

**Die Entwicklung einer Moderationsmethode für
Ethikkommissionen**

Dissertation

zur Erlangung der Würde des Doktors der Philosophie der
Universität Hamburg

vorgelegt von
Imke Heitkamp
geboren in Münster

Hamburg 2007

1. Dissertationsgutachter: Prof. Dr. E. H. Witte
2. Dissertationsgutachterin: Prof. Dr. R. Mielke

Tag der mündlichen Prüfung: 25. April 2007

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Inhaltsverzeichnis | I |
| Zusammenfassung | 1 |
| Einleitung | 4 |
| 1 Ethikkommissionen als Reaktion auf moralische Unsicherheit | 8 |
| 1.1 Einführung: Ethikkommissionen | 8 |
| 1.1.1 Ziele und Aufgaben | 14 |
| 1.1.2 Mitglieder | 14 |
| 1.1.3 Entscheidungsfindung | 17 |
| 1.2 Kriterien zur Leistungsbeurteilung von Ethikkommissionen | 20 |
| 1.3 Bisheriger Erfolg von Ethikkommissionen | 22 |
| 1.4 Zusammenfassung | 27 |
| 2 Problemlösen und Entscheiden in Gruppen | 28 |
| 2.1 Begriffsbestimmungen: Gruppe, Aufgaben und Leistung | 28 |
| 2.2. Vorteile und Probleme von Gruppenarbeit | 30 |
| 2.3 Leistungsmindernde Faktoren | 31 |
| 2.4 Zusammenfassung | 39 |
| 3 Die Moderation von Gruppenprozessen | 40 |
| 3.1 Definition und Aufgabenbestimmung von Moderation | 40 |
| 3.2 Überblick: Moderationsmethoden und ihre Wirkungsweisen | 42 |
| 3.3 Zur Effektivität von Moderationsmethoden allgemein | 48 |
| 3.4 Die Moderation von Ethikkommissionen | 50 |
| 3.5 Zusammenfassung | 51 |
| 4 Empirische Ethikforschung in der Psychologie | 53 |
| 4.1 Begriffsbestimmungen: Moral und Ethik | 53 |
| 4.2 Zum Verhältnis von Psychologie und Philosophie | 56 |
| 4.3 Das Begründungsproblem in der Ethik | 58 |
| 4.4 Ethische Grundpositionen | 62 |
| 4.5 Zusammenfassung | 68 |
| 5 Methoden- und Kriterienentwicklung zur Moderation sowie deren Leistungsbeurteilung | 70 |
| 5.1 Zielsetzung | 70 |
| 5.2 Beschreibung der abhängigen Variablen | 72 |
| 5.2.1 Güte der Gruppenarbeit | 73 |
| 5.2.2 Entscheidungen und deren Zustandekommen | 82 |
| 5.2.3 Akzeptanz gegenüber dem Gruppenvorgehen | 85 |
| 5.3 Hypothesen | 86 |
| 5.4 Durchführung der Gruppendiskussionen | 87 |
| 5.4.1 Problemstellung: Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland | 92 |
| 5.4.2 Rollen der Diskutierenden | 98 |
| 5.4.3 Stellungnahme | 99 |
| 5.4.4 Moderatoren | 100 |
| 5.5 Beschreibung der Moderationsmethode | 101 |
| 5.6 Stichprobenbeschreibung | 111 |

| | |
|---|-----|
| 5.7 Durchführung der Inhaltsanalyse | 111 |
| 5.8 Durchführung der Gütebeurteilung | 113 |
| 6 Ergebnisse der Untersuchung | 115 |
| 6.1 Die Güte der Gruppenarbeit | 115 |
| 6.1.1 Beurteilung des Problemlösevorgehens | 119 |
| 6.1.2 Beurteilung der Sachaspekte | 121 |
| 6.1.3 Beurteilung der ethischen Aspekte | 123 |
| 6.1.4 Beurteilung der Gesamtqualität | 130 |
| 6.2 Entscheidungen und ihr Zustandekommen | 133 |
| 6.2.1 Entscheidungen der Rollenträger | 139 |
| 6.2.2 Moderatorvariablen | 147 |
| 6.2.3 Persönliche Meinung und Entscheidungssicherheit | 157 |
| 6.3 Akzeptanz | 168 |
| 7 Diskussion | 171 |
| Literatur | 181 |
| Abkürzungsverzeichnis | 198 |
| Anhang | 199 |
| Anhang A: Fragebogen zur Güte der Gruppenarbeit | 200 |
| Anhang B: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit vor der Diskussion | 210 |
| Anhang C: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit nach der Diskussion | 212 |
| Anhang D: Fragebogen zur Akzeptanz gegenüber dem Gruppenvorgehen | 214 |
| Anhang E: Sachtext „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“ | 216 |
| Anhang F: Fragebogen zum Sachtext | 226 |
| Anhang G: Rollenbeschreibungen | 229 |
| Anhang H: Fragebogen zur Rollenübernahme | 233 |
| Anhang I: Deckblatt und ein Folgeblatt zur Erfassung einer Stellungnahme | 235 |
| Anhang J: Raterschulung für die externen Beurteiler der Stellungnahmen | 238 |
| Anhang K: Merkblatt zu den Beurteilungsskalen | 249 |

Zusammenfassung

Zunehmend werden Ethikkommissionen zur Lösung drängender ethischer Probleme eingesetzt. Obwohl die Anzahl der Ethikkommissionen beständig wächst, wird ihre Arbeit bislang (in Deutschland) kaum evaluiert. Die wenigen bisherigen Untersuchungen ihrer Arbeitsprozesse und Ergebnisse zeigen allerdings, dass sie weit unter ihrem Leistungspotenzial bleiben. Dies legen auch Erkenntnisse der sozialpsychologischen Gruppenforschung nahe, die herangezogen werden können, weil es sich aus sozialpsychologischer Sicht bei der Aufgabe von Ethikkommissionen um eine komplexe Gruppenleistung handelt. Die potentielle Leistung einer Gruppe wird in der Regel durch Koordinations- und Motivationsverluste geschmälert.

In der vorliegenden Untersuchung wurde eine Moderationsmethode mit dem Ziel entwickelt und getestet, die Leistungen von Ethikkommissionen dadurch zu steigern, dass der Einfluss potenziell hinderlicher Faktoren ausgeschaltet wird. Basis war die Prozedurale Moderation (PROMOD), die sich in verschiedenen thematischen Kontexten bewährt hatte. PROMOD wurde speziell auf das Lösen eines ethischen Problems zugeschnitten, bei dem neben Sachargumenten auch ethische Argumente für eine Entscheidung abgegeben werden müssen. Hier sollte erreicht werden, dass eine fundierte Wertedebatte geführt wird. Es wurde angenommen, dass die Ergebnisse von Ethikkommissionen, die moderiert werden, insgesamt hochwertiger sind als die Ergebnisse von Ethikkommissionen, die nicht moderiert werden.

Die Lösung ethischer Probleme kann nicht nach richtig oder falsch beurteilt werden, so dass spezifische Evaluationskriterien entwickelt wurden, um die Wirksamkeit der Moderationsmethode zu überprüfen. Da bisher nur wenige (operationalisierte) Kriterien zur Effizienzprüfung von Ethikkommissionen vorliegen, war es ein weiteres Ziel dieser Arbeit, solche Kriterien aufzustellen und auf ihre Anwendbarkeit hin zu untersuchen.

Insgesamt 50 Dreiergruppen ($N = 150$) diskutierten jeweils zwei Stunden lang die – auch ethische – Frage, ob eine fiktive Handyfirma ihre Produktion von Deutschland ins Ausland verlagern sollte oder nicht. Jedem Teilnehmer einer Diskussionsgruppe wurde eine von drei Rollen zufällig zugewiesen, die er einnehmen sollte: Angestellter der Verwaltung, externer Berater oder Politiker. Jede Diskussionsgruppe sollte eine schriftliche Stellungnahme erstellen, die eine Entscheidung für oder gegen die Produktionsverlagerung sowie Sach- und ethische Argumente zur Begründung bzw. Rechtfertigung ihrer Empfehlung enthielt. Die eine Hälfte der Gruppen ($n = 25$) wurde bei der Diskussion angeleitet (= moderierte Gruppe). Dabei arbeiteten die Gruppenmitglieder räumlich getrennt voneinander. Jedem Teilnehmer

stand ein eigener, inhaltlich neutraler Moderator zur Verfügung, der ihn durch den Arbeitsprozess führte. Die Kommunikation der Gruppenmitglieder untereinander bis hin zur Einigung auf eine gemeinsame Stellungnahme erfolgte lediglich über die Moderatoren. Die andere Hälfte der Diskussionsgruppen ($n = 25$) diskutierte das Problem unter realen Bedingungen ohne Moderation (= Realgruppe). Die 50 Stellungnahmen der Gruppen wurden von vier Beurteilern auf verschiedene Gütekriterien hin untersucht. Des Weiteren erfolgte durch drei Personen eine inhaltsanalytische Untersuchung zu ethischen Grundpositionen im Rechtfertigungsteil der Stellungnahmen.

Die moderierte Gruppe zeigte gegenüber der Realgruppe einen effizienteren Problemlöseprozess und bessere Leistungen in der sachlichen Begründung wie in der ethischen Rechtfertigung ihrer getroffenen Entscheidung. Die Realgruppe erreichte lediglich auf der Skala „Informationsintegration“ höhere Werte als die moderierte Gruppe, was damit zusammenhängen könnte, dass die Zeit zum Zusammenfügen unterschiedlicher Informationen in der moderierten Gruppe zu knapp bemessen war.

Die moderierte Gruppe fand mehr Sachargumente und wesentlich mehr ethische Argumente, um ihre Entscheidung zu stützen, als die Realgruppe. In der moderierten Gruppe erwies sich die Anzahl der Sach- und ethischen Argumente als ein Prädiktor für die Gruppenleistung. Unter vorstrukturierten Bedingungen führten mehr Argumente zu einer höheren Gruppenleistung. Unter natürlichen Bedingungen war die Streuung zwischen den einzelnen Gruppen so groß, dass keine aussagekräftige Koppelung zwischen der Anzahl der Argumente und der Ergebnisqualität ausgemacht werden konnte.

Im ethischen Bereich konnte durch die Gruppenmoderation eine ausgewogenere Rechtfertigung mittels verschiedener ethischer Grundpositionen erreicht werden, während die Realgruppe eher einseitig rechtfertigte. In beiden Treatmentgruppen wurde überwiegend utilitaristisch gerechtfertigt, was auf den wirtschaftlichen Kontext zurückzuführen ist. In der moderierten Gruppe gab es keinen Zusammenhang zwischen der Richtung der Entscheidung, d.h. zwischen Befürwortung oder Ablehnung der Produktionsverlagerung. In der Realgruppe hingegen wurde die Entscheidung für die Verlagerung verstärkt utilitaristisch gerechtfertigt, diejenige für den Standort Deutschland verstärkt deontologisch. Unter natürlichen Bedingungen instrumentalisieren Gruppen also ethische Positionen, was zu vorhersagbaren Rechtfertigungen ihrer Entscheidungen führte. Die Bedeutung der Moderation von Ethikkommissionen zeigte sich darin, dass in der moderierten Gruppe eine fundierte, offene Wertedebatte geführt wurde, die dem Anspruch an Ethikkommissionen gerecht wurde.

Keinen Einfluss hatte die Moderation auf die Entscheidungsrichtung der Gruppen. In beiden Treatmentgruppen wurde die Produktionsverlagerung mit einer Zweidrittelmehrheit abgelehnt. Allerdings offenbarte sich ein positiver Einfluss der Moderation auf der Ebene der Rollen der Diskutierenden. Der Einfluss der Rollennorm zur Entscheidungsrichtung wurde in der moderierten Gruppe bei zwei von drei Rollen unterbunden: beim Angestellten der Verwaltung und beim externen Berater.

Beide Vorgehensweisen – die Diskussion unter natürlichen Bedingungen und die moderierte Diskussion – erreichten die gleichen Akzeptanzwerte bei den Teilnehmern. Dies ist vor allem deshalb positiv zu bewerten, weil Gruppenmitglieder eine Moderation normalerweise ablehnen. Doch erst die Akzeptanz der Moderation erhöht ihre Wahrscheinlichkeit, tatsächlich angewandt zu werden.

Insgesamt führte die Gruppenmoderation zu einer besseren Arbeitsleistung als sie unter natürlichen Diskussionsbedingungen zu erreichen war. Verbesserungen sind noch im Bereich der Entscheidung möglich, die auch unter Moderation sozialen Normierungen folgte.

Mit der Entwicklung und erfolgreichen Anwendung von Evaluationskriterien ist ein erster Schritt zur Evaluation von Ethikkommissionen getan. Diese bewusst allgemein gehaltenen Kriterien sind offen für Erweiterungen. So könnte in spezifischen Kontexten wie z.B. klinischer Ethikberatung die Stellungnahme auch auf ihre fachliche Richtigkeit und Vollständigkeit hin abgeklopft werden. Weitere Werte wie z.B. Patientenautonomie könnten im medizinischen Bereich gefordert und dementsprechend als Kriterium ergänzt werden.

Nach der Grundlagenforschung sollte der Einsatz der Moderationsmethode und der Evaluationskriterien in der Praxis erfolgen. Hier ergeben sich sicher (kontextspezifische) Probleme und Anforderungen, die weiteren Forschungsbedarf generieren.

Einleitung

Allein ein Blick in die Zeitung verrät, dass Ethik mehr und mehr zu einem Thema wird, das ins öffentliche Bewusstsein gelangt und für Schlagzeilen sorgt. Zeitungsartikel greifen ethische Fragen und Meldungen aus ganz verschiedenen thematischen Kontexten auf. Sie beschäftigen sich mit ethischen Vorgaben an die Finanzwelt (z.B. "Internationale Ethik-Richtlinie für Finanzanalytiker", 2005), sie berichten von ethisch ausgerichteten Verhaltensmaßnahmen im Wirtschaftsleben (z.B. Moerschen, 2005), sie stellen die Frage nach ethischen Grenzen im Bereich der biotechnologischen Forschung (z.B. Stollorz, 2005), sie kreisen um ethische Debatten in der Politik (z.B. "Mittelstand stützt Münze", 2005) oder informieren über Stellungnahmen des Nationalen Ethikrates (z.B. "Ethikrat für Moratorium therapeutischen Klonens", 2004). Die von Platon als wichtigstes Problem der praktischen Philosophie bezeichnete Frage, was ein gutes Leben ausmacht bzw. wie es gelingen kann, ein gutes Leben zu führen (Kobusch, 1996), erfährt in unserer Zeit ganz neue Antworten. So ist es möglich, einen Finanzdienstleister zu wählen, der Geld nach ethischen Gesichtspunkten anlegt und verschiedene Hilfsprojekte unterstützt (z.B. EthikBank, n.d.), die Stiftung Warentest prüft Produkte zunehmend auf die Erfüllung ethischer Kriterien und verweist dabei unter anderem auf unsere soziale Verantwortung (z.B. Stiftung Warentest, 2003) und eine Initiative zur Diskussion rund um Bioethik hat seit Oktober 2002 im Internet schon über 11.000 Fragen zum Thema gesammelt (1000-Fragen-Projekt, n.d.).

Gerade in unserer Zeit, die von rasant wachsenden (bio-)technologischen Möglichkeiten und einer zunehmenden Globalisierung geprägt ist, sind ethische Probleme besonders drängend – sie behandeln nicht selten Fragen von Leben und Tod. Besonders im Bereich der Bioethik „wird derzeit so ausgebreitet und gedanklich aufwändig wie nie zuvor nach der richtigen Interpretation der Menschenwürde, nach dem moralischen Status von Embryonen, nach der Definition von Forschungsfreiheit, nach der Natur des genetischen Wissens, nach der Zulässigkeit von Sterbehilfe und Pränataldiagnostik usw. gefragt“ (Kettner, 2005, S. 3). Oftmals sind Entscheidungen nicht aufschiebbar und es muss schnell geklärt werden, welches Verhalten gerechtfertigt werden kann und welches nicht (Fuchs, 2002). Um ethische Probleme aus verschiedenen Perspektiven heraus zu diskutieren und eventuell Lösungen zu finden, wurden Ethikkommissionen ins Leben gerufen. Ethikkommissionen sind laut Kettner (2005) eine institutionelle Erfindung, denn seiner Meinung nach tauchen Moralprobleme bei Problemen auf, die ihrerseits überhaupt erst unter bestimmten institutionellen Gegebenheiten entstehen. Bei Ethikkommissionen handelt es sich um ethische

Beratungsorgane in Kleingruppenform, die einen bestimmten Beratungsbedarf erfüllen sollen, indem sie besonders die moralische Seite an den zu diskutierenden Problemen reflektieren (Kettner, 2005).

Deutschlands allgemeine Ethikkommission auf nationaler Ebene ist der Nationale Ethikrat, der 2001 vom damaligen Bundeskanzler gebildet wurde. Er besteht aus 25 Mitgliedern unterschiedlicher Fachrichtungen, die Stellungnahmen zu selbst gewählten, ihrer Ansicht nach aktuellen ethischen Fragen abgeben. Einmal monatlich versammelt er sich im Plenum, Arbeitsgruppen mit sechs bis zehn Mitgliedern treffen sich öfter (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005). Zurzeit steht dem Nationalen Ethikrat ein Jahresetat in Höhe von 2,14 Mio. Euro zur Verfügung. Ist es gerechtfertigt, dessen Arbeit mit einer so hohen Summe Geldes zu unterstützen? Diese Frage, die gerade in Zeiten drängender moralischer Probleme und leerer Kassen eine gewisse Brisanz hat, kann indes niemand beantworten, weil die Leistung des Nationalen Ethikrates nicht überprüft wird. Damit steht der Nationale Ethikrat repräsentativ für die meisten Ethikkommissionen (zumindest) in Deutschland, denn bisher wird ihre Arbeit nicht oder erst in Ansätzen evaluiert. Eine Effizienzprüfung wäre auch deshalb schwierig, weil es bisher gar keine allgemeinen Evaluationskriterien gibt. So werden zwar, z.B. in Kliniken oder in der Forschung, immer häufiger Ethikkommissionen gebildet (Wilkening, 2001), ob diese jedoch tatsächlich ein probates Mittel im Umgang mit ethischen Problemen darstellen, ist unklar. Es stellt sich die Frage, welche Voraussetzungen für effiziente Arbeitsprozesse und Arbeitsergebnisse auf hohem Niveau gegeben sein müssen. Erste Evaluationsergebnisse aus anderen Ländern weisen darauf hin, dass sowohl die Arbeitsprozesse von Ethikkommissionen wie auch deren schriftliche Stellungnahmen mit Mängeln behaftet sind. Diese Untersuchungen sind allerdings dürftig und methodisch oft unzureichend (Tulsky & Fox, 1996). Bisher sind Ethikkommissionen daher als „Geheimclubs mit Hochkonjunktur“ zu bezeichnen. Dass jetzt und in Zukunft viele ethische Probleme gelöst werden müssen, spiegelt sich in der wachsenden Anzahl von Ethikkommissionen. Doch nur transparent und effektiv arbeitende Ethikkommissionen werden es schaffen, „moralische Unsicherheit“ (Kettner, 2005, passim) zu reduzieren und gute Gründe für ihre Handlungsempfehlungen zu liefern.

Da Ethikkommissionen als Problemlösegruppen betrachtet werden können, kann die seit Jahrzehnten von der Sozialpsychologie betriebene (Klein-)Gruppenforschung hinzugezogen werden, wenn es um die Einschätzung der Arbeit von Ethikkommissionen geht. Aus sozialpsychologischer Perspektive handelt es sich bei der Arbeit von Ethikkommissionen um eine komplexe Gruppenleistung. Neben Vorteilen von Gruppen gegenüber

Einzelpersonen, z.B. die Interdisziplinarität von Experten oder die höhere Produktivität, gibt es auch Faktoren, die in der Regel die Gruppenleistung schmälern. Dazu zählen unter anderem der Aufwand zur Strukturierung des Gruppenprozesses, Einflüsse von Macht und Beziehungen der Mitglieder untereinander sowie unvollständige und parteiische Informationsverarbeitung. Des Weiteren zeigte das Ergebnis einer Vorstudie, dass verschiedene soziale Rollen ethische Entscheidungen und deren Rechtfertigung beeinflussen (Heitkamp, Borchardt, & Witte, 2005; Witte, Heitkamp, & Wolfram, 2005). Die Ergebnisse der Ethikkommissionen werden vorhersagbar, weil ihre Mitglieder sich nicht von der Macht ihrer sozialen Rolle lösen können. Alle bisher identifizierten Gefährdungen der Gruppenleistung lassen sich uneingeschränkt auch auf Ethikkommissionen beziehen. Daher legen die Ergebnisse der bisherigen Gruppenforschung nahe, dass die Leistungen von Ethikkommissionen hinter den Erwartungen zurückbleiben, die in sie gesetzt werden. Wenn die Entscheidungen von Ethikkommissionen aber vorhersagbar sind und ihre Leistungen nicht das höchste Qualitätsniveau erreichen, ist zweifelhaft, ob weiterhin in Ethikkommissionen investiert werden sollte. Über kurz oder lang werden Ethikkommissionen nur dann eine Daseinsberechtigung finden und ihre Empfehlungen Einfluss haben, wenn nachgewiesen werden kann, dass sie effizient arbeiten und bestmögliche Ergebnisse erzielen.

Die sozialpsychologische Gruppenforschung zeigt aber nicht nur auf, welche Faktoren die Gruppenleistung unter ihr Potenzial drücken, sondern auch, wie die Leistung von Gruppen angehoben werden kann. Gruppen zeigen vor allem dann eine bessere Leistung, wenn sie angeleitet werden. Prozessverluste dadurch, dass Gruppen ihre Arbeit selbst strukturieren müssen, fallen somit weg. Als besonders günstig hat sich hierbei die prozedurale Moderation (PROMOD) erwiesen, die nicht nur Vorgaben für einen bestmöglichen Arbeitsprozess macht, sondern auch die Trennung der Gruppenmitglieder berücksichtigt, so dass Leistungsminderungen durch affektive Faktoren unterbunden werden (Witte & Sack, 1999). Die Gruppenmitglieder sollen nicht mehr von sozialen Rollen, Macht oder Status beeinflusst werden, sondern sich ganz auf eine rationale Aufgabenlösung konzentrieren.

In der vorliegenden Arbeit soll eine Moderationsmethode entwickelt und getestet werden, die speziell auf die Lösung eines normativen Problems abgestimmt ist. PROMOD bewährte sich bereits in mehreren thematischen Kontexten und soll nun auf die Arbeit von Ethikkommissionen zugeschnitten werden. Ethikkommissionen behandeln ethische Probleme, bei denen es keine richtige oder falsche Lösung gibt. Die Moderationsmethode muss daher berücksichtigen, dass die von der Ethikkommission getroffene Entscheidung nicht nur anhand von Sachargumenten erklärt werden soll, sondern auch mittels ethischer Argumente

gerechtfertigt werden muss. Es stellt sich die Frage, welchen Bedingungen speziell die Rechtfertigung genügen muss. Hier wurde als Ziel der Moderation von Ethikkommissionen eine durchdachte und ausgewogene Rechtfertigung der Kommissionsentscheidung mit geringer Wertnormierung durch die Gruppe, d.h. das Führen einer fundierten Wertedebatte gewählt. Um die Arbeit der Ethikkommissionen evaluieren zu können, müssen Evaluationskriterien entwickelt werden, die ebenfalls berücksichtigen, dass die Empfehlung einer Ethikkommission nicht nach richtig oder falsch bewertet werden kann. Ziel dieser Untersuchung ist es, Kriterien zur Leistungsbeurteilung von Ethikkommissionen aufzustellen und anzuwenden. Gerade im Bereich der Anwendung gibt es große Lücken in der Literatur zu Ethikkommissionen. Viele Vorschläge zur Evaluation von Ethikkommissionen wurden nie auf ihre Operationalisierbarkeit und Praxistauglichkeit hin überprüft.

Die Ergebnisse der geplanten Untersuchung sind auch praktisch bedeutsam. Ethikkommissionen sind eine institutionelle Erfindung und arbeiten in einem institutionellen Kontext. Als solche muss ihre Arbeit legitimiert sein (Ist eine Ethikkommission tatsächlich ein geeignetes Instrument zum Umgang mit ethischen Fragestellungen?), effizient sein (Ist ihr Nutzen höher als ihre – monetären wie nicht-materiellen – Kosten?) und akzeptiert werden (Werden ihre Empfehlungen angemessen berücksichtigt?). Die zu entwickelnde Moderationsmethode soll nicht nur die Effizienz von Ethikkommissionen steigern, sondern auch die Wertedebatte neu verankern und ausgestalten. Ein begründbarer, stringenter ethischer Diskurs bietet beste Argumente für die Legitimation von Ethikkommissionen. Nachweisliche Effizienz und gute Gründe für den Einsatz von Ethikkommissionen steigern letztlich auch ihre Akzeptanz. Auf ganz verschiedenen Ebenen (politisch, institutionell, etc.) und in völlig unterschiedlichen thematischen Kontexten (wirtschaftlich, medizinisch, gesellschaftlich, etc.) können durch den richtigen Einsatz von bestmöglich arbeitenden Ethikkommissionen Kosten eingespart und bessere Problemlösungen gefunden werden. Rational arbeitende, effiziente Ethikkommissionen helfen nicht zuletzt, das Bild zu verbessern, das sich die Öffentlichkeit von den zugehörigen Institutionen macht.

1 Ethikkommissionen als Reaktion auf moralische Unsicherheit

Obwohl der Einsatz von Ethikkommissionen in vielen Bereichen nicht neu ist und der Bedarf an Ethikberatung steigt, existieren keine zusammenfassenden und kontextübergreifenden Beschreibungen dieser Einrichtung. Daher wird die folgende Einführung bewusst etwas ausführlicher gestaltet.

1.1 Einführung: Ethikkommissionen

In Deutschland sind Ethikkommissionen auf dem Vormarsch. Ihre Anzahl und die Anzahl der an sie gerichteten Anträge wachsen (Wilkening, 2001), wobei sich eine beschleunigte Entwicklung seit ca. zehn bis 15 Jahren beobachten lässt. Es lassen sich drei Wirkungsfelder von Ethikkommissionen bestimmen: die Forschung, medizinische Einrichtungen wie Krankenhäuser und die Politikberatung (Graumann, 2005; Kettner, 2005). Seit ungefähr 30 Jahren hat Deutschland Erfahrung mit Ethikkommissionen im Bereich (klinischer) Forschung (Gaidzik, 2005), während in den USA schon seit den 60er Jahren Ethikkommissionen entsprechende Erfahrungen vorliegen (Fletcher & Hoffmann, 1994). Derzeit arbeiten in Deutschland 52 Forschungs-Ethikkommissionen öffentlich-rechtlich (Kettner, 2005). In Krankenhäusern und Pflegeheimen hingegen verlief und verläuft die Einführung von Ethikkommissionen in Deutschland schleppend, nur langsam setzt sich deren Verbreitung auf freiwilliger Basis durch (Vieth, 2006). Erst 1997 veröffentlichten der Evangelische und der Katholische Krankenhausverband in Deutschland eine gemeinsame Empfehlung „Ethik-Komitee im Krankenhaus“, in der allen christlichen Krankenhäusern die Einrichtung von Ethikkomitees empfohlen wird und konkrete Hinweise für die Gründung gegeben werden (Vollmann, 2001). Ähnliche Entwicklungen sind z.B. in Großbritannien zu beobachten, wo 2001 die meisten Ethikkommissionen in Krankenhäusern weniger als fünf Jahre alt waren und immer noch ihre Rolle definierten (Slowther, Bunch, Woolnough, & Hope, 2001). Zum Vergleich: kirchliche Träger setzten in den USA bereits ab 1949 klinische Ethikkomitees ein, die vor allem in den 60er Jahren Aufwind durch Probleme der Verteilungsgerechtigkeit bei knappen Behandlungsmitteln erfuhren (Kettner, 2005). Seit 1991 sind alle amerikanischen Krankenhäuser zur Implementierung von Strukturen zur Klärung ethischer Probleme bei der Patientenversorgung verpflichtet, wobei die Einrichtung multidisziplinärer Ethikkomitees empfohlen wird (Vollmann, 2001). Auf politischer Ebene gab es in Deutschland zwei Meilensteine zur Institutionalisierung von Ethikkommissionen. Die erste Enquête-Kommission zu „Chancen und Risiken der Gentechnik“ wurde 1984 vom

Bundestag eingesetzt und 2001 rief der damalige Bundeskanzler den Nationalen Ethikrat ins Leben, dessen erstes Thema der Import menschlicher embryonaler Stammzellen war. Vorreiter bei der Gründung von Ethikkommissionen auf nationaler Ebene war indes Frankreich. Schon 1983 wurde dort das „Comité Consultatif National d’Ethique pour les Sciences de la Vie et de la Santé“ eingesetzt (Fuchs, 2002). Auch international wird gemeinsam an ethischen Problemen gearbeitet. So beschloss bereits 1985 die Parlamentarische Versammlung des Europarates die Gründung eines Ad Hoc Komitees für Bioethik (CAHBI) mit dem Auftrag, eine Konvention zum Schutz von Menschenwürde und Menschenrechten im Bereich der Biologie und Medizin auszuarbeiten (Pohunková, 2005). Seit 1996 findet der „Global summit of national bioethics advisory bodies“ der World Health Organization statt, zu dem auch der deutsche Nationale Ethikrat eingeladen ist (siehe World Health Organization, n.d.).

Die Verbreitung von Ethikkommissionen auf verschiedenen institutionellen Ebenen – in der Forschung, in Krankenhäusern, in der Politikberatung – ist in Deutschland also ein eher junges Phänomen, wobei hauptsächlich ethische Probleme aus dem klinischen Bereich diskutiert werden. Insgesamt lässt sich weltweit ein Trend zu (klinischen) Ethikkomitees feststellen (Slowther, Hope, & Ashcroft, 2001), dem auch Deutschland sich nicht verschließt.

Warum werden überhaupt Ethikkommissionen gebildet? Kettner (2005) gibt an, dass Ethikkommissionen auf moralische Unsicherheit antworten sollen und zu einem besseren Umgang mit dieser beitragen können. Den Verlust von Moralsicherheit datiert Luhmann (1989) bereits auf das 16. Jahrhundert. Als Gründe nennt er Koinzidenzen verschiedener Erscheinungen: Konfessionstrennungen und religiöse Bürgerkriege, die Entdeckung Amerikas und daher eine erweiterte Weltsicht, intellektuelle Skepsis, wirtschaftliche und politische Verhältnisse sowie den Buchdruck. Als andere Möglichkeit sieht er die seit dem Hochmittelalter ständig gewachsene gesellschaftliche Komplexität, die irgendwann eine Schwelle überschreitet, jenseits derer evolutionäre Prozesse der Meinungskonsolidierung in der Form von Moral nicht mehr funktionieren und in die Gegenrichtung umschlagen – d.h. statt Konsens erzeugen sie Dissens und statt moralischer Integration moralischen Streit. Es lassen sich zwei große Bereiche herauskristallisieren, die zum Verlust moralischer Sicherheit führten und führen und nicht nur bei Luhmann aufscheinen, sondern auch zur Erklärung heute beobachtbarer Unsicherheit aktuell sind (Kettner, 2005):

- 1) die Beschleunigung und wachsende Eingriffstiefe sozialer und technischer Neuerungen und
- 2) die moralische Diversität wertpluralistischer Gesellschaften.

Zu 1) Der wissenschaftlich-technische Entwicklungsprozess beeinflusst immer schneller, stärker und umfassender unsere Gesellschaft (Catenhusen, 1990; Caws, 1991; Førde & Vandvik, 2005). Vor allem auf dem Gebiet der Biotechnologie haben sich die Möglichkeiten des Menschen stark erweitert, was den Ruf nach ethischer Auseinandersetzung nach sich zieht (Mitcham, 1990). Doch auch auf anderen Gebieten wie der Ökologie hatte der Einzelne noch nie so wenig Anteil an kollektivem Wissen über seine natürlichen und zukünftigen Lebensbedingungen und so viele Eingriffsmöglichkeiten in natürliche Lebensumstände (Fietkau, 1984). Sicher nicht nur auf dem Gebiet der Ökologie können der Verlust von Handlungskompetenz, Prognosekompetenz und der Verlust von Überschaubarkeit und Reversibilität festgestellt werden (Fietkau, 1984). Ethikberatung und entsprechende Gremien sind insbesondere dann nötig, wenn es um Handlungsfelder und –kontexte geht, in denen der gesunde Menschenverstand und der *common sense* nur wenig versiert sind (Vieth, 2006). Ethikkommissionen sind deshalb meist interdisziplinär zusammengesetzt, denn es wird davon ausgegangen, dass durch die Bündelung von Expertenwissen Probleme gelöst werden können, die jeden Einzelnen überfordern würden (Witte, 2002).

Die technologische Komplexität geht mit professioneller Komplexität einher, wobei aber gleichzeitig das unangefochtene Vertrauen der Gesellschaft in einzelne Praktiker verschwunden ist (Caws, 1991). In letztem Punkt stimmt der Soziologe Nassehi (2005) zu, der den Bedarf an Ethikkommissionen nicht durch die Novität von Problemlagen gegeben sieht, denn dieses Argument suggeriert für ihn, dass moralische Probleme, die mit neuen Techniken bzw. deren Folgeproblemen auftauchen, prinzipiell andere Formen moralischer Bearbeitung erfordern. Er konstatiert eher ein Technologiedefizit, einen „Verlust der Technik Professioneller, sachliche und moralische Kompetenz in sich widerspruchsfrei zu vereinen – und der Begriff der Widerspruchsfreiheit ist hier nicht im Sinne von Argumentationskonsistenz oder analytischer Präzision gemeint, sondern in dem wörtlichen Sinne, dass Widerspruch professionellen Autoritäten gegenüber [früher] nur unter hohen persönlichen Risiken möglich war“ (Nassehi, 2005, S. 50). Gerade im medizinischen Bereich haben die Ärzte nicht mehr das alleinige Sagen (Førde & Vandvik, 2005), wird das traditionelle paternalistische Ethos der Ärzte zunehmend kritisiert (Vollmann, 2001). Durch die Bildung von Ethikkommissionen wird gewährleistet, dass viele Stimmen gehört werden und Entscheidungen nicht mehr von Einzelnen eigenmächtig getroffen werden.

Kritisch kann angemerkt werden, dass nicht alle technischen Neuerungen mit durch sie aufgeworfenen neuen ethischen Problemen einher gehen. Ethische Probleme sind meist umso neuer und grundsätzlicher, je tiefer verändernd wir durch technische Methoden in die

Natur eingreifen können, z.B. Gentechnik. Gleichzeitig können auch technisch nicht grundsätzlich neue Methoden ganz neue ethische Probleme aufwerfen, z.B. Pränataldiagnostik (Eibach, 1990). Es ist also bei der ethischen Beurteilung neuer Techniken wesentlich, grundsätzlich zwischen der technischen Neuheit einer Methode und den durch sie aufgeworfenen neuen ethischen Problemen zu unterscheiden (Eibach, 1990). An dieser Stelle kann durch einen Deliberationsprozess die Natur eines moralischen Konfliktes geklärt werden (Gutman & Thompson, 1996).

Zu 2) Kettner (2005) nennt moralische Unsicherheit und Wertepluralismus in einem Atemzug. Beides kann als Ursache für die Inanspruchnahme von Ethikkommissionen gelten, allerdings können sie unterschiedliche Schwerpunkte setzen, nämlich in erstem Fall ein Schulungs- und Aufklärungsangebot, in letzterem ein Prozess, der zwischen gefestigten, aber divergierenden Moralauffassungen vermittelt (Winkler, 2005). Gerade das mangelnde Verständnis für die Werte anderer führt zu Konflikten, die mit Hilfe eines Diskussionsprozesses gelöst werden können (Gutman & Thompson, 1996).

Gegenstimmen bezweifeln, dass Ethikkommissionen moralische Unsicherheit völlig beseitigen können – sie können nur dafür Sorge tragen, dass alle relevanten Güter, Normen und Handlungsoptionen reflektiert und abgewogen werden (Siep, 2005). Außerdem haben es nicht alle Arten von Ethikkommissionen mit der Unsicherheit zu tun, die sich aus dem Wertepluralismus ergibt: klinischen und Forschungs-Ethikkommissionen ist ein Rahmen von Werten und Normen vorgegeben, innerhalb dessen sie Fälle beurteilen (Ricken, 2005; Wiesing, 2005). In aktuellen Kontexten kann es jedoch auch vorkommen, dass eine moralische Einstellung überhaupt fehlt. In diesen Fällen muss eine moralische Orientierung zuerst einmal entwickelt werden (Thurnherr, 2005). In die gleiche Richtung geht die Vermutung, dass es wahrscheinlich nie eine konformere Gesellschaft gegeben hat als heute (Roellecke, 2005). Letzten Endes, so eine verbreitete Meinung, landen umstrittene politische Entscheidungen ohnehin beim Bundesverfassungsgericht und nicht bei Ethikkommissionen (Fleetwood & Unger, 1994; Osborne, 1998; Roellecke, 2005).

Neben den eben ausgeführten Hauptgründen zur Bildung und Inanspruchnahme von Ethikkommissionen werden noch weitere genannt. So können Ethikkommissionen ein Instrument der Politik sein, wenn sie selbst entscheidungsunfähig ist (Catenhusen, 1990) oder wenn der Gedanke vorherrscht, dass die Gesellschaft an sich in ethischen Fragen inkompetent ist und der Führung bedarf (Krones, 2006). Sie können aus ökonomischer Not geboren sein, z.B. wenn medizinisches Handeln von knappen Ressourcen geprägt ist (Slowther, Bunch et al., 2001; Vieth, 2006). Gerade für die steigende Anzahl klinischer Ethikkommissionen gibt

es aktuelle Gründe wie z.B. effiziente aber kostspielige Behandlungen, ein Anstieg chronischer Krankheiten oder eine alternde Bevölkerung (Slowther, Bunch et al., 2001). Ethikkommissionen werden auch als ein guter Weg zur Lösung (medizin-)ethischer Einzelfälle betrachtet, bei dem der Gang vor kostspielige Gerichte vermieden wird und dem Interesse der Betroffenen nach persönlichen, privaten Entscheidungen außerhalb des Gerichtssaales entsprochen wird (Fleetwood & Unger, 1994), wobei aber trotzdem eine größere Chance auf eine gerechte Lösung erwartet wird (Gutman & Thompson, 1996). Mit ethischen Beratungsorganen ist auch die Hoffnung verknüpft, dass Entscheidungen nicht nur der Vernunft, sondern auch dem Gewissen der Handelnden entsprechen (Auhagen, 2005). Des Weiteren dienen sie auch zur moralischen Legitimation. Daher muss sich z.B. die Wissenschaft rechtfertigen, denn sie dient (auch) äußeren Interessen und ist durch Benutzung fortschrittlicher Technik, öffentliche Finanzierung oder der Auftragsannahme von außen Teil des öffentlich-gesellschaftlichen Lebens (Jonas, 1987). Ethikkommissionen können dabei als Symptom der Kulturalisierung ethischer Debatten gesehen werden (Nassehi, 2005) und als Versuch der Zivilisierung von Konflikten, denn „moralische Konflikte“, selbst wenn sie nicht explizit als solche bewusst oder genannt sind, sind unlösbar verbunden mit Interessenkonflikten (Wehkamp, 2005).

Ganz allgemein steht hinter der Diskussion ethischer Probleme in Ethikkommissionen die Frage, ob wir alles tun und lassen dürfen, was wir tun und lassen können (Jonas, 1992). Bereits 2000 Jahre zuvor hatte Aristoteles in seiner Nikomachischen Ethik festgestellt: „...wo das Tun in unserer Gewalt ist, da ist es auch das Lassen, und wo das Nein auch das Ja“ (Aristoteles, trans. 1963, Kap. 7). Über die Feststellung hinaus, *was* wir zum Leben wollen, geht es in Ethikkommissionen auch um die Klärung, *wie* wir leben wollen (vgl. Habermas, 1974). Gerade in Zeiten des Strukturwandels, der Krise und der Orientierungsunsicherheit wird der Ruf nach Ethik besonders laut (Luhmann, 1989). Diskutiert wird über Ethik in den dafür geschaffenen Kommissionen, verbunden mit der Hoffnung, auf diese Weise moralisch legitimierte, weithin respektierte, sozial gesinnte und sich selbst korrigierende Entscheidungen zu erreichen (Gutman & Thompson, 1996).

Bisher wurden die Begriffe Kommission, Komitee, Rat, und (Beratungs-)Gremium im Text synonym verwandt. Der Begriff „Kommission“ bzw. „Ethikkommission“ kann terminologisch als Dachbegriff aufgefasst werden (Kure, 2005). Unter Kommission wird üblicherweise ein Ausschuss beauftragter Personen verstanden, unter Gremium eine beratende oder beschlussfassende Körperschaft bzw. ebenfalls ein Ausschuss und unter Komitee ein Ausschuss oder eine Gruppe von Personen, die mit der Vorbereitung, Organisation und

Durchführung einer bestimmten Aufgabe betraut ist (Duden, 1982) – die Übergänge zwischen den Definitionen sind fließend. Ausgangspunkt für eine bessere Unterscheidbarkeit können die Aufgaben sein, die die ethische Arbeitsgruppe lösen soll. Ethikkommissionen dienen eher der Entscheidung von Einzelfällen, Ethikkomitees hingegen eher der Entwicklung von Leitbildern und der Schulung von Sensitivität (Vieth, 2006) bzw. eine Unterrichtung der beauftragenden Institution, wie sie ihre Politik gestalten kann (La Puma, Stocking, Silverstein, DiMartini, & Siegler, 1988). Da aber bisher die unterschiedlichen Formen von Kommissionen, Gremien oder Räten mit ihren jeweiligen Aufgaben und die Rolle, die Ethik bzw. ethische Expertise bei ihrer Arbeit spielt, noch nicht deutlich voneinander unterschieden werden (Ach, 2005), soll die synonyme Verwendung der Begriffe hier beibehalten werden.

Ganz allgemein kann gelten, dass „Ethik-Komitees, -räte und –kommissionen ... multidisziplinär zusammengesetzte ethische Beratungsorgane (EBOs) in Kleingruppenform [sind], die in einem definierten institutionellen Kontext arbeiten und durch ihre Arbeit einen bestimmten Beratungsbedarf erfüllen sollen, indem sie spezifisch die moralisch problematische Seite an den betreffenden Problemen reflektieren“ (Kettner, 2005, S. 4). Ähnlich ist folgende Definition von Ethikberatung: „a service provided by an individual consultant, team, or committee to address the ethical issues involved in a specific case“ (Tulsky & Fox, 1996, S. 112), die entgegen obiger Definition darauf verweist, dass Ethikberatung auch durch eine Einzelperson geschehen kann. Damit wird die spezifische Situation klinischer Ethikberatung aufgegriffen, die durch ein Komitee lose verbundener Berater, durch ein dauerhaftes Ethikkomitee, durch eine multidisziplinär zusammengesetzte Subgruppe eines Komitees oder durch einen einzelnen Berater geschehen kann (Fleetwood & Unger, 1994; Slowther, Bunch et al., 2001). Es ist auch möglich, einen Akzent darauf zu setzen, dass Ethikkommissionen Wahrnehmungen akuter moralisch problematischer Situationen (Kettner, 2005) einschließen: „Das Wesen der Ethikberatung in Kommissionen besteht darin, über einen Fall zu beraten und dabei die verschiedenen heute relevanten Gesichtspunkte zu sammeln“ (Vieth, 2006, S. 29). Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Ethikberatung unter Verwendung verschiedener, nicht streng voneinander getrennter Oberbegriffe wie Kommission oder Komitee stattfindet, dass in der Regel institutionell gebundene Kleingruppen mit Fachleuten verschiedener Disziplinen gebildet werden und dass ihre Aufgabe die ethische Reflektion eines aktuellen Problems ist.

1.1.1 Ziele und Aufgaben

Ethikkommissionen in Deutschland bieten ein uneinheitliches Bild hinsichtlich ihrer Tätigkeitsbereiche (Wilkening, 2001), nicht zuletzt weil die Bildung eines Ethikkomitees mit mehreren Zielen verknüpft sein kann. Obwohl die Anlässe für Ethikberatung vielfältig sind und kaum systematisiert, kodifiziert oder reglementiert werden können (Vieth, 2006), soll hier trotzdem der Versuch unternommen werden, mögliche Ziele und Aufgaben grob nach dem Kontext, in dem die Ethikberatung stattfindet, einzuordnen (Tabelle 1). Dabei kann es sein, dass sich Ziele und Aufgaben in verschiedenen Kontexten wiederholen oder manche Ziele mehrdeutig sind. So beinhaltet z.B. „Information“ mehrere Zielsetzungen: Information kann bestimmte Akteure einer (eventuelle auftraggebenden) Institution zum Ziel haben, sie kann sich aber auch auf andere beziehen und eventuell die gesamte Gesellschaft ansprechen (Fuchs, 2002). So informiert beispielsweise der Nationale Ethikrat nicht nur die Politik, sondern auch die Öffentlichkeit anhand von Infobriefen (siehe Nationaler Ethikrat, 2006).

Eine andere Aufgabenteilung nimmt Vieth (2006) vor. Er unterscheidet nach nationalen bzw. internationalen und lokalen Ethikberatungsgremien, wobei er den lokalen Ethikgremien eher die Aufgabe zuweist, praktische Orientierung in konkreten Handlungssituationen zu geben, während (inter-)national beratende Gremien an der Entwicklung von Gesetzen und Richtlinien orientiert seien.

Was die Aufgaben einer Ethikkommission sind, sollte in ihrer Geschäftsordnung oder ihrem Einrichtungserlass formuliert sein. Die Praxis sieht anders aus. Beispielsweise besaßen aus einer Stichprobe von 30 klinischen Ethikkomitees nur 15 eine Geschäftsordnung (Simon & Gillen, 2001). Insgesamt kann festgehalten werden, dass Ziele und Aufgaben von Ethikkommissionen bislang viel zu wenig diskutiert worden sind (Graumann, 2005).

1.1.2 Mitglieder

Die Beratung durch eine Ethikkommission umfasst die Betrachtung möglichst vieler relevanter Aspekte, wobei die Interdisziplinarität der Mitglieder eines Beratungsgremiums die Beratung vor Einseitigkeit schützt (Vieth, 2006). Multidisziplinarität kann speziell im ethischen Bereich verhindern, dass moralisch relevante Perspektiven vernachlässigt werden (Kettner, 2005), schließlich gibt es (ethisch) völlig unterschiedliche Gesichtspunkte, ein Problem zu diskutieren (Witte, 2002). Neben der Vermeidung von „Betriebsblindheit“ können Experten verschiedener Fachrichtungen dazu beitragen, andere, nicht-ethische Aspekte der Beratungsarbeit zu klären, z.B. normative (theologische oder juristische), deskriptive bzw. sachliche Aspekte (Vieth, 2006).

Tabelle 1. *Ziele und Aufgaben von Ethikberatung nach dem Kontext, in dem sie stattfindet*

| Institutionen allgemein |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsfunktion (1), Beratungsangebot von „wünschbaren“ Alternativen (2) bzw. Entwicklung von Problemlösungen (3) • Empfehlung (muss keine klare Handlungsanweisung sein, eine Empfehlung kann auch darin liegen, Strategien dafür zu entwickeln, mit neuen Situationen oder Handlungsfeldern klar zu kommen) (3) • Sensibilisierung der beteiligten Personen für ethische Probleme (3) • Schulung moralischer Urteilskraft innerhalb des Mitgliederkreises einer Institution (4) • Vermittlung sozialer, kultureller und rechtlicher Rahmenbedingungen (3) • Falldiskussion in Institutionen professionalisierten Handelns (4) • Konsensfindungsfunktion (1, 3) • Streitentscheidungsfunktion (1) • Richt- oder Leitlinienentwicklung (4) • Information (5), Information an Entscheidungsträger, evtl. auch die gesamte Gesellschaft; beinhaltet die Vermittlung eines bestimmten wissenschaftlichen Wissensstandes, Information über technische Neuerungen und Möglichkeiten, Sensibilisierung für bestimmte Gefahren, Information über den ethischen Argumentations- und Diskussionsstand (6) • Betriebswirtschaftliche Gründe (6, 7) • Verantwortungszuschreibungsfunktion, Verantwortungsentlastungsfunktion (1) • Therapiefunktion (1) • Gründe der Mode (6) |
| Klinische Institutionen, z.B. Krankenhaus |
| <ul style="list-style-type: none"> • Qualitätsmerkmal des Krankenhauses (Vertrauen der Öffentlichkeit und/oder des Patienten und damit Autorität) (3) • Publizitätsfunktion (1) • Patientenzufriedenheit (6) • höhere Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter (7) • weniger Personalbelastung und Verschleiß (7) • Schnittstelle zwischen der Gesellschaft und dem Krankenhaus (3) |
| Forschung |
| <ul style="list-style-type: none"> • Zielkonflikte zwischen Heil Auftrag, Erkenntnisinteresse und ökonomischen Zwängen (Einwerbung von Drittmitteln) auf der Grundlage von (berufs-)rechtlichen Normen regeln (8) • Kontrolle der moralischen Zulässigkeit von Forschung an Menschen (4), Normdurchsetzungs- und Kontrollfunktion (1, 6); unter Normenkontrolle kann zugleich die Funktion, moralische und grundrechtliche Überlegungen anzustellen, und jene, die Kohärenz mit dem bestehenden Rechtssystem zu prüfen, verstanden werden (9) |
| Politik |
| <ul style="list-style-type: none"> • Orientierung von Legislative und Exekutive (4, 6) • Normsetzungsfunktion (1, 2, 6) |
| Öffentlichkeit |
| <ul style="list-style-type: none"> • Kultivierung von Debatten über relevante Moralfragen in der staatsbürgerlichen Öffentlichkeit (4) • Demokratisierungsfunktion (1) • Information über den ethischen Argumentations- und Diskussionsstand (6) |

Anmerkung. (1) Joerden (2005), (2) Schmalohr (2005), (3) Vieth (2006), (4) Kettner (2005), (5) Førde & Vandvik (2005), (6) Fuchs (2002), (7) Wehkamp (2001), (8) Graumann (2005), (9) Habermas (1993)

Ungeklärt ist, wer genau in Ethikkommissionen sitzen sollte. Ein Streitpunkt betrifft dabei die erforderliche Kompetenz im ethischen Bereich. Weil jeder ein Gefühl für richtige bzw. falsche Handlungen und Zustände hat, ist in diesem Sinne jede Person eine Ethikexpertin, die in der Lage ist, sich ein Bild von Personen, Situationen und Handlungen zu machen (Vieth, 2006). In die gleiche Richtung geht die Aussage, dass Ethiker hinsichtlich der Normensetzung über keine größere Autorität als jeder andere klar denkende Beurteiler verfügen (Birnbacher, 1993). Dagegen steht die Ansicht, dass unter den Mitgliedern eines Ethikkomitees auch ein Philosoph sein sollte. Das gewöhnliche moralische Denken kann zwar Ausgangspunkt für Diskussionen sein, Philosophen sind in Ethikkommissionen dennoch unabdingbar, um die anderen Komiteemitglieder und eventuell die Öffentlichkeit über verfügbare Theorien zu informieren, Inkonsistenzen aufzuspüren, Konzepte zu präzisieren und sich der Form der Argumente anzunehmen (Schönecker, 2005; Slowther, Bunch et al., 2001; Vieth, 2006).

Wiederholt wird auch gefordert, dass – im Sinne der Diskursethik (Kettner, 2005) – die von einer Entscheidung Betroffenen in ethische Diskussionen mit einbezogen werden (Dreyer & Gill, 2001; Gregory, Arvai, & McDaniels, 2001; Wilkening, 2001). In der Praxis ist vor allem in klinischen Ethikkommissionen zu beobachten, dass nahe Verwandte in die Entscheidung miteinbezogen werden, wenn es um kranke Kinder geht (Førde & Vandvik, 2005). Ansonsten bestehen klinische Ethikkommissionen hauptsächlich aus Ärzten, Seelsorgern und Pflegern (Simon & Gillen, 2001). Gegen den Einbezug von Betroffenen spricht, dass Betroffene zwangsläufig parteiisch sind, wogegen eine Ethikkommission an unparteiischen Lösungen interessiert sein sollte (Tugendhat, 1997). In Zukunft wird sich die problematische Mitgliederfrage für medizinische Einrichtungen vielleicht ohnehin nicht mehr konkret stellen, weil zu erwarten ist, dass die Professionalisierung klinischer Ethik weniger durch multidisziplinäre („Laien“)Ethikkomitees, sondern durch professionalisierte Ethikberatungsdienste geleistet werden wird (Vollmann, 2001).

Bestimmt werden die Mitglieder von klinischen Ethikkommissionen bisher meist von der Klinikleitung, was die Frage aufwirft, ob so überhaupt der von der Diskursethik geforderte herrschaftsfreie Diskurs zu erwarten ist (Gill, 2005). Im Nationalen Ethikrat Deutschlands werden die Mitglieder von den Ministerien vorgeschlagen – letztlich setzt sich dann der Ethikrat aus Personen zusammen, die zugesagt haben (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005). In den Nationalen Ethikräten ist zudem häufig unklar, nach welchen Kriterien die Mitglieder ausgesucht werden (K. Endres, persönliche Kommunikation, 13. Juli 2005). Hier ist mit Manipulationsversuchen seitens der Politik zu

rechnen, denn gerade in der politischen Arena wirkt sich der Machtkampf von Interessen meist schon auf die Besetzung von Kommissionen aus (Gill, 2005; Witte, 2002). Für Ethikkommissionen sollten zukünftig verbindliche Rekrutierungsregeln festgelegt werden (vgl. Kettner, 2005, S. 12).

Im klinischen Bereich bestehen die Komitees im Schnitt aus ca. zehn Mitgliedern, wobei die Zahl zwischen fünf und 20 schwangt, die Dauer der Berufung ist zum Teil unbefristet oder auf zwei bis fünf Jahre beschränkt (Simon & Gillen, 2001). Der Nationale Ethikrat hat dagegen 25 Mitglieder, einzelne Arbeitsgruppen umfassen zwischen acht und 15 Teilnehmern, die sich spontan zusammenfinden (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005). Die Mitglieder des Nationalen Ethikrates werden zunächst für vier Jahre berufen (vgl. Nationaler Ethikrat, 2005). Mitgliederzahlen und Berufungszeiten sind also bei verschiedenen Komitees nicht immer vergleichbar.

1.1.3 Entscheidungsfindung

Die Entscheidungen einer Ethikkommission werden in einer Stellungnahme dargelegt, wie das (veröffentlichte) Gutachten oder Papier heißt (Endres, 2002). Dabei gibt es drei Möglichkeiten, Stellungnahmen zu verfassen, nämlich

- einstimmige Empfehlungen, d.h. eine Stellungnahme, in der eine bestimmte Handlungsweise von allen Kommissionsmitgliedern empfohlen wird,
- mehrstimmige Voten, wenn sich die Mitglieder nicht auf eine Bewertung einigen können, oder
- neutrale Optionskataloge, d.h. eine Stellungnahme, in der möglichst vollständig alle moralischen Positionen auf unparteiische Weise dargestellt werden (Endres, 2002).

Ein- und mehrstimmige Voten sollen empfehlenden Charakter haben, wohingegen neutrale Optionskataloge eine Hilfe für die moralische Entscheidungsfindung sein sollen, ohne die Entscheidung in eine bestimmte Richtung zu drängen (Endres, 2002). Einstimmigen Empfehlungen kann ein Mehrheitsvotum oder ein Konsens zugrunde liegen. Bei mehrstimmigen Voten können die favorisierten Optionen gleichberechtigt nebeneinander stehen oder durch die Angabe von Mehrheitsverhältnissen quantifiziert werden (Endres, 2002).

Wie sind nun die einzelnen Verfahren zur Entscheidungsfindung zu bewerten? Hier soll zunächst auf das Mehrheitsvotum, dann auf den Konsens als die beiden gängigsten Verfahren eingegangen werden. Ein Mehrheitsvotum kann unter vernünftigen

Voraussetzungen wahrheitsförderlich sein, wenn man annimmt, dass die Mehrheit Recht hat (Endres, 2002). Andererseits werden die Wertvorstellungen der Bürger immer unvollständig von einer Kommission repräsentiert und die Redeweise von wahr und falsch in Bezug auf moralische Urteile ist nicht plausibel (Endres, 2002). Problematisch ist auch, dass die Mitglieder, die bei der Wahl überstimmt werden, ihre abweichende moralische Meinung behalten werden, was zu funktionaler, nicht moralischer Autorität führt (Endres, 2005). Die in der Demokratietheorie prominenten Ansichten zu Mehrheitsvoten scheinen in Bezug auf Abstimmungen in Ethikkommissionen nicht anwendbar zu sein (Endres, 2002).

Konsens kann auf zwei Ebenen stattfinden: auf Ebene der Präferenz oder auf kognitiver Ebene, wobei das Ausmaß gemeinsamer Präferenzen und Kognitionen zu Diskussionsbeginn eine vitale Rolle bei der Konsensfindung und für die Ergebnisse spielt (Kameda, Tindale, & Davis, 2003). Gerade wenn die Korrektheit einer Entscheidung nicht überprüft werden kann, unterstützt ein Prozess mit Mehrheitsbildung die Präferenzebene, während auf kognitiver Ebene geteilte Informationen den Konsens leiten, weil diesen mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird (Kameda et al., 2003). Wenn ein Konsens erreicht wird, ist also nicht klar, ob er auf billiger Inkaufnahme einer Entscheidung beruht oder auf tatsächlicher Übereinstimmung (Caws, 1991; Kure, 2005). Neben der Klärung dieser Unterscheidung stellen sich weitere, bisher vernachlässigte Fragen: „... was geschieht, wenn dieser Konsens nicht erreicht wird? Hat die Kommission dann ihre Aufgabe nicht erfüllt und ihr Ziel verfehlt? Ist der Konsens nur eine regulative Idee, oder ist er ein Ziel, das die Kommission in ihrer Arbeit erreichen muss? Wie ist die Aufgabe der Kommission zu bestimmen, wenn dieses Ziel trotz der regulativen Idee unrealistisch ist?“ (Ricken, 2005, S. 55). Eine sicher noch zu erweiternde Übersicht über die Vor- und Nachteile konsensualer Entscheidungen ist in Tabelle 2 zu finden.

Sofern nun der Konsensbegriff als Prozessbegriff verstanden wird, hat er einen vernünftigen Sinn (Kettner, 2005). Wenn in Ethikkommissionen ein Arbeitsprozess erreicht würde, der die Hauptmängel eines Konsenses, nämlich die selektive Wahrnehmung geteilter Präferenzen und Informationen sowie die Unterdrückung von Minderheitenpositionen beseitigen könnte, scheint eine konsensuale Entscheidung durchaus erstrebenswert. Es geht nicht um vordergründige Einmütigkeit, sondern um einen moralisch gut begründeten Konsens (Marckmann, 2005).

Tabelle 2. *Vor- und Nachteile konsensualer Entscheidungen*

| Vorteile Konsens |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Kann das Vertrauen in die Richtigkeit der Entscheidung steigern und die Akzeptanz der Entscheidung verbessern (Caws, 1991) • Konsens reflektiert die Autonomie des Individuums, die darin besteht, sich nach selbst angeeigneten Argumenten von einer Position zur anderen zu bewegen (Siep, 2005) • Konsensuale Entscheidung ist bei einer gerichtlichen Anhörung besser zu verteidigen (Caws, 1991) <p>Eine Gruppe, die einen Konsens erreicht, hat einen Vorteil gegenüber einer Gruppe, deren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ergebnisse gemittelt werden, wodurch auch schlechte Entscheidungen zu hohes Gewicht erhalten (Culvenor, 2003) |
| Nachteile Konsens |
| <ul style="list-style-type: none"> • Konsens sagt nichts über die Richtigkeit einer Entscheidung aus (Caws, 1991) <p>In vielen Gremien war Konsensfindung Ergebnis des Kalküls der Gremiumsmitglieder, nur durch</p> <ul style="list-style-type: none"> • weitgehende Einstimmigkeit Einfluss auf das politische Entscheidungsszenario gewinnen zu können (Fuchs, 2002) • Führt zu Mangel an Aufmerksamkeit und durchdachter Exploration der gegebenen Werte und Ziele (Gregory, Arvai et al., 2001) • Führt zu selektiver Wahrnehmung von Informationen, die ein hohes Potential für allgemeine Zustimmung besitzen (Gregory, Arvai et al., 2001; Postmes, Spears, & Cihangir, 2001) • Die Mitglieder einer Kommission könnten schon so gewählt werden, dass sie sich möglichst einig sind (Gregory, Arvai et al., 2001) • Minderheitenmeinungen in einer Gruppe könnten unterdrückt werden <p>Gruppenkonflikte könnten eher als Übel denn als Chance zur Klärung von Werten und Fakten</p> <ul style="list-style-type: none"> • gesehen werden (Gregory, McDaniels, & Fields, 2001) bzw. kritische Normen steigern die Qualität von Entscheidungen, Konsensnormen tun dies nicht (Postmes et al., 2001) • Kann in der Wissenschaft ein schlechter Ersatz für Konsistenz sein, den Experten eher anstreben sollten (Weiss & Shanteau, 2004) |

In der Praxis stehen, im Gegensatz zu den klinischen Ethikkomitees, die nationalen Ethikkommissionen nicht in der Notwendigkeit, sich einigen zu müssen, und können daher verschiedene Auffassungen in ihrem Ergebnis dokumentieren (Endres, 2005). Bei einer Untersuchung zu Nationalen Ethikräten, gaben von 19 Kommissionen nur sieben an, einen Konsens anzustreben (K. Endres, persönliche Kommunikation, Juli 13, 2005). Im deutschen Nationalen Ethikrat bleiben auch nach Diskussionen stets strittige Punkte, so dass alle gewünschten Formulierungen in die Stellungnahme aufgenommen werden (R. Kollek, persönliche Kommunikation, November 8, 2005). Der Konsensfindung steht möglicherweise der Zeitdruck entgegen, denn dieser führt wahrscheinlich eher zu einem Kompromiss als zu tatsächlicher Übereinstimmung von Ansichten (Caws, 1991; Endres, 2005). Gerade die letzten Jahre zeigten in verschiedenen Ländern einen starken Zeit- und Arbeitsdruck, zu unaufschiebbaren Entscheidungen Stellung zu nehmen (Fuchs, 2002). Dabei stellt sich die Frage, ob ein Prozess seinen idealen Abschluss gefunden hat, wenn ein Arzt oder ein

Parlament eine termingebundene Entscheidung treffen muss (Ricken, 2005). An dieser Stelle könnte durch Einflussnahme auf den gesamten Entscheidungsprozess eventuell eine gut begründete Entscheidung trotz Termindrucks erreicht werden.

1.2 Kriterien zur Leistungsbeurteilung von Ethikkommissionen

Eine nennenswerte Diskussion zur Qualitätssicherung von Ethikberatung findet in Deutschland bisher nicht statt (Simon, 2005). Neben der Evaluierung der Resultate ist ebenso diejenige des Gesamtprozesses in Deutschland nur erst ein Desiderat der Begleitforschung (Kettner, 2005). Dabei würden Studien zur Leistungsbeurteilung dringend gebraucht, um die Qualität von Ethikberatung zu steigern und ihre Verdienste zu belegen (Fox & Arnold, 1996). Was zur Leistungsbeurteilung vor allem fehlt, sind objektive Kriterien, die aber wegen der Unterschiedlichkeit der Kommissionen schwer zu entwickeln sind (Tulsky & Fox, 1996; Wilkening, 2001).

Die Literatur enthält viele deskriptive Studien, aber nur wenige Versuche, Ergebnisse von Ethikkommissionen tatsächlich zu evaluieren (Fox & Arnold, 1996). Fox und Arnold (1996) identifizieren vier große Evaluationsbereiche (klinischer) Ethikberatung:

- 1) Ethische Aspekte (*ethicality*)
- 2) Zufriedenheit
- 3) Konfliktlösung und
- 4) Schulung.

Zu 1) Die Ergebnisse der Beratung einer Ethikkommission müssen mit ethischen Normen und Standards übereinstimmen, wobei diese präzise definiert sein sollen, z.B. das Recht auf Selbstbestimmung oder *informed consent*, d.h. Einverständniserklärung nach vorheriger Information. Ein anderer Aspekt bezieht sich auf die Vielseitigkeit und Offenheit der ethischen Argumentation: angesichts der Komplexität von Moralfragen kommt es darauf an, die Selektivität der Argumente zu überwinden (Fuchs, 2002). Moralische Urteile müssen präzisiert, revidiert und untereinander kohärent gemacht werden, um ihre argumentative Dimension explizit zu machen (Vieth, 2006).

Zu 2) Zufriedenheit ist ein subjektives Konstrukt, das nicht unbedingt mit der Qualität einer Entscheidung korrelieren muss. Zu diesem Punkt gibt es relativ viel Forschung z.B. zur Patientenzufriedenheit oder derjenigen von Ärzten, allerdings werden keine einheitlichen Maße von Zufriedenheit verwandt. Zudem tendieren Patienten dazu, sich zufrieden zu zeigen, was wiederum mit demographischen Variablen wie dem Alter zusammenhängt. Ähnliche

subjektive Maße sind die Wichtigkeit (La Puma et al., 1988) und die Nützlichkeit (*helpfulness*) ethischer Beratung (La Puma, Stocking, Darling, & Siegler, 1992).

Zu 3) Die Konfliktlösung beinhaltet das Verständnis der Kommissionsmitglieder von Konflikt und den Effekt der Beratung auf das Verhältnis der Konfliktparteien, aber auch deren Einschätzung, ob der Konflikt gelöst ist. In letztem Punkt gehen die Meinungen oft auseinander. Zudem kann die Lösungsgeschwindigkeit untersucht werden, inwiefern das Problem ohne Zwang zu bestimmten Entscheidungen gelöst wurde sowie die Zustimmungsrate zu der getroffenen Entscheidung bzw. der Konsens innerhalb des Komitees (Povar, 1991). Ebenso kann untersucht werden, welche Instrumente der Entscheidungsfindung dem Komitee zur Verfügung stehen und welche genutzt werden (Fletcher & Hoffmann, 1994; Hoffmann, 1993) – was genau sich hinter diesen Kriterien verbirgt bzw. wie deren praktische Beurteilung aussehen soll, bleibt allerdings im Dunkeln.

Zu 4) Geschult werden kann in den drei Kategorien Wissen, Haltung und Fähigkeiten. Kommissionsmitglieder selbst geben an, dass sie in den grundsätzlichen Moraltheorien und im kritischen Denken geschult werden möchten und Kenntnisse zu nationalen ethischen und rechtlichen Richtlinien erlangen möchten (Slowther, Bunch et al., 2001).

Weitere Kriterien umfassen den Zugang zu Ethikkommissionen (Wissen potenzielle Nutzer von der Kommission? Darf jeder teilnehmen? etc.) (Fletcher & Hoffmann, 1994; Hoffmann, 1993), die Kosteneffektivität der Kommission (Hoffmann, 1993; Mills, Tereskerz, & Davis, 2005), die Akzeptanz des Komitees innerhalb seiner auftraggebenden Institution (Povar, 1991), sowie die Dokumentation der Ergebnisse und die Güte der Empfehlungen der Kommission (Fletcher & Hoffmann, 1994). Darüber hinaus wird vorgeschlagen, eine Ethikkommission danach zu evaluieren, was in ihren Leitlinien steht (Van Allen, Moldow, & Cranford, 1989). Außerdem wird das Hinzuziehen von Experten gefordert, die die inhaltliche Seite der Beratungsergebnisse beurteilen können, z.B. Mediziner, Statistiker oder Gesundheitswissenschaftler im medizinischen Bereich (Tulsky & Fox, 1996).

Insgesamt fällt auf, dass die meisten der in der Literatur beschriebenen Kriterien ungenau formuliert sind und nichts darüber gesagt wird, wie sie operationalisiert werden könnten. Wichtig wäre, nicht nur Kriterien zur Evaluation von Ergebnissen, sondern auch von Prozessen und Strukturen zu entwickeln und anzuwenden (Simon, 2005). Die bisher zur Verfügung stehenden Kriterien beziehen sich überwiegend nur auf die Ergebnisse der Arbeit von Ethikkommissionen, wobei zudem größtenteils unerforscht ist, wie Kriterien in der (klinischen) Praxis gewählt werden (Fox & Arnold, 1996). Bevor Kriterien ausgewählt werden, müssen zunächst einmal die Zwecksetzungen von Ethikkommissionen bestimmt

werden, um prüfen zu können, ob Ethikkommissionen ihr Ziel erreichen (Hoffmann, 1993). In der Praxis sind diese zumeist vage formuliert, was unter dem Gesichtspunkt der Qualitätssicherung ein schwerwiegendes Problem darstellt (Simon, 2005). Eine Sammlung gut begründeter, anwendbarer Kriterien steht noch aus.

1.3 Bisheriger Erfolg von Ethikkommissionen

Ethikkommissionen haben den Nimbus von „Geheimclubs“ (Graumann, 2005, S. 32), denn über deren Mechanismen, ihre moralischen Denkmodelle in Beurteilungs- und Entscheidungsprozessen ist wenig bekannt (Kure, 2005). Die meisten Entscheidungen werden hinter geschlossenen Türen getroffen (Kure, 2005; Lo, 1987). Trotz der allgemein bemängelten Intransparenz der Arbeit von Ethikkomitees gibt es einige Einschätzungen und empirische Untersuchungen zu ihrem Erfolg. Diese sind verglichen mit der wachsenden Bedeutung von Ethikkommissionen aber immer noch spärlich und überwiegend ein Desiderat der Begleitforschung zu Ethikkomitees (Kettner, 2005). Auch die Arbeit bedeutender Ethikräte wie des Nationalen Ethikrates Deutschlands oder anderer nationaler Ethikräte Europas werden nicht evaluiert (R. Kollek, persönliche Kommunikation, November 8, 2005; K. Endres, persönliche Kommunikation, Juli 13, 2005). Insgesamt lässt sich ein Mangel an Daten über die Effektivität der Arbeit von Ethikkommissionen konstatieren (Fletcher & Hoffmann, 1994; Kettner, 2005; Slowther, Bunch et al., 2001). Es soll nun auf verschiedene Aspekte von Ethikkommissionen eingegangen werden: deren Mitglieder, subjektive Erfolgseinschätzungen, Arbeitsprozesse sowie Empfehlungen und Stellungnahmen. Da es keine spezifisch deutschen Probleme gibt, werden vorwiegend Beispiele US-amerikanischer Untersuchungen gegeben, zumal im angloamerikanischen Raum die entsprechende Forschung verbreiteter ist als in Deutschland.

Häufig stehen Ethikkomitees in der Kritik, weil ihre Besetzung nicht nachvollziehbar ist und ihre Mitglieder nicht als unabhängig wahrgenommen werden (Graumann, 2005). Ein weiteres Problem betrifft die Schulung von Mitgliedern. Die für die Beratung verantwortlichen Mitarbeiter werden vielfach schlecht oder gar nicht auf ihre Aufgabe vorbereitet (Fletcher & Hoffmann, 1994; Simon & Gillen, 2001; Slowther, Bunch et al., 2001). Eine Untersuchung aus dem Jahr 1999 zeigte beispielsweise, dass sich 50% der Vorsitzenden von klinischen Ethikkommissionen in den USA nicht adäquat auf ihre Aufgabe vorbereitet fühlten (McGee, Spanogle, Caplan, & Asch, 2001). Die Wahrscheinlichkeit, dass die Mitglieder Schulungen zu Moraltheorien und –prinzipien erhalten, steigt dann, wenn einer Ethikkommission ein Ethiker angehört (Slowther, Bunch et al., 2001). Die Macht und

Aktivität von Ethikkommissionen hängt von ihrer Besetzung und der Beziehung der Mitglieder zu ihrer Institution ab (McGee et al., 2001). Eine Erhebung aus dem Jahr 2000 hat gezeigt, dass vielen Ethikkommissionen die Implikationen, die mit ihrer Bildung verbunden sind, anscheinend gar nicht bewusst sind, denn nur knapp die Hälfte der untersuchten klinischen Ethikkommissionen nahm bei ihrer Implementierung externe Hilfe in Anspruch (Simon & Gillen, 2001). Damit nicht jede Ethikkommission „das Rad neu erfinden“ muss, sollten über ein Netzwerk Erfahrungen ausgetauscht und Richtlinien erhoben werden (Slowther, Bunch et al., 2001). Entgegen der üblichen Praxis sollten bei der Bildung von Ethikkommissionen Kriterien zur Auswahl der Mitglieder definiert werden, wobei darauf geachtet werden sollte, dass Kommissionsmitglieder die im Kontext ihrer Kommissionsarbeit nötige Expertise wie z.B. Ethikwissen mitbringen bzw. diese durch spezielle Schulungen erwerben.

Was den Erfolg ihrer Arbeit anbetrifft, fühlten sich zum Beispiel die klinischen Ethikkomitees von 300 US-Krankenhäusern öfter erfolgreich als erfolglos (McGee, Spanogle, Caplan, Penny, & Asch, 2002) – woran sie diesen Erfolg festmachten, wurde nicht mitgeteilt. Die oft berichtete Unzufriedenheit mit Ärzten und der Krankenhausleitung lag laut dieser Studie zum Teil darin begründet, dass Ethikberatung nur zögerlich in Anspruch genommen wurde – die Zurückhaltung bei der Nutzung und der Mangel an Unterstützung wurden auch in einer anderen Fragebogenstudie als zwei der Hauptprobleme von Ethikkommissionen identifiziert (Slowther, Bunch et al., 2001). Gleichwohl gaben 86% der befragten klinischen Ethikkommissionen einer US-Studie an, dass ihre Beratungen eine wichtige Rolle bei klinischen Entscheidungen spielten (McGee et al., 2001). Von Medizinethikern, die Ethikberatung in Krankenhäusern leisteten, wurde ausgesagt, dass ihre Beratung in 71% der Fälle sehr wichtig im Patientenmanagement, bei der Klärung ethischer Fragen und der Schulung in Medizinethik war (La Puma et al., 1988). Warum sie ihre Arbeit als sehr wichtig einstufen und wie sich die Beratung konkret ausgewirkt hat, bleibt im Dunkeln. Da Gruppenmitglieder den Erfolg ihrer Arbeit systematisch überschätzen (Badke-Schaub, 1994; Heath & Jourdan, 1997; Jourdan & Heath, 1996), stellt sich die Frage, ob die Einschätzung von Mitgliedern einer Ethikkommission überhaupt als Kriterium für deren Erfolg herangezogen werden sollte. Zudem beschäftigen sich Untersuchungen meist mit der Wirkung von Ethikberatung nach außen, nicht aber den Arbeitsprozessen innerhalb der Ethikkommissionen.

In der Literatur zur Evaluation von (klinischer) Ethikberatung stehen häufig Beurteilungen von Medizinern im Fokus (Fletcher & Hoffmann, 1994). So gaben Ärzte an,

dass sie die Ethikberatung in 86% der Fälle als hilfreich oder sehr hilfreich bezüglich des Patientenmanagements und der Ärzteschulung fanden (La Puma et al., 1992). In einer anderen Fragebogenstudie wurde erhoben, wie viele Mediziner die Ethikberatung sehr hilfreich, hilfreich oder einigermaßen hilfreich (*somewhat helpful*) fanden; insgesamt stimmten 96% der befragten Mediziner einer der drei Aussagen zu (McClung, Kamer, DeLuca, & Barber, 1996). Allerdings wird die Frage danach, was unter hilfreich zu verstehen ist, ausgeklammert. Zudem sagen die Einschätzungen der Ärzte noch nichts darüber aus, ob die Arbeit der sie beratenden Ethikkommissionen effektiv war – weder kann über solche Aussagen auf die Güte ihrer Arbeitsprozesse geschlossen werden, noch auf die inhaltliche Qualität der sachlichen und ethischen Aspekte ihrer Empfehlungen.

Zu den in Ethikkommissionen ablaufenden Arbeitsprozessen gibt es bisher keine konkreten Untersuchungen. Nichtsdestotrotz stehen einzelne Aspekte der Arbeit von Ethikkommissionen in der Kritik. Es wird angemerkt, dass grundsätzliche Probleme ausgeklammert werden, z.B. die Frage, ob und inwieweit die Natur einen Selbstwert hat und inwiefern Gesundheit das höchste Gut ist (Eibach, 1990). Das Ausblenden grundlegender Themen kann besonders dann auftreten, wenn die Kommissionen die zu diskutierenden Probleme selbst wählen, wie es beispielsweise der Nationale Ethikrat tut (R. Kollek, persönliche Kommunikation, November 8, 2005). Ist ein Thema gewählt, wird oft die Definition des Problems zugunsten des Austausches von Meinungen und Argumenten ignoriert (Gregory, McDaniels et al., 2001). Nach der Arbeit der Enquête-Kommission „Chancen und Risiken der Gentechnologie“ hieß es: „Erreicht haben wir bisher ... noch nicht einmal eine Verständigung über die Verständigungsaufgaben.“ (Ueberhorst, 1990, S. 206). Generell reden Diskussionspartner oft aneinander vorbei, weil kontroverse Positionen jeweils aus verschiedenen Kontexten zur Konzeptualisierung der Problematik heraus argumentieren (Ueberhorst, 1990) und weil es (ethisch) völlig unterschiedliche Gesichtspunkte gibt, ein solches Problem zu diskutieren (Witte, 2002). In den Diskussionen kommt es oft gar nicht zu einer wirklichen Reflexion und Konfrontation divergierender Begründungen und ethischer Positionen (Bogner & Menz, 2005). Daher ist für Expertenkommissionen immer wieder kennzeichnend, dass es im Verlauf der Diskussionen und Verhandlungen zu keinen relevanten Veränderungen in der normativen Positionierung der Teilnehmer kommt. Stattdessen bilden die Teilnehmer häufig schon vorweg strategische Koalitionen mit denjenigen Diskussionspartnern, mit denen sie im Endergebnis übereinstimmen (Bogner & Menz, 2005). Im Nationalen Ethikrat beispielsweise finden sich die Teilnehmer von Arbeitsgruppen nicht aufgrund ihres Fachwissens zu einem bestimmten Diskussionsthema zusammen, sondern sie

formieren sich spontan nach Sympathie. Im Laufe der Zeit entstehen dann feste Koalitionen und mit ihnen soziale Erwartungshaltungen, die inhaltliche Aspekte überlagern können (R. Kolk, persönliche Kommunikation, November 8, 2005). Auch in Hinblick auf die theoretischen Begründungen und Reflexionen des moralischen Denkens und des Vorgehens von Ethikkommissionen muss noch viel passieren, sollen die Ethikkommissionen nicht zu einer „postmodernen pseudoreligiösen Entscheidungsmacht“ werden (Kure, 2005, S. 46). Dies kann zum einen dadurch erreicht werden, dass die Mitglieder von Ethikkommissionen in Methoden ethischer Entscheidungsfindung geschult werden (Fletcher & Hoffmann, 1994), aber auch dadurch, dass sich Ethikkommissionen nicht abschotten, sondern sich mit Stimmen aus der Öffentlichkeit konfrontieren (Kuhlmann, 2002).

Da wenig über die Diskussions- und Arbeitsprozesse von Ethikkommissionen bekannt ist, lohnt ein Blick auf deren Stellungnahmen und Empfehlungen, die das Ergebnis des Arbeitsprozesses darstellen. Diese Stellungnahmen sind oft widersprüchlich, was als Symptom einer Strategie der Problemverleugnung gedeutet werden kann, die sich der schmerzhaften Auseinandersetzung mit dem im Gefolge der modernen (medizinischen) Technologie entstandenen moralischen Dilemmata zu entziehen versucht (Birnbacher, 1993). Außerdem sind weder die Diagnose noch die Empfehlungen als Ableitungen aus den inhaltlichen Darstellungen erkennbar (Witte, 1991). Zum Beispiel wurden in einer empirischen Untersuchung acht Forschungsprotokolle, die die jeweils zuständige Ethikkommission unbeanstandet passiert hatten, nochmals einer Untersuchung durch eine weitere Ethik-Kommission unterzogen: fünf der Protokolle wurden von der zweiten Ethikkommission für unzulänglich gehalten, zwei von ihnen beinhalteten sogar unlösbare ethische Probleme (Harding & Ummel, 1989). Das Ergebnis einer anderen Untersuchung weist darauf hin, dass Ethikkommissionen zu ganz unterschiedlichen Empfehlungen kommen können: Nur eine von sieben Vignetten zum Thema lebensverlängernde Maßnahmen erreichte bei den befragten Ethikern eine Übereinstimmungsrate von 93% bei der Problemlösung, bei allen anderen Vignetten konnten keine übereinstimmenden Empfehlungen verzeichnet werden (Fox & Stocking, 1993). Auch bei Forschungsethikkommissionen werden selten von mehreren Kommissionen die gleichen Beanstandungsgründe aufgeführt (Wilkening, 2001). Diese Ergebnisse sollen nicht als Forderung nach größtmöglicher Übereinstimmung der Empfehlungen von Ethikkommissionen verstanden werden (Fletcher & Hoffmann, 1994), verdeutlichen aber, dass Standards zur Beurteilung der Ergebnisse von Ethikkommissionen dringend benötigt werden (Fox & Stocking, 1993). Dass auch die Kommunikation der Empfehlung eine entscheidende Rolle spielt, wird durch das Resultat einer Fragebogenstudie

illustriert. Nur 65% der Patienten und deren Familien schätzten gegenüber 96% bei den Medizinerinnen die Ethikberatung als hilfreich ein – der Mangel an Kommunikation zwischen Patienten und Personal wurde in allen Fällen genannt, in denen die Beratung als nicht hilfreich angesehen wurde (McClung et al., 1996). Selbst eine nachvollziehbare Empfehlung ist nur so gut, wie das, was von ihr beim Rezipienten ankommt. Auch im Bereich der Stellungnahmen bleibt eine Einschätzung der Arbeitsqualität und des Erfolgs von Ethikkommissionen schwierig, nicht zuletzt aufgrund einer unzureichenden Datenlage (Fox & Stocking, 1993).

Insgesamt bleibt unklar, was von Ethikkommissionen zu erwarten ist (Gill, 2005). Selbst wenn Untersuchungsergebnisse zur Verfügung stehen, sind sie für eine profunde Einschätzung der Arbeit von Ethikkommissionen häufig ungeeignet, weil sie methodologisch oft zweifelhaft sind. So wiesen zum Beispiel nur zwei von 42 untersuchten empirischen Studien ein Kontrollgruppendesign auf (Tulsky & Fox, 1996). Es fällt auf, dass die meisten Untersuchungen klinische Ethikkommissionen betreffen, wobei es sich vorwiegend um die Darstellungen von Ist-Zuständen handelt und nicht um theoriegeleitete Güteprüfungen, die Ansätze zur Prozess- und Ergebnisverbesserung bieten. Aus den bisherigen Einschätzungen und Untersuchungen lässt sich zumindest ableiten, dass Ethikkommissionen von der Bildung bis zur schriftlichen Stellungnahme vielen Fallstricken ausgesetzt sind, die es sehr wahrscheinlich machen, dass die Güte ihrer Arbeit unter ihrem Potenzial bleibt. Sich daraus ergebende Fehlentscheidungen können ernsthafte Konsequenzen für die Politik, Wirtschaft oder Wissenschaft haben (vgl. Tuchman, 1992; Witte, 2002). Dass der getriebene Aufwand für die Einrichtung und das Engagement zugunsten von Ethikkommissionen „es wert sind“, muss noch gegen die Nullhypothese ausgewiesen werden, dass Ethikkommissionen keinen Zuwachs an praktisch-moralischer Orientierungssicherheit bieten (wie z.B. die an deutschen Kliniken allenthalben formulierten Leitbilder) (Kettner, 2005). Letztlich bleibt festzustellen, dass “despite all that has been written about this field [i.e. ethics consultation], two fundamental questions remain unanswered: First, does ethics consultation offer measurable benefits worthy of the current investment of time and money? Second, if it is effective, which models are the most effective and under what conditions are different models more or less effective?” (Tulsky & Fox, 1996, S. 111).

1.4 Zusammenfassung

Ethikkommissionen sind meist Kleingruppen, die sich mit der spezifisch moralischen Seite eines Problems befassen, um einen bestimmten Beratungsbedarf zu erfüllen. Ethikkommissionen

- arbeiten auf unterschiedlichen institutionellen Ebenen (in der Politik, der Forschung, im medizinischen Bereich, auf (inter-)nationaler Ebene),
- verfolgen unterschiedliche Ziele (meistens Empfehlung und Beratung),
- unterscheiden sich durch die Zusammensetzung ihrer Mitglieder (Experten verschiedener Fachrichtungen, teilweise auch Politiker), die mal mehr, mal weniger Expertise im ethischen Bereich aufweisen bzw. für ihre Aufgabe geschult werden und
- schlagen unterschiedliche Wege zur Entscheidungsfindung ein (ein- oder mehrstimmige Empfehlungen, neutrale Optionskataloge).

Obwohl der Bedarf an Ethikberatung beständig zunimmt und die Nachfrage nach ihr steigt, gibt es bisher kaum Erkenntnisse zur Güte der Arbeitsprozesse und der Ergebnisse von Ethikkommissionen. Es gibt allerdings eine Reihe Hinweise darauf, dass die Arbeitsprozesse und Problemlösungen von Ethikkommissionen unter ihrem Potenzial bleiben. Aufgrund der Verschiedenartigkeit von Ethikkommissionen und der Komplexität ihrer Arbeit, steht auch die Entwicklung anwendbarer und einheitlicher Evaluationskriterien noch aus. In einem ersten Schritt müssen also gut begründete, adäquate Evaluationskriterien entwickelt werden. In einem zweiten Schritt sollten diese zur Anwendung kommen, wobei sie bei der Untersuchung dienlich sein können, wie die Arbeitsweise von Ethikkommissionen verbessert werden kann.

2 Problemlösen und Entscheiden in Gruppen

Aus sozialpsychologischer Perspektive handelt es sich bei der Arbeit von Ethikkommissionen um eine komplexe Gruppenleistung (Witte, 2002; Witte & Heitkamp, 2005a). Über die Erkenntnisse jahrzehntelanger sozialpsychologischer Forschung lässt sich ein Zugang zu Ethikkommissionen gewinnen, der anhand der Vor- und Nachteile von Gruppenarbeit die Chancen und Risiken der Arbeit von Ethikkommissionen ausloten kann und Ansatzpunkte zur Verbesserung der Gruppenprozesse und damit auch der Arbeitsqualität bietet.

2.1 Begriffsbestimmungen: Gruppe, Aufgaben und Leistung

In der (psychologischen) Forschung sind zentrale Begriffe oft nicht oder nur ungenau definiert bzw. werden von unterschiedlichen Autoren verschieden verwandt. Daher soll an dieser Stelle geklärt werden, wie einige grundsätzliche Begriffe der Gruppenforschung im Rahmen dieser Arbeit bestimmt werden und welche Bedeutung ihnen bezogen auf Ethikkommissionen zukommt.

Welche Definition von Gruppe man für die richtige bzw. praktischste hält, hängt von vielen Faktoren ab, z.B. dem eigenen Arbeits-/Forschungsbereich und den Methoden zur Analyse der Gruppe (Wegge, 2004). Für die vorliegende Arbeit wird folgende Definition gewählt: „Eine Gruppe besteht aus mindestens drei Personen, die ein (schwaches) Wir-Gefühl verbindet, in direkter Interaktion stehen, ein gemeinsames Ziel verfolgen und von der Umgebung als Gruppe wahrgenommen und behandelt werden“ (Wegge, 2004, S. 16). Gegenüber anderen Definitionen, die mindestens zwei Personen fordern (z.B. Aronson, Wilson, & Akert, 2004), wird erst ab drei Personen von einer Gruppe gesprochen, da sich erst ab drei Personen eine Gruppendynamik entwickeln kann, die z.B. Koalitionsbildungen einschließt. Somit wird obige Definition der Situation von Ethikkommissionen eher gerecht. Die verlangte direkte Kommunikation wird allerdings so ausgelegt, dass die Kommunikation nicht *face-to-face* erfolgen muss, wie es üblicherweise gefordert wird (z.B. Goldman & Schmalz, 2002). In der vorliegenden Untersuchung kommunizieren die Teilnehmer nur über Dritte, wobei davon ausgegangen wird, dass zum einen die Arbeit an einer gemeinsamen Aufgabe und die indirekte Kommunikation für ein Gruppengefühl ausreichend sein können, zum anderen das Wir-Gefühl insofern eine untergeordnete Rolle spielt, als dass für die Arbeit von Ethikkommissionen Rationalität als Primärziel gefordert wird (Witte, 2002). Die oben gewählte Definition ist eine Definition mittlerer Reichweite, weil die Gruppenmitglieder

keine gemeinsame Vergangenheit und auch keine längere Zukunftsperspektive als Gruppe haben müssen (Wegge, 2004).

Eines von drei Elementen der Gruppenstruktur – neben Mitgliedern und Methoden (*tools*) – ist die zu lösende Aufgabe (Arrow, McGrath, & Berdahl, 2000). Die Aufgabenstruktur besteht nach Hirokawa (1990) aus

- der Zielklarheit,
- der Klarheit des Weges zur Zielerreichung,
- der Anzahl der Schritte zur Erreichung des angestrebten Endzustandes sowie
- Hindernissen auf dem Weg zur Zielerreichung, die die Gruppe eventuell an der Erreichung des angestrebten Endzustandes hindern.

Eine komplexe Aufgabe zeichnet sich durch unklare Ziele, geringe Klarheit des Weges zur Zielerreichung, eine hohe Anzahl von Schritten bis zur Zielerreichung sowie viele Hindernisse auf dem Weg zu dieser aus (Hirokawa, 1990). In diesem Sinne sind die von Ethikkommissionen zu lösenden Aufgaben komplex und verlangen von der Gruppe größere Anstrengungen bei der Problemanalyse und der Gestaltung eines Lösungsprozesses als bei einfachen Aufgaben erforderlich wären (Hirokawa, 1990). Hackman (1968) unterscheidet drei Aufgabentypen:

- Produktionsaufgaben, bei denen es um die Generierung möglichst vieler Ideen geht,
- Problemlöseaufgaben, die das Auffinden der richtigen Lösung betreffen, und
- Entscheidungsaufgaben, die einen Informations- und Meinungsaustausch sowie das Treffen einer gut fundierten Entscheidung einschließen.

Die von Ethikkommissionen zu lösenden Aufgaben umfassen alle drei Aufgabentypen, denn der Lösungsprozess beinhaltet zunächst die Ideenfindung, dann das Problemlösen und zum Schluss die Entscheidung (vgl. Boos & Sassenberg, 2001). Allerdings gibt es bei ethischen Problemen keine richtige Lösung, so dass das Problemlösen hier in der Überwindung eines Hindernisses zur Erreichung eines Zieles zu sehen ist (vgl. Sunwolf & Seibold, 1999). Außerdem umfassen Aufgaben von Ethikkommissionen in besonderer Weise die Rechtfertigung der Entscheidung, so dass als weiterer Aufgabentyp die Bewertungsaufgabe hinzugefügt werden muss: „Many aesthetic, political, ethical, and attitudinal judgments are, in this sense, judgmental tasks, as are tasks whose evaluative criteria are complex, vague, or only partially shared (e.g., jury decision making).” (Kerr, MacCoun, & Kramer, 1996, S. 107).

Die Gruppenleistung ist abhängig vom Aufgabentyp (Boos & Sassenberg, 2001), das heißt auch die zu entwickelnden Leistungskriterien müssen mit dem Aufgabentyp korrespondieren. Inhaltliche Untersuchungskriterien, die auch auf die Arbeit von Ethikkommissionen anwendbar sind, betreffen Prozess- und Ergebniskriterien (Witte & Lecher, 1998). Für die Evaluation des Ergebnisses werden proximate Beurteilungen erhoben, da in Ethikkommissionen individuelle Leistungen nicht ermittelt werden können (vgl. Witte, 2006). Des Weiteren lässt sich zwischen subjektiven und objektiven Leistungskriterien unterscheiden (Witte & Lecher, 1998). Subjektive Bewertungen erfassen teilnehmerabhängig die Wirkung der Situation auf die Gruppenmitglieder und deren Ergebnisbeurteilungen. Bei Ethikkommissionen spielt die subjektive Leistungsbewertung dann eine Rolle, wenn die Mitglieder auch zukünftig zusammen arbeiten und die Gruppenleistung mit einem bestimmten Vorgehen bei der Problemlösung verknüpft ist. Objektive Leistungskriterien sind Bewertungskriterien, die die Erreichung einer objektiven Zielvorgabe durch die Gruppe als Leistung ansehen, da sie teilnehmerunabhängig die Gruppe als Mittel zur Aufgabenbewältigung erfassen. Da es in der Regel die Aufgabe von Ethikkommissionen ist, eine nicht nur sachlich, sondern auch ethisch begründete Empfehlung zu einem (ethischen) Problem abzugeben, sollten die objektiven Leistungsmaße hier sachliche ebenso wie ethische Aspekte des Gruppenergebnisses berücksichtigen.

2.2. Vorteile und Probleme von Gruppenarbeit

Die Gründe für den Einsatz von Gruppen sind vielfältig (Frey & Schulz-Hardt, 2001), wobei die entscheidende Frage, ob Gruppen bessere Leistungen erzielen als Individuen, von der jeweiligen Aufgabe abhängt (Kerr et al., 1996). Allgemein wird Gruppenarbeit gegenüber der Arbeit von Einzelpersonen eine Reihe von Vorteilen zugeschrieben. Gruppen

- sind produktiver (Stroebe, Diehl, & Abakoumkin, 1992),
- können Aufgaben lösen, die die Kapazitäten einer Einzelperson übersteigen würden (Hirokawa, 1990),
- können die Arbeit spontan oder geplant aufteilen (Wegge, 2004),
- verfügen aufgrund der Heterogenität ihrer Mitglieder über mehr Informationen (Hirokawa, 1990),
- verfügen über ein kollektives Gedächtnis, so dass sie mehr Informationen erinnern (Hinsz, 1990),

- können wegen kognitiver Konflikte aufgrund heterogener Gruppenmitglieder eine stärkere Auseinandersetzung mit ihrer Aufgabe aufweisen (Boos & Sassenberg, 2001),
- repräsentieren eine größere Menge an Zielen und Werten (Gigone & Hastie, 1996),
- generieren gegenseitigen Wissenszuwachs bei ihren Mitgliedern (Boos & Sassenberg, 2001),
- berücksichtigen Grundsätze der Demokratie (Boos, 1996b),
- besitzen mehr Autorität, so dass ihre Entscheidungen eher akzeptiert werden (Gigone & Hastie, 1996; Kameda, 1996),
- können einen wechselseitigen Fehlerausgleich bei ihren Mitgliedern bewirken (Boos & Sassenberg, 2001) und nicht zuletzt
- bringen Gruppen ihren Mitgliedern mehr Spaß bei der Arbeit (Diehl & Stroebe, 1991).

Es gibt gute Gründe für Gruppenarbeit (vgl. Hill, 1982) und die obige Liste kann sicher erweitert werden. Gerade in jüngster Zeit zeigt die Forschung ein zunehmendes Interesse an Motivationsgewinnen in Gruppen (Witte, 2000). Dem gegenüber steht die „illusion of group productivity“ (Diehl & Stroebe, 1991, S. 403), denn Gruppen neigen dazu, ihre tatsächliche Gruppenleistung systematisch zu überschätzen (z.B. Badke-Schaub, 1994; Heath & Jourdan, 1997; Stroebe & Diehl, 1994; Stroebe et al., 1992). Da für die Leitungen von Gruppen oft keine objektiven Maßstäbe existieren, ziehen die Gruppenmitglieder die Gruppenatmosphäre als Beurteilungsmaßstab heran, was zu Fehleinschätzungen der Leistungsgüte von Gruppen führt (Witte, 2000, 2005). Dabei sind häufig Gruppen mit sehr gutem Gruppenklima weniger erfolgreich (Badke-Schaub, 1994), weil der Akzent auf die sozialen Beziehungen der Gruppenmitglieder untereinander und nicht auf die Gruppenleistung gesetzt wird (Witte, 2000). Gruppen allgemein haben also nicht nur Vorteile, sondern haben auch mit leistungsmindernden Faktoren zu kämpfen. Auf diese soll im Folgenden das Augenmerk gerichtet werden, da Ethikkommissionen als Arbeitsgruppen ebenfalls Nachteile mit sich bringen können.

2.3 Leistungsmindernde Faktoren

Die potentielle Gruppenproduktivität wird durch Koordinations- und Motivationsverluste geschmälert (Steiner, 1972; Wilke & Knippenberg, 1997). Hinderliche Bedingungen der Gruppenleistung lassen sich auf drei Ebenen ausmachen: der kognitiven, der affektiven sowie

der konativen Ebene (Witte, 2001), die mit den Bereichen Informationsverarbeitung, Arbeitsmotivation und Arbeitsteilung korrespondieren (Wegge, 2004). Nachstehend werden die leistungsmindernden Faktoren den drei Ebenen zugeordnet, die auch für die Prozesse und Ergebnisse von Ethikkommissionen ausschlaggebend sind.

Kognitive Ebene. Ein oft genanntes Gruppenphänomen ist Gruppendenken (*groupthink*) (Janis, 1972, 1982). Die Kernsymptome sind die Überschätzung der eignen Macht und Moralität, die unvollständige und parteiische Informationsverarbeitung sowie das Vorhandensein von starken Zwängen zur Einheitlichkeit der Gruppe. Eine neuere Untersuchung zu Gruppendenken, die neben Fallanalysen auch Laborstudien einbezogen hat, kommt zu dem Schluss, dass Gruppendenken nicht mit der Kohäsion der Gruppenmitglieder, sondern vor allem mit schlechten Entscheidungsprozessen zusammen hängt (Esser, 1998). Wie oben beschrieben sind die Entscheidungsprozesse von Ethikkommissionen mehr oder weniger unbekannt. Da Gruppen normalerweise ihren Akzent eher auf die Diskussion und weniger auf das Bestimmen rationaler Entscheidungsprozesse legen (Gigone & Hastie, 1993, 1997; Hackman & Morris, 1975), ist es wahrscheinlich, dass Gruppendenken auch in Ethikkommissionen vorkommen kann. Da Gruppendenken andererseits durch heterogene Ideologien der Gruppenmitglieder verhindert werden kann (Janis, 1982) und sich Ethikkommissionen durch Heterogenität auszeichnen (sollten), ist festzuhalten, dass sie sowohl förderliche wie hinderliche Bedingungen für Gruppendenken aufweisen. Deshalb sollte versucht werden, die förderlichen Bedingungen einzudämmen und die hinderlichen zu stärken.

Die beim Gruppendenken angesprochene parteiische Informationsverarbeitung wird in der Forschung zum *confirmation bias* aufgegriffen. Die die eigene Präferenz unterstützenden Informationen scheinen glaubwürdiger und valider als widersprechende Informationen. Dies trägt dazu bei, dass die Gruppenentscheidungen maßgeblich von den Präferenzen ihrer Mitglieder vor der Diskussion bestimmt werden (Greitemeyer & Schulz-Hardt, 2003; Greitemeyer, Schulz-Hardt, Brodbeck, & Frey, 2006). Besonders wenn die Gruppenmitglieder in der präferierten Entscheidung übereinstimmen, einen direktiven Gruppenführer haben oder dem Druck ausgesetzt sind, ihre Entscheidung zu rechtfertigen, tritt der *confirmation bias* auf (Frey & Schulz-Hardt, 2001). Dass Mitglieder einer Ethikkommission in der von ihnen angestrebten Entscheidung übereinstimmen, mag insbesondere bei kleineren klinischen Ethikkomitees, die im Schnitt zehn Mitglieder haben (Simon & Gillen, 2001), vorkommen. Auch kann es einen Meinungsführer geben oder ein Gruppenmitglied mit besonderer Autorität. Dem offiziellen Vorsitzenden einer

Ethikkommissionen obliegen hingegen eher organisatorische Aufgaben, z.B. beim deutschen Nationalen Ethikrat (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005). Von größerem Gewicht für das Entstehen eines *confirmation bias* in Ethikkommissionen ist sicher, dass sie einem starken Druck ausgesetzt sind, ihre Entscheidung zu rechtfertigen. Gegen den *confirmation bias* sollten daher von vorneherein, vor allem bei der Gestaltung der Gruppenprozesse, Maßnahmen getroffen werden (vgl. Frey & Schulz-Hardt, 2001).

Ein Element des *confirmation bias* ist, dass Gruppenmitglieder schon bei der Suche nach Informationen selektiv vorgehen. In diesem Zusammenhang spielen auch geteilte Informationen eine Rolle. Informationen, die allen Gruppenmitgliedern zur Verfügung stehen, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit erwähnt und diskutiert als solche, die nur einem Teilnehmer bekannt sind, auch wenn die nur einem Mitglied vorliegenden Informationen möglicherweise ausschlaggebend für das Erreichen einer qualitativ hochwertigen Entscheidung sind (Greitemeyer et al., 2006; Stasser, Taylor, & Hanna, 1989; Stasser & Titus, 1987). Diskussionen enthalten durchschnittlich 46% geteilte Informationen, aber nur 18% ungeteilte Informationen (Stasser et al., 1989). Kritiker werfen Stasser und Kollegen vor, dass sie weder die Vermittlung durch die Meinung der Gruppenmitglieder noch die Größe des Effekts durch den Diskussionsinhalt bestimmt haben (Gigone & Hastie, 1996). Eine alternative Erklärung zum Wissens-Effekt geteilter Informationen bezieht sich auf die Entscheidungspräferenzen der Gruppenmitglieder: Geteilte Informationen beeinflussen die Gruppenentscheidung durch die Anzahl der individuellen Meinungen, die von diesen Informationen beeinflusst werden (Gigone & Hastie, 1996). Wie immer dieser Effekt interpretiert wird – der Einfluss geteilter Informationen betrifft Ethikkommissionen wahrscheinlich auf der Sachebene. Wenn Experten verschiedener Fachrichtung ihr Wissen zusammentragen müssen, um eine sachlich richtige und inhaltlich breit gefächerte Diskussion zu ermöglichen, ist es notwendig, dass jeder alle ihm vorhandenen Informationen einfließen lässt. Der Gruppenprozess in Ethikkommissionen sollte also so angelegt sein, dass vorhandene Informationen allen Gruppenmitgliedern zugänglich gemacht werden (Orlitzky & Hirokawa, 2001) und jede Meinung von jedem angehört wird (Gigone & Hastie, 1996).

Meinungsänderungen werden nicht allein durch Informationen hervorgerufen. Ein wesentlicher Faktor für Meinungsänderungen ist die Sicherheit bei der Entscheidung. Nach Stasser und Davis (1981) ist es vor allem die Unsicherheit darüber, welche Entscheidung die richtige ist, die Personen zu einem Meinungswechsel veranlasst. Die intraindividuelle Sicherheit ist die relative Stärke des Glaubens an eine Präferenz oder Position (Stasser & Davis, 1981, S. 526). Das Sicherheitsgefühl, das Gruppenmitglieder mit ihren Präferenzen

verbinden, beeinflusst einen möglichen Meinungswechsel und eventuell dadurch den der Gruppe (Stasser & Davis, 1981). Gruppenmitglieder sind generell mehr von der Richtigkeit ihrer Entscheidung überzeugt und suchten selektiver Informationen als Einzelpersonen – wenn eine Gruppe unter Rechtfertigungsdruck steht, verstärkt sich das Sicherheitsgefühl der Gruppenmitglieder sogar noch, weil sie auf diese Weise kognitiver Dissonanz entgegen wirken (Frey, Schulz-Hardt, & Stahlberg, 1996). Die Argumentation während einer Diskussion kann von den Gruppenmitgliedern dafür genutzt werden, ihren Glauben an die Richtigkeit ihrer anfänglichen Position zu stärken (Witte & Lutz, 1982) – eine Möglichkeit, die Einzelpersonen nicht haben. Das Sicherheit generierende Moment der Gruppendiskussionen könnte auch Ethikkommissionen betreffen. Die größte Feindin der Ethik ist aber die Gewissheit, es schon immer richtig gemacht zu haben oder dass es so, wie es ist, gut ist – im Bereich Ethik und Moral führt Gewissheit zur Abstumpfung (Vieth, 2006). Daraus kann abgeleitet werden, dass Mitglieder von Ethikkommissionen dann offener für einen Entscheidungswechsel sind, wenn sie (auch) im ethischen Bereich unsicher sind, ob ihre avisierte Entscheidung die richtige ist. Andererseits müsste es demnach für eine kontroverse, elaborierte, offene Debatte sprechen, wenn die Mitglieder einer Ethikkommission auch nach ihrer abschließenden Entscheidung immer noch unsicher sind, ob ihre Entscheidung die richtige war. Jeder Begründungsversuch, warum die eigenen ethischen Positionen richtig sind, schließt einen Vergleich mit anderen Möglichkeiten ein und ist dadurch dem Selbstzweifel ausgesetzt (Luhmann, 1989).

Einen weiteren Faktor, der die Entscheidung von Gruppenmitgliedern beeinflusst, machen soziale Normierungen aus, die über soziale Rollen transportiert werden. Mit verschiedenen sozialen Rollen sind demnach verschiedene Regeln oder Erwartungen für angemessenes Verhalten verknüpft (Kenrick, Neuberg, & Cialdini, 2005). Eine Rolle wird dabei definiert als “set of prescriptions defining what the behavior of a position member should be” (Biddle & Thomas, 1966, S. 29) oder, wenn der Akzent auf das soziale Miteinander gelegt wird, als “expectation held by the group for how members in particular positions ought to behave” (Kenrick et al., 2005, S. 400). Die Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe bietet eine wichtige Basis zur Selbstdefinition; Menschen lokalisieren sich in einem sozialen Kontext durch ihre Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie, die demographische Kategorien, soziale Rollen und die Mitgliedschaft in Organisationen einschließt (Deaux, Reid, Mizrahi, & Ethier, 1995). In Ethikkommissionen treffen ebenfalls Mitglieder, die ganz unterschiedliche soziale Rollen innehaben, aufeinander. Interessenkonflikte, die in Ethikkommissionen die Regel sein dürften, stärken die Rollendifferenzierung (Turner &

Colomy, 1993). Wenn Rollen aber zu starr werden, werden Informationen von Experten, die von diesen gewusst werden, aber nicht in ihren Bereich fallen, nicht genannt, was die Leistung von Ethikkomitees schmälert (Stasser, Stewart, & Wittenbaum, 1995). Ob eine qualitativ hochwertige Leistung, die bei Ethikkommissionen auch an einer offenen Diskussion und nicht vorherzusagenden Entscheidungen festgemacht werden kann, erreicht wird, ist angesichts der Ergebnisse, dass unterschiedliche soziale Rollen mit bestimmten Entscheidungsrichtungen verbunden sind, zweifelhaft (Heitkamp et al., 2005; Witte et al., 2005). So stimmten beispielsweise in der Frage der Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland Politiker und Gewerkschaftsvertreter überzufällig häufiger als Träger anderer sozialen Rollen für den Verbleib der Produktion in Deutschland (Heitkamp et al., 2005). Der Vorteil von Ethikkommissionen, dass Experten verschiedener Fachrichtungen zusammen diskutieren und ihr Wissen zusammenbringen können, kann sich ebenso als Nachteil erweisen, wenn soziale Normierungen zu stark werden. Es mag daher vielversprechend sein, Gruppenmitglieder anzuleiten, eine der ihren entgegengesetzte Perspektive anzunehmen (vgl. Rutherford, 2004), weil Gruppendiskussionen sonst zu Polarisierungen und Stereotypisierungen führen können (Brauer, Judd, & Jacqueline, 2001). Besonders können Unstimmigkeiten in der Gruppe Stereotypisierungen fördern (Kunda & Spencer, 2003) und zu verhärteten Fronten führen, die die Kommissionsarbeit erschweren und den Entscheidungsprozess in die Länge ziehen. Ethikkommissionen sollten so arbeiten, dass es Rollenträgern möglich ist, ihre persönliche Meinung auszudrücken und sich anderen Gruppenmitgliedern – unabhängig von deren sozialer Rolle – anzuschließen (Bettencourt & Sheldon, 2001; Davis, Conklin, Smith, & Luce, 1996), ohne dabei fehlgeleitete Vorstellungen von anderen Konfliktparteien zu haben (Ames, 2004).¹

Affektive Ebene. Auf affektiver Ebene lassen sich verschiedene Formen von Motivationsverlusten unterscheiden, die zu Leistungseinbußen der Gruppe insgesamt führen können (vgl. Wegge, 2004):

- sozialer Müßiggang (*social loafing*),
- soziale Angst, wenn andere (wichtige) Personen sind dabei,
- Trittbrettfahren (*free riding*),
- nicht der Dumme sein wollen, der zu viel Arbeit allein schultert, (*sucker effect*) und

¹ Natürlich sind auch andere Gründe dafür denkbar, dass Gruppenmitglieder ihre Meinung nicht ändern. So könnte es z.B. eine Rolle spielen, wenn Mitglieder gezwungen sind, ihren „Parteigenossen“, die sie in die Kommission entsandt haben, Rechenschaft abzulegen.

- Soldatentum, d.h. Motivations- und Leistungsreduktion als Ausdruck des Protestes gegenüber einer Person oder Gruppe, die ungerechtfertigte Ansprüche an die eigene Gruppe stellt.

Die Reduktion von Motivationsverlusten muss noch kein Gewinn von Motivation bedeuten (Hertel, 2000). Bei einer auf Rationalität und nicht auf Wohlfühlen abzielenden Gruppenarbeit steht auch weniger der Gewinn von Motivation der Gruppenmitglieder im Vordergrund, als vielmehr die Reduktion von Motivationsverlusten zur Steigerung der Gruppenleistung. Motivationsverluste könnten eventuell durch eine Gruppenmoderation verhindert werden (Wegge, 2004). Dieser Weg stünde auch Ethikkommissionen offen, bei denen sich Motivationsverluste ihrer Mitglieder ebenso negativ auf die Gruppenleistung auswirken können. Beim deutschen Nationalen Ethikrat beispielsweise erscheinen zu den monatlichen Treffen meist nur etwa zwei Drittel der 25 Mitglieder, die zusätzliche Mitarbeit in Arbeitsgruppen ist freigestellt (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005), so dass sich die Frage stellt, ob tatsächlich alle Mitglieder ihr Leistungspotenzial ausschöpfen. Sicher könnten Motivationsverluste in Ethikkomitees dadurch reduziert werden, dass das Prozedere es möglich macht, individuelle Leistungen zu identifizieren, und die Teilnehmer gleichberechtigt arbeiten – was vor allem für klinische Ethikkommissionen zu wünschen wäre, die von machtbewussten Ärzten dominiert werden (Gill, 2005).

Konative Ebene. Auf der Handlungsebene ist vor allem der Mangel an strategischem Vorgehen der Gruppenleistung abträglich (Badke-Schaub, 1994). Wie oben schon beschrieben, vernachlässigen Gruppen meist die Diskussion eines adäquaten Arbeitsprozesses zugunsten der Diskussion über Inhalte. Andererseits werden manchmal inadäquate Vorgehensweisen gewählt, die ebenfalls zu Prozessverlusten führen, wie z.B. die unangemessene Fokussierung auf Details, wenn die Entscheidung die Berücksichtigung eines größeren Kontextes verlangt (Clemen, 1996), das Aufstellen von Konsens-Normen, wenn kritische Normen, die auch die Diskussion ungeteilter Informationen anregen, zu einer höheren Entscheidungsqualität führen würden (Postmes et al., 2001), oder die Wahl von im jeweiligen Kontext unangebrachten Entscheidungsregeln, die einzelnen Mitgliedern zu viel Macht einräumen oder zu langwierigen Entscheidungsprozessen führen, an deren Ende aber keine hochwertige Entscheidung steht (Beersma & De Dreu, 2002; Ohtsubo, Miller, Hayashi, & Masuchi, 2004). Aussagen wie diejenige, dass der deutsche Nationale Ethikrat zwei bis drei Jahre gebraucht hat, um seinen jetzigen Arbeitsstil zu finden (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005), lassen zum einen vermuten, dass die Leistung von Ethikkommissionen allgemein unter Koordinationsverlusten leidet, wenn schon ein finanziell

so gut ausgestattetes Gremium wie der Nationale Ethikrat, dem auf Anfrage auch externe Experten zur Verfügung stehen, Schwierigkeiten bei der Koordination seiner Arbeit hat. Zum anderen spricht eine so lange Suche nach einem allgemein akzeptierten Vorgehen dafür, dass den Mitgliedern des Ethikrates gar keine Konzepte über leistungssteigernde Arbeitsprozesse vorlagen bzw. immer noch nicht vorliegen und daher Prozessverluste zu erwarten sind. Unzulängliches Wissen über eine der Aufgabe entsprechenden Gestaltung der Kommissionsarbeit dürfte in anderen Ethikkommissionen ebenso anzutreffen sein.

Neben den eben beschriebenen Prozessverlusten können auch Spezifika der Gruppensituation die Gruppenleistung auf der Handlungsebene herabsetzen. Hier soll auf Machtunterschiede zwischen Gruppenmitgliedern, auf die Gruppengröße und den Zeitdruck eingegangen werden.

Macht ist eine der wichtigsten Variablen bei der Interaktion von Gruppen und damit für effektive Gruppenarbeit (Scholl, 1996). Macht kann im Hinblick auf Einfluss definiert werden und Einfluss im Sinne von psychologischer Veränderung (French & Raven, 1968). Normalerweise findet sozialer Einfluss durch eine intendierte Handlung statt, kann aber auch allein durch passive Präsenz wirken (French & Raven, 1968). Macht kann z.B. auf offizieller Legitimation oder dem Besitz von Ressourcen basieren, aber auch auf einem Expertenstatus (Franz & Larson, 2002). Soziale Beeinflussung ist besonders dann kritisch, wenn Beteiligte in hierarchischer Beziehung stehen (Kelman, 2001) oder es einen Gruppenführer gibt, der demokratische Prinzipien bei der Gruppenarbeit nicht einhält (Peterson, 2001). Unausgewogene Machtverhältnisse können zu Machtmissbrauch der Mächtigeren und damit einer unethischen Verhandlungsatmosphäre führen (Tenbrunsel & Messick, 2001). Auch die Informationssuche von Gruppenmitgliedern, die weniger Macht haben, wird beeinflusst. So stellen weniger Mächtige eher diagnostische und weniger zu einer Entscheidung leitende Fragen, wenn sie sich unkooperativen, mächtigeren Partnern gegenüber sehen (De Dreu & Van Kleef, 2004). Dabei spielt das Verhältnis derjenigen mit wenig Macht zu denjenigen mit viel Macht – zumindest in Kleingruppen bis zu fünf Personen – für die Einflussmöglichkeit der Mächtigeren keine Rolle (Ohtsubo & Masuchi, 2004). Wenn die Machtverhältnisse in Ethikkommissionen nicht ausbalanciert sind, können dadurch Entscheidungsrichtungen verändert werden und deren Rechtfertigungen anders ausfallen als bei Gremien gleichberechtigt arbeitender Mitglieder. Im Sinne der Diskursethik bietet ein Machtgefälle innerhalb von Ethikkommissionen keine Grundlage für akzeptable Entscheidungen (Gill, 2005). Gerade in Ethikkommissionen, die teilweise Fragen von Leben und Tod verhandeln, kann Machtmissbrauch üble Konsequenzen haben.

Den Einfluss der Gruppengröße auf Abstimmungsprozesse innerhalb einer Gruppe kann man sich leicht vor Augen führen, wenn man bedenkt, dass Dyaden eine Verbindung haben, Triaden drei, Quartette schon sechs, Quintette sogar zehn usw. (Arrow et al., 2000) (die entsprechende Formel lautet $n(n-1)/2$ (Wegge, 2004)). In größeren Gruppen sind mehr Motivationsverluste zu erwarten als in kleineren Gruppen (Steiner, 1972; Zysno, 1998), weil – so eine Erklärung – mit wachsender Gruppengröße die Anonymität zunimmt und die Möglichkeit des Ausgleichs von Minderleistungen in der Gruppenarbeit durch den persönlichen Einsatz abnimmt (Kerr & Bruun, 1981). Je größer die Gruppe wird, desto schwieriger wird aber auch ihre Koordination, wobei sich die Schwierigkeiten bei komplexen Aufgaben noch multiplizieren (Arrow et al., 2000; Wegge, 2004). Mit wachsender Gruppengröße wird der Leistungsvorteil der Gruppe durch Effizienzeinbußen aufgrund von Koordinationsverlusten immer stärker geschmälert (Bouchard Jr. & Hare, 1970; Diehl & Stroebe, 1987; Zysno, 1998). Prozessverluste sind dabei besonders im Bereich der Informationssammlung belegt: das Fokussieren auf geteilte Informationen steigt mit zunehmender Anzahl von Mitgliedern einer Gruppe (Stasser et al., 1989), zumindest, wenn es sich um eine homogene Gruppe handelt (Frey et al., 1996). Letztlich lässt sich schwerlich die richtige Gruppengröße ausmachen; es gilt aber, dass, aufgrund der Probleme großer Gruppen, Gruppen eher zu groß als zu klein sein können und die angemessene Gruppengröße selbstverständlich von der Aufgabe abhängt (Arrow et al., 2000). Bei Ethikkommissionen geht der Trend in Richtung größerer Gremien (Wilkening, 2001), der deutsche Nationale Ethikrat verfügt derzeit bereits über 25 Mitglieder. Caws (1991) sieht die einzige positive Korrelation mit der Anzahl der Kommissionsmitglieder in der Menge der Papierarbeit und der Länge der Sitzungen. Insgesamt ist zu vermuten, dass bei größer werdenden Ethikkomitees deren Arbeit in Zukunft nicht an Qualität gewinnen wird, sondern eher das Gegenteil eintreffen wird.

Neben der Gruppengröße kann Zeitdruck als wichtige Einflussvariable für die Gruppenleistung genannt werden. Unter Zeitdruck nimmt die Leistung ab (Durham, Locke, Poon, & McLeod, 2000), da die Gruppenmitglieder mit einer hohen Dichte komplexer Informationen konfrontiert werden und diese nur unsystematisch und teilweise verzerrt aufnehmen (Frey et al., 1996). Zudem wird angenommen, dass Zeitdruck Gruppendenken (Neck & Moorhead, 1995) und unreflektiertes Anwenden eventuell inadäquater Heuristiken fördert (Strudler & Warren, 2001). Auch die Mehrheit von Ethikkommissionen darbt unter bedeutsamen Zeitmangel und muss unter Zeitdruck zu handeln, so dass Ethikkommissionen durch die an sie erhobenen Ansprüche vorwiegend überfordert sind (Kure, 2005). Gesteigert

wird der Zeitdruck durch die Beschleunigung der biomedizinischen Entwicklung und deren Auswirkung auf die Gesellschaft sowie die institutionelle Reaktion auf beides, die zumeist eine schnelle oder auch „glatte“ Lösung verlangt (Kure, 2005). Daher ist damit zu rechnen, dass in Ethikkomitees oft kein Konsens, sondern lediglich ein Kompromiss gefunden wird, dem dann wahrscheinlich eher funktionale als moralische Autorität zugeschrieben wird (Endres, 2005). Ethikkommissionen sollten nicht zu hohem Zeitdruck ausgesetzt werden, da sonst ihre Ergebnisqualität leiden könnte.

2.4 Zusammenfassung

Es gibt vielfältige Gründe für die Bildung von Gruppen, wobei angenommen wird, dass Gruppenarbeit nicht nur Spaß macht, sondern vor allem von hoher Produktivität gekennzeichnet ist und gute Leistungen bringt. Tatsächlich liegt die Leistung von Gruppen aber aufgrund von Hindernissen auf kognitiver, affektiver und konativer Ebene oftmals weit unter ihrem Potenzial. Ethikkommissionen als Arbeitsgruppen, die sich mit der Lösung komplexer (ethischer) Probleme beschäftigen, sind auf allen drei Ebenen gefährdet. Ihre Arbeits- und Ergebnisqualität ist aus Sicht sozialpsychologischer Gruppenforschung mit hoher Wahrscheinlichkeit verbesserungsbedürftig.

3 Die Moderation von Gruppenprozessen

(Sozial-)Psychologische Forschung zeigt nicht nur Stärken und Schwächen von Gruppenarbeit auf, sondern bietet auch Ansätze, wie ihre Vorteile gestärkt bzw. leistungsmindernde Bedingungen geschmälert oder sogar beseitigt werden können. Die Realisierung von Strategien zur Erhöhung der Problemlösefähigkeit in Gruppen führte zur Entwicklung von verschiedenen Problemlösetechniken (Lecher & Witte, 2003), die in diesem Kapitel dargestellt werden. Zum Abschluss soll darauf eingegangen werden, wie Ethikkommissionen angeleitet werden sollten.

3.1 Definition und Aufgabenbestimmung von Moderation

Der Vorteil, dass zwei Köpfe besser sind als einer, hängt von dem Prozess ab, durch den die zwei Köpfe verbunden sind (Van de Ven & Delbecq, 1971). Eine hohe Gruppeneffizienz setzt eine Metasteuerung voraus (Zysno, 1998), durch die dieser Prozess maßgeblich bestimmt wird. Verfahren zur Unterstützung von Gruppenarbeitsprozessen unterscheiden sich in ihrem Geltungsbereich: sie beziehen sich auf die Gestaltung des Gesamtprozesses der Entscheidungsfindung oder auf die Gestaltung konkreter Situationen im Entscheidungsprozess (Beck & Fisch, 2002). Witte (2005) unterscheidet drei Arten der Anleitung von Gruppen, die ebenfalls das Ausmaß der Steuerung aufgreifen:

- Moderationstechniken, die den gesamten Ablauf der Gruppenarbeit von außen steuern,
- Diskurstechniken, die die Interaktion in der Gruppe festlegen, und
- Gruppenentwicklungstechniken, vor allem die sozio-emotionalen Beziehungen der Gruppenmitglieder verbessern.

Es gibt verschiedene Auffassungen, was unter Moderation zu verstehen ist (Hirt, 1992). Ganz allgemein sollen mittels der Moderation „Möglichkeiten geschaffen werden, mit denen jede und jeder seine Ideen aus seinem Wissens- und Erfahrungshintergrund in einer Atmosphäre gegenseitiger Achtung und Akzeptanz, unabhängig von Position und Funktion innerhalb der Organisation, in die Gruppe einbringen kann“ (Hirt, 1995, S. 132). Eine andere Definition, die indirekt auch die Rolle eines Moderators bestimmt, lautet: „Moderation ist eine Methode für die Arbeit in und mit Gruppen, die dazu dient, alle Teilnehmer möglichst aktiv und zielorientiert zu beteiligen. Dabei soll ein Meinungs- und Willensbildungsprozess einer Gruppe ermöglicht und erleichtert werden, ohne inhaltlich einzugreifen und zu steuern“ (Klebert, Schrader, & Straub, 1991, S. 3). Eine Definition mit einer verbindlichen Benennung der wesentlichen Anteile der Moderationsmethode und ihrer konkreten Wirkungen in

Gruppenarbeitsprozessen gibt es bisher nicht (Schimansky, 2006). Eine mögliche Erklärung für diese weit gefassten, eher abstrakten Definitionen ist, dass es *die* Moderationsmethode gar nicht gibt, sondern lediglich vielfältig variierte Praxisgestaltungen einer Grundidee, die ca. 30 Jahre alt ist und sich inzwischen erstaunlicher Beliebtheit erfreut (Gudjons, 1998). Zusammenfassend kann ausgesagt werden, dass Moderation immer Steuerungsprozesse umfasst, die die Gruppe zielgerichtet und leistungsfördernd anleiten, ohne inhaltliche Vorgaben zu machen, wobei die eingesetzten Steuerungs- und Strukturierungsmethoden vielgestaltig sein können. Die Moderation umfasst folgende Charakteristika (Schimansky, 2006, S. 26):

- Moderationsmaterialien (Pinnwand, Karten, Stifte, Klebepunkte, etc.)
- Visualisierungstechniken
- Frage- und Antworttechniken
- Techniken zur Problemstrukturierung, -bearbeitung und Ergebnissicherung
- Formen der Zusammenarbeit (Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit)
- Moderationsablauf (andere Bezeichnungen sind Moderationsprozess, -schritte oder -phasen)
- Kommunikationsregeln
- prozessbegleitender Moderator
- Raumgestaltung und Sitzordnung
- Zusammensetzung und Größe der Gruppe
- geeignete Aufgabenstellung für einen wirkungsvollen Moderationseinsatz

Wie die Moderationsmethode letztlich gestaltet wird, hängt auch von den mit der Moderation zu erreichenden Zielen und zu setzenden Schwerpunkten ab. Die eingesetzten Moderationstechniken können zur Gestaltung optimaler Gruppenlösungsprozesse neben den sozialpsychologischen Grundmechanismen auch den Ablauf der kognitionspsychologisch relevanten Probleme berücksichtigen und einbeziehen (Lecher & Witte, 2003). Dabei schaffen Moderations- und Diskurstechniken Struktur - bezogen auf den Gesamtprozess oder einzelne Phasen wie der Problemdefinition –, sie erleichtern die Problemanalyse, fördern Kreativität und die Produktion von Ideen, managen Konflikte, helfen bei der Teambildung, regen zur Evaluation von Risiken an und führen die Gruppenmitglieder zu einem Konsens (Sunwolf & Seibold, 1999). Weitere Ziele sind die Erhöhung der Akzeptanz der Entscheidung, die Stärkung der intrinsischen Motivation der Gruppenmitglieder und die Vorbeugung sozio-emotionaler Konflikte (Hirt, 1992). In der Praxis wird die

Gruppenmoderation am häufigsten mit dem Ziel eingesetzt, eine angemessene Gesprächsführung zu etablieren (Hirt, 1992).

Die Wahl bzw. Abfolge der Moderationstechniken hängt ebenfalls mit der Moderationsphase zusammen, in der eine Technik eingesetzt werden soll. Die Moderationsphasen werden ja nach Autor mehr oder weniger detailliert dargestellt (siehe z.B. Boos, 1996b; Gregory & Falling, 2002; Hirt, 1992; Lecher & Witte, 2003), umfassen aber im Wesentlichen

1. Zielbildung
2. Problemstrukturierung
3. Informationssuche und –integration
4. Lösungssuche und
5. Entscheidungsfindung.

Ein prozessbegleitender Moderator führt die Arbeitsgruppe durch alle Phasen der Gruppenarbeit. Ganz allgemein ist die Aufgabe einer guten Führung von Gruppen, das Umfeld der Gruppe und die Gruppe selbst möglichst so zu beeinflussen, dass die Vorteile von Gruppenarbeit gefördert und den Nachteilen von Gruppenarbeit entgegen gewirkt wird (Wegge, 2004). Der Moderator gestaltet die Situation und schafft damit ideale Rahmenbedingungen für eine gute Gruppenleistung, hilft bei der Lösung von Konflikten, aktiviert und organisiert Austauschprozesse zwischen den Gruppenmitgliedern (Hirt, 1992). Der Moderator als „Fachmann für Arbeitsprozesse“ (Pieper, 1984) ist Dirigent – taktvoll, gibt den Takt an, gibt den Taktstock nicht aus der Hand –, Katalysator, Animator und Koordinator in einem (Ziegler, 1992). Alles in allem ist die die Begleitung des Gruppenarbeitsprozesses wesentlich eine sozialpsychologische Aufgabe, weil in dieser Disziplin die vielfältigen Einflüsse von Kommunikationsbarrieren und -behinderungen detailliert erforscht wurden (Witte, 1991).

3.2 Überblick: Moderationsmethoden und ihre Wirkungsweisen

Zur Vermeidung von Prozessverlusten haben sich zwei Arten von Techniken etabliert: interaktionsreduzierende und interaktionsformende (McGrath, 1984). Interaktionsreduzierende Verfahren beschränken die direkte Interaktion der Gruppenmitglieder oder unterbinden sie gänzlich. Dahinter steht der Gedanke, dass eine direkte Zusammenarbeit in der Gruppe aufgrund störender gruppenspezifischer Prozesse zu einer verminderten Gruppenleistung führt (Witte, 2001). Interaktionsformende Techniken hingegen streben eine Beeinflussung des Arbeitsprozesses der Gruppe an, so dass sich deren

Leistung verbessert. „Interaktionsformende Ansätze unterschieden sich in der normativen ‚Strenge‘ der Beeinflussung sowie in Ansatzpunkt, Richtung und Umfang der Intervention im Gruppengeschehen“ (Schimansky, 2006, S. 6).

Im Folgenden sollen drei wesentliche interaktionsreduzierende Verfahren beschrieben werden: die Delphi-Technik, die Nominalgruppentechnik (NGT) sowie die prozedurale Moderation (PROMOD), die Elemente der beiden erstgenannten Techniken aufgreift. Der Akzent wird auf PROMOD liegen, das in dieser Arbeit modifiziert und in einem neuen Kontext angewandt wird. Da PROMOD ein interaktionsreduzierendes Verfahren ist, werden an dieser Stelle keine interaktionsformende Moderationsmethoden vorgestellt – dies würde den Rahmen sprengen. Es werden allerdings zusätzlich zwei interaktionsformende Diskurstechniken beschrieben, die ebenfalls bei der durchgeführten Untersuchung mit einbezogen wurden.

Delphi-Technik. Die Delphi-Technik zeichnet sich dadurch aus, dass sich die Experten, die sich auf eine Problemlösung verständigen sollen, nicht begegnen und anonym bleiben (Dalkey, 1967; Linstone & Turoff, 1975). Die Expertenbefragung erfolgt über einen Moderator oder eine Steuerungsgruppe. Die Ergebnisse der Befragung werden von der Leitung in einem Ergebnisprotokoll zusammengestellt, wobei auch Angaben zu den Häufigkeiten einzelner Antworten gemacht werden. Das Ergebnisprotokoll wird den Experten mit Bitte um Stellungnahme zugespielt. Dieser Vorgang wiederholt sich so lange bis eine Lösung gefunden ist bzw. ein einstimmiges Ergebnis erreicht wird.

Die drei wesentlichen Merkmale der Delphi-Methode – Anonymität, kontrolliertes Feedback sowie die Statistik der Gruppenreaktion – sind mit bestimmten Vorteilen verknüpft. Die Anonymität reduziert sozio-emotionale Störvariablen, die bei *face-to-face*-Gruppen zu finden sind und nutzt den Fehlerausgleich einer nominellen Gruppe. Die kontrollierte Rückmeldung soll ebenfalls Störungen reduzieren und bietet eine systematische Auswertung der Befragung. Durch die statistische Definition der Gruppenreaktion wird der Konformitätsdruck reduziert. Darüber hinaus wird sichergestellt, dass die Meinung jedes einzelnen Gruppenmitglieds im abschließenden Resultat Berücksichtigung findet.

Allerdings bleibt bei dieser Methode unklar, auf welche Weise die individuellen Antworten entstanden sind und wie sie zu einer gemeinsamen Lösung verarbeitet wurden (Witte, 2005). Beck und Fisch (2002) sehen die Grenzen und Voraussetzungen der Delphi-Technik in einer qualifizierten Steuerungsgruppe, einer gut konzipierten Befragung und der Bereitschaft der Experten zur Mitwirkung. Der Anwender der Delphi-Methode muss sich darüber im Klaren sein, dass er ein Verfahren nutzt, dessen Möglichkeiten und Grenzen noch

nicht befriedigend erforscht sind, vor allem fehlen Einschätzungen darüber, unter welchen Bedingungen die Methode zum gewünschten Erfolg führt (Häder, 2000). Häder (2000) schreibt in seiner Zusammenfassung zur Delphi-Methode, dass sich erfolgreiche wie unerwartete Ergebnisse der Anwendung als Beispiele heranziehen lassen, wobei Kritiker besonders den Konsensdruck durch das Feedback und ein starres Befragungsschema bemängeln.

Nominalgruppentechnik. Bei der Nominalgruppentechnik (NGT) werden Ideen und Vorschläge zur vorgegebenen Fragestellung von den Gruppenmitgliedern in Einzelarbeit aufgeschrieben und erst danach in der Gruppe vorgestellt und diskutiert, wobei alle Vorschläge für alle gut sichtbar notiert werden. Schließlich erfolgt eine anonyme Abstimmung über die Rangfolge der wichtigsten gesammelten Ideen (Delbecq, Van de Ven, & Gustafson, 1975). Beck und Fisch (2002) sehen bei NGT verschiedene Funktionsprinzipien beteiligt: das Ausschalten typischer Probleme von Interaktionsprozessen in Gruppen (vgl. Abschnitt 2.3), das zu insgesamt höherer Produktivität als in unstrukturiert arbeitenden Gruppen führt, die Unabhängige Entwicklung von Ideen, die Berücksichtigung einer Vielzahl von Sichtweisen, die optimale Informationsnutzung durch ein systematisches und für alle sichtbares Protokoll, die Trennung von Ideenvortrag und bewertender Abstimmung, die gleiche Gewichtung der Stimmen der Gruppenmitglieder bei der Abstimmung sowie das Sichern unabhängiger Urteile durch anonyme Abstimmung. NGT berücksichtigt, dass für verschiedene Diskussionsphasen verschiedene Techniken adäquat sind (Van de Ven & Delbecq, 1971) und ist multifunktional, weil es den gesamten Entscheidungsprozess begleitet (Sunwolf & Seibold, 1999). Die Voraussetzungen von NGT liegen darin, dass sich die Mitglieder bei der Ideengenerierung und beim Aufschreiben konzentrieren, sie Selbstdisziplin im Umgang mit den anderen zeigen und die Bereitschaft mitbringen, Ideen unabhängig vom Status der Gruppenmitglieder zur Kenntnis zu nehmen und zu bewerten (Beck & Fisch, 2002).

Prozedurale Moderation. Die prozedurale Moderation (PROMOD) strukturiert den gesamten Entscheidungsprozess, wobei sie auf der Delphi-Methode und NGT aufbaut (Lecher & Witte, 2003; Witte, 2001; Witte & Engelhardt, 2004; Witte & Sack, 1999). Die Gruppenmitglieder arbeiten während der ganzen Gruppenarbeit räumlich getrennt voneinander mit einem inhaltlich neutralen Moderator, der jeden Teilnehmer einzeln anleitet, bestimmte Problemlöseschritte zu durchlaufen. Die individuellen Problemlösungen werden jeweils schriftlich festgehalten und über den Moderator an den anderen Teilnehmer zur Kenntnisnahme und Überarbeitung weitergegeben. Es können schriftlich Verständnisfragen

gestellt werden sowie Ergänzungen und Korrekturen gemacht werden, die wiederum allen anderen vorgelegt werden. Nach der Dialogphase und dem Abschluss des schriftlichen Austausches, der Konsensphase, stimmen die Gruppenmitglieder einzeln über die beste Problemlösung ab, wobei das Mehrheitsprinzip gilt.

PROMOD setzt Folgendes voraus (Witte, 2005, vgl. S. 25f.):

- Es gibt mehrere Experten, die nur gemeinsam ein hoch komplexes Problem lösen können.
- Eine Lösung in einer natürlich interagierenden Gruppe ist vergleichsweise schlecht.
- Eine gezielte Unterstützung solcher Projektgruppen führt zu einer erheblichen Leistungsverbesserung.
- Die Qualität der individuellen Beiträge muss verbessert werden.
- Der Informationsaustausch muss optimiert werden.
- Die normativen Einflüsse müssen reduziert werden.

Basierend auf diesen Ausgangspunkten wurde PROMOD entwickelt. Hier die Arbeitsschritte im Einzelnen (Witte, 2005, vgl. S. 26):

1. Der erste Schritt ist die grobe Zerlegung der gestellten Aufgaben in Unteraufgaben nach folgendem Muster:
Was ist der Ist-Zustand (Diagnose)?
Was ist der Ziel-Zustand (Prognose)?
Welche Maßnahmen führen vom Ist-Zustand zum Ziel-Zustand (Intervention)?
Welche Nebeneffekte sind zu erwarten (Störgrößen)?
2. Mit Hilfe dieses Schemas werden die Mitglieder der Projektgruppe getrennt von allen anderen Mitgliedern einzeln von einem Moderator angeleitet, der sie bittet, ein entsprechendes Schaubild zu entwerfen. Dieses Schaubild besteht aus Karteikarten und Pfeilen, angeordnet auf einem Flipchart- Bogen.
3. Der Moderator unterstützt den Experten, indem er ihn durch Nachfragen motiviert: „Sind das alle Ausgangspunkte?“, „Gibt es weitere Maßnahmen?“ etc., dieses Schaubild als Nicht-Experte auf Verständlichkeit prüft: „Diesen Ausdruck habe ich nicht verstanden.“ oder „Können Sie diesen Pfeil erläutern?“ und damit das vorhandene Wissen beim Experten möglichst vollständig herausarbeitet.

4. Wenn jeder Experte individuell seine „subjektive Theorie“ über das Problem dargelegt hat, werden diese Schaubilder ausgetauscht, so dass jeder Experte von allen anderen weiß, wie diese das Problem angegangen sind.
5. Entscheidend für die Bearbeitung des Problems sind die Maßnahmen (Interventionen). Welche von diesen schließlich ergriffen werden sollen, bestimmt die Majorität durch eine einfache Abstimmung über die Maßnahmen.
6. Die Mitglieder der Projektgruppe treffen nie persönlich zusammen, sondern haben nur anonym Kontakt über den Moderator zu den anderen Personen.

Wie schon bei der Delphi-Methode ist ein wichtiges Funktionsprinzip von PROMOD, dass die Teilnehmer einzeln arbeiten, was den Einfluss von aufgabenbezogenen Informationen maximieren und denjenigen unproduktiver sozio-emotionaler Anteile minimieren soll. Wie bei NGT wird die Struktur des Problemlöseprozesses vorgegeben, so dass die Gruppe keine Kapazitäten an Koordinationsprozesse verliert. Bei PROMOD sollen die besten Experten eines Gebietes (Verlässlichkeit und Kompatibilität des Wissens) durch einen geschulten Moderator (Verständlichkeit der Information) in sequentieller Weise (Förderung der Äußerung ungeteilten Wissens) ein Problem debattieren (Witte, 2001). Inhalts- und Prozesssteuerung werden auseinander gehalten, was die inhaltliche Neutralität des Moderators voraussetzt. PROMOD macht restriktive Vorgaben des zeitlichen und inhaltlichen Ablaufs, bezieht eine schriftliche Darstellung der gesamten Problemstruktur in den Problemlöseprozess mit ein und bietet eine explizite Anleitung zur Zieldefinition und Ist-Analyse (Lecher & Witte, 2003). Es handelt sich bei PROMOD um ein Vorgehensweise, die Rationalität in den Fokus stellt. Dabei kann eine Qualitätssteigerung erreicht werden, ohne mit anderen Gruppeneffekten, etwa solchen, die mit Macht, Beziehung und sonstigen sekundären Einflüssen zu tun, konfrontiert zu werden (Witte, 2002).

Mit PROMOD angeleitete Gruppen haben sich in einer empirischen Studie, bei der in Dreiergruppen jeweils fünf Stunden lang ein Computerplanspiel zur Ausbreitung von AIDS in einer Großstadt bearbeitet werden musste, gegenüber natürlich agierenden Gruppen und NGT-Gruppen als effizienter erwiesen (Witte & Sack, 1999). Reale Gruppen erbrachten die schlechteste Leistung, ihre Maßnahmenauswahl ging einseitig in Richtung sozialer Erwünschtheit. NGT-Gruppen haben bessere Problemlösungen als reale Gruppen erarbeitet, aber auch deren Maßnahmenauswahl unterlag – in vergleichsweise geringerem Maße – Polarisierungstendenzen. PROMOD-Gruppen hingegen unterschieden sich signifikant auf großem bzw. mittlerem Effektniveau von den anderen Gruppen: sie erbrachten eine bessere Gruppenleistung, zeichneten sich durch eine weniger polarisierte Maßnahmenauswahl aus,

verabschiedeten mehr Maßnahmen und erreichten in der Maßnahmenplanung einen höheren Abstraktionsgrad. In verschiedenen Diplomarbeiten konnte die Effizienz von PROMOD ebenfalls nachgewiesen werden. So konnte mit PROMOD konformes Gruppenverhalten reduziert werden (Lecher, 1997) und eskalierendes *commitment* durch klare Zieldefinition und Eliminierung der sozialen Einflüsse in der Gruppe verhindern werden (Feldhusen, 2006). Beim *Desert-Survival*-Problem konnte durch PROMOD eine Affektreduktion erreicht werden, d.h. die Teilnehmer identifizierten sich weniger mit ihrer Aufgabe, fokussierten daher verstärkt auf eine rationale Lösung und erzielten bessere Problemlösungen als Vergleichsgruppen (Levin, 2000). In einer Dissertation konnte die Wirksamkeit von PROMOD bei der Technikfolgenabschätzung nachgewiesen werden (Scherer, 1996). Allerdings steht eine genaue Beschreibung der Voraussetzungen für einen erfolgreichen Einsatz der Methode noch aus. Die Besonderheiten des jeweiligen Forschungsgegenstandes und die vorliegenden Randbedingungen sind weitere Aspekte, die die Wirkung der Moderationsmethode beeinflussen und in der weiteren PROMOD-Forschung aufgegriffen werden müssten.

Brainstorming. Die Diskurstechnik Brainstorming geht auf Osborn (1957) zurück und dient der Entwicklung und Sammlung vieler und möglichst neuartiger Ideen zu einer vorgegebenen Fragestellung. Zu den festen Regeln gehört, dass keine Kritik an Beiträgen anderer geäußert werden darf. Es gilt außerdem, dass kein Gedanke zu dumm ist und die Weiterführung der Gedanken und Ideen anderer erwünscht ist. Der Akzent liegt auf der Menge von Gedanken, Ansätzen und Ideen: je mehr Ideen generiert werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass brauchbare darunter sind (Beck & Fisch, 2002). Hinter diesem Vorgehen steht die Annahme, dass die Äußerungen anderer anregend wirken und so zu weiteren ungewöhnlichen Ideen führen (Beck & Fisch, 2002).

Tatsächlich aber ist Brainstorming ineffektiv und verhindert kreatives Denken eher (Bouchard Jr. & Hare, 1970) – was seiner Popularität allerdings keinen Abbruch tut. Die Forschung zu Brainstorming hat belegt, dass Brainstorming Gruppenmitglieder dazu motiviert, die eigenen Beiträge in einem positiven Licht zu sehen und dabei nicht mehr zwischen eigenen und fremden Beiträgen zu unterscheiden, und Gruppenmitglieder dazu bringt, die Anzahl genannter Ideen sowie die Gruppenleistung insgesamt massiv zu überschätzen (Stroebe et al., 1992). Dass in Brainstorming-Gruppen weniger Ideen produziert werden als in NGT-Gruppen, wird mit *blocking*-Effekten erklärt (Diehl & Stroebe, 1987, 1991; Stroebe & Diehl, 1994): Während ein Gruppenmitglied seine Ideen äußert, müssen die anderen warten und sind in ihrem eigenen Denken blockiert. Daraus wird die Empfehlung

abgeleitet, dass Gruppensitzungen nicht zur Generierung von Ideen genutzt werden sollten, sondern die Ideenfindung in Einzelarbeit stattfinden sollte (Diehl & Stroebe, 1987, 1991).

Devil's advocacy. Zur systematischen Kritik von Ideen und Lösungsansätzen wird die Teufelsanwalt-Methode eingesetzt, bei der ein Gruppenmitglied die Rolle zugewiesen bekommt, Gegenargumente zu geäußerten Ideen und Vorschlägen zu entwerfen und in der Gruppe vorzutragen (Herbert & Estes, 1977). Dahinter steht das bewusste Einfordern von Kritik und deren positive Bewertung (Beck & Fisch, 2002). Voraussetzungen für einen erfolgreichen Einsatz von *devil's advocacy* ist aber, dass die Gruppenmitglieder eine hohe Sachorientierung aufweisen, die Bereitschaft haben, mit Kritik konstruktiv umzugehen und Distanz zu den eigenen Lösungsvorschlägen wahren können (Beck & Fisch, 2002).

Orlitzky und Hirokawa (2001) fanden heraus, dass die Evaluation negativer Konsequenzen alternativer Problemlösungen der stärkste Prädiktor für die Effektivität einer Arbeitsgruppe ist. Insgesamt erleichtert die Teufelsanwaltsmethode den Austausch von Informationen in einer Gruppe – Gruppenmitglieder diskutieren mehr geteilte und ungeteilte Informationen als in frei diskutierenden Gruppen (Greitemeyer et al., 2006). Die Wirkung von *devil's advocacy* wird oft mit einer anderen Diskurstechnik, *dialectical inquiry*, verglichen (vgl. Beck & Fisch, 2002). *Dialectical inquiry* umfasst die Teilung der Arbeitsgruppe in zwei Gruppen, die unabhängig voneinander Lösungen zur gleichen Aufgabenstellung entwickeln sollen. Später erfolgt der wechselseitige Vortrag der Lösungen und ihrer Begründungen, woraufhin die gesamte Arbeitsgruppe eine einheitliche Lösung entwickelt. Die meisten Untersuchungen belegen, dass *devil's advocacy* und *dialectical inquiry* in ihrer Effektivität keine Unterschiede aufweisen (Katzenstein, 1996; Schweiger, Sandberg, & Rechner, 1989). Es kann also festgehalten werden, dass die Konfrontation mit dissonanten Informationen und Argumenten bzw. die Elaboration dieser es der Gruppe ermöglicht, eventuelle Gefahren und Risiken einer Entscheidung aufzudecken (Frey et al., 1996). Mit welcher Methode dies erreicht wird, ist anscheinend unwesentlich.

3.3 Zur Effektivität von Moderationsmethoden allgemein

Obwohl es viele Publikationen zu Moderationstechniken im weitesten Sinne gibt, fehlen empirische Beiträge aus denen hervorgeht, ob die an die Moderationsmethode geknüpften Erwartungen auch erfüllt werden (Boos, 1996a; Hirt, 1992). Viele Werke – vor allem für die Praxis – sind stark handlungsorientiert (Hirt, 1992) und behandeln oftmals nur die Gesprächsführung und Konfliktbewältigung in Gruppen, nicht aber die Verbesserung von Problemlösestrategien. Die Ablenkung durch sozio-emotionale Zusatzaktivitäten sowie

Motivations- und Koordinationsverluste als leistungsmindernde Faktoren bleiben in den meisten Fällen unberücksichtigt (Lecher & Witte, 2003).

Die Mehrheit der vorhandenen Studien berichtet von verbesserten Ergebnissen durch die Anwendung formaler Arbeitsverfahren (vgl. die ausführliche Darstellung bei Sunwolf & Seibold, 1999). Die Effektivität dieser formalen Vorgehensweisen werden von den Forschern zurückgeführt auf (Sunwolf & Seibold, 1999)

- eine verbesserte, substanzielle Gruppendiskussion,
- Veränderungen im Diskussionsprozess der Gruppe,
- eine verbesserte individuelle Leistung,
- ein verbessertes Gruppenklima sowie
- unterdrückte Reaktionen auf die Anwesenheit anderer Gruppenmitglieder.

Witte (2001) geht stärker ins Detail und akzentuiert die Bedeutung der individuellen Leistungen für die Gruppenleistung. Er postuliert, dass die Gruppenleistung umso besser ist

- je hochwertiger die individuellen Beiträge zu Beginn der Gruppeninteraktion sind,
- je qualitativ unabhängiger die Einzelbeiträge zu Beginn der Gruppeninteraktion sind,
- je stärker sich der Informationsaustausch in der Gruppe auf die Einzelbeiträge bezieht,
- je verständlicher die erhaltenen Informationen in der Gruppeninteraktion sind und
- je genauer die Gruppenlösung der anfänglichen Qualität der Einzelbeiträge entspricht (vgl. Witte, 2001, S. 225).

Es ist möglich, dass die Erhöhung der Gruppenleistung allein auf eine Minimierung der Effizienzverluste hinausläuft (Zysno, 1998). In diesem Sinne fokussiert Witte (2001) allein auf „harte“ Faktoren und berücksichtigt „weiche“ Faktoren wie z.B. das Gruppenklima nicht (vgl. obige Aufzählung von Sunwolf & Seibold, 1999).

Schimansky (2006, vgl. S. 58ff.) verdichtet die Faktoren, durch die sich die Leistungsfähigkeit einer Moderationsmethode auszeichnet, in vier methodischen Prinzipien. Diese konkretisieren, wie leistungssteigernde Faktoren für die Gruppenarbeit in einer Moderationsmethode praktisch umgesetzt werden können. Das erste Prinzip fordert, dass alle Moderation eine ungestörte individuelle Ideenproduktion zu Beginn der Gruppenmoderation ermöglicht. Dabei muss das Gruppenmitglied seine Ideen schriftlich festhalten können, damit nichts dem Vergessen anheim fällt. Es kann sich in dieser ersten Arbeitsphase ganz auf eigene

Lösungsideen konzentrieren und erfährt keine Blockierung durch die Anwesenheit anderer (vgl. *blocking*-Effekt Abschnitt 3.2). Das zweite Methodenprinzip beinhaltet die kognitive Entlastung durch die externe Abspeicherung von Ideen der Gruppenmitglieder. Visualisierungstechniken unterstützen die Gruppe dabei, die unterschiedlichen Beiträge der Gruppenmitglieder für alle präsent zu halten, der Informationsaustausch gewinnt an Überschaubarkeit und – wenn die Gruppenmitglieder ihre visualisierten Beiträge für alle erläutern – an Verständlichkeit. Das dritte Methodenprinzip fordert einen inhaltlich neutralen Moderator für die Koordination des Arbeitsprozesses. Er soll gewährleisten, dass alle Gruppenmitglieder am Lösungsprozess beteiligt werden und dieser sachbezogen verläuft. Um einen zielführenden, sachbezogenen Problemlöseprozess sicherzustellen, wird im vierten Methodenprinzip die Vorgabe eines Moderationsablaufs gefordert. Die Gruppenmitglieder können sich so auf die Problemlösung konzentrieren, ohne selbst über ein geeignetes Vorgehen verhandeln zu müssen. Zeitaufwändige und eventuell ineffektive Koordinationsprozesse entfallen so.

Neben positiven Effekten kann eine Moderationsmethode oder eine Diskurstechnik auch hemmende Effekte aufweisen. Zu nennen sind beispielsweise Gruppendenken, Gruppenhass, *blocking*-Effekte, Langeweile, Frustration, unausgesprochene Ideen, eine fehlerhafte Einschätzung der Gruppenleistung, dysfunktionale Konflikte in der Gruppe, ungleiche Beteiligung der Gruppenmitglieder sowie eine längere Diskussionszeit (der aber andererseits auch positive Effekte zugeschrieben werden) (Sunwolf & Seibold, 1999). Bei der Anwendung und Ausgestaltung einer Moderationstechnik sollte versucht werden, diese leistungsmindernden Faktoren auszuschließen.

3.4 Die Moderation von Ethikkommissionen

Es wurde versucht, deutlich zu machen, dass Ethikkommissionen Arbeitsgruppen sind, auf die alle Vor- und Nachteile von Gruppenarbeit zutreffen. Des Weiteren wurde dargelegt, dass die Moderation von Gruppen zu einer Verbesserung ihrer Leistung führen kann. Es gibt einige Moderationsmethoden und Diskurstechniken, die sich der Strukturierung von Gruppenarbeit widmen, aber bisher gibt es noch keine spezielle Moderationsmethode für Ethikkommissionen. Wird denn für Ethikkommissionen eine spezielle Moderationsmethode überhaupt benötigt? Eine ganz neue Methode wird sicher nicht benötigt, denn Ethikkommissionen durchlaufen von der Zielbildung und dem Erfassen des Problemraumes bis zur endgültigen Entscheidung die gleichen Schritte wie andere Arbeitsgruppen auch. Die Strukturierung ihrer Gruppenarbeit stellt daher keine anderen Anforderungen. Hier können

Moderationsmethoden wie z.B. PROMOD eingesetzt werden, die sich bereits als erfolgreich erwiesen haben. In Ethikkommissionen wird neben der spezifisch ethischen Seite eines Problems die sachliche Seite beleuchtet (z.B. der Stand der Forschung oder rechtliche Rahmenbedingungen). Auf der Sachebene unterscheidet sich die Anforderung an eine Ethikkommission beispielsweise wenig von derjenigen an eine Kommission zur Technikfolgenabschätzung. In diesem Bereich hat sich PROMOD bereits bewährt (Scherer, 1996). Die ethische Seite eines Problems allerdings verlangt die Modifikation einer bestehenden Moderationsmethode. Urteile von Kommissionsmitgliedern sollten sich dadurch auszeichnen, dass sie besonders überlegt und durchdacht sind (Endres, 2002) – was bei einer Ethikkommission voraussetzt, dass ihre Mitglieder auch im ethischen Bereich durchdachte, plausible und verständliche Gründe für ihre Entscheidung finden. Vor dem Hintergrund, dass in vielen Ethikkommissionen Philosophen oder Ethiker fehlen, die ihre Kollegen in ethischer Argumentation unterweisen könnten, und die Mitglieder (klinischer) Ethikkommissionen oftmals keine Schulung im Bereich Ethik erhalten (vgl. Abschnitt 1.3), Laien aber große Schwierigkeiten haben, ihre Entscheidungen zu rechtfertigen (Heitkamp et al., 2005), ist es dringend notwendig, die ethische Argumentation anzuleiten. Da Moderationsmethoden immer auf den Kontext zugeschnitten sein sollten, in dem sie eingesetzt werden, muss auch PROMOD modifiziert werden und auch im ethischen Bereich seine Wirksamkeit unter Beweis stellen. Im folgenden Kapitel wird unter anderem erläutert, wie diese Anleitung inhaltlich gefüllt werden kann (vgl. auch Abschnitte 4.3 und 4.4).

3.5 Zusammenfassung

Die Forschung zur Anleitung von Arbeitsgruppen hat gezeigt, dass verschiedene Methoden Leistungssteigerungen bewirken. Als Ursache dafür kann gelten, dass Gruppenarbeitsprozesse verbessert werden und Koordinationsverluste der Gruppe geschmälert werden bzw. ganz wegfallen. Die Anleitung von Gruppen lässt sich in drei Arten unterteilen – Moderations-, Diskurs- und Gruppenentwicklungstechniken. Für die Gruppenmoderation, die den gesamten Gruppenarbeitsprozess steuert, gibt es keine einheitliche, konkrete Definition, weil die Moderationsmethoden in ihrer Zielsetzung und in ihrem Aufbau, aber auch in einer Reihe anderer Aspekte wie z.B. der Form der Zusammenarbeit der Gruppenmitglieder, sehr unterschiedlich sind. Unterschieden werden können interaktionsformende und interaktionsreduzierende Techniken. Zu letztgenannter Technik gehört z.B. PROMOD (= prozedurale Moderation), eine Technik, die sich durch die Vorgabe klarer Strukturen und die räumliche Trennung der Gruppenmitglieder auszeichnet.

PROMOD hat sich empirisch als wirkungsvoll bei der Leistungssteigerung von Arbeitsgruppen erwiesen, eine Modifikation der Methode mit anschließender Leistungsüberprüfung im ethischen Bereich steht aber noch aus. Dass Ethikkommissionen einer besonderen Anleitung bedürfen ergibt sich aus der Tatsache, dass die ethische Argumentation und Rechtfertigung gelernt sein will, die Mitglieder von Ethikkommissionen aber meist Laien auf dem Gebiet der Ethik sind.

4 Empirische Ethikforschung in der Psychologie

Dieses Kapitel soll in die theoretischen Grundlagen der empirischen Ethikforschung einführen, indem zunächst Begriffsbestimmungen vorgenommen werden, das Verhältnis der Psychologie zur Philosophie sowie das Begründungsproblem in der Ethik beleuchtet werden. Anschließend wird auf ethische Grundpositionen und deren Erfassung in der empirischen Ethikforschung eingegangen. Auf eine Darstellung der Historie der empirischen Ethikforschung wurde bewusst verzichtet, weil dies zu weit führen würde. Hierzu sei z.B. auf Shweder und Haidt (1993) verwiesen.

4.1 Begriffsbestimmungen: Moral und Ethik

Es gibt verschiedene, in ihrem Kern ähnliche Definitionen von Moral, die diese als Gesamt von werthaltigen Überzeugungen von Personen auffasst, die durch die Urteile und Handlungen dieser offenbart werden. So ist Moral „die Gesamtheit moralischer Urteile und Überzeugungen ..., die unser Denken, Fühlen und Handeln in sittlicher Hinsicht normierend beeinflussen“ (Spielthener, 1996, S. 129). Eine andere Definition lautet: „Unter Moral kann man die gesamte Menge der materialen Norm [sic] und Wertvorstellungen verstehen, die durch gesellschaftliche Institutionen, durch Werturteile von Personen und durch Handlungen zur Geltung gebracht werden“ (Vieth, 2006, S. 12). Dabei steht das Wort Normen allgemein für Handlungsregeln, die „sich in Sätzen ausdrücken, in denen gesagt wird, dass man so oder so handeln soll oder muss bzw. das und das nicht tun darf oder kann“ (Tugendhat, 1992, S. 316). Singer (1975) postuliert, dass mindestens drei verschiedene Arten moralischer Regeln unterschieden werden müssen, nämlich fundamentale moralische Regeln wie z.B. die Zehn Gebote, lokale Regeln wie Standards, Bräuche und Traditionen, die verschiedenen Gruppen oder Gemeinschaften eigen sind, und neutrale Normen wie beispielsweise Verkehrsregeln. Moralischen Regeln liegen moralische Prinzipien zugrunde, die allgemeiner, durchgängiger und grundsätzlicher sind als moralische Regeln und im Gegensatz zu diesen unter allen Umständen gelten und keine Ausnahmen zulassen (Singer, 1975).

Neben der Darstellung des Gegenstandes der Moral müssen die mit ihr verbundenen affektiven Bezüge berücksichtigt werden. Es ist ein Problem bei der Definition des Moralischen zu entscheiden, ob zunächst die Affekte oder aber die Gegenstände im Vordergrund stehen müssen (Tugendhat, 2001). Ein Handeln, das moralische Normen verletzt, ruft die moralischen Gefühle Empörung, Groll, Schuld und Scham hervor (Tugendhat, 1992). Der Sinn des Sollens bei Normen ist beim Individuum die innere Sanktion, die sich bei Verletzungen der Normen in Schuldgefühlen und Scham ausdrückt

(Tugendhat, 1992). Diese innere Sanktion (vgl. auch Tugendhat, 1997, S. 60) wird durch das persönliche Gewissen geleistet. Soziologisch betrachtet, d.h. auf gesellschaftlicher Ebene, ist die Funktion der Moral der Einschluss der einzelnen Person in die Gesellschaft, wobei die Moral die Unmöglichkeit der Exklusion durch Verachtung kompensieren muss (Luhmann, 1989). Sozial kann die Verletzung moralischer Normen also mit Verachtung und Tadel sanktioniert werden, moralisches Verhalten kann durch Lob verstärkt werden (Tugendhat, 1992).

Mit Moral beschäftigt sich eine philosophische Disziplin, die Ethik. „Ethik ist ... die Gesamtheit der theoretischen Beschäftigungen mit dem Phänomen der Moral und der moralischen Normen, soweit diese nicht den Charakter empirischer Theorien haben“ (Birnbacher, 1993, S. 45). Eine ausführlichere Definition weist explizit auf die Aufgabe der Ethik hin, nämlich zu erklären und zu rechtfertigen: „Unter Ethik kann man die Theorien und Konzepte verstehen, die in Form von Ethiken zur Erklärung und zur Rechtfertigung materialer Vorstellungen über das Richtige und Gute herangezogen werden. Hierzu gehört auch die Fähigkeit, Implikationen zu materialen Vorstellungen über das Richtige und Gute im Handeln zu erkennen und zu bewerten“ (Vieth, 2006, S. 12). Die Frage nach dem richtigen Handeln – bei Platon in der Frage zugespitzt „Wie soll ich leben?“ (Kobusch, 1996) – trifft eines der Grundprobleme der Ethik (Delius, 1968). Eine ethische Theorie hat dabei drei Aufgaben bzw. muss drei Kriterien erfüllen (Singer, 1975):

- sie soll Gründe ausweisen,
- sie soll kohärent sein (sowohl in sich als auch in ihrem Verhältnis zu anderen anerkannten Vorstellungen) und
- sie soll aufklären, d.h. sie soll für moralische Probleme relevant sein.

In einem Satz ausgedrückt bedeutet dies: „Ethics seeks to find reasoned, consistent, and defensible solutions to moral problems“ (Thatte, 2002, S. 91).

Nach Frankena (1981) gibt es in der Ethik drei Schwerpunkte: deskriptiv-empirische Untersuchungen, normative Ethik sowie Metaethik. Das Verhältnis der drei Bereiche lässt sich folgendermaßen beschreiben: die deskriptiv-empirische Untersuchung basiert auf der normativen Ethik, die durch die Metaethik reflektiert wird (Frankena, 1981). Ziel der deskriptiven Ethik ist es, moralische Phänomene zu beschreiben und zu erklären, keine Urteile zu treffen, sondern Aussagen über moralische Phänomene zu machen (Spielthener, 1996). Ein deskriptives Ethikverständnis kennt keine normativen Gründe, stattdessen nur faktische Ursachen für die Geltung von bestimmten Normen; die Frage nach der richtigen Moral gilt ihr als sinnlos (Vieth, 2006). Ein normatives Ethikverständnis setzt voraus, dass es

möglich ist, für die Geltung von Normen ethische Gründe anzuführen – von normativer Ethik zu sprechen ist insofern redundant, als dass jede Ethik normativ ist (Vieth, 2006). Die Metaethik wiederum fragt nach der Bedeutung der grundlegenden Begriffe von Ethik, den Methoden und Voraussetzungen ethischer Rechtfertigungen, dem Verhältnis verschiedener ethischer Theorien untereinander und dem Verhältnis zwischen Ethik und Moral (Vieth, 2006).

Letzteres, das Verhältnis von Ethik zu Moral, ist schwer festzumachen, zumal der Übergang von der Moral zur normativen Ethik fließend ist (Spielthener, 1996). Ethik und Moral versuchen beide, Urteile zu rechtfertigen, aber nur die Ethik versucht dies auf dem Hintergrund einer ihrerseits gerechtfertigten Theorie (Spielthener, 1996). In diesem Sinne ist die Ethik als „Reflexionstheorie der Moral“ zu bezeichnen (Luhmann, 1989, passim). Sie umfasst jede kognitive Beschreibung, die sich auf die Probleme der Moral einlässt und sie zu reflektieren versucht, und verhindert somit das Paradoxon der moralischen Beurteilung einer Moral (Luhmann, 1989). „Die ethische Theorie, die einfach eine systematisierte Reflexion über Moral ist, entsteht aus dem Versuch, diese Überzeugungen zu koordinieren, zu systematisieren, sie in einen Zusammenhang zueinander zu bringen und in ihnen einen Sinn zu finden.“ (Singer, 1975, S. 28). Die Aufgabe einer ethischen Theorie ist es also, zu erklären – die Gründe auszuweisen – warum bestimmte Arten von Handlungen richtig und andere nicht richtig sind, d.h. was richtige Handlungen richtig und nicht richtige Handlungen nicht richtig macht (Singer, 1975). Ebenso kann die Ethik eine Vermittlungsfunktion übernehmen, etwa „als gesellschaftliche Sprecherin der Moral, aber auch als Übersetzerin gesellschaftlicher Anforderungen der Moral“ (Luhmann, 1989, S. 371). Zusammenfassend kann das Verhältnis der Ethik zur Moral als Quartett von vier eng miteinander zusammenhängenden Aufgaben bestimmt werden (vgl. Birnbacher, 1993, S. 45f.):

- Analyse: Klärung und Rekonstruktion von moralischen Begriffen, Argumentationen und Begründungsverfahren und die Offenlegung impliziter Prämissen und Bedeutungskomponenten mit dem Ziel der Herstellung von Transparenz, Verständlichkeit und Selbstverständlichkeit;
- Ethik dient als Ausgangspunkt für die Kritik moralischer Begriffe, Begründungen, Positionen und Wahrheitsansprüche nach bereichsübergreifenden kognitiven Standards wie Klarheit, Eindeutigkeit, Explizitheit, Konsistenz und Plausibilität;

- Konstruktion: umfasst die Ausformulierung und Begründung eines spezifischen normativen Ansatzes und die Entwicklung spezifischer Lösungsvorschläge für bestimmte moralische Probleme; (und)
- pragmatische Aufgabe: umfasst Fragen der pädagogischen Vermittlung, der praktisch-politischen Umsetzung der vorgeschlagenen Normen sowie Fragen der Motivierung zu einem nonkonformen Verhalten, der zweckdienlichen Sanktionsformen und der möglichen institutionellen Verankerung (multidisziplinär zu lösen).

Luhmann (1989) nennt die Unterscheidung von Moral und Ethik ein historisches Artefakt: sie ist erst möglich, wenn die Gesellschaft hinreichend komplex geworden ist, um ihre eigene Moral zu problematisieren. So kann die Differenzierung zwischen Ethik und Moral in der Regel nicht konsequent durchgehalten werden (Vieth, 2006). Vieth (2006) merkt an, dass Ethik und Moral nicht strikt voneinander getrennt werden dürfen: man kann nicht berechnete moralische Geltungsansprüche erheben, ohne in gewissem Sinne auch eine Vorstellung davon zu haben, wie man sie rechtfertigen kann und wie die Begriffe, Theorien und Konzepte funktionieren, mit denen man sie rechtfertigen würde. Seiner Meinung nach ist moralisches Handeln immer auch (potenziell) reflexiv; die Vorstellung von einer verantwortlich handelnden Person umfasst nicht nur, dass sie richtig oder gut handelt, sondern auch, dass sie weiß, warum sie gut oder richtig handelt.

4.2 Zum Verhältnis von Psychologie und Philosophie

Wie verhalten sich Psychologie und Philosophie zueinander? Die Beantwortung dieser Frage ist für die empirische Ethikforschung der Psychologie wichtig, um auszuloten, wo ihre Aufgaben und Möglichkeiten, aber auch wo ihre Grenzen liegen. In der Regel wird der Philosophie die Theorie, der Psychologie die Empirie zugewiesen. Der Philosoph befasst sich mit der Frage, wie Urteile begründet werden sollten, der Psychologe damit, wie Urteile de facto begründet werden (Spielthener, 1996). Der Hinweis auf einen Grund ist an dieser Stelle allerdings mehrdeutig, denn zum einen kann der Grund eine Erklärung ausdrücken, warum jemand etwas getan hat, zum anderen eine Rechtfertigung, die sich auf die (rationalen) Gründe für eine Handlung bezieht (Spielthener, 1996). Stets ist es jedoch die Rolle der Psychologie, Phänomene wertneutral zu beschreiben und kausal zu erklären (Blickle, 2002). Blasi (1986) sieht es ähnlich: „Der Psychologe hat nicht zu entscheiden, welche Moraldefinition philosophisch gesehen den Vorzug verdient, sondern er hat die jeweils unterschiedliche Art und Weise zu beschreiben, in der Menschen moralische Verpflichtungen

verstehen.“ (S. 61) Und an anderer Stelle sagt er: „Für den Psychologen ist nicht die Frage interessant, was Menschen eigentlich denken oder fühlen sollte, sondern ihn interessiert, was sie tatsächlich denken oder fühlen.“ (S. 65).

In den letzten Jahren haben sowohl Psychologen als auch Philosophen darauf hingewiesen, dass normative Theorien eine Reihe empirischer Elemente enthalten, d.h. viele Ethiken sind als Theorienkomplexe aufzufassen, in denen philosophisch-normative und erfahrungswissenschaftlich-deskriptive Aspekte eng miteinander verwoben sind (Spielthener, 1996). Auch Haimes (2002) kritisiert die Unterscheidung von normativer und deskriptiver Ethik als zu simpel sowie künstlich und merkt an, dass es nicht möglich ist, qualitativ hochwertige Forschung ohne theoretisches Wissen zu betreiben und es ebenso wenig möglich ist, theoretische Behauptungen zu verstehen, wenn man nicht weiß, wie die empirische Alltagswelt funktioniert. Sozialforschern wird ihrer Meinung nach die „Dienstmädchenrolle“ ("handmaiden' role", S. 89) zugewiesen, lediglich Fakten zu liefern, obwohl sie einen wesentlichen Beitrag zum Verständnis von ethischen Problemen und den sozialen Prozessen bei deren Begründung liefern. Spielthener (1996) bezweifelt die Komplementarität von empirischen Wissenschaften und Philosophie bei der Konzipierung und Überprüfung normativer Theorien ebenfalls. Moralische Probleme haben seiner Ansicht nach immer zwei Aspekte: sie betreffen Tatsachenfragen (z.B. die Frage, wie sich eine Handlung auf die Interessen verschiedener Personen auswirkt) und sie haben ein philosophisches Moment (z.B. die Frage, wie man bei der Lösung moralischer Probleme zu zwingenden Schlüssen kommt und damit moralische Fragen in einer rationalen Weise lösen kann). „Man kann daher kein moralisches Problem adäquat lösen, ohne möglichst gründlich auf die Tatsachenfragen einzugehen, und diese sind zu einem großen Teil psychologische Fragen.“ (Spielthener, 1996, S. 261). Die Klärung vieler ethischer Fragen verlangt notwendigerweise die Zusammenarbeit von Philosophen und Sozialwissenschaftlern (vgl. Tugendhat, 1986). Ethikforschung kann ohnehin nicht verhindern, soziale Kommunikation zu sein (Luhmann, 1991). Zusammenfassend ist festzuhalten, dass philosophische und empirische Untersuchungen in der ethischen Forschung wie zwei Seiten einer Medaille scheinen – sie sind voneinander geschieden, bilden aber erst gemeinsam das Ganze; und es ist eines der schwierigen Probleme der Ethik, das genaue Verhältnis dieser Seiten zueinander zu bestimmen (Spielthener, 1996).

Zentrale Fragestellungen, die derzeit in der interdisziplinären Ethikforschung untersucht werden, betreffen daher die Bestimmung des Verhältnisses von empirischer Ethikforschung und ihren normativen Grundlagen, z.B. wie begriffliche Analysen einerseits

und empirische Untersuchungen andererseits in der Konstruktion einer Ethik ineinander greifen, welche Rolle empirische Hypothesen bei der Begründung ethischer Positionen spielen oder welche Funktion empirische Annahmen bei der Anwendung ethischer Prinzipien auf konkrete Entscheidungssituationen haben (Spielthener, 1996). Letztes ist besonders wichtig bei Fragen der angewandten Ethik, bei der Philosophen versuchen, einen Beitrag zur Lösung schwieriger und drängender Probleme zu leisten (Spielthener, 1996) – wie es in Ethikkommissionen der Fall ist.

4.3 Das Begründungsproblem in der Ethik

Ethikkommissionen haben die Aufgabe, die verschiedenen und teilweise einander widersprechenden Gründe darzulegen, aufgrund derer die Entscheidungs- und Verantwortungsträger ihre Entscheidungen fällen (Ricken, 2005), und dabei alle relevanten Güter, Normen und Handlungsoptionen zu reflektieren und abzuwiegen (Siep, 2005). Im Folgenden soll dargelegt werden, warum ethische Begründungen überhaupt gefordert werden, wie Begründungen aussehen sollten und was sich daraus für Ethikkommissionen ableitet.

Die explizite Anerkennung der ethischen und politischen Forderung, dass ethische Ansprüche gegenüber dem rationalen Subjekt legitimiert werden müssen, gehört zu den zentralen Errungenschaften, die sich im Zuge der Aufklärung durchgesetzt haben (Quante, 2003). Die Begründungsfrage wird in einer Zeit wie unserer besonders dringlich, in der verschiedene sich widersprechende Auffassungen von Moral einander gegenüberstehen (Kettner, 2005; Tugendhat, 2001). Und je größer der Wertpluralismus in einer Gesellschaft ist, desto höher ist wiederum der Bedarf an ausformulierten Ethiken und der ethischen Bearbeitung von Problemen (Nassehi, 2005). Ethische Begründungen sind hauptsächlich dann notwendig, wenn eine Handlung eine moralische Regel verletzt, zu verletzen scheint oder es einen anderen Grund gibt anzunehmen, eine Handlung sei nicht richtig (Singer, 1975). Rechtfertigen muss sich auch derjenige, der in einer Weise handelt, von der nicht wünschenswert ist, dass alle so handeln (Singer, 1975). Moralische Normen bedeuten zudem immer auch die Einschränkung von Freiheit (Mackie, 2000), so dass sie begründet werden müssen, wenn sie ihre bindende Kraft nicht verlieren sollen (Tugendhat, 2001). Gerade in Hinblick auf diese Argumente für die Notwendigkeit ethischer Begründungen erschließen sich die Vorteile ethischer Begründung, nämlich (Quante, 2003, S. 144f.):

- eine abgesicherte Basis für unsere ethische Orientierung,
- die Möglichkeit der Begründung ethischer Forderungen gegenüber anderen,

- die Möglichkeit der Zurückweisung des skeptischen Zweifels an der Begründbarkeit ethischer Aussagen und
- die Möglichkeit der Kritik an faktischen ethischen Überzeugungen und Überzeugungssystemen.

Die Vorteile des Begründungsprojekts können dann bewahrt werden, wenn es gelingt, angemessene und erfüllbare Standards für ethische Begründungen zu entwickeln (Quante, 2003). Doch so klar es scheint, dass moralische Urteile begründungsbedürftig sind, so wenig klar ist es doch, wie sie begründet werden können (Tugendhat, 2001). Trotzdem gibt es einige Vorschläge zu möglichen Kriterien. Singer (1975) nennt verschiedene Arten der moralischen Begründung: die Berufung auf analoge Fälle, auf Fakten (z.B. ein Versprechen, was aber voraussetzt, dass man Versprechen halten sollte), auf eine Regel (z.B. ist es falsch, ein Versprechen nicht zu halten), auf die Folgen (z.B. wie die Handlung auf andere wirkt, ob die Folgen wünschenswert sind oder nicht) oder auf ein Prinzip (z.B. das Prinzip der Verallgemeinerung, d.h. was würde passieren, wenn jeder in dieser Weise handeln würde). Die Berufung auf Präzedenzfälle ist eine Form der Berufung auf analoge Fälle, wobei derjenige, der sich darauf beruft, dass eine Handlung für den einen richtig ist, für einen anderen aber nicht, relevante Unterschiede zwischen den beiden Fällen angeben muss (Singer, 1975). Vieth (2006) hebt bei seiner Beschreibung verschiedener Begründungsmodelle den Kohärentismus hervor, der Begründungen nicht wie beim Deduktivismus oder Induktivismus als Einbahnstraße auffasst, sondern als in alle Richtungen verlaufend. Der Kohärentismus als Methode besteht im Sammeln von relevanten Gesichtspunkten, aus denen sich ein neues Gesamtbild herstellen lässt, das nicht notwendig bis ins Letzte überzeugen muss, wohl aber praktische Konflikte reduzieren hilft. Er ist eng verknüpft mit dem Modell der intuitiv-deliberativen Ethikberatung auf der Suche nach ethischer Orientierung. „Begründung ist also ... nicht mehr ein abstrakt-fundamentarisches Abhängigmachen, sondern ein konkretes In-Den-Zusammenhang-Bringen“ (Vieth, 2006, S. 50), es setzt weniger auf logische Schlüssigkeit von Vorstellungen, sondern auf „Stimmigkeit im Sinne einer Erfahrungsqualität“ (S. 51). Es gibt verschiedene Varianten der Kohärenz, die im Kohärentismus zusammengebracht werden (für eine ausführlichere Darstellung siehe Vieth, 2006, S. 51f.), die

- inferenzielle Kohärenz (das, was schlüssig erscheint, sind Sätze oder Propositionen, die sich aus Prämissen ergeben),
- die explanatorische Kohärenz (setzt Werturteile in ein Passungsverhältnis zu Erklärungen),

- die deliberative Kohärenz (betrifft die Qualität des Zusammenhangs zwischen Handlungen und Zielen von Handlungen),
- die analogische Kohärenz (Form der Beurteilung von Erfahrungen in Hinsicht auf andere Erfahrungen) und die
- perzeptive Kohärenz (besondere Art der Stimmigkeit evaluativer Erfahrung).

Bei dem Versuch, moralische Aussagen zu begründen, muss man immer auch prüfen, wie gut konkurrierende moralische Ausführungen begründet sind – es gehört notwendig zum Wesen des Begründungsprojekts, auch nach der Qualität der vorgelegten Begründungen zu fragen (Quante, 2003). In der Angewandten Ethik – die sich mit angewandten Fragen beschäftigt (vgl. Nida-Rümelin, 1996) und insbesondere ihre Urteile und Argumente aus der Betrachtung und Analyse von Situationen nimmt (Vieth, 2006) – wird nicht verlangt, dass sich Urteile auf zweifelsfreie Gründe stützen, es reichen vielmehr gute Gründe aus (Quante, 2003).

Kritisch anzumerken ist, dass auch Bewertungskriterien als subjektives Element gesehen werden können, das sich zu Bewertungen in ähnlicher Weise verhält wie Meinungen zu Fakten (Boos & Sassenberg, 2001). Obwohl nach der Lehre der kognitivistischen Ethik Werturteile intersubjektiv begründet werden können (Vieth, 2006), lassen sich moralische Regeln nicht in einem absoluten Sinn begründen (Tugendhat, 1997). Subjektive Elemente werden immer bestehen. Letztlich bleibt die ethische Praxis auch deshalb eine riskante Angelegenheit, weil es im Prinzip immer möglich ist, dass von ethischen Prinzipien und Werturteilen ausgegangen wird, die sich später als unangemessen herausstellen (Quante, 2003).

Eine weitere Betrachtung neben dieser Beschreibung von strukturellen Kriterien für ethische Begründungen umfasst, was ethische Begründungen inhaltlich leisten sollen. Ausgangspunkt für diese Überlegungen sind, dass dem Wertepluralismus unserer Gesellschaft Rechnung getragen werden muss. Diese moralische Diversität beschreiben Haidt, Rosenberg und Hom (2003) als Zustand einer Gruppe, in der verschiedene Ideen von Richtig und Falsch repräsentiert sind und es keinen Konsens gibt, auf welche moralischen Werte (und ethischen Prinzipien) sich bezogen werden sollte. In der Philosophie gibt es verschiedene ethische Prinzipien – Welchem sollte bei ethischen Begründungen der Vorzug gegeben werden? Einige neuere Autoren sprechen sich dafür aus, verschiedene ethische Grundprinzipien nebeneinander zu berücksichtigen, z.B. Scanlon (1999):

My account of the morality of right and wrong is not a form of relativism,
but it allows for considerable variability of what is morally required, both

because a variety of requirements can be justified within my account of what we owe to each other, and because of the plurality of values that morality in the broader sense can include. I argue that this is as much variability as a reasonable relativist could require. (S. 9)

Scanlon (1999) erläutert dazu, dass moralischer Relativismus, wie er ihn versteht, nicht von einem einzigen ultimativen Standard für die moralische Bewertung einer Handlung für alle Handelnden ausgeht, sondern von vielen Standards und Idealen. „According to relativism, moral appraisals of actions, insofar they are to make sense and be defensible, must be understood not as judgments about what is right and wrong absolutely, but about what is right or wrong relative to the particular standards that are made relevant by the context of the action in question, or by the context of the judgment itself.” (Scanlon, 1999, S. 329). Wenn es Unstimmigkeiten mit anderen gibt, muss seiner Ansicht nach die erste Frage lauten: Falls es gute Gründe für andere Moralkonzepte gibt, können wir sie respektieren, ohne sie zu unserem Konzept zu machen? Dabei kommt es vor allem auf eine Analyse an, wie weit diese Konzepte überlappen oder sich annähern. Auch Ricken (2003) fordert, dass ein Handelnder bei seiner Begründung alle für seine Entscheidung relevanten Gesichtspunkte berücksichtigt, dabei einen überparteilichen Standpunkt einnimmt und die von seiner tangierten Güter und Ziele der anderen ebenso wie seine eigenen berücksichtigt.

Ethikkommissionen sind ein idealer Ort für die Rechtfertigung moralischer Positionen, denn Rechtfertigung von Normen bedeutet wesentlich kommunikative Gelegenheit (Habermas, 1983a). Wenn sich moderne Gesellschaften durch einen Pluralismus moralischer Gesichtspunkte und Überzeugungen kennzeichnen lassen, dann wäre es auch angemessen, wenn Ethikkommissionen diesen Pluralismus in ihren Diskussionen reflektieren und in ihren Ergebnissen zum Ausdruck bringen (Ach, 2005). Der Vorteil der Errichtung einer Ethikkommission liegt deshalb auch darin begründet, dass im Rahmen des Entscheidungsprozesses möglichst viele verschiedene Perspektiven miteinbezogen werden können (Ach, 2005). In Ethikkommissionen werden hauptsächlich angewandte Fragen diskutiert – und gerade in der Angewandten Ethik wird vorausgesetzt, dass die Ethik als Theorie des Richtigen und Guten mit dem Wert des Pluralismus vereinbar sein muss (Vieth, 2006). Die Berücksichtigungen einer Vielzahl von ethischen Positionen kann auch aus rein praktischen Erwägungen sinnvoll sein. Wenn eine Ethikkommission ihre Intention zu erkennen gibt, eine Vielfalt von Überzeugungen bei ihren Überlegungen zu berücksichtigen, so könnte sie jenem Misstrauen begegnen, das ihr als einem Expertengremium

entgegengebracht wird (Kuhlmann, 2002), und die Vorwürfe entkräften, parteiisch zu sein (Schönecker, 2005).

4.4 Ethische Grundpositionen

Die Erkenntnis, dass es verschiedene ethische Positionen gibt, mit denen Menschen ihr Handeln rechtfertigen, ist auch in der Psychologie nicht neu (vgl. Sharp, 1898). Selbst wenn zwei Personen dieselbe Entscheidung treffen, können sie verschiedene Gründe für diese angeben oder verschiedenen Gründen ein unterschiedliches Gewicht beimessen (Singer, 1975). "... There are major individual differences in 'ought' judgments that reflect moral philosophies and ... these differences determine how people will weigh (or fail to weigh) costs and benefits..." (Schlenker & Forsyth, 1977, S. 293). Die angesprochenen philosophischen Positionen bei der Rechtfertigung von Handlungen wurden und werden in der empirischen Ethikforschung der Psychologie aufgegriffen. Manchen empirischen Theorien wie die von Kohlberg (1958) setzen sogar die Geltung einer normativen Theorie voraus (Habermas, 1983b).

Ethisches Rechtfertigen kann parallel zum Attributionsbegriff begriffsanalytisch differenziert werden (vgl. Witte & Doll, 1995, S. 101f.):

- 1) Es gibt Handlungen einer Person A: H_A .
- 2) Es gibt ethische Grundpositionen für diese Person, die zur Bewertung einer (eigenen oder fremden) Handlung herangezogen werden: E_i .
- 3) Es gibt die Bewertung einer Handlung, die auf der Verbindung von ethischen Grundpositionen mit einer Handlung beruht: $R(H_A, E_i)$.
- 4) Es gibt eine Differenzierung der Bewertung nach der Bedeutsamkeit der ethischen Grundpositionen für die Bewertung der Handlung: $B_i[R(H_A, E_i)]$.
- 5) Es gibt die Rechtfertigung einer Handlung als gut oder böse, als richtig oder falsch: $RG(B_i[R(H_A, E_i)])$.
- 6) Der Begriff der präskriptiven Attribution (PRÄTT) ist damit ein Quintupel:
 $PRÄTT = \{H_A; E_i; R(H_A, E_i); B_i[R(H_A, E_i)]; RG(B_i[R(H_A, E_i)])\}$.

In diesem Sinne ist der hier aufgegriffene Zugang zur empirischen Ethikforschung aus sozialpsychologischer Perspektive als präskriptive Attributionsforschung zu charakterisieren. Personen rechtfertigen eigene oder fremde Handlungen, indem sie sich auf ethische Grundpositionen beziehen. Nach Witte und Doll (1995) gibt die große Bedeutung der Attributionsforschung auf dem Gebiet sozialer Kognitionen Hinweise darauf, welche Rolle die Ethikforschung für die sozialpsychologische Werteforschung haben kann.

Welche ethischen Positionen sollten in die Forschung einbezogen werden? In der angelsächsischen Ethik der letzten Jahrzehnte war es üblich, moderne Moralsysteme, die von einem einheitlichen Prinzip ausgehen, in deontologische (von griechisch *déon* = Pflicht) und teleologische (von griechisch *télos* = Zweck) zu unterscheiden (Tugendhat, 1997). Diese Unterteilung lässt sich auch in ähnlicher Weise in empirischen Studien wieder finden. Zum Beispiel teilten Tsalikis und Fritzsche (1989) bei ihrer Sichtung von Literatur, die auf Wirtschaftsethik fokussiert, diese Literatur in drei große Theoriebereiche ein: teleologische Theorien (denen sie Egoismus und Utilitarismus zuordnen), deontologische Theorien mit einer Regel (z.B. Kants kategorische Imperative, die „goldene Regel“) sowie Theorien, die aus mehreren Regeln zusammengesetzt sind (z.B. Rawls (1971) Theorie der Gerechtigkeit). Auch bei theoretischen Überlegungen spielen vergleichbare Einordnungen normativer Positionen eine Rolle. Beispielsweise bezieht sich Donaghy (2001) bei seinen Überlegungen, welche Positionen in der Bioethik-Debatte relevant sein sollten, auf zweckorientierte Positionen (*end-oriented reasoning*), zu denen der Utilitarismus zählt, und handlungsorientierte Positionen (*act-oriented reasoning*), die der Pflichtenethik nahe stehen.

Um untersuchen zu können, welche ethischen Positionen welche Relevanz für Personen in einer gegebenen Situation haben, wurden Messverfahren entwickelt, die die grundlegenden philosophischen Positionen für die empirische Forschung aufgreifen. Reidenbach und Robin (1988; 1990) entwickelten für den Bereich Wirtschaftsethik ein Messverfahren mit den Skalen Gerechtigkeit, Relativismus, Egoismus, Utilitarismus und Deontologie. Diese Skalen wurden von anderen Autoren aufgegriffen (z.B. Tsalikis & Ortiz-Buonafina, 1990), spielten aber (soweit der Autorin bekannt ist) nur bei Untersuchungen im wirtschaftlichen Umfeld eine Rolle. Größeren Einfluss hatte das Messverfahren zu ethischen Positionen der Forschergruppe um Forsyth. Schlenker und Forsyth (1977) entwickelten in einer explorativen Studie ein Messverfahren mit den Positionen Teleologie, Deontologie und Skeptizismus. Später entwickelte Forsyth (1980) auf diesen aufbauend eine Taxonomie mit den Achsen Relativismus und Idealismus, denen je nach Ausprägung (hoch oder niedrig) vier Ideologietypen bzw. ethische Positionen zugeordnet wurden (vgl. Forsyth, 1980, S. 176). Ausgangspunkt waren persönlichkeits-theoretische Überlegungen, nach denen jede Person anhand ihrer bevorzugten ethischen Ideologie bzw. Position klassifiziert werden kann und diese Klassifikation Vorhersagekraft für die moralischen Entscheidungen dieser Person besitzt. Die Taxonomie war Grundlage für den *Ethics Position Questionnaire* (EPQ), der mehrfach erfolgreich angewandt wurde (z.B. Forsyth, 1981, 1985, 1992; Forsyth & Berger, 1982; Forsyth & Nye, 1990; Forsyth & Pope, 1984; Singhapakdi, 2004).

Die Vorteile der beschriebenen Typologie liegen darin, dass die vier Ideologien mit den hauptsächlich philosophischen Schulen moralischen Denkens ebenso übereinstimmen wie mit den Ideologien „naiver“ Philosophen, was empirisch gezeigt werden konnte (Forsyth, 1980). Diese Vorteile greifen auch Witte und Doll (1995) in ihrer Taxonomie von vier ethischen Grundpositionen wieder auf, die ebenfalls empirisch ermittelt wurden (Tabelle 3). Die gängige Unterteilung in Zweck- und Pflichtethiken wird ebenso angewandt wie eine Unterteilung nach persönlichem oder allgemeinem Beurteilungsbezug.

Tabelle 3. *Taxonomie der vier ethischen Grundpositionen nach Witte und Doll (1995)*

| Beurteilungsbezug | Beurteilungsgegenstand | |
|-------------------|---|--|
| | Zweck | Pflicht |
| persönlich | Hedonismus (Ich achte darauf, wie es mir persönlich ergeht.) | Intuitionismus (Ich bin sicher, dass diese Handlung angemessen ist.) |
| | Utilitarismus (Man muss nach meiner Meinung die Konsequenzen einer Handlung für alle beachten.) | Deontologie (Es kommt meiner Meinung nach auf allgemeingültige Prinzipien als Richtschnur für unsere Handlungen an.) |

Allerdings wird im zugehörigen Fragebogen zu ethischen Grundpositionen nicht nach der generellen Zustimmung zu einer Aussage gefragt, wie es im EPQ der Fall ist (z.B. Zustimmung zu der Aussage „Man sollte niemals eine andere Person psychisch oder physisch verletzen“ (vgl. Forsyth, 1980, S. 220)). Vielmehr wird nach der Wichtigkeit von Aussagen, die sich auf einzelne ethische Positionen beziehen, in Hinblick auf eine getroffene Entscheidung oder ein spezielles ethisches Problem gefragt (z.B. für den Hedonismus: „Ich muss mit mir zufrieden sein.“, wobei die Bedeutsamkeit dieses Gesichtspunktes für die Rechtfertigung einer vorher beschriebenen Handlung auf einer fünfstufigen Skala abzutragen ist). Dadurch wird dem Umstand Rechnung getragen, dass Personen in ihre Rechtfertigungen verschiedene ethische Positionen einbeziehen, diesen aber unterschiedliche Wichtigkeitseinschätzungen zukommen lassen. Es geht also nicht um die Ermittlung von Persönlichkeitstypen (vgl. dazu auch Aquino & Reed, 2002; Reed & Aquino, 2003), sondern um Rechtfertigungen, die unter anderem von äußeren Umständen abhängig sind. So hat sich gezeigt, dass die Art der Rechtfertigung mit sozialer Identität (Gollenia, 1999), mit der Kultur (Maeng, 1995) und Berufzugehörigkeit (Hackel, 1995) sowie mit den Eigenschaften der Urteilsobjekte (individuelle, interpersonelle, soziale Handlungen) (Witte & Doll, 1995) variieren. Zudem hat die Rechtfertigung mittels mehrerer ethischer Grundpositionen den

Vorteil, dass die Schwächen jeder einzelnen Position ausgeglichen werden (Donaghy, 2001; Witte & Doll, 1995).

Im Folgenden soll jede der vier ethischen Positionen kurz erläutert werden. Der danach folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage, welche Probleme bei der Erfassung ethischer Positionen auftauchen können.

Hedonismus. Der Hedonismus geht auf Aristippos aus Kyrene d. Ä. (435-355 v. Chr.) zurück, der annahm, dass etwas gut ist, wenn es sinnliche Lust bringt (Hirschberger, 1980). Das Problem des Hedonismus ist, dass Epikur keine Kategorisierung der Arten von Lust vorgenommen hat, insbesondere des Unterschiedes der sinnlichen und geistigen Lust. Gewöhnlich wird Lust oder Glück im hedonistischen Sinn als Übergewicht von Lebensfreude (*pleasure*) über Schmerz verstanden (Mackie, 2000). Feldman (1997) beantwortet die Frage, was eine Theorie zu einer Form des Hedonismus macht, so: „The crucial fact is that according to every form of hedonism, the intrinsically good basics are attributions of some sort of pleasure to someone...“ (S. 122). Wichtig ist, dass der Hedonismus nicht mit Egoismus verwechselt wird und als unmoralisch abgetan wird; er besagt vielmehr, dass Normen und Regeln nicht gegen das Glück des einzelnen durchgesetzt werden dürfen, weil sich letztlich die Gesamtheit aus einzelnen Personen zusammensetzt (Witte & Doll, 1995). Wenn man Handlungen finden kann, die das Glücksgefühl des einzelnen erhöhen, ohne gleichzeitig anderen zu schaden, dann ist der Hedonismus ein wichtiger Gesichtspunkt bei der Rechtfertigung von Handlungen (Witte & Doll, 1995). Mackie (2000) merkt dazu ganz pragmatisch an: „Wieso sind alle Formen der Moral, die ein universales Wohlwollen fordern, undurchführbar? Vor allen Dingen deswegen, weil das Eigeninteresse oder ... die Selbstliebe ein unausrottbares Element der menschlichen Natur darstellt.“ (S. 167).

Utilitarismus. Nach Tugendhat (1997) tauchte das Prinzip Utilitarismus zuerst bei F. Hutcheson in seiner 1725 erschienen Abhandlung *An inquiry concerning the original of our ideas of virtue or moral good* auf, woher auch die Formulierung „diejenige Handlung ist die beste, die das größte Glück für die größte Zahl herbeiführt“ stammt. Der Utilitarismus ist neben dem Kantianismus das einzige nicht auf transzendente Prämissen zurückgehende ethische Konzept, das einen großen Einfluss in der Moderne gehabt hat und insbesondere in der englischen Ethik seit ca. 1800 weitgehend beherrschend war (Tugendhat, 1997). Der Utilitarismus gehört zu den teleologischen Ethiken und beurteilt eine Handlung nach ihrer Möglichkeit, einen bestimmten Zweck zu erfüllen, wobei die Konsequenzen der Handlung für alle von ihr Betroffenen betrachtet werden. Der Utilitarismus ist durch eine weite Verzweigung verwandter Ansätze gekennzeichnet, die unterschiedliche Vorgehensweisen

einschließen (z.B. Akt- vs. Regelutilitarismus), die die Grenze bei den Betroffenen verschiedenartig ziehen (z.B. nur Menschen vs. fühlende Wesen insgesamt) oder auch verschiedene Stufen der Konkretisierung aufweisen (z.B. allgemeine Normen vs. Einzelfallbeurteilungen) (vgl. z.B. Birnbacher, 1993; Mackie, 2000; Singer, 1975; Tugendhat, 1997). Dem Utilitarismus werden diverse Schwächen vorgeworfen bis zu dem Vorwurf, eine „Ethik der Illusionen“ zu sein (Mackie, 2000, S. 163), die letztlich nicht anwendbar sei. Das Prinzip des Utilitarismus hat seine Begrenzung vor allem in deontologischen Positionen, denn es ignoriert, ob eine Handlung an sich richtig oder falsch ist (Tsalikis & Fritzsche, 1989; Witte & Doll, 1995).

Intuitionismus. Der Intuitionismus ist bei den Pflichtethiken angesiedelt, weil er zum einen auf die Verpflichtung einer Person gegenüber sich selbst verweist, zum anderen auf allgemeinen Regeln, Werten und Normen basiert. Er lässt sich beschreiben als „the sudden appearance in consciousness of a moral judgment, including an affective valence (good-bad, like-dislike), without any conscious awareness of having gone through steps of search, weighing evidence, or inferring conclusion“ (Haidt, 2001, S. 818). Er geht zurück auf schnelle kognitive Prozesse, die automatisch ablaufen (Shweder & Haidt, 1993). Gestritten wird darüber, ob Urteile spontan gebildet werden (Haidt, 2001, 2003) oder Personen auf ethische Überzeugungen zurückgreifen, die sie bereits ausgebildet hatten (Pizarro, 2000; Pizarro & Bloom, 2003). Der Intuitionismus gibt zudem einer nicht weiter zu rechtfertigenden Überzeugung Raum, die das zumindest vorläufige Ende einer Argumentationskette bildet und somit einen unendlichen Regress abwehrt (Witte & Doll, 1995), was ihn zu einem wichtigen Grundsatz bei der Rechtfertigung von Handlungen macht (Rawls, 1971). Von anderer Seite wird er als implausibel bezeichnet, sein Verdienst aber ebenfalls darin gesehen, dass er offen formuliert, was andere ethische Positionen verschleiern, nämlich dass letztlich jedes scheinbar objektive Prinzip an eine Grenze stößt, ab der es nicht weiter zu rechtfertigen ist (Mackie, 2000).

Deontologie. Die Deontologie rückt die Übereinstimmung einer Handlung mit moralischen Werten in das Zentrum ihrer Lehre (Witte & Doll, 1995). „Deontologische Theorien bestreiten, was teleologische behaupten. ... Sie behaupten stattdessen, dass es ... auch andere Gesichtspunkte gibt [außer den Konsequenzen einer Handlung, Anm. d. Verf.], welche eine Handlung oder Regel zu einer richtigen oder pflichtgemäßen machen ...: gewisse Eigenschaften der Handlung selbst, abgesehen von den Werten die sie schafft, etwa dass sie ein Versprechen erfüllt, der Gerechtigkeit genügt oder dem Staat geboten ist.“ (Frankena, 1981, S. 33f.) Sie ist die Lehre vom Sollen und hat als charakteristisches Merkmal unter

anderem den moralisch relevanten Unterschied zwischen dem intentionalen Herbeiführen und dem bloßen Geschehen-lassen von Ereignissen (Werner, 1997). Kants kategorischer Imperativ ist eine klassische Position der Deontologie. Die Grenze der Deontologie liegt darin, dass dieses Prinzip die Konsequenzen einer Handlung nicht beachtet. Dies kann fatale Folgen haben, etwa wenn jemand einem Diktator den Aufenthalt einer Widerstandsgruppe verrät, weil er nicht gegen das Gebot, immer die Wahrheit zu sagen, verstoßen möchte (Witte & Doll, 1995).

Probleme bei der Erfassung ethischer Positionen. Die auf die Attributionstheorie bezogene Kritik, dass Personen Schlussfolgerungen erst auf Nachfrage hin anstellen (Smith & Miller, 1983), kann auch auf Rechtfertigungen bezogen werden: Personen rechtfertigen ihre Handlungen nicht von allein und „konstruieren“ Rechtfertigungen nur unter Druck von außen (Haidt, 2003). Somit würden die geäußerten Rechtfertigungen von Personen eventuell nicht mit dem übereinstimmen, was ihre Handlungen tatsächlich beeinflusst hat (vgl. Kunda, 1990; Nisbett & Wilson, 1977). Dagegen kann eingewendet werden, dass wie in der Attributionstheorie (vgl. Weiner, 1985) auch in der empirischen Ethikforschung eine Reihe wenig reaktiver Forschungsmethoden entwickelt wurden. Ethische Grundpositionen wurden mit ganz verschiedenen Methoden aufgespürt, die nicht immer auf Äußerungen von Personen angewiesen sind (vgl. Witte, Aßmann, & Lecher, 1995; Witte & Doll, 1995). Außerdem ist umstritten, ob Personen gemeinhin nicht über ethische Probleme nachdenken. Pizarro und Bloom (2003) sehen das Problem eher in alltagsfernen moralischen Dilemmata, die Versuchspersonen in Untersuchungen dargeboten werden. Sie sind überzeugt davon, dass Personen aktiv überlegen und argumentieren, wenn sie mit realistischen moralischen Dilemmata konfrontiert werden.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft das Auseinanderfallen von Handlung und moralischem Anspruch einer Person. Handlungen kovariieren eher mit moralischen Affekten als mit kognitiven Erklärungen, die ohnehin verzerrt sein können (Haidt, 2001). Dies kann verschiedene Gründe haben, z.B. moralische Überheblichkeit – Personen stellen sich gern als moralischer dar als sie es sind (Batson, Thompson, & Chen, 2002) –, eine falsche Wahrnehmung der eigenen Moralität (Tenbrunsel, 1998) oder ein persönliches moralisches Gleichgewichtsmodell, bei dem eine Person innerhalb einer gegebenen Zeitspanne für sich selbst ein moralisches Gleichgewicht auf der Basis aller für sie moralisch relevanten Handlungen kalkuliert (Nisan, 1991). Ebenso ist zu bedenken, dass das Nachdenken über die Gründe für eine Handlung die Bewertung einer Handlung ändern kann – zumindest vorübergehend (Boosveld & Koomen, 1996). Die mögliche Nichtübereinstimmung zwischen

Affekt, Kognition und Handlung einer Person ist ein gesondertes Forschungsproblem. Trotzdem sollte bei der Erfassung ethischer Grundpositionen darauf geachtet werden, inwiefern sie zu der Handlung passen, auf die sich beziehen. Auch bei der Interpretation der Ergebnisse zu ethischen Grundpositionen sollte Vorsicht walten, wenn die Nennung spezifischer ethischer Positionen mit bestimmten Entscheidungen verknüpft wird oder von speziellen Rechtfertigungsmustern auf zukünftiges Verhalten geschlossen wird. Ein positives Ergebnis ist, dass die Taxonomie von Forsyth (1980) nicht mit sozialer Erwünschtheit korreliert. Daraus kann abgeleitet werden, dass dies mit hoher Wahrscheinlichkeit auch auf verwandte Taxonomien wie die von Witte und Doll (1995) zutrifft.

Neben Überlegungen, welche Aussagen sich aus genannten Rechtfertigungen für Handlungen ableiten lassen und welche nicht, muss berücksichtigt werden, wie ethische Positionen definiert werden – besonders dann, wenn verschiedene Forschungsergebnisse miteinander verglichen werden sollen. Zum Beispiel definierten DeConinck und Lewis (1997) in einer wirtschaftsethischen Untersuchung das Ziel teleologischer Ethik als „greatest gain in the long-term“ (S. 499). Diese Wahl der Zeitperspektive ist aber willkürlich und nicht zwingend zur Definition von Teleologie gehörig.

Die Erfassung ethischer Grundpositionen ist nicht unproblematisch. Doch trotz einiger Punkte, die es bei der empirischen Ethikforschung zu bedenken gilt, ist der Gewinn der Forschung sicher ungleich größer. Wenn sich der Forscher der Fallstricke bei seiner Forschung bewusst ist, kann er angemessen auf diese zu reagieren versuchen.

4.5 Zusammenfassung

Wenn empirische Ethikforschung betrieben werden soll, muss zunächst definiert werden, was unter Ethik in Abgrenzung zur Moral zu verstehen ist. Moral und Ethik versuchen beide, Handlungen und Urteile zu begründen, aber nur die Ethik versucht dies auf dem Hintergrund einer ihrerseits gerechtfertigten Theorie. Ethik reflektiert die Moral – wobei der Übergang von Moral zu Ethik fließend ist.

Die Philosophie liefert die theoretischen Hintergründe für die empirische Ethikforschung. Die klassische Unterteilung in Theorie und Empirie ist allerdings umstritten – auch sozialwissenschaftliche Ethikforschung kann mehr leisten, als bloß Faktenlieferant zu sein. Immer stellt sich dabei die Frage, wie ethische Positionen begründet werden und welchen Kriterien Begründungen genügen müssen, um als „gute Gründe“ Anerkennung zu finden. Diese Kriterien hängen auch davon ab, in welchem Rahmen sie zum Einsatz kommen.

Wegen des Wertpluralismus unserer Gesellschaft, aber auch, weil jedes ethische Prinzip seine Grenze hat, sollte eine Handlung oder ein Urteil anhand mehrerer ethischer Positionen begründet werden. Empirisch ließen sich die Positionen Hedonismus, Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie nachweisen. Es hat sich herausgestellt, dass Personen alle vier ethischen Grundpositionen in ihre Rechtfertigungen einbeziehen und ihnen je nach Problemlage, Kultur, sozialer Identität oder Berufzugehörigkeit unterschiedliche Wichtigkeit zuordnen.

5 Methoden- und Kriterienentwicklung zur Moderation sowie deren Leistungsbeurteilung

5.1 Zielsetzung

Wie in Kapitel 1 erläutert, korrespondiert die wachsende Bedeutung von Ethikkommissionen nicht mit dem Wissen um deren tatsächliche Leistung. Bisher gibt es kaum empirische Untersuchungen zu Ethikkommissionen und der Güte ihrer Ergebnisse, die Kriterienentwicklung zur Evaluation der erbrachten Leistungen steckt allenfalls in den Kinderschuhen. Wird die Arbeit von Ethikkommissionen als komplexe Gruppenleistung betrachtet, kann aufgrund sozialpsychologischer Erkenntnisse aus der Gruppenforschung angenommen werden, dass die Leistung von Ethikkommissionen unter ihrem Potenzial bleibt (vgl. Kapitel 2). Als erfolgreich für eine Leistungssteigerung hat sich die Anleitung von Gruppen erwiesen (vgl. Kapitel 3). Die Strukturierung des gesamten Gruppenprozesses, wie sie zum Beispiel die Moderationsmethode PROMOD leistet, entlastet die Gruppenmitglieder von der Aufgabe, ihr Vorgehen zu planen, und vermeidet somit Koordinationsverluste, die die Gruppenleistung schmälern. **Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, eine Moderationsmethode zu entwickeln und zu evaluieren, die auf die Tätigkeit von Ethikkommissionen zugeschnitten ist und deren Effizienz steigert.**

Die Moderationsmethode PROMOD hat sich in verschiedenen Kontexten als erfolgreich und gegenüber anderen Methoden als überlegen gezeigt. Daher soll ihre grundlegenden Prinzipien in dieser Arbeit Verwendung finden. Die Herausforderung liegt an dieser Stelle bei ihrer Modifikation, denn PROMOD kann nicht eins zu eins bei der Arbeit von Ethikkommissionen angewandt werden. Die Besonderheit von Ethikkommissionen liegt darin, dass sie zwei Typen von Argumentationen berücksichtigen müssen: theoretische und praktische (Kienpointner, 1992). Theoretische Argumentationen liefern Erklärungen und Prognosen von Ereignissen auf Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse und sind an Wahrheitskriterien orientiert. Praktische Argumentationen hingegen rechtfertigen Handlungen und schreiben sie vor. Damit ähnelt die Arbeit von Ethikkommissionen der Technikfolgenabschätzung, die ebenfalls eine Kombination aus wissenschaftlicher und praktischer Argumentation ist, die sowohl wahrheits- als auch normorientiert geführt werden muss (Witte, 1991). Im Gegensatz zur Technikfolgenabschätzung stehen bei den von Ethikkommissionen erörterten Fragen weniger neue Technologien und deren mögliche Konsequenzen als vielmehr drängende ethische Probleme im Fokus. Wenn

Ethikkommissionen angeleitet werden sollen, dann muss neben der theoretischen auch auf die praktische Argumentation Bezug genommen werden. Die Ausgestaltung der Moderationsmethode kann sich hierbei an den Erkenntnissen der empirischen Ethikforschung in der Psychologie orientieren (vgl. Kapitel 4). **Das durch die Moderation der Ethikkommission zu erreichende Ziel ist eine durchdachte und ausgewogene Rechtfertigung der Kommissionsentscheidung mit geringer Wertnormierung durch die Gruppe, d.h. das Führen einer fundierten Wertedebatte, die nicht bereits durch die individuell gefällte Entscheidung festgelegt ist.** Diese Art der Diskussion ist aus der Forschung zum *choice-shift* oder Risikoschub bekannt, wo vorwiegend die Argumente vorgebracht werden, die die Wahl eines Risikoniveaus unterstützen (Witte, 1979; Witte & Lutz, 1982).

Ethikkommissionen befassen sich mit der spezifisch ethischen Seite von Problemen, woraus sich für die Beurteilung der Arbeit von Ethikkommissionen eine Schwierigkeit ergibt: Die Problemlösung bzw. abgegebene Empfehlung kann nicht im Sinne von richtig oder falsch beurteilt werden. Evaluationskriterien müssen dies berücksichtigen. **In Zusammenhang mit der Evaluation der zu entwickelnden Moderationsmethode ist es Ziel dieser Untersuchung, Kriterien zur Leistungsbeurteilung von Ethikkommissionen aufzustellen und anzuwenden.** Ihre Anwendung ist zugleich ein erster Test auf ihre Praxistauglichkeit, denn die meisten Vorschläge zur Leistungsüberprüfung von Ethikkommissionen wurden bisher nicht operationalisiert. An dieser Stelle könnte die Forschung zu Ethikkommissionen durch praktisch erprobte Evaluationskriterien wesentlich erweitert werden.

Die zu entwickelnde Moderationsmethode und die Evaluationskriterien sollen ganz allgemein auf Ethikkommissionen anwendbar sein. Wie oben erörtert, sind Ethikkommissionen in vielen Punkten sehr unterschiedlich. Hier soll von dem ausgegangen werden, das allen Ethikkommissionen gemein ist: der Diskussionsprozess im Allgemeinen und das Auffinden möglichst guter Gründe für eine getroffene Entscheidung im Speziellen. Die vorliegende Untersuchung ist als erster Schritt zur Anleitung und Evaluation von Ethikkommissionen zu verstehen. Spezifikationen für Ethikkommissionen, die in einem besonderen institutionellen Kontext und an den sich in diesem Kontext ergebenden ethischen Problemen arbeiten wie z.B. klinische Ethikkommissionen, müssten in einem zweiten Schritt erarbeitet und in weiteren Untersuchungen getestet werden. An dieser Stelle geht es um die Schaffung des notwendigen Grundlagenwissens, bevor die Moderationsmethode und die Evaluationskriterien – sollten sie sich als erfolgreich erweisen – „im Feld“ Anwendung finden können.

5.2 Beschreibung der abhängigen Variablen

Explizit wird in der Untersuchung getestet, ob die Prozesse und Ergebnisse einer Ethikkommission mit oder ohne Moderation besser sind. Implizit werden hingegen drei unabhängige Variablen variiert: der Interaktionsmodus (direkter Kontakt der Gruppenmitglieder untereinander versus kein direkter Kontakt), der Kommunikationsmodus (mündlich versus schriftlich) und der Moderationsstatus (nicht-moderiert versus moderiert). Es wären also $2 \times 2 \times 2 = 8$ Bedingungsvariationen realisierbar, von denen aber nur die theoretisch leistungsstärkste Variante gegen eine konträre Variante getestet wurde (vgl. Witte & Sack, 1999). Es handelt sich also um einen Extremgruppenvergleich, bei dem eine moderierte Gruppe (kein direkter Kontakt der Gruppenmitglieder, schriftliche Kommunikation, Moderation) getestet wird gegen eine sogenannte Realgruppe (direkter Kontakt der Gruppenmitglieder, mündliche Kommunikation, keine Moderation). Genau erstere Gruppe hatte sich bei Witte und Sack (1999, S. 152) nach dem Duncan-Test als am leistungsstärksten erwiesen. Ferner war der Haupteffekt der Moderation (strukturierte Anleitung zur Bearbeitung des Problems) allein signifikant geworden, deshalb wurde einzig dieser Unterschied überprüft und nicht noch zusätzlich die direkte oder indirekte sowie mündliche oder schriftliche Kommunikation. Es war diese Form der Moderation, die den Effekt bei Witte und Sack (1999) erzeugt hatte. Folglich sind die anderen unabhängigen Variablen bei dieser Moderationsmethode von eher geringem Einfluss.

Um die Güte der Gruppendiskussionen und deren Ergebnisse beurteilen zu können, müssen Kriterien als abhängige Variablen spezifiziert werden. Die hier gewählten Kriterien sind in drei Blöcke unterteilt: Kriterien zur Güte der Gruppenarbeit, speziell zu den getroffenen Entscheidungen bezüglich des ethischen Problems sowie zur Akzeptanz der Gruppenmitglieder gegenüber ihrem Gruppenvorgehen.

Beurteilungsgegenstände sind die während der Gruppendiskussionen entstandenen Stellungnahmen inklusive der getroffenen Entscheidungen, weil in der Praxis die Ergebnisse und Empfehlungen von Ethikkommissionen immer schriftlich festgehalten werden und es diese Schriftstücke sind, durch die Informationen vermittelt werden oder die als Entscheidungsgrundlage dienen. Es wird angenommen, dass die Arbeit von Ethikkommissionen immer so gut ist wie die Beurteilung ihrer schriftlichen Ergebnisse von Außenstehenden. Die Stellungnahmen sind das Medium, durch das sich die Kommissionsmitglieder Außenstehenden mitteilen, daher müssen sie bestimmten Ansprüchen genügen, um für die Rezipienten von Nutzen zu sein. Jede Diskussionsgruppe hat zusammen eine Stellungnahme erstellt und die Ergebnisse der Gruppen können direkt verglichen werden.

Inwieweit die Stellungnahmen bestimmte Kriterien wie z.B. die Nachvollziehbarkeit der ethischen Argumente erfüllen, wird von externen, geschulten Beurteilern eingeschätzt. Neben diesen Beurteilungen stehen Ergebnisse, die durch Abzählen gewonnen werden, z.B. die Anzahl der aufgeführten Argumente oder die Anteile zustimmender oder ablehnender Entscheidungen der Treatmentgruppen. Nicht zuletzt werden auch die Versuchsteilnehmer zu einigen Variablen direkt befragt, z.B. zu ihrer persönlichen Entscheidung oder zu ihrer Akzeptanz gegenüber dem Vorgehen ihrer Diskussionsgruppe.

5.2.1 Güte der Gruppenarbeit

Die Güte der Gruppenarbeit umfasst den Problemlöseprozess, die Sachargumentation, die ethische Argumentation sowie die Gesamtqualität der Stellungnahme (siehe Kriterienübersicht Tabelle 4). Die Unterteilung in Sach- und ethische Aspekte spiegelt die Zweiteilung der Stellungnahmen von Ethikkommissionen, die Sachargumente als auch deren ethische Begründungen erfassen. Erhoben werden ausschließlich sachbezogene, kognitiv zu bearbeitende Kriterien, da Stellungnahmen von Ethikkommissionen auf sachlicher und nicht auf affektiver Ebene überzeugen müssen. Die Kriterien zur Beurteilung des Problemlösevorgehens wurden bereits in der ersten Untersuchung zu PROMOD angewandt, weshalb sich die Kriteriendefinition stark an Witte und Sack (1999) anlehnt. Zur Beurteilung der Sachaspekte wird auf die Untersuchungen von Scherm (1996) Bezug genommen, der sich wiederum an Groeben (1982) anlehnt. Die Kriterien zur Beurteilung der ethischen Aspekte werden neu formuliert.

Tabelle 4. *Gütekriterien zur Beurteilung der Gruppenarbeit*

| Kriterien zur Güte der Gruppenarbeit | Erfassung |
|--|--------------------------------------|
| Kriterien zum Problemlösevorgehen | |
| Strukturiertheit | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Analyse- bzw. Problem-Orientierung | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Informationsintegration | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Anzahl der genannten Ziele und Argumente | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Kriterien zu Sachaspekten | |
| Nachvollziehbarkeit | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Folgenelaboration | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Konkretheit | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Verständlichkeit | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Kommunikativität | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |

| | |
|--|--------------------------------------|
| Qualität der Sachaspekte | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Kriterien zu ethischen Aspekten | |
| Nachvollziehbarkeit der Rechtfertigungen | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Verständlichkeit der Rechtfertigungen | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Kommunikativität der Rechtfertigungen | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Qualität der Rechtfertigungen | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |
| Anzahl der Rechtfertigungen | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Nennung aller vier ethischen Grundpositionen | Inhaltsanalyse durch Beurteiler |
| Kriterium zur Gesamtqualität | |
| Qualität der Stellungnahme insgesamt | Fragebogen (Anhang A) für Beurteiler |

Alle von Beurteilern einzuschätzenden Kriterien sind jeweils für die Beurteiler genau beschrieben, d.h. es wird angegeben, wann das Kriterium voll erfüllt ist und wann es nicht erfüllt ist. Diese sprachliche Verankerung der Kriteriumserfüllung bzw. Nichterfüllung soll die Validität und damit auch die Reliabilität der Beurteilungen erhöhen. Die Ratingskalen umfassen fünf Antwortkategorien, die von „trifft nicht zu“ (1) bis „trifft sehr zu“ (5) reichen. Alle Stufen der Skalen sind von eins bis fünf beziffert, was sich für den Aufbau von Antwortskalen als günstig erwiesen hat (Rohrman, 1978). Viermal wurde ein Polaritätenprofil eingesetzt. Es besteht jeweils aus fünf Items mit gegensätzlich gepolten Adjektivpaaren und sieben Antwortkategorien, deren Pole mit „sehr“ bezeichnet sind und deren Neutralpunkt mit „weder noch“ gekennzeichnet ist (vgl. Scherm, 1996).

Zunächst werden die vier Kriterien für den Problemlöseprozess erläutert. Die auf den Problemlösevorgang bezogenen Kriterien machen die Güte des Gruppenprozesses transparent und belassen ihn nicht als *black box* (Boos, 1996b; Boos, Scharpf, & Fisch, 1991). Für beratende Ethikkommissionen ist die Prozessqualität eine notwendige Voraussetzung für die Beratungsqualität (Simon, 2005). Die Güte des Problemlösevorgehens wird indirekt über die Beurteilung der Stellungnahmen erhoben. Dies geschieht unter der Annahme, dass sich die Inhalte der Stellungnahmen direkt aus der vorangegangenen Diskussion ableiten und damit Indikatoren der Güte des Gruppenprozesses sind. Die Güte des Gruppenprozesses wird als eine notwendige – wenn auch nicht hinreichende (Yates, Veinott, & Patalano, 2003) – Bedingung für gut beurteilte Stellungnahmen gedacht.

Strukturiertheit. Eine strukturierte Diskussion ergibt sich durch systematisches Vorgehen. Die Gruppe strukturiert ihre Ziele und beschäftigt sich mit einem breiten Spektrum an Themen (Benbunan-Fich, Hiltz, & Turoff, 2002). Sie kreist nicht nur um spezielle „Lieblingsthemen“ und verliert sich nicht in Details, differenziert aber ihre Ziele und

Argumente (Boos, Morguet, Meier, & Fisch, 1990; Boos et al., 1991). Wenn die Gruppe strukturiert vorgeht, beachtet sie die Wirkungen ihrer Ziele („wenn – dann“), elaboriert Zusammenhänge und trennt Wichtiges von Unwichtigem (Dörner, 1989). Eine Gruppe, die schlecht strukturiert arbeitet, behandelt möglicherweise verschiedene Themen nicht ausgewogen, sondern über- oder unterdosierte. Sie stellt keine Hypothesen auf, sondern formuliert Hypothesen als Wahrheiten, so genanntes „ballistisches Verhalten“ (Dörner, 1989). Sie flüchtet ins Detail, statt verschiedene Ziele mit Argumenten zu unterfüttern.

Analyse- bzw. Problemorientierung. Nach einer Metaanalyse, die den Einfluss verschiedener Arbeitsmethoden auf die Gruppenleistung untersuchte, ist die Problemanalyse ein starker Prädiktor für Gruppeneffektivität (Orlitzky & Hirokawa, 2001). Analyse- bzw. Problemorientierung drückt sich in konkreten Zielvorstellungen aus. (Badke-Schaub, 1995; Scholl, 1996): Ziele müssen konkretisiert und hierarchisiert werden, Zwischenziele müssen formuliert und entsprechend eingeordnet werden. Die Gruppe sucht aktiv Informationen und reflektiert diese. Sie ist innovativ und flexibel und macht den Eindruck einer „guten Problemlösergruppe“ (Witte & Sack, 1999). Ist keine Analyse- bzw. Problemorientierung bei der Gruppe vorhanden, sondern lediglich eine ihr entgegengesetzte Handlungs- bzw. Lösungsorientierung (Boos et al., 1990), bildet die Gruppe keine Zielhierarchien. Sie betreibt keine Informationssuche, hinterfragt keine Effekte und begnügt sich stattdessen mit Unterstellungen. Ihre Handlungsorientierung äußert sich in „Aktionismus“.

Informationsintegration. Informationsintegration beschreibt, wie eine Gruppe mit den ihr vorliegenden Informationen umgeht. So ist zu hinterfragen, ob sie Minderheitenpositionen zulässt, unerwartete Informationen angemessen behandelt und nicht wiederholt um dieselben Themen bzw. Aspekte kreist. Es reicht für eine Gruppe nicht aus, Informationen zu sammeln, weil diese oft widersprüchlich, unüberschaubar, zum Teil nicht verfügbar sind oder sich ändern können, so dass die Integration verschiedener Informationen zur Problemlösung nötig ist (Badke-Schaub, 1994). Informationsintegration beinhaltet eine angemessene Dissonanzreduktion, aber nicht durch Abwertung von Informationen oder Verschweigen von erwartungskonträrer Information (Badke-Schaub, 1995; Frey et al., 1996). Eine einheitliche Sichtweise der Gruppe kann der Informationsintegration entgegen stehen, z.B. wenn zu hohe Kohäsion vorliegt (Badke-Schaub, 1995; Scholl, 1996), Gruppendenken auftritt (Esser, 1998; Janis, 1982; Neck & Moorhead, 1995) oder eine Selbstzensur in Richtung unbedingten Konsenses (Postmes et al., 2001) das Beschreiten neuer Wege verhindert.

Witte und Sack (1999) ordnen dem Kriterium Informationsintegration das Item „Die Gruppe greift vorherige Aspekte/Themen wieder auf.“ zu, das hier weggelassen wird. Es

überschneidet sich mit dem Item „Die Gruppe geht strukturiert und systematisch vor.“ aus dem Beurteilungsbereich Strukturiertheit. Darüber hinaus ist nicht klar, welche Wertigkeit im Bereich Informationsintegration dem Aufgreifen bereits erwähnter Aspekte bzw. Themen zugeordnet werden soll und wie diese begründet werden kann.

Anzahl der genannten Ziele und Argumente. Aus der Annahme, dass die Differenzierung von Zielen und Argumenten und die Behandlung eines breiten Spektrums an Themen (siehe Kriterium Strukturiertheit) sowie die aktive Informationssuche (siehe Kriterium Informationsintegration) die Güte einer Stellungnahme (mit-)bestimmen, ergibt sich, dass qualitativ gute Stellungnahmen länger sind als schlechte Stellungnahmen (vgl. "report length" bei Benbunan-Fich et al., 2002; "Produktivität" bei Boos et al., 1990). Allerdings gilt dies unter der Bedingung, dass längere Stellungnahmen gleichzeitig höhere Werte in den drei oben beschriebenen Problemlöse Kriterien Strukturiertheit, Analyse- bzw. Problemorientierung und Informationsintegration erreichen. Ohne diese Einschränkung könnte es sich zwar um lange Stellungnahmen handeln, die sich aber zum Beispiel in einer Aneinanderreihung von Details verlieren oder nur um wenig bedeutsame Themen kreisen, die eventuell noch unstrukturiert dargestellt werden.

Nachvollziehbarkeit. Die Güte der Empfehlungen oder Entscheidungen drückt sich in der Nachvollziehbarkeit der Inhalte für einen Außenstehenden aus (Scherin & Witte, 1993), was auch für Ethikkommissionen gilt (Hucklenbroich, 2005). Die einzelnen Überlegungen müssen begründet sein und die Empfehlung stützen. Es muss klar werden, welche Gründe zur abschließenden Empfehlung geführt haben, was auch durch einen in sich schlüssigen Text erreicht wird. Das Kriterium der Nachvollziehbarkeit wird nicht erfüllt, wenn ein Außenstehender die Aussagen der Stellungnahme nicht nachvollziehen kann, ihm der Text unlogisch aufgebaut erscheint, die inhaltlichen Überlegungen die Entscheidung nicht stützen und ihm dadurch nicht klar wird, welche Gründe zu der Entscheidung geführt haben.

Die Skala Nachvollziehbarkeit wird anhand von fünf Items erhoben. Sie umfassen jeweils fünf Antwortkategorien, die von „trifft nicht zu“ (1) bis „trifft sehr zu“ (5) reichen.

Folgenelaboration. Das Kriterium Folgenelaboration ist der Technikfolgenabschätzung entlehnt, deren Kernstück die Benennung von Folgen ist (Scherin, 1996). Dass Folgen mit lebenspraktischen Bezug elaboriert werden, unterschiedliche Disziplinen und deren Zusammenwirken aber auch besonders die abstrakteren Auswirkungen deutlich machen können (Witte, 1991), trifft ebenso auf Ethikkommissionen zu. Eine Stellungnahme wird dem Kriterium der Folgenelaboration gerecht, wenn Folgen der Entscheidung aufgeführt werden und dabei auch langfristige und unbeabsichtigte Folgen, d.h.

Nebenwirkungen, mit bedacht werden. Der Text beschreibt Voraussetzungen, unter denen Folgen eintreten können („wenn – dann“) und berücksichtigt Vor- und Nachteile der getroffenen Entscheidung. Wenn Folgen der Entscheidung nicht genannt werden, nur kurzfristig gedacht wird und nur sehr einseitig positive Folgen der getroffenen Entscheidung Erwähnung finden, dann ist in der Stellungnahme das Kriterium der Folgenelaboration nicht erfüllt.

Die Skala Folgenelaboration wird anhand von fünf Items erhoben. Sie umfassen jeweils fünf Antwortkategorien, die von „trifft nicht zu“ (1) bis „trifft sehr zu“ (5) reichen. Die Items von Scherm (1996) wurden inhaltlich dahingehend modifiziert, dass anstelle von gentechnologischer Pflanzenherstellung auf Produktionsverlagerung Bezug genommen wird.

Konkretheit. „Unter Konkretheit wird eine in der Tendenz detaillierte Beschreibung von Folgen, Handlungsoptionen und deren Randbedingungen verstanden“ (Scherm, 1996, S. 86). Mit Tendenz ist gemeint, dass Konkretheit nicht auf Kosten der gesamten Aussagekraft der Empfehlung geht, indem einzelne Punkte über Gebühr veranschaulicht und ausformuliert werden, während die Ausgestaltung anderer Punkte vernachlässigt wird. Die Konkretisierung von Zielen ist ein wesentlicher Prozess bei der Gruppenarbeit (Badke-Schaub, 1995). Im Bereich der Technikfolgenabschätzung heißt es, dass erst auf Ebene der weitgehenden konkreten Ausformung einer Technologie deren eindeutige Beurteilung möglich ist (Catenhusen, 1990); dies trifft ebenso auf Empfehlungen zu jedem anderen Thema zu. Auch für die Anwendung ethischer Prinzipien ist die konkrete Formulierung von Zielen und Argumenten wesentlich, da eine Anwendung sich häufig erst im Lichte konkreter Situationsdeutungen ergibt (Kuhlmann, 2002).

Scherm (1996) operationalisiert das Kriterium Konkretheit anhand von fünf Items. Es geht um die Frage, ob der Text den Punkt trifft oder an der Sache vorbei geht. Des Weiteren wird gefragt, ob er die wichtigsten Probleme erfasst. In der Verlagerungsfrage müssen zwei wichtige Punkte angesprochen sein:

- die Wirtschaftlichkeit der Firma und
- die Zukunft der Arbeitsplätze in Deutschland bei dieser Firma.

Beide Punkte ergeben sich aus der Beschreibung des Szenarios, das die Teilnehmer bekommen, und aus dem Sachinformationstext, den alle Teilnehmer lesen. Wenn diese Probleme nicht angesprochen sind, spricht das gegen die Konkretheit der Stellungnahme.

Zwei von Scherm (1996) verwendete Items, die danach fragen, ob angegeben ist, wie gehandelt werden soll und ob Probleme mittels den Empfehlungen konkret geregelt werden können, sollen zur Beurteilung der vorliegenden Stellungnahmen nicht herangezogen werden,

weil die Arbeitsanweisung von den Teilnehmern lediglich eine Entscheidung sowie deren Begründung verlangt, nicht aber das Aufzeigen von Handlungsschritten. Die Skala Folgenelaboration wird daher anhand von drei Items erhoben. Sie umfassen jeweils fünf Antwortkategorien, die von „trifft nicht zu“ (1) bis „trifft sehr zu“ (5) reichen. Das dritte Item dieser Skala von Scherm (1996) wurden inhaltlich dahingehend modifiziert, dass anstelle von gentechnologischer Pflanzenherstellung auf Produktionsverlagerung Bezug genommen wird.

Verständlichkeit. Die Textverständlichkeit ist für Expertenberichte und Stellungnahmen, die Sachverhalte für Dritte erläutern und oft als Entscheidungsgrundlage dienen, von zentraler Bedeutung (Scherm & Witte, 1993). Eine verständliche Stellungnahme lässt sich als deutlich, fließend, leicht, gerade und klar beschreiben. Eine unverständliche Stellungnahme hingegen wird als verworren, stockend, schwer, verdreht und wirr wahrgenommen. Die Verständlichkeit eines Textes ist kein objektives Merkmal, sondern hängt maßgeblich vom Rezipienten ab; daher wird die Verständlichkeit der Stellungnahmen mittels eines Polaritätenprofils erhoben (vgl. Scherm, 1996).

Kommunikativität. Die Kommunikativität einer Stellungnahme bezeichnet das Ausmaß, in dem ihre Rezipienten den Eindruck haben, ehrlich und umfassend über einen Sachverhalt aufgeklärt zu werden. Scherm und Witte (1993) haben festgestellt, dass Laien-Berurter von Kommissionsberichten zur Gentechnologie sich von der Kommission nicht vollständig aufgeklärt fühlen und die Berichte als „nachlässig“ oder „verheimlichend“ beschrieben. Kommunikativität ist demnach ein wichtiges, subjektives Kriterium von Stellungnahmen. Eine kommunikative Stellungnahme lässt sich als aufrichtig, offen, besorgt, aufmerksam und beredt beschreiben. Damit eine Stellungnahme als unkommunikativ wahrgenommen wird, muss sie unaufrichtig, heimlich, sorglos, nachlässig und sprachlos sein.

Die Kommunikativität einer Stellungnahme kann auch als indirekter Indikator für die Prozesse in der Gruppe gesehen werden, die diese erarbeitet hat. Kommunikation wird als wesentlicher Faktor für die Gruppeneffizienz gesehen (Hirokawa, 1990; Hirokawa & Pace, 1983). Eine als kommunikativ bezeichnete Stellungnahme lässt auf einen effizienten Gruppenprozess schließen, während eine als unkommunikativ wahrgenommene Stellungnahme auf Prozessverluste schließen lässt, die erheblich durch Kommunikationsverluste bedingt sind. Die Kommunikativität der Stellungnahmen wird wie die Verständlichkeit mittels eines Polaritätenprofils erhoben.

Qualität der Sachaspekte. Qualität ist die anhand von vorgegebenen Normen oder Standards, vereinbarten oder erwarteten Merkmalen gemessene Eigenschaft einer Einheit (Online-Verwaltungslexikon, n.d.). Die oben vorgestellten Kriterien zur Messung der Güte

von Stellungnahmen erfassen solche Merkmale von Qualität, so dass ein korrelativer Zusammenhang zwischen den Einzelbeurteilungen und der übergreifenden Qualitätsbeurteilung zu erwarten ist. Dies wird dann der Fall sein, wenn die Beurteiler sich bei der Einschätzung der Qualität auf die von ihnen vorher bearbeiteten Skalen stützen und sie damit als qualitätsrelevant anerkennen. So kann geprüft werden, ob die Kriterien Nachvollziehbarkeit, Folgenelaboration, Konkretheit, Verständlichkeit sowie Kommunikativität den Charakter einer formalen Qualitätsbeurteilung für die Rezipienten aufweisen (vgl. Scherm, 1996). Das Kriterium Qualität wird mittels einer fünfstufigen Skala gemessen, deren Antwortkategorien von „schlecht“ bis „gut“ reichen.

Kriterien zur Einschätzung ethischer Aspekte. Zum Wesen eines ethischen Begründungsprojektes gehört nicht nur, überhaupt nach Gründen zu fragen, sondern auch die Qualität der vorgelegten Begründungen zu prüfen (Quante, 2003). Dazu wurden zum einen die ethischen Argumente der Stellungnahmen inhaltsanalytisch auf ihre Zugehörigkeit zu einer der vier ethischen Grundpositionen untersucht und ausgewertet, und zum anderen wurden Kriterien der Textbeurteilung auf die Rechtfertigungen angewandt. Das Begründungsprojekt kann nur gelingen, wenn angemessene und erfüllbare Standards für ethische Begründungen entwickelt werden (Quante, 2003). Ethik kann keine verlässliche Orientierung im Sinne ewiger Werte oder eines unumstößlichen Kanons ethischer Prinzipien liefern; statt dessen können Lösungsvorschläge erarbeitet werden, die gegenüber ihren Konkurrenten gewisse Vorteile an Explizitheit und Transparenz haben mögen (Birnbacher, 1993).

Nachvollziehbarkeit der Rechtfertigungen. Das Kriterium Nachvollziehbarkeit der ethischen Rechtfertigung lehnt sich eng an dasjenige zur Beurteilung von Sachaspekten an (siehe oben). Die Items wurden so umformuliert, dass sie zur Beurteilung der ethischen Rechtfertigung anzuwenden sind. Jedes Sachargument muss von ethischen Rechtfertigungen flankiert werden, die sich direkt auf dieses beziehen. Die Rechtfertigungen müssen in sich schlüssig sein. Das Kriterium der Nachvollziehbarkeit wird nicht erfüllt, wenn ein Außenstehender die Rechtfertigungen nicht nachvollziehen kann, ihm diese unlogisch erscheinen und die Rechtfertigungen unverbunden neben den Argumente stehen. Die Skala Nachvollziehbarkeit wird anhand von fünf Items erhoben. Sie umfassen jeweils fünf Antwortkategorien, die von „trifft nicht zu“ (1) bis „trifft sehr zu“ (5) reichen.

Verständlichkeit und Kommunikativität der Rechtfertigungen. Was für die Bewertung von Sachargumenten gilt, trifft auch auf ethische Argumente zu. Die oben beschriebenen Skalen Verständlichkeit und Kommunikativität wurden daher ohne

Veränderungen zur Beurteilung der ethischen Rechtfertigung eingesetzt. Auch hier lassen sich anhand der Beurteilung von Verständlichkeit und Kommunikativität wieder Rückschlüsse auf die Güte des Gruppenprozesses ziehen, da der Deliberationsprozess auch auf die inhaltliche Rechtfertigung der Leitlinie einwirkt (Simon, 2005; Winkler, 2005). Sind Verständlichkeit und Kommunikativität der ethischen Rechtfertigung hoch, spricht dies für einen verlustarmen Gruppenprozess und vice versa.

Qualität der Rechtfertigungen insgesamt. Die Qualität der ethischen Rechtfertigung ergibt sich durch die Akkumulation der vorher getroffenen Urteile zu den Kriterien Nachvollziehbarkeit, Verständlichkeit und Kommunikativität. Die Überlegungen zur Qualität der ethischen Rechtfertigungen entsprechen denen zur Qualität von Sachaspekten. So trifft auch für die Beurteilung von Stellungnahmen von Ethikkommissionen zu, dass Qualität und Qualitätssicherung wichtige Schlagwörter sind (Simon, 2005) und die Qualität der Stellungnahme Rückschlüsse auf den Gruppenprozess zulässt (Hoffmann, 1993) (vgl. vorherige Abschnitte). Die Qualität der ethischen Rechtfertigung wird mittels einer fünfstufigen Skala gemessen, deren Antwortkategorien von „schlecht“ bis „gut“ reichen.

Nennung aller vier ethischen Grundpositionen. Witte und Doll (1995) haben empirisch vier ethische Grundpositionen ermittelt – Utilitarismus, Deontologie, Hedonismus und Intuitionismus –, die alle vier zur Rechtfertigung einer Handlung genutzt werden, wobei ihnen je nach Art der Handlung, der Kultur des Rechtfertigenden (Maeng, 1995), je nach dessen sozialer Identität (Gollenia, 1999), sozialer Rolle (Heitkamp et al., 2005) und beruflichen Sozialisation (Hackel, 1995) unterschiedliche Wichtigkeiten zugewiesen werden. Wenn im täglichen Leben alle vier ethischen Grundpositionen gemeinsam berücksichtigt werden, sollte jedes Sachargument einer Stellungnahme zu einem ethischen Problem ebenfalls anhand der vier ethischen Grundpositionen gerechtfertigt werden, um dem zu entsprechen, wie Menschen tatsächlich rechtfertigen.

Auch aus philosophischer Sicht wird das Kriterium der Nennung mehrerer ethischer Positionen gestützt. Wenn die vorgeschlagene Problemlösung die Sichtweise aller vier ethischen Grundpositionen umfasst, also im ethischen Bereich differenziert, ist diese Lösung ethisch höher stehend als wenn sie weniger oder keine der ethischen Grundpositionen berücksichtigt (Witte & Doll, 1995). Dies erklären die Autoren damit, dass keine ethische Werthaltung als den anderen überlegen angesehen werden kann und jede für sich ihre Grenzen hat, die durch die Nennung mehrerer ethischer Positionen aufgehoben werden kann.

Die Berücksichtigung mehrere Wertauffassungen wird zudem dem Wertepluralismus der Gesellschaft gerecht. Wenn sich moderne Gesellschaften durch einen Pluralismus moralischer

Gesichtspunkte und Überzeugungen kennzeichnen lassen, dann wäre es auch angemessen, wenn Ethikkommissionen diesen Pluralismus in ihren Diskussionen reflektieren und in ihren Ergebnissen zum Ausdruck bringen (Ach, 2005). Scanlon (1999) formuliert es so: „Moral relativism, as I will understand it, is the thesis that there is no single ultimate standard for the moral appraisal of actions, a standard uniquely appropriate for all agents and all moral judges; rather, there are many such standards” (S. 329). An anderer Stelle heißt es: “It seems to me extremely likely that there are multiple, incompatible ideals that are worthy of adoption, and it is plausible to suppose that some claims often called relativist are in fact better understood on this pluralist model, as claiming that the range of ideals that are worthy of adoption and respect is wider than is usually thought” (Scanlon, 1999, S. 346). Für die gleichzeitige Betrachtung mehrerer ethischer Positionen spricht nicht zuletzt, dass so plurale Autonomie (vgl. Beauchamp & Childress, 2003) gewährleistet wird. Ein begründetes moralisches Urteil muss sich daran messen lassen, dass es gegenüber allen Betroffenen gerechtfertigt werden kann, da moralische Normen Einschränkungen der Freiheit bedeuten (Tugendhat, 2001).

Ob ein Sachargument anhand aller vier ethischen Grundpositionen gerechtfertigt wird, soll dadurch geprüft werden, dass mittels einer Inhaltsanalyse jede Rechtfertigung einer der vier ethischen Positionen zugeordnet wird (zur Inhaltsanalyse siehe Abschnitt 5.7). Zudem können die prozentualen Anteile der vier Rechtfertigungsarten für jede Treatmentgruppe und je nach Entscheidungsrichtung ermittelt werden und so die Rechtfertigungsmuster der Treatmentgruppen verglichen werden.

Anzahl der Rechtfertigungen. Als parallel zum Kriterium Anzahl der genannten Ziele und Argumente auf der Sachebene (siehe oben) wird dasjenige zur Anzahl der ethischen Rechtfertigungen gesehen. Bezüglich der ethischen Rechtfertigung wird davon ausgegangen, dass eine höhere Anzahl an genannten Werthaltungen für eine aktivere Auseinandersetzung mit der ethischen Rechtfertigung während des Diskussionsprozesses steht, die die Güte der ethischen Argumentation positiv beeinflusst. Allerdings gilt hier wie schon bei der Sachebene, dass die Anzahl der genannten Werthaltungen nur dann positiv zu bewerten ist, wenn sie gleichzeitig mit einer hohen inhaltlichen Güte auftritt.

Qualität der Stellungnahme insgesamt. Nachdem schon die Qualität der Sachebene und die der ethischen Aspekte beurteilt worden sind, sollen die beiden Urteile in eine Beurteilung der Gesamtqualität der Stellungnahme einfließen. Es wird davon ausgegangen, dass jeder Beurteiler die zuvor gefällten Gütebeurteilungen in sein abschließendes Urteil einbezieht. Durch die Erhebung der Gesamtqualität zusätzlich zu den beiden Beurteilungen zu Sach- bzw. ethischen Aspekten kann aufgeklärt werden, welchen Anteil jeweils die beiden

Einzelhebungen am Gesamturteil haben. So kann ein erster Eindruck gewonnen werden, ob Rezipienten einer Empfehlung bei der Qualitätsbeurteilung mehr Gewicht auf die Qualität der Sach- oder auf die der ethischen Aspekte legen. Wie Rezipienten mit einer Empfehlung umgehen, kann auch davon abhängen, welcher Ebene sie mehr Gewicht zuweisen. Die Gesamtqualität der Stellungnahme wird mittels einer fünfstufigen Skala gemessen, deren Antwortkategorien von „schlecht“ bis „gut“ reichen.

5.2.2 Entscheidungen und deren Zustandekommen

Die Entscheidungen von Ethikkommissionen dürfen in dieser Untersuchung nicht unbeachtet bleiben, da die Kommissionsempfehlungen oftmals die Handlungsgrundlage für Forschungseinrichtungen, Krankenhäuser oder die Politik bilden und ihnen somit einiges Gewicht zukommt. Außerdem sind die Entscheidungen auf verschiedenen Ebenen – in der Gruppe, aus einer sozialen Rolle heraus, auf individueller Ebene – mit der Güte der Arbeit einer Ethikkommission verknüpft (siehe Kriterienübersicht Tabelle 5). Nicht zuletzt ist die Empfehlung einer Kommission, ihre Entscheidung für oder gegen etwas, das, was in der Öffentlichkeit zuerst wahrgenommen wird (z.B. "Ethikrat für Moratorium", 2004) und das Ansehen von Ethikkommissionen prägt.

Tabelle 5. *Kriterien zu Entscheidungen*

| Kriterien zu Entscheidungen | Erfassung |
|--|--------------------------------------|
| Entscheidungsrichtungen der Treatmentgruppen | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Entscheidungsfindung | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Meinungswechsel während der Diskussion | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Entscheidungen der Rollenträger | Abzählen durch Versuchsleiter |
| Individuelle Entscheidung | |
| vor der Diskussion | Fragebogen (Anhang B) für Teilnehmer |
| nach der Diskussion | Fragebogen (Anhang C) für Teilnehmer |
| Sicherheit bei der Entscheidung | |
| vor der Diskussion | Fragebogen (Anhang B) für Teilnehmer |
| nach der Diskussion | Fragebogen (Anhang C) für Teilnehmer |

Im Folgenden werden die tabellarisch aufgeführten Kriterien zu Entscheidungen einzeln aufgeführt und erläutert.

Richtung der Entscheidung. Dieses Kriterium wird auf Treatmentebene erfasst, weil die Richtung der Entscheidung auf Gruppenebene nicht beurteilt werden kann – es gibt keine

richtige und keine falsche Entscheidung bei der Lösung eines ethischen Problems. Der Problemlöseprozess beweist seine Güte dadurch, dass über alle Gruppen hinweg die zustimmenden und ablehnenden Entscheidungen im Verhältnis 1:1 stehen, wenn man davon ausgeht, dass die beiden möglichen Entscheidungen gleichwertig sind. Auf Treatmentebene kann die Richtung der Entscheidung mit derjenigen der Voruntersuchung, einer Fragebogenstudie zum Rolleneinfluss auf Entscheidung und deren Rechtfertigung in wirtschaftlichem Kontext, verglichen werden, weil die Fragebogenstudie sich auf dasselbe Szenario stützte (siehe Heitkamp et al., 2005). Die Fragebogenstudie brachte das Ergebnis, dass über alle Rollen hinweg Zustimmung zu Ablehnung im Verhältnis 1:3 stehen. Wenn eine Treatmentgruppe einen Problemlöseprozess durchläuft, bei dem individuelle Sichtweisen gefördert und Diskussionsausgänge offen gelassen werden, müsste die schiefe Verteilung der Beurteilungen von richtig oder falsch, die auf soziale Normierungen zurückzuführen sind, nivelliert werden können. Die Stabilität möglicher Rollennormierungen kann ebenfalls überprüft werden, da die Fragebogenstudie mit den gleichen Rollen gearbeitet hat.

Entscheidungsfindung. Die Abstimmungsverhältnisse in den Gruppen werden durch den Versuchsleiter direkt nach den Gruppendiskussionen erfasst. Er notiert, wie die letztendliche Entscheidung zustande gekommen ist: durch Konsens, durch Mehrheitsentscheid oder durch eine Minderheitenentscheidung. In moderierten Gruppen wird zusätzlich erfasst, ob die abzugebende Stellungnahme durch Losen ermittelt wurde (Erläuterung siehe Abschnitt 5.5, Schritt 13 und 15). Der Konsensbegriff wird als Prozessbegriff verstanden (Kettner, 2005) und so sind beide Treatmentgruppen auf einen Konsens hinzuwirken. Dabei geht es nicht um vordergründige Einmütigkeit, sondern um einen moralisch gut begründeten Konsens als Erfolgskriterium für Ethikkommissionen (Marckmann, 2005). Je öfter ein Konsens erreicht wird, desto besser der Problemlöseprozess.

Meinungswechsel während der Diskussion. Während der Diskussion werden Meinungswechsel vom Versuchsleiter notiert. "Meinungen sind – bei konsistenter Argumentation – auf der Basis von Bewertungskriterien betrachtete Gegebenheiten." (Boos & Sassenberg, 2001, S. 202). Ein offener Diskussionsprozess mit einer fundierten, zur Elaboration anregenden Diskussion, die Bewertungskriterien bewusst infrage stellt, wird eher zu Meinungswechseln führen als ein oberflächlicher, auf sozialen Normierungen basierender Diskussionsprozess, der nicht dazu anregt, die eigene Meinung zu überdenken. Der Neigung, präferenzkonsistente Informationen in Diskussion bewusst häufiger zu wiederholen bzw. gezielt nach dieser zu fragen und dadurch ihre Entscheidungsrelevanz zu erhöhen (Greitemeyer, Schulz-Hardt, & Frey, 2003), wirkt ein guter Problemlöseprozess entgegen, der

Meinungswechsel begünstigt. Urteile von Kommissionsmitgliedern sollten sich gegenüber den Urteilen anderer Personen dadurch auszeichnen, dass sie besonders überlegt und durchdacht sind; die Voraussetzung dafür ist aber, dass Mitglieder offen gegenüber anderen Argumenten sind und nicht auf vorgefassten Meinungen beharren (Endres, 2002).

Allerdings muss zur Beurteilung darüber, ob Auftreten und Anzahl von Meinungswechseln für die Güte des Problemlöseprozesses spricht, die Treatmentebene hinzugezogen werden. Erst in Verbindung mit der Richtung der Entscheidung lässt sich eine Aussage treffen. Meinungswechsel sind nur dann positiv zu deuten, wenn auf Ebene des Treatments Zustimmung zu oder Ablehnung der Produktionsverlagerung ausgeglichen sind, da ansonsten die Möglichkeit besteht, dass Meinungswechsel durch Gruppendenken-Effekte herbeigeführt wurden, die zu einer unkritischen Gruppenmeinung führen (Frey et al., 1996). Laboruntersuchungen bestätigen den Zusammenhang zwischen schlechten Entscheidungsprozessen und Gruppendenken (Esser, 1998). Die Ergebnisse dieser Kriterienprüfung dienen nicht nur als Hinweis auf kohäsive Gruppenstrukturen und Konformitätsprozesse (vgl. Witte & Sack, 1999), sondern liefern auch zusammen mit den Ergebnissen der Informationsintegration Erkenntnisse darüber, wie der Major- bzw. Minoritätseinfluss in Kleingruppen ist, die sich mit ethischen Problemen auseinandersetzen.

Individuelle Entscheidung. Vor und nach der Diskussion sollen die Teilnehmer jeweils ihre persönliche Entscheidung durch Ankreuzen in einem Fragebogen angeben. So können zum einen die individuellen Entscheidungen der Versuchspersonen vor der Diskussion mit denjenigen nach der Diskussion verglichen werden, um zu prüfen, ob sie ihre Meinung beibehalten oder geändert haben (vgl. mit Abschnitt „Meinungswechsel während der Diskussion“). Zum anderen kann der Rolleneinfluss aufgedeckt werden. Entscheiden Teilnehmer in ihrer Rolle entsprechend ihrer persönlichen Meinung oder werden sie von sozialen Normierungen ihrer Rolle getrieben? Ein ergebnisoffener, „zwangloser“ Problemlöseprozess sollte soziale Normierungen durch Rollenverhalten (Heitkamp et al., 2005) und Rollenerwartungen (Witte et al., 2005) verhindern und sich dadurch auszeichnen, dass jedes Gruppenmitglied seine persönliche Meinung vertreten kann. Es kann überdies geprüft werden, ob die Gruppenentscheidung derjenigen entspricht, die sich ohne Diskussion ergeben hätte. Die Bildung einer Ethikkommission macht im Bereich der Entscheidungen nur dann Sinn, wenn die Entscheidung nicht vorhergesagt werden kann. Bei ethischen Problemen gibt es keine richtige oder falsche Lösung, so dass eine vorhersagbare Entscheidung einer ergebnisoffenen Diskussion widerspricht.

Sicherheit bei der Entscheidung. Die Teilnehmer wurden vor und nach der Diskussion per Fragebogen gebeten, auf einer fünfstufigen Skala mit den Polen „ganz unsicher“ und „sehr sicher“ zu beantworten „Wie sicher sind Sie, dass Ihre Entscheidung richtig ist?“ Nach Stasser und Davis (1981) ist die Basis für eine Meinungsänderung von Individuen deren Unsicherheit (vgl. Abschnitt 2.3). Es wird davon ausgegangen, dass eine ausführliche Gruppendiskussion, die die Gruppenmitglieder zur Elaboration ihrer Meinung anregt, die Sicherheit bezüglich der eigenen Entscheidung verringert. Eine ausgewogene ethische Diskussion soll weniger zu dogmatischen Haltungen führen, sondern zu größerer Unsicherheit, die dadurch entsteht, dass der in unserer Gesellschaft gegebene Wertpluralismus anerkannt und in gewisser Weise verinnerlicht wird.

5.2.3 Akzeptanz gegenüber dem Gruppenvorgehen

Allgemein ist die Akzeptanz gegenüber Moderationsmethoden eher gering (Karger, 1987). Dies mag damit zusammenhängen, dass Menschen gerne in Gruppen arbeiten und fest davon überzeugt sind, dass Gruppen per se bessere Leistungen erzielen als Individuen (Diehl & Stroebe, 1991). Wenig zufriedenstellend sind für Gruppenmitglieder Methoden, die lösungsorientiert sind (Boos & Scharpf, 1990), so dass es nicht verwundert, dass PROMOD bei denjenigen, die mit dieser Methode gearbeitet haben, auf wenig Akzeptanz stieß (Witte & Sack, 1999). Ebenso ist es für die Implementierung einer erfolgreichen Moderationsmethode sehr wichtig, dass sie von den mit ihr arbeitenden akzeptiert wird, denn oftmals ist die Verbreitung einer guten Methode daran gescheitert, dass Gruppenmitglieder sie abgelehnt haben (Gregory & Falling, 2002). Daher muss eine Moderationsmethode auch dem Kriterium der Akzeptanz der Gruppenmitglieder gegenüber dem Gruppenvorgehen genügen.

Die Erhebung der Akzeptanz steht für sich, weil es sich um eine subjektive Einschätzung der Gruppenmitglieder handelt. Erfasst wird die Akzeptanz nach der Diskussion über einen Fragebogen für die Teilnehmer mit insgesamt sieben Items (siehe Anhang D). Gefragt wird nach Einschätzungen dazu, ob die Teilnehmer auch in Zukunft unter ihrer Vorgehensweise arbeiten wollen, ob die Vorgehensweise effektiv war, ob sie sie weiterempfehlen würden, ob die Teilnehmer ihr Können in die Gruppe einbringen konnten, sich wohl gefühlt haben und glauben, dass durch die Arbeitsweise ihrer Gruppe die eigene Meinung optimal berücksichtigt wurde. Jedes Item wird mittels einer fünfstufigen (Likert-) Skala erfasst, deren Pole „trifft nicht zu“ und „trifft sehr zu“ bildeten. Das siebte, übergreifende Item („Wie beurteilen Sie die Arbeitsweise Ihrer Gruppe ganz allgemein?“) wird anhand einer fünfstufigen Skala mit den Polen „negativ“ und „positiv“ erhoben.

5.3 Hypothesen

Auf Grundlage bisheriger relevanter Erkenntnisse, die im Theorieteil dargestellt wurden, und der Zielsetzung dieser Arbeit entsprechend werden verschiedene Hypothesen abgeleitet. Zunächst wird eine allgemeine Hypothese formuliert, die ausdrückt, was insgesamt erwartet wird. Danach wird diese übergreifende Hypothese spezifiziert.

H1: Die Ergebnisse von Ethikkommissionen, die moderiert werden (= moderierte Gruppen), sind insgesamt hochwertiger als die Ergebnisse der Ethikkommissionen, die nicht moderiert werden (= Realgruppen).

Die nächsten Hypothesen betreffen die Güte der Gruppenarbeit. Hierbei wurde unterteilt in die Güte des Problemlöseprozesses von Ethikkommissionen sowie die von Ethikkommissionen zu erarbeitenden Sach- und ethischen Argumente für ihre Entscheidung (vgl. abhängige Variablen Abschnitt 5.2.1). Die Problemlösegüte, Sach- und ethische Aspekte sind in der Gesamtqualität der Gruppenleistung zusammengefasst. Diese Aspekte machen das Kernstück der Untersuchung aus und werden deshalb als Erstes genannt.

Die erste Hypothese bezieht sich auf die Problemlösegüte:

H2: Das Vorgehen der moderierten Gruppen weist eine höhere Problemlösegüte auf, gemessen in der Differenz zwischen Gütebeurteilungen von geschulten Ratern, als das Vorgehen der Realgruppen.

Die darauf folgende Hypothese bezieht sich auf die Sachaspekte der Stellungnahmen:

H3: Die Stellungnahmen der moderierten Gruppen weisen eine höhere Güte der Sachaspekte auf, gemessen in der Differenz zwischen Gütebeurteilungen von geschulten Ratern, als die Stellungnahmen der Realgruppen.

Nun folgen zwei Hypothesen, die sich auf die ethischen Aspekte beziehen:

H4: Die Stellungnahmen der moderierten Gruppen weisen eine höhere Güte der ethischen Aspekte auf, gemessen in der Differenz zwischen Gütebeurteilungen von geschulten Ratern, und berücksichtigen verschiedene Ethiken ausgeglichener als die Stellungnahmen der Realgruppen.

H5: Die ethischen Grundpositionen werden bei moderierten Gruppen unabhängig von der Entscheidungsrichtung genannt.

Die als nächstes genannte Hypothese bezieht sich auf die Gesamtqualität der Stellungnahme:

H6: Die Stellungnahmen der moderierten Gruppen weisen eine höhere Gesamtqualität der Ergebnisse auf, gemessen in der Differenz zwischen Gütebeurteilungen von geschulten Ratern, als die Stellungnahmen der Realgruppen.

Ethikkommissionen sollen drängende ethische Probleme lösen oder Empfehlungen zu deren Lösung abgeben (nur die wenigsten Ethikkommissionen sind mit dem Verfassen neutraler Optionskataloge betraut). Die Entscheidungen von Ethikkommissionen stehen daher als nächstes im Fokus (vgl. abhängige Variablen Abschnitt 5.2.2). Dabei geht es nicht nur darum, welche Option Ethikkommissionen wählen, sondern auch unter welchen Umständen dies geschieht.

H7: In moderierten Gruppen sind die Entscheidungshäufigkeiten für oder gegen eine Produktionsverlagerung ausgeglichener als in den Realgruppen, d.h. für moderierte Gruppen wird eine 1:1-Verteilung beim Verhältnis Zustimmung zu Ablehnung erwartet, für Realgruppen nicht.

H8: Moderierte Gruppen treffen öfter konsensuale Entscheidungen als Realgruppen.

H9: In moderierten Gruppen wechseln die Gruppenmitglieder öfter ihre Meinung als in Realgruppen.

H10: In moderierten Gruppen fühlen sich die Gruppenmitglieder nach der Diskussion persönlich unsicherer bezüglich der Richtigkeit ihrer Entscheidung als in Realgruppen.

Die letzte Hypothese greift die Akzeptanz der Gruppenmitglieder gegenüber ihrem Vorgehen auf (vgl. abhängige Variablen Abschnitt 5.2.3). Somit handelt es sich hierbei um eine subjektive Einschätzung der Gruppenmitglieder, die daher getrennt von den anderen Hypothesen steht. Zudem wird hier im Gegensatz zu den oben genannten Unterschiedshypothesen eine Gleichheitshypothese als theoretisch relevante Hypothese angenommen, die sonst den Status einer Nullhypothese hat.

H11: In moderierten Gruppen ist die Akzeptanz der Gruppenmitglieder gegenüber ihrem Gruppenvorgehen genauso groß wie in Realgruppen.

5.4 Durchführung der Gruppendiskussionen

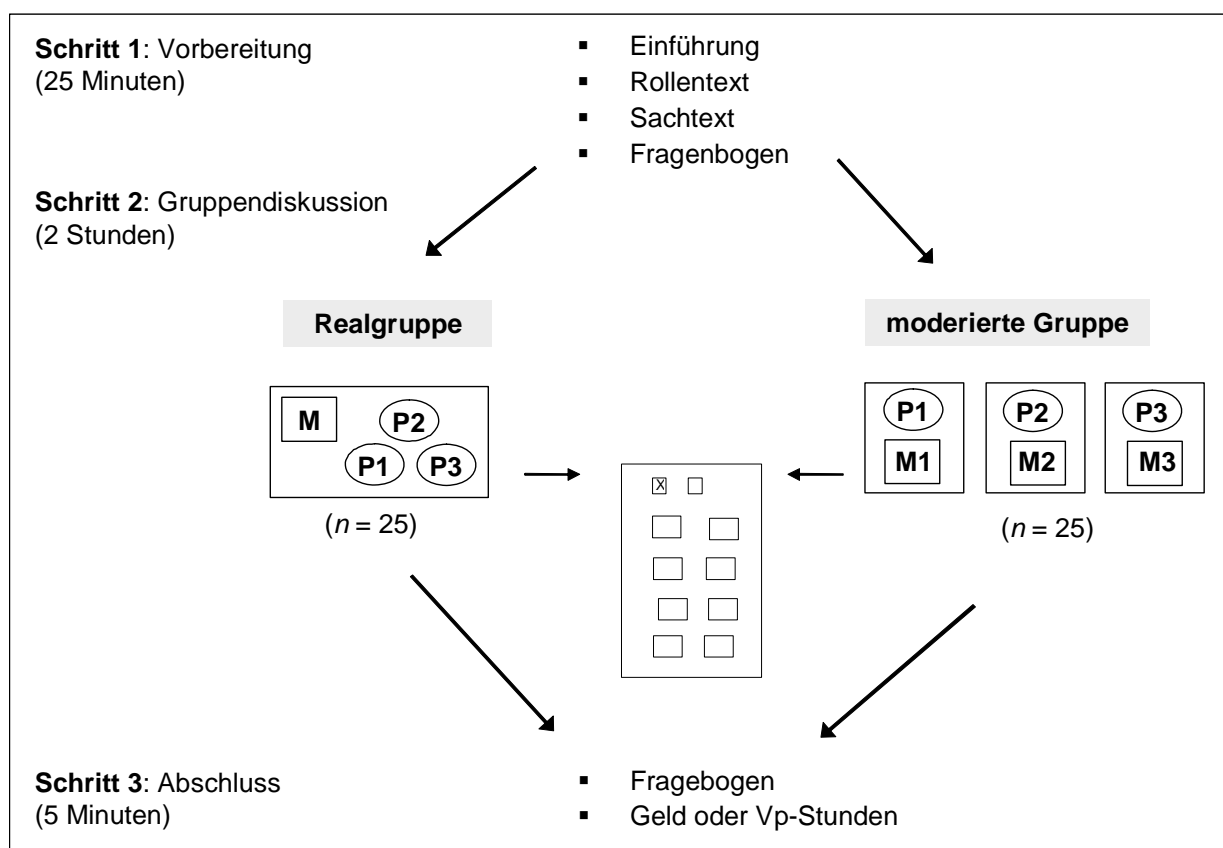
Bei der Untersuchung handelte es sich um ein Kontrollgruppendesign mit einer Experimentalgruppe, die eine Gruppenmoderation erfuhr (= moderierte Gruppe), und einer Kontrollgruppe, die ohne Anleitung ein ethisches Problem diskutierte (= Realgruppe). Sowohl Experimental- als auch Kontrollgruppe umfassten jeweils 25 Diskussionsgruppen, die je aus

drei Teilnehmern bestanden. Letztlich ergab sich damit eine Gesamtstichprobengröße von $N = 150$.

Zur Berechnung der Anzahl von Diskussionsgruppen pro Treatmentgruppe war von einem eher starken Effekt ($d = 0,70$) ausgegangen worden, denn vorherige Untersuchungen mit der Moderationsmethode PROMOD hatten gezeigt, dass mit ihr angeleitete Gruppen sich in ihrer Leistung signifikant von natürlich diskutierenden Gruppen unterschieden und diese Unterschiede hohe Effektstärken aufwiesen (Lecher & Witte, 2003; Scherm, 1996; Witte & Sack, 1999). Die Berechnung der Stichprobengröße (entsprechend Bortz, 1993, S. 120f.) ergab einen Stichprobenumfang von $n = 23$, so dass je 25 Diskussionsgruppen pro Treatmentgruppe als ausreichend für eine eindeutige Entscheidung zu Annahme oder Ablehnung der aufgestellten Hypothesen angesehen werden können.

Im Folgenden wird der Ablauf der Gruppendiskussionen kurz dargestellt (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1. Untersuchungsplan und grober Ablauf der Untersuchung



Anmerkung. M = Moderator und P = (Versuchs-)Person. In etwa in der Mitte der Abbildung ist schematisch das Formblatt für die Stellungnahme dargestellt, wie sie jede Diskussionsgruppe auszufüllen hatte.

Die Diskussionen wurden im Zeitraum von Juli 2005 bis Februar 2006 durchgeführt (inklusive Testversuche). Jede einzelne Diskussionseinheit dauerte insgesamt zweieinhalb Stunden, so dass sich bei insgesamt 50 Gruppen eine Untersuchungszeit von 125 Stunden ergab. Jede Dreiergruppe bekam einen eigenen Termin. Von den zweieinhalb Stunden pro Diskussionsgruppe entfielen im ersten Schritt 25 Minuten auf die Vorbereitung. Die Vorbereitung umfasste eine Einführung, die den Versuchspersonen das zu lösende ethische Problem kurz erläuterte und ihre Aufgabe sowie den Ablauf des Versuchs umriss.

Des Weiteren bekamen die Teilnehmer einen Rollentext, der ihnen die von ihnen während der Diskussion anzunehmende Rolle nahe brachte (siehe Abschnitt 5.4.2), und einen Sachtext, der Hintergrundinformationen zum Diskussionsthema bot (siehe Abschnitt 5.4.1). Sowohl Rollenbeschreibung als auch Sachtext durften die Teilnehmer während des Versuchs behalten, um bei Bedarf hineinzuschauen. Zuletzt bekamen alle Teilnehmer einen Fragebogen, der ihre persönliche Entscheidung zum ethischen Problem, die gefühlte Sicherheit bezüglich der Richtigkeit dieser Entscheidung und ihre Einschätzung zur Größe ihres Sachwissens zum Diskussionsthema erfasste.

Die Vorbereitung war für beide Treatmentgruppen nahezu identisch. Der einzige Unterschied war, dass die Teilnehmer der Realgruppe eine knappe Einführung in Ethik bekamen. Ihnen wurden der Unterschied zwischen Moral und Ethik anhand eines Beispiels erläutert und die vier ethischen Grundpositionen vorgestellt. Merkblätter zu Ethik und Grundpositionen blieben auch während der Diskussion für alle Teilnehmer gut sichtbar auf dem Tisch liegen, an dem sie diskutierten, so dass sie sich jederzeit an diesen orientieren konnten. Die Versuchspersonen der moderierten Gruppe erhielten diese Einführung erst später an passender Stelle während des Moderationsprozesses. Dafür wurde ihnen erläutert, warum sie während des gesamten Diskussionsprozesses allein mit einem Moderator ohne direkten Kontakt zu den anderen Gruppenmitgliedern arbeiten würden und warum diese Art der Gruppenarbeit als sinnvoll eingeschätzt wird. Letztlich dauerte die Vorbereitung der beiden Treatmentgruppen somit gleich lange.

Da die Versuchspersonen in der Regel Laien auf dem Gebiet der Ethik waren, schien eine allgemeine Einführung zum Unterschied zwischen Moral und Ethik sinnvoll zu sein. Den Versuchspersonen wurde somit ihre Aufgabe einer (auch) ethischen Argumentation nahe gebracht und die Voraussetzung geschaffen, dass tatsächlich ethische statt moralischer Argumente genannt wurden. Den Teilnehmer der moderierten Gruppe wurden zudem kurz die Vorzüge von PROMOD erläutert, um ihre Akzeptanz und Offenheit gegenüber der Methode zu erhöhen. Bei Witte und Sack (1999) hatte eine solche Werbung für die Methode nicht

stattgefunden und die Akzeptanzwerte waren niedrig ausgefallen. Hier wurde ein Zusammenhang vermutet, den es positiv zu nutzen galt.

Nach der Vorbereitung, bei der Gruppendiskussion, unterschieden sich die Vorgehensweisen von moderierter Gruppe und Realgruppe. Zentrales Element der angewandten Moderationsmethode ist die Trennung der Gruppenmitglieder. Während in den Realgruppen die drei Diskutierenden während des gesamten Versuchs zusammen saßen, waren die jeweils drei Gruppenmitglieder in den moderierten Gruppen von Anfang an getrennt. Jedes der Mitglieder in einer moderierten Gruppe arbeitete allein mit seinem persönlichen Moderator in einem eigenen Raum (vgl. Darstellung von Personen (P) und Moderatoren (M) in Abbildung 1).

Als entscheidendes Element in der Realgruppe hat sich in den Vortests die Sitzordnung herauskristallisiert. Saß eine Person vor Kopf des Tisches, an dem diskutiert wurde, kam ihr automatisch die Führungsrolle zu. Es schienen sich die Forschungsergebnisse zu bestätigen, dass die Position vor Kopf mit dem höchsten Status assoziiert war (Lott & Sommer, 1967) sowie mit der Initiierung von Kommunikation (Michellini, Passalacqua, & Cusimano, 1976) und die Personen auf dem Platz vor Kopf den größten Redeanteil hatten (Silverstein & Stang, 1976; Ward, 1968). Um mögliche Effekte der Sitzposition auszuschließen, wurden in der Realgruppe beide Kopfseiten eines rechteckigen Tisches genutzt und eine Person an die Längsseite gesetzt, so dass es keine eindeutige Führungsposition mehr gab. Zudem wurde den Versuchspersonen ihr Platz am Tisch zugewiesen, um mögliche Zusammenhänge zwischen Diskussionsstil und Platzwahl und deren Auswirkung auszuhebeln. Im Einführungsteil saß der Moderator mit am Tisch, rückte aber zu Beginn der Diskussion ab, um seine neutrale und passive Rolle auch physisch deutlich zu machen. Die Vortests hatten gezeigt, dass der Moderator durch direkte Ansprache oder mimische Kontaktaufnahme wie Anlächeln immer wieder in die Diskussion einbezogen worden war, wenn er mit am Tisch gesessen hatte. In der moderierten Gruppe saßen Versuchsperson und Moderator über Eck am Tisch, damit beide Einsicht in die Unterlagen hatten. Für die Diskussionen der Realgruppe wie die der moderierten Gruppe wurden während des gesamten Untersuchungszeitraumes dieselben Räume genutzt.

Vor Beginn der Diskussion wurde den Teilnehmern der Realgruppe vom Versuchsleiter noch einmal beschrieben, was ihre Aufgabe ist. Er wiederholte, dass für die Diskussion zwei Stunden Zeit zur Verfügung stehen und dieser Zeitraum nicht überschritten werden kann. Außerdem wurde darauf hingewiesen, dass die Entlohnung für die Teilnahme entsprechend gekürzt würde, sollte eine Gruppe weniger als zwei Stunden für die Diskussion

benötigen. Damit sollte verhindert werden, dass Teilnehmer aus Kalkül die Zeit nicht komplett nutzen – was zu einer geringen Leistung führen könnte –, weil gleiches Geld bei geringerem Zeitaufwand einzustreichen für das Individuum einen ultimativen Gewinn darstellen würde (vgl. Witte, 2006). Danach forderte der Moderator die Gruppe zum Beginn auf und beschränkte sich in der Folgezeit darauf, jede halbe Stunde ein Zeichen zu geben, wie viel Diskussionszeit noch zur Verfügung stand. Die Teilnehmer der moderierten Gruppe hingegen wurden zwei Stunden lang von einem persönlichen Moderator durch den Arbeitsprozess geführt. Jede Diskussionsgruppe – ob moderiert oder nicht – hatte als Arbeitsergebnis eine ausgefüllte Stellungnahme abzugeben, die die Gruppenentscheidung sowie deren sachliche und ethische Begründung enthielt (vgl. Abschnitt 5.4.3 zur Stellungnahme).

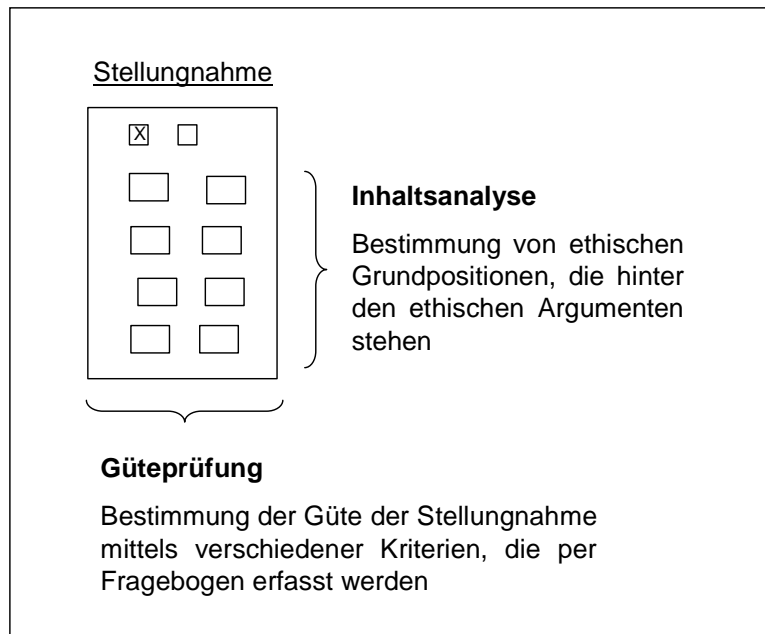
Zum Abschluss wurde allen Versuchsteilnehmern nochmals ein Fragebogen vorgelegt, der ihre persönliche Entscheidung nach der Diskussion, die gefühlte Sicherheit bezüglich der Richtigkeit dieser Entscheidung und persönliche Angaben erfasste. Zudem wurde die Akzeptanz der Versuchspersonen gegenüber dem Vorgehen ihrer Gruppe mittels eines weiteren Fragebogens erhoben. Ein letzter, später entwickelter Fragebogen wurde noch von 84 von 150 Versuchspersonen ausgefüllt und betraf die Frage, inwieweit sich die Versuchspersonen in ihre jeweilige Rolle hineinversetzen konnten. Das Ausfüllen der Fragebögen dauerte insgesamt ca. fünf Minuten. Nach erfolgreicher Beendigung des Versuchs erhielten die Versuchspersonen wahlweise Geld oder eine Vergütung ihres Einsatzes durch Versuchspersonenstunden, die von Psychologiestudierenden im Rahmen ihres Grundstudiums benötigt werden.

In den folgenden Abschnitten werden für die Untersuchung wichtige Elemente dargestellt. Zunächst wird erörtert, welches ethische Problem diskutiert wurde, wobei auch auf den Sachtext eingegangen wird, der zur Information der Versuchsteilnehmer erarbeitet worden war. Danach wird auf die Rollen eingegangen, in die sich die Teilnehmer während der Diskussion hineinversetzen sollten. Daraufhin wird auf die von den Diskutierenden zu erarbeitende Stellungnahme eingegangen. Es wird das Konzept des Formblattes vorgestellt, denn die Stellungnahmen wurden mit Hilfe von Formblättern ausgearbeitet. Abschließend steht die Rolle des Moderators in den beiden Treatmentgruppen im Fokus.

In dem darauf folgenden Abschnitt wird die Moderationsmethode beschrieben, die speziell für Ethikkommissionen entwickelt wurde (vgl. Abschnitt 5.5). Danach wird erläutert, wie die von den Diskussionsgruppen erarbeiteten Stellungnahmen ausgewertet wurden. Zum einen wurde eine Inhaltsanalyse zur Bestimmung der hinter den ethischen Argumenten stehenden normativen Grundpositionen durchgeführt (vgl. Abschnitt 5.7), zum anderen

wurden alle Stellungnahmen auf ihre Güte hin untersucht (vgl. Abschnitt 5.8). Dies waren zwei verschiedene Schritte mit zum Teil unterschiedlichen Beurteilern, so dass zu deren Beschreibung zwei Abschnitte nötig sind (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2. *Auswertung der erarbeiteten Stellungnahmen*



5.4.1 Problemstellung: Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland

Ethische Probleme werden verstärkt im biotechnologischen Bereich gesehen, was sicher auch auf die aktuellen Debatten um Stammzellenforschung und Gentechnologie zurückzuführen ist. Andererseits finden aber auch soziale Prozesse statt, die Bezeichnungen wie ethisch, ökonomisch oder politisch vorgeben (Haines, 2002). Beispielsweise werden Entscheidungen zu Experimenten mit Embryonen stets als ethische Entscheidungen betrachtet, nicht aber als ökonomische oder politische Probleme behandelt (Haines, 2002). Ebenso wird die vieldiskutierte Frage der Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland als ökonomische Frage behandelt, eventuell auch als politisch relevant, nicht aber als ethische Frage. Dabei können die Entscheidungen von wirtschaftlich Verantwortlichen enorme soziale Konsequenzen haben, besonders in den Bereichen Arbeit, Gesundheit und Sicherheit sowie dem Wohlergehen der Konsumenten, Angestellten und der Gesellschaft insgesamt (Trevino, 1986). Im Bereich wirtschaftsethischer Forschung wurden bisher selten ethische Theorien der Philosophie angewandt, weil ethische Theorien entweder nicht verstanden oder nicht wertgeschätzt wurden, ihre Relevanz für den Bereich der Wirtschaftsethik nicht verstanden wurde oder weil sie zu schwer zu operationalisieren sind

(Fritzsche & Becker, 1984). Ethik wurde von manchen Forschern im Wirtschaftsbereich als „*Sunday school*’ subject“ betrachtet, dessen Untersuchung nicht lohnt (Trevino, 1986, S. 601). Auch wenn die zuletzt zitierten Stimmen aus den 1980er Jahren stammen, kann konstatiert werden, dass auch in der heutigen Zeit der Verknüpfung von Ethik und Wirtschaft in der wissenschaftlichen Forschung mehr Aufmerksamkeit zuteil werden könnte. Schließlich widmet sich laut Yeager (2001) die Ethik einem der zentralen Probleme der Ökonomie, nämlich der Frage, wie individuelle Einheiten (Individuen, Haushalte, Unternehmen und andere Organisationen) in dem gesamten ökonomischen Kosmos zueinander stehen.

In dieser Untersuchung wurde bewusst ein wirtschaftliches Thema gewählt, um die Relevanz einer ethischen Argumentation bei einem Problem deutlich zu machen, das oberflächlich als rein wirtschaftlich betrachtet werden kann. Zudem wurde die Moderationsmethode PROMOD bereits in diversen Kontexten angewandt (vgl. Abschnitt 3.2, „Prozedurale Moderation“); ein Nachweis ihrer Bewährung bei der Lösung eines Problems aus dem Wirtschaftsbereich stand aber noch aus. Nicht zuletzt wurde das in der hier vorliegenden Untersuchung eingesetzte Szenario bereits in einer Voruntersuchung angewandt, so dass die Ergebnisse beider Untersuchungen zum Teil miteinander verglichen werden können. Das den Versuchspersonen dargebotene Szenario lautete folgendermaßen:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die **Personalkosten** erheblich geringer sind.

Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die **Handys** produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche **Entlassungen** in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die **Lohnkosten** zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Zur Auswahl dieses Themas haben zudem folgende Überlegungen geführt: Bereits in den 1960er Jahren kam es unter dem Stichwort *American Challenge* zu einer Debatte um die Souveränität der deutschen Wirtschaft, da Deutschland seitdem verstärkt im Ausland investierte, ausländische Direktinvestitionen in Deutschland dagegen vergleichsweise gering ausfielen (Kaufmann & Menke, 1997). Seit den 1970er Jahren ist im verarbeitenden Gewerbe

in Deutschland ein Anstieg der Vorleistungsquote (bzw. ein Sinken der Wertschöpfungsquote) zu beobachten, was Ausdruck der wachsenden – nationalen und internationalen – Arbeitsteilung ist (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004). Elektronik kam 2003 in Deutschland schon zu 33% aus Niedriglohnländern (Statistisches Jahrbuch Deutschland, zit. nach Petersdorff, 2005). Mittlerweile hinterfragen viele Unternehmen auch große Teile ihrer IT-Aktivitäten und betreiben deren Outsourcing (Hoch, 2005). Sogar Verlage lagern Arbeit nach Indien aus (Müller, 2006). Am *Institute of International Economics* in Washington wird geschätzt, dass etwa 45% aller Jobs in den USA theoretisch auch im Ausland erledigt werden könnten, quasi jeder Job, der vor allem an einem Schreibtisch erledigt wird, am Computer oder Telefon (Fischermann & Rudzio, 2005) – diese Zahl wird sicher auch auf Deutschland zutreffen. Insgesamt geraten also zunehmend wissensbasierte Bereiche wie Verwaltung oder Forschung und Entwicklung ins Blickfeld, in dem sich die Produktion schon lange befindet (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2003). Andererseits entscheiden sich einige Unternehmen bewusst, in Deutschland zu produzieren (Fasse, 2005; Hunger, 2005), denn Deutschland hat als Produktionsstandort auch Vorteile, die vor allem mit Innovation und Leistung verbunden werden (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2003). Auch Forschung betreiben deutsche Firmen hauptsächlich in der Heimat (Sommer, 2006).² Die Standortdiskussion hat aus Sicht von Unternehmen in den letzten Jahren einen neuen Stellenwert erhalten, da die Möglichkeiten zunehmen, im internationalen Rahmen Unternehmensstrategien aktiv zu gestalten; das Spielfeld strategischer Entscheidungen hat sich geographisch erheblich ausgedehnt (Kaufmann & Menke, 1997). Dabei muss unterschieden werden zwischen einer Verlagerung ins Ausland, die innerhalb der Firma verläuft, und einer Verlagerung ins Ausland zu einer anderen Firma:

Offshoring refers to taking advantage of lower-cost labor in another country. A common misconception is that all offshoring involves outsourcing. This is not true. While outsourced processes are handed off to third-party vendors, offshored processes can be handed off to third-party vendors or remain in-house. The definition of offshoring includes organizations that build dedicated captive centers of their own in remote, lower-cost locations. (ebs, n.d., Definition, Benefits, and Concerns)

Das in der vorliegenden Untersuchung eingesetzte Szenario greift nicht nur die aktuelle Debatte um Produktionsverlagerungen von Deutschland ins Ausland auf, sondern

² Eine gute Übersicht zu kurz-, mittel- und langfristigen Chancen und Risiken der Verlagerung ist z.B. bei Helmes (1996, S. 53) zu finden. Eine Darstellung von Vor- und Nachteilen im Text würde zu viel Raum einnehmen.

bezieht sich auf eine Produktionssparte, die in den letzten Jahren enorme Aufmerksamkeit erfahren hat: die Handy-Produktion. Jeder Deutsche besaß nach Angaben des *Handelsblattes* im August 2006 rein rechnerisch mindestens ein Gerät ("Deutschland holt bei Handys auf", 2006). 2010 wird weltweit mit ca. vier Milliarden Handynutzern gerechnet (inside-handy, 2006a). Der Mobilfunk-Markt boomt, was vor allem auf eine wachsende Nachfrage aus den Schwellenländern zurückzuführen ist (Hofer & Louven, 2006b). Allerdings verzeichnet der Handymarkt sinkende Umsätze bei steigenden Kundenzahlen (inside-handy, 2005), da die Handyhersteller sich gegenseitig mit Billighandys bekämpfen – vor allem in den wichtigen Schwellenländern (inside-handy, 2006b; Louven, 2006a). Andererseits wird die Zukunft der Handys in neuen technischen Entwicklungen und Angeboten gesehen (Louven, 2006b). Es wird damit gerechnet, dass mobiles Fernsehen per Handy eine gute Einnahmequelle werden wird (Hofer & Louven, 2006a), ebenso wie die mobile Internetnutzung. Viele Firmen haben sich bereits Internetadressen der neuen Domäne *.mobi* gesichert, unter denen in Zukunft speziell für Handybildschirme geeignete Internetseiten abrufbar sein sollen ("Internetadressen für Handy-Surfer", 2006). Das Handy der Zukunft wird zum Multimediacenter (inside-handy, 2006c), das sogar das Schauen von Kinofilmen nicht ausschließt (inside-handy, 2006d). Bereits jetzt können Handys als Kameras genutzt werden (Schürmann, 2006), kann man mit dem Handy am Flughafen einchecken ("Mit dem Handy einchecken", 2006) oder sich Stadtpläne mit aktuellen Informationen anzeigen lassen (inside-handy, 2006e). Auch Pornos auf dem Handy werden erfolgreich (inside-handy, 2006f). Für Frauen gibt es Handys, die Schritte und Kalorien zählen (inside-handy, 2006g), für Kleinkinder sind Einsteigermodelle zu haben ("USA: Das Baby-Handy", 2006).

In Wachstumsmärkten ist die Konkurrenz groß, was sich auch auf den Produktionsstandort Deutschland auswirkt. Für großes Aufsehen hat in jüngster Zeit der Insolvenzantrag von BenQ für seine deutsche Handy-Tochter gesorgt (Hardt, 2006). Auch Zuliefererfirmen haben Schwierigkeiten, mit der Fertigung in Deutschland konkurrenzfähig zu bleiben. Deshalb erwägt beispielsweise der Zulieferer Balda die Produktionsverlagerung nach China ("Handy-Zulieferer Balda schockt die Märkte", 2006). Immer wieder sind Meldungen wie die zu lesen, dass Motorola seine Produktionskosten in Flensburg überprüft (inside-handy, 2006h). Allerdings gibt es auch die Meinung, dass die Manager den Standort Deutschland ruiniert haben und nicht etwa die oft ins Feld geführten Lohnkosten (Louven & Postinett, 2006). Der Handymarkt ist dynamisch und umkämpft, die Handysparte ist von Forschung und Entwicklung geprägt. Das Diskussionsthema dieser Untersuchung – die

Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland – auf Handys zu beziehen, bedeutet also, eine vieldiskutierte und spannende Produktionssparte einzubeziehen.

Die Untersuchungsteilnehmer bekamen vor der Diskussion alle den gleichen Sachtext mit Informationen zum Thema Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland (siehe Anhang E). Dieser Text umfasste neun Seiten und die Teilnehmer hatten 20 Minuten Zeit, ihn zu lesen und sich – wenn sie wollten – auf bereitliegendem Blankopapier Notizen zu machen. Auch während der Diskussionsphase durften sie diesen Sachtext einsehen. Er enthielt aktuelle Informationen zum Thema Produktionsverlagerung bezüglich des Umfangs von Verlagerung und Rückverlagerung, der Zielregionen und Gründe für die Produktionsverlagerung, der Beschäftigungseffekte sowie ein allgemeines Fazit. Er basierte im Wesentlichen auf einer Studie des Fraunhofer Instituts Systemtechnik und Innovationsforschung (Kinkel & Lay, 2004).³

Der Sachtext diente dazu, dass alle einen ähnlichen Wissensstand zum Diskussionsthema bekommen und ihnen genügend Argumente vorliegen, um zwei Stunden lang diskutieren zu können, sowie die Möglichkeit gegeben ist, eine profunde Sachargumentation in der zu erarbeitenden Stellungnahme zu leisten. Da die Untersuchung den Akzent auf die Wertediskussion legte, wurde im Sachbereich eine „Entscheidung nach Aktenlage“ simuliert. Aspekte der Mikropolitik, wie sie zutage treten, wenn jedes Kommissionsmitglied den anderen nicht vorliegende Informationen besitzt und den eigenen Interessen entsprechend ausspielt, wurden bewusst ausgehebelt.

Fragebogen zur Textevaluation. Um zu überprüfen, ob der Sachtext „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“ in der Hauptuntersuchung eingesetzt werden konnte, wurde er mittels eines Fragebogens auf mehrere Kriterien hin untersucht (siehe Anhang F). Der Sachtext sollte ausreichend Informationen zum Thema Produktionsverlagerung enthalten, so dass die Versuchspersonen genug Wissen für die zweistündige Diskussion sammeln und ihre Entscheidung anhand von Fakten begründen konnten. Dabei musste gewährleistet sein, dass der Text neutral ist und die Teilnehmer in ihrer Entscheidung nicht von vorneherein beeinflusst. Zudem sollte der Sachtext verständlich sein, um von den Lesenden auch wirklich genutzt werden zu können. Zusätzlich musste erhoben werden, wie lange die Teilnehmer zum Lesen des Textes benötigen, da für die

³ Der Sachtext enthielt aber auch Informationen aus anderen Quellen (Blamström, Fors, & Lipsey, 1997; Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004; Deutscher Gewerkschaftsbund, 2004; Fischermann & Rudzio, 2005; Geishecker & Görg, 2004; Helmes, 1996; Herz, 2004; "Konsolidierungstempo nimmt zu", 2005; Vetter, 2005).

Hauptuntersuchung ein Zeitrahmen festgelegt werden musste, in dem die Versuchspersonen es schaffen konnten, den Sachtext zu lesen.

Das Kriterium Informationsgehalt wurde anhand der Ja-Nein-Frage erfasst, ob der Text genügend Informationen bietet, um „Laien“ als Diskussionsgrundlage dienen zu können. Die Verständlichkeit wurde mittels einer fünfstufigen Skala erhoben, die von „sehr gut verständlich“ (= 5) bis „unverständlich“ reichte (= 1). Die Neutralität wurde ebenfalls anhand einer fünfstufigen Skala ermittelt, die von „eindeutig für Produktionsverlagerung“ (= 5) bis „eindeutig gegen Produktionsverlagerung“ (= 1) reichte. Zu den Kriterien Informationsgehalt und Verständlichkeit konnten die Versuchspersonen ihre Anmerkungen in einem freien Feld eintragen.

Stichprobe. An der Voruntersuchung nahmen insgesamt 21 Versuchspersonen teil, darunter 18 Frauen (86%) und 3 Männer (14%). Der Altersdurchschnitt lag bei 31,6 Jahren (Spanne: 22 bis 72 Jahre; sechs fehlende Werte). Als höchsten erreichten Abschluss gaben 52% das Abitur an, 43% verfügten über einen Hochschulabschluss und 5% gaben einen Abschluss an der Fachhochschule an. Studierende machten 57% der Teilnehmer aus. Die genannten Studienfächer waren Psychologie (75%), Betriebswirtschaftslehre (17%) und Erziehungswissenschaft (8%). Unter den Berufstätigen waren zur Hälfte Diplom-Psychologen. Alle anderen fünf Berufe wurden jeweils nur einmal angegeben und werden daher nicht gesondert aufgeführt. Von den Teilnehmern bekamen neun (43%) Bescheinigungen über eine Teilnahme, die sie im Rahmen ihres Studiums verwenden konnten. Die restlichen Teilnehmer nahmen ohne eine Form der Vergütung teil.

Die Stichprobe bestand ausschließlich aus Akademikern, darunter (angehende) Psychologen und wirtschaftlich orientierte Personen. Somit teilt sie wesentliche Charakteristika mit der Stichprobe der Hauptuntersuchung.

Ergebnisse. Der Informationsgehalt des Sachtextes wurde von allen 21 Teilnehmern als ausreichend eingestuft. Die Verständlichkeit wurde im Schnitt als gut eingeschätzt ($M = 4,00$; $SD = 0,55$) und der Sachtext als neutral angesehen ($M = 3,19$; $SD = 0,60$). Alle bewerteten den Sachtext als mindestens „mittelmäßig verständlich“. Von acht Personen, die die Argumentation des Textes als nicht ausgewogen wahrnahmen, stellten zwei fest, der Text argumentiere eher gegen Verlagerung, und sechs, der Text argumentiere eher für eine Verlagerung. Diese wenigen Abweichungen vom Neutralpunkt sind also nicht einheitlich und stellen daher die Neutralität des Textes nicht in Zweifel. Zwei Personen gaben an, dass sie eine Erläuterung der Abkürzung „FuE“ vermissen. Diese wurde nach der Evaluation noch eingefügt. Die Lesedauer liegt mit durchschnittlich 16 Minuten im Rahmen dessen, was an

Zeit zur Informationsaufnahme in der eng terminierten Hauptuntersuchung zur Verfügung gestellt werden kann ($M = 15,75$; $SD = 3,58$; ein fehlender Wert).

Zusammenfassung. Der Sachtext konnte als hinreichend informativ, verständlich und neutral angesehen werden. Er hatte eine adäquate Länge. Damit erfüllte der Sachtext die Voraussetzungen für einen Einsatz in der Hauptuntersuchung.

5.4.2 Rollen der Diskutierenden

Da die Mitglieder in Ethikkommissionen verschiedene soziale Rollen innehaben, wurden auch in der Untersuchung den Diskutierenden den Teilnehmern unterschiedliche Rollen zugewiesen (siehe Anhang G). Per Losverfahren bekam stets einer die Rolle des Angestellten der Verwaltung, einer die des externen Beraters und einer die des Politikers zugewiesen. Der Angestellte der Verwaltung arbeitet laut Rollenbeschreibung in der Handyfirma und nimmt somit eine Innenperspektive ein. Sein Arbeitsplatz ist von einer möglichen Produktionsverlagerung nicht betroffen. Der externe Berater wurde von der Handyfirma zur Mitarbeit in der Kommission beauftragt und übernimmt daher ebenfalls eine Innenperspektive. Gleichzeitig handelt er als Externer, der von einer anderen Firma kommt. Eine rein externe Position nimmt der Politiker ein. Aufgrund dieser drei Rollenperspektiven und der unterschiedlichen Entscheidungen, die die Träger der in der Voruntersuchung ebenfalls eingesetzten Rollen dort aufwiesen (vgl. Heitkamp et al., 2005; Witte et al., 2005), wurden sie für die vorliegende Untersuchung ausgewählt. Die Rollenentscheidungen dieser Untersuchung konnten somit auch mit denjenigen der Voruntersuchung verglichen werden.

Die Versuchsteilnehmer wurden darauf hingewiesen, dass es für das Gelingen der Untersuchung wesentlich ist, dass sie sich in ihre Rollen hineinversetzen. Sie wurden aufgefordert, während der Diskussion ihre Rolle auszukleiden, dabei aber gleichzeitig ihre eigene Persönlichkeit nicht zu unterdrücken – wie sie es im realen Leben, in dem sie ebenfalls verschiedene Rollen einnehmen, auch tun würden. Damit sich die Versuchsteilnehmer gut in ihre Rollen hineinversetzen konnten, bekam jeder Teilnehmer eine schriftliche Rollenbeschreibung und ihm wurde zwei Minuten Zeit gegeben, über folgende Fragen nachzudenken:

- Welche Aufgabe erledigen Sie typischerweise?
- Wie stehen Sie zu den Mitarbeitern des Produktionsbereichs?
- Was bedeutet das Handy-Unternehmen für Sie?

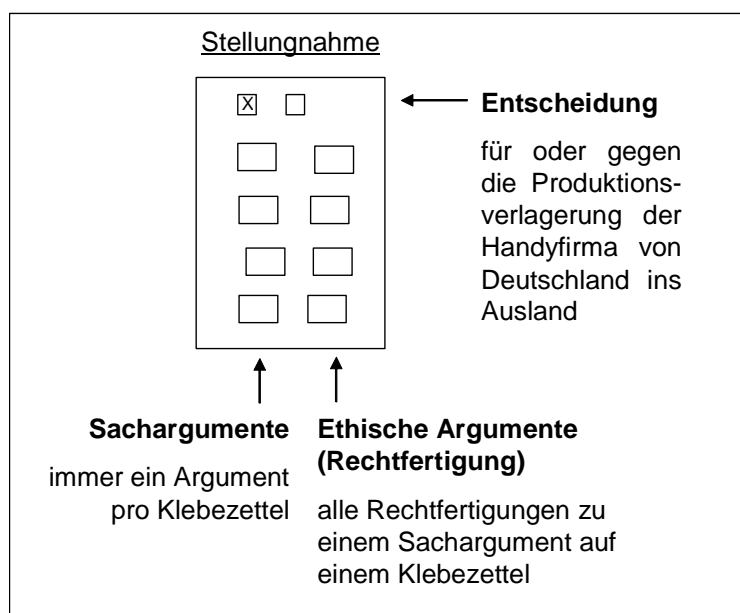
Die Rollenbeschreibung, die auch das Untersuchungsszenario enthielt, durften die Versuchspersonen auch während der Diskussionsphase bei Bedarf einsehen.

Manipulationsprüfung. Zur Überprüfung der Rollenmanipulation wurde ein Fragebogen entwickelt, der den Teilnehmern nach der Diskussion vorgelegt wurde (siehe Anhang H). Er umfasste vier Items, die sich auf das Hineinversetzen in das Verhalten, Denken und Empfinden einer Person der zugewiesenen Rolle bezogen sowie auf eine Einschätzung, inwieweit das persönliche Hineinversetzen in die Rolle insgesamt gelungen ist. Alle Antworten wurden mittels fünfstufiger, sprachlicher verankerter Skalen erfasst, deren Pole mit „gar nicht“ bzw. „sehr“ bezeichnet waren. Nur wenn es den Versuchspersonen gelingt, sich mindestens „teils/teils“ (= Skalenmitte) in ihre Rollen hineinzusetzen, können die Entscheidungen aus den jeweiligen Rollen heraus untersucht werden und mit den ebenfalls erfassten persönlichen Entscheidungen der Versuchsteilnehmer verglichen werden.

5.4.3 Stellungnahme

Die von den Diskussionsgruppen zu erarbeitenden Stellungnahmen, die laut Versuchsanweisung die Handyfirma über das Gruppenergebnis informieren sollten, wurden auf Formblättern erstellt (siehe Anhang I). Dies hatte den Vorteil, dass alle Stellungnahmen gleich aufgebaut und somit vergleichbar waren (Abbildung 3).

Abbildung 3. *Aufbau der Stellungnahmen*



Auf dem ersten Formblatt (Deckblatt) sollte zunächst die Frage danach, ob die Produktionsverlagerung von der Gruppe empfohlen wird, durch Ankreuzen von „Ja“ bzw. „Nein“ beantwortet werden. Die getroffene Entscheidung musste anschließend mit Sachargumenten begründet werden, wobei jedes Sachargument möglichst mit mehreren

ethischen Argumenten gerechtfertigt werden sollte. Für die Sachargumente gab es jeweils auf der linken Seite Platzhalter, für die ethischen Argumente auf der rechten Seite, die jeweils entsprechend gekennzeichnet waren. Die Argumente wurden auf Klebezettel von Haftnotizblöcken notiert, da dies den Teilnehmern die Möglichkeit bot, ihre Argumente bei Bedarf neu zu sortieren. Für Sach- und ethische Argumente standen Klebezettel in zwei verschiedenen Farben zur Verfügung, um den Unterschied zwischen den zwei Arten von Argumenten auch optisch deutlich zu machen. Die Versuchspersonen hatten Formblätter für ca. 20 Sachargumente zur Verfügung (womit ein Anker gesetzt war), wurden aber auch darauf hingewiesen, dass sie bei Bedarf noch weitere Formblätter bekommen könnten.

Auf dem ersten Formblatt (Deckblatt) sollte zunächst die Frage danach, ob die Produktionsverlagerung von der Gruppe empfohlen wird, durch Ankreuzen von „Ja“ bzw. „Nein“ beantwortet werden. Die getroffene Entscheidung musste anschließend mit Sachargumenten begründet werden, wobei jedes Sachargument möglichst mit mehreren ethischen Argumenten gerechtfertigt werden sollte. Für die Sachargumente gab es jeweils auf der linken Seite Platzhalter, für die ethischen Argumente auf der rechten Seite, die jeweils entsprechend gekennzeichnet waren. Die Argumente wurden auf Klebezettel von Haftnotizblöcken notiert, da dies den Teilnehmern die Möglichkeit bot, ihre Argumente bei Bedarf neu zu sortieren. Für Sach- und ethische Argumente standen Klebezettel in zwei verschiedenen Farben zur Verfügung, um den Unterschied zwischen den zwei Arten von Argumenten auch optisch deutlich zu machen. Die Versuchspersonen hatten Formblätter für ca. 20 Sachargumente zur Verfügung (womit ein Anker gesetzt war), wurden aber auch darauf hingewiesen, dass sie bei Bedarf noch weitere Formblätter bekommen könnten.

5.4.4 Moderatoren

Zur Durchführung der Gruppendiskussionen wurde in den Realgruppen ein Moderator benötigt und wurden in den moderierten Gruppen drei Moderatoren gleichzeitig gebraucht. Neben der Versuchsleiterin kamen ihre drei Forschungspraktikantinnen zum Einsatz, die durch ihr Forschungspraktikum in die Untersuchungsthemen eingearbeitet waren. Sie brachten die für Moderatoren wichtigsten Voraussetzungen mit: moderieren wollen und davon überzeugt sein, dass Moderation brauchbar ist (Klebert et al., 1991).

Um die Neutralität der Moderatoren zu gewährleisten und sicher zu stellen, dass es keine Versuchsleitereffekte gab, mussten sich die Moderatoren sowohl in der Realgruppe wie der moderierten Gruppe an einen vorformulierten Text halten. Es wurden Testversuche auf Video aufgezeichnet, so dass überprüft werden konnte, ob

- alle Moderatoren für die zu sprechenden Texte die gleiche Zeit benötigen,
- sie gegenüber den Versuchspersonen freundlich, aber in der Sache neutral sind, und
- in der moderierten Gruppe alle schriftlichen Aufzeichnungen der Moderatoren mit dem übereinstimmen, was die Versuchspersonen gesagt hatten.

Mit Hilfe der Videoaufzeichnungen konnten alle Moderatoren auf ein einheitliches Sprechtempo und gleiches Verhalten gegenüber den Versuchspersonen trainiert werden. Es kristallisierten sich in den Testversuchen immer wiederkehrende Fragen von Versuchspersonen heraus (z.B. „Wo genau in Deutschland sitzt denn die Handyfirma?“), auf die die Moderatoren identische Antworten gaben (hier „Wo die Handyfirma ihren Sitz hat, ist für Ihre Argumentation nicht wesentlich.“). Insgesamt konnte durch Training der Moderatoren und Überprüfung ihres Verhaltens die Neutralität der Moderatoren als gegeben angenommen werden.

5.5 Beschreibung der Moderationsmethode

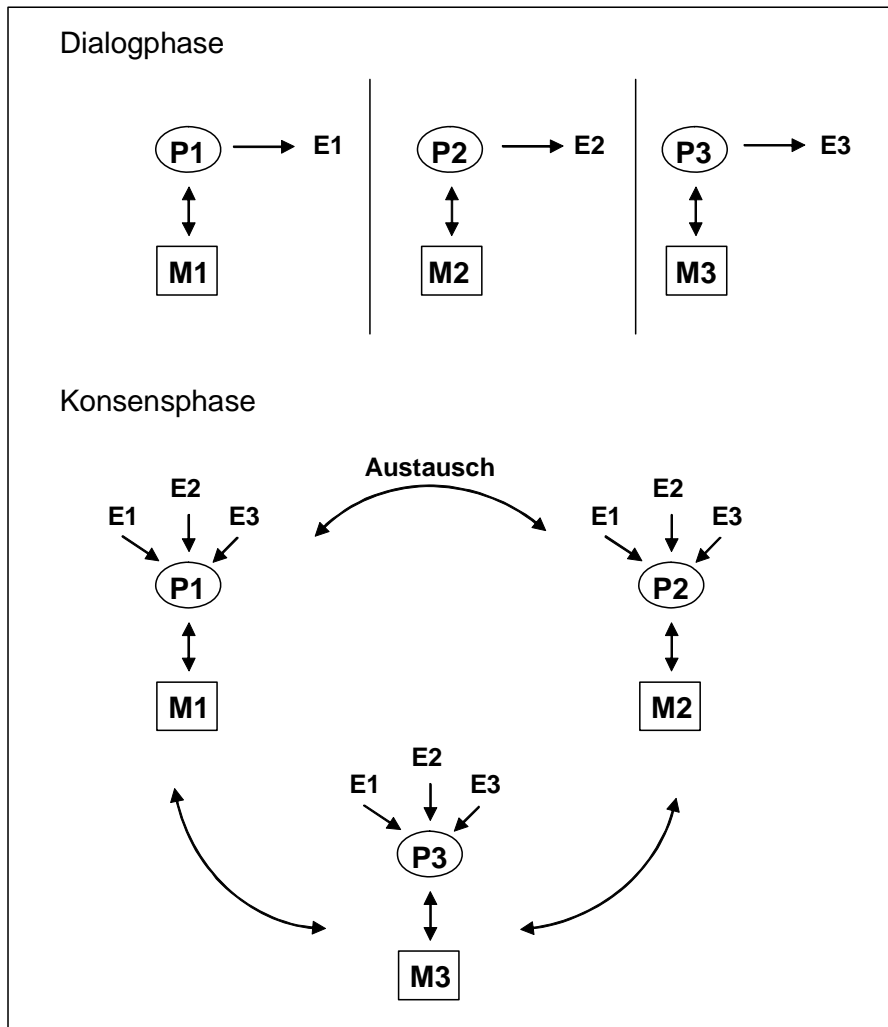
Jeder Versuchsteilnehmer der moderierten Gruppe wurde von einem nur für ihn zuständigen Moderator durch den Diskussionsprozess geführt. Der Moderator gab soziale Unterstützung, ohne sich inhaltlich zum Diskussionsthema zu äußern – ihm oblag im Wesentlichen die Aufgabe, den Teilnehmer von der Koordination seiner Arbeit zu befreien. Der Ablauf der Moderation wird nun dargestellt. Der Originaltext erscheint jeweils in Kästen, wobei in der linken Zelle der Text des Moderators zur Anweisung des Teilnehmers (im Folgenden mit TN bezeichnet) steht, in der mittleren jeweils die Aufgabe des Moderators aufgeführt ist und die rechte Zelle angibt, wie viel Zeit für den entsprechenden Schritt eingeplant war. Da alle Versuchspersonen einer Diskussionsgruppe parallel gearbeitet haben, war es für das Gelingen des Versuchs und die Schaffung gleicher Bedingungen für alle Teilnehmer unerlässlich, dass der Moderator den Zeitplan streng einhielt. In den Testversuchen war bereits ein durchführbarer Zeitplan ermittelt worden und alle Moderatoren waren darauf trainiert worden, diesen auch einzuhalten.

Die Texte des Moderators sollten kurz, verständlich, präzise und eindeutig sein. In den Testversuchen war bereits überprüft worden, ob sie diesen Ansprüchen genügen. Nach kleineren Umformulierungen und Ergänzungen konnte das gewährleistet werden.

Die Moderationstechnik berücksichtigte zwei Phasen (vgl. Abbildung 4): die „Dialogphase“ und die „Konsensphase“ (vgl. Lecher & Witte, 2003, S. 78). In der Dialogphase fand Kommunikation ausschließlich zwischen dem Moderator und dem

Teilnehmer statt. Der Teilnehmer erarbeitete seinen Vorschlag für eine Stellungnahme. In der zweiten Phase, der Konsensphase, erfolgte eine indirekte Kommunikation der Gruppenmitglieder über die Moderatoren. Alle drei Vorschläge für eine Stellungnahme wurden ausgetauscht und über mehrere Schritte in eine abschließende Stellungnahme überführt.

Abbildung 4. *Dialog- und Konsensphase in schematischer Darstellung*

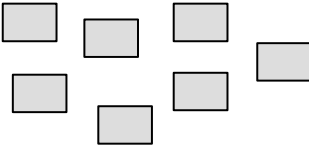


Anmerkung. M = Moderator, P = (Versuchs-)Person und E = Ergebnis.

Die einzelnen Schritte der Diskussion werden nun vorgestellt und erläutert:

| 1. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|------------------------|--------|
| Eben habe ich Ihnen unsere Vorgehensweise und deren Vorzüge erläutert und Ihnen den Unterschied zwischen Moral und Ethik, zwischen Sach- und ethischem Argument erklärt. Nun geht es im wahrsten Sinne zur Sache, denn wir wollen darüber diskutieren, ob der Verlagerung der Produktion ins Ausland zugestimmt werden sollte. Ziel ist es, eine Entscheidung zu Zustimmung oder Ablehnung zu treffen und diese Entscheidung zu begründen. Für die erste Diskussionsphase haben wir nun 55 min. Zeit. Haben Sie noch Fragen? | gibt Einführung | 2 min. |

Im ersten Schritt wurde noch einmal die Versuchsanweisung wiederholt, um dem Teilnehmer seine Aufgabe ins Gedächtnis zu rufen und seine Konzentration auf die Aufgabe zu lenken. Für das Treffen einer Entscheidung ist es ein wesentlicher Faktor, dass die Entscheidenden die Natur des Problems sowie dessen Wichtigkeit und Umfang erkennen (Hirokawa & Pace, 1983). Zugleich stellte der erste Schritt eine Überleitung von der Einweisungsphase zur Diskussionsphase, in der der Teilnehmer aktiv gefordert ist, dar. Die Überleitung war somit zugleich ein *warming up*.

| 2. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|--|---|--------|
| Wir wollen zunächst einmal Ziele identifizieren . Ziele geben an, was erreicht werden soll. Das können Ziele deutscher Wirtschaft oder Politik sein, aber auch europäische oder humanistische Ziele, die mit einer Produktionsverlagerung zu tun haben. Wenn Ihnen klar wird, welche Ziele Sie in der Verlagerungs-Frage verfolgen wollen, wird die Entscheidung und deren Begründung später leichter fallen. Benennen Sie die Ihnen einfallenden Ziele, ohne Sie schon im Kopf zu sortieren oder zu bewerten. Denken Sie einfach laut. Es kann sich auch um "negativ" formulierte Ziele handeln, in dem Sinne, dass etwas nicht geschehen sollte oder zu verhindern ist. Es kann auch vorkommen, dass sich Ziele widersprechen, doch das soll uns im Moment nicht interessieren. Ich werde ihre Nennungen einzeln auf Klebezettel schreiben. In einem nächsten Schritt können wir diese Einfälle dann sortieren. | beschriftet Klebezettel und legt sie vor den TN auf ein bzw. mehrere DIN A4 Blätter  | 5 min. |

Der zweite Schritt leitete eine Brainstormingphase mit lautem Denken ein, in der die Versuchsperson mögliche Ziele entdecken sollte. Die Zielbildung ist ein wesentlicher Prozess bei der Gruppenarbeit, da in der Regel – wie es auch hier der Fall war – globale Ziele vorgegeben werden (Scholl, 1996).

Der Moderator schrieb alle genannten Ziele einzeln auf Klebezettel. Er nahm der Versuchsperson damit die Arbeit ab, selbst formulieren zu müssen. Da nicht davon ausgegangen werden konnte, dass alle Teilnehmer zügig, flüssig und verständlich formulieren können, wurden die Teilnehmer so entlastet. Außerdem ist denkbar, dass eigenes Formulieren

eine Art *blocking*-Effekt darstellt, da der Teilnehmer im Moment des Schreibens seine Aufmerksamkeit bindet und sich nicht auf das Finden neuer Ziele konzentrieren kann. Wichtig war bei diesem Schritt, dass der Moderator inhaltlich neutral blieb und sich in seinen Formulierungen an das hielt, was der Teilnehmer geäußert hatte. Hatte er nicht verstanden, was dieser meinte, musste er nachfragen. Dadurch war eine erste Kontrolle der Ziele auf Verständlichkeit hin gegeben.

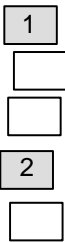
Alle beschrifteten Klebezettel wurden vor den Teilnehmer gelegt. Damit wurde das Prinzip der Visualisierung, das optische Sichtbarmachen von Aussagen (Schrader, Gottschall, & Runge, 1983), angewandt. Der Teilnehmer hatte so jederzeit einen Überblick über seine Äußerungen. Gleichzeitig dienten die Verschriftlichungen als externer Speicher, d.h. das Gedächtnis des Teilnehmers wurde entlastet und es wurde verhindert, dass eine Nennung in Vergessenheit geriet.

| 3. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|--|--|--------|
| <p>Nun wollen wir die Ziele nach ihrer Wichtigkeit sortieren. Damit bekommen Sie selbst mehr Klarheit über Ihre spätere Argumentationslinie, und wir schaffen so ein gutes Fundament für die weitere Diskussion. Schließlich müssen Sie sich am Ende der Diskussionen mit den weiteren beiden Gruppenmitgliedern abstimmen.</p> <p>Frage: Welche Ziele sind Ihnen besonders wichtig, welche halten Sie für nachrangig?</p> <p>Wir legen die entsprechenden Klebezettel nun so, dass der wichtigste Bereich oben liegt, dann das zweitwichtigste, etc.</p> | <p>hilft beim Sortieren der Klebezettel (senkrecht); Nummerierung der Ziele (1 = wichtigstes Ziel); Doppelnummerierungen möglich</p> <p><input type="checkbox"/> 1</p> <p><input type="checkbox"/> 2</p> <p><input type="checkbox"/> 3</p> | 2 min. |

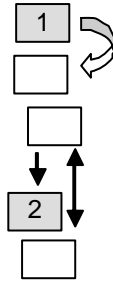
Gruppen, die planvoll an eine Aufgabe herangehen, zeigen in der Regel bessere Leistungen (Arrow, Poole, Henry, Wheelan, & Moreland, 2004). Der Moderator verfolgte im dritten Schritt seinen Plan weiter und regte den Teilnehmer zum Nachdenken über seine Ziele an. Nur die Elaboration (dissonanter) Informationen ermöglicht es, mögliche Chancen und Risiken einer (späteren) Entscheidung aufzudecken (Frey et al., 1996). Die Anweisung des Teilnehmers erfolgte anhand einer gezielten Frage, denn „Fragen sind das Werkzeug, mit dem wir Kommunikation in Gang setzen“ (Klebert et al., 1991, S. 5).

| 4. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|--|--------|
| <p>Wir gehen jetzt weiter ins Detail.</p> <p>Frage: Fallen Ihnen Argumente ein, die Ihre Ziele unterfüttern und stützen, die andere und die Handy-Firma überzeugen können? Es kann sein, dass Sie schon in vorherigen Schritten einige Argumente formuliert haben. Gibt es weitere Argumente? Bitte gehen Sie der Reihe nach Ihre Ziele durch.</p> | <p>hilft TN beim Beschriften und Aufkleben der Klebezettel</p> <p><input type="checkbox"/> 1</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> 2</p> <p><input type="checkbox"/></p> | 4 min. |

Der vierte Schritt diente dazu, die Teilnehmer weiterhin über Sachargumente nachdenken zu lassen. Nach einer kleinen Pause (Schritt 3) war die Wahrscheinlichkeit hoch, dass den Teilnehmern weitere Ideen gekommen waren. Die Nachfrage nach Argumenten sollte gewährleisten, dass die Teilnehmer ihr Potenzial an Einfällen ausschöpfen, denn mitunter bleiben Gruppen bzw. Einzelpersonen unter ihrem Potenzial, wenn sie keine Veranlassung haben, dieses voll zu nutzen (Kerr & Tindale, 2004).

| 5. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|--|--------|
| <p>Wir gehen jetzt in der Sortierung noch einen Schritt weiter. Frage: Liegen die Argumente schon in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit?</p> <p>Bitte sortieren Sie die Argumente so, dass das jeweils wichtigste einer Reihe oben liegt, dann das zweitwichtigste, etc. Sie können Argumente auch als gleich wichtig betrachten. Mit diesem Vorgehen bekommen Sie einen weiteren Überblick über Ihre Argumentationslinie.</p> <p>Ich werde die Klebezettel nummerieren (z.B. 1A, 1B...). Dies soll uns aber nicht daran hindern, die Nummerierungen später eventuell noch mal zu verändern.</p> | <p>sortiert Klebezettel nach Wichtigkeit</p>  | 2 min. |

Der fünfte Schritt stellte eine Wiederholung des dritten Schrittes dar. Wie bei allen anderen Schritten auch, wurde dem Teilnehmer erläutert, weshalb er etwas tun soll. Dies stellte eine Unsicherheitsreduktion für den Teilnehmer dar, denn da er zuvor noch nicht mit dieser Methode gearbeitet hatte, mussten die Erklärungen entlastend wirken. Die Akzeptanz gegenüber dem Vorgehen sollte so erhöht und die Kooperationsbereitschaft des Teilnehmers gefördert werden (vgl. Abschnitt 5.2.3).

| 6. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|---|--------|
| <p>Die erste Sortierung steht jetzt. Was wir bisher noch nicht geklärt haben, sind die Zusammenhänge zwischen den Zielen und Argumenten. Durch diese Maßnahme können Sie sehen, welche Ziele und Argumente "Schlüsselpositionen" besetzen. Vielleicht wird Ihnen dadurch klar, welche Argumentationsstränge besonders vielversprechend sind bzw. welche Zielvorschläge leicht angreifbar sind.</p> <p>Frage: Welche Ziele hängen zusammen bzw. schließen sich aus?</p> <p>Ich werde nun nach Ihrer Anweisung Pfeile zwischen die Ziele und Argumente zeichnen, um die Zusammenhänge sichtbar zu machen. Ein Pfeil mit einer Pfeilspitze bedeutet eine Beeinflussung in Pfeilrichtung, ein Pfeil mit Doppelspitze steht für einen wechselseitigen Zusammenhang zwischen zwei Zielen/Argumenten. Falls Sie später Ihre Meinung ändern, können wir die Pfeile wieder streichen. Und natürlich können wir jederzeit bereits Geschaffenes ergänzen.</p> | <p>hilft beim Einfügen von Pfeilen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kausaler Zusammenhang: eine Pfeilspitze in Einflussrichtung • wechselseitige Beeinflussung: Doppelpfeil  | 5 min. |

Das Aufdecken von Zusammenhängen zwischen den Zielen und Argumenten im sechsten Schritt sollte zur weiteren Elaboration des Problemraums führen. Das Aufklären von

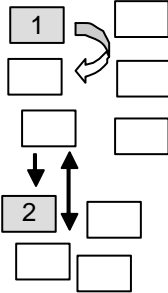
Bezüge diene auch dazu, die Zusammenhänge zwischen End- und Zwischenzielen zu ermitteln (vgl. Gregory, Arvai et al., 2001).

| 7. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|--|--------|
| Schauen Sie sich Ihre Übersicht noch einmal an: <ul style="list-style-type: none"> • Ist die Sortierung schlüssig? • Welche Punkte könnte ein Außenstehender vermissen? • Welche Zusammenhänge sind angreifbar bzw. schnell zu widerlegen? | Achtung: Fragen einzeln stellen! evt. Umsortierung oder Ergänzung der Klebezettel-Übersicht; fragt nach, falls etwas nicht schlüssig ist oder fehlt (Achtung: Neutralität wahren!) | 5 min. |

Der Teilnehmer wurde im siebten Schritt aufgefordert, sein eigener *Advocatus diaboli* zu sein. Das kritische Hinterfragen des selbst Erarbeiteten sowie die Suche nach möglichen Alternativen werden allgemein als erfolgreiches Mittel für die Effektivitätssteigerung bei Entscheidungen betrachtet (Hirokawa & Pace, 1983; Orlitzky & Hirokawa, 2001) und als probate Maßnahme gegen den *confirmation bias* (Frey et al., 1996) (vgl. auch Abschnitt 3.2, über *Devil's advocacy*). Auch im ethischen Bereich ist das Nachdenken über Alternativen sinnvoll, denn moralische Konflikte entstehen auch dadurch, dass Personen Alternativen nicht bedenken (Scanlon, 1999).

| 8. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|------------------------|--------|
| Eine erste Übersicht der (Sach-)Argumente ist nun erstellt. Sie erinnern sich, dass wir zu Anfang über die Unterscheidung zwischen sachlicher, moralischer und ethischer Begründung gesprochen haben. Nachdem wir uns gerade mit Sachaspekten beschäftigt haben, soll nun die ethische Rechtfertigung dieser Argumente im Zentrum stehen. Es geht also um Begründungen, die ihrerseits verankert sind. Wir gehen Ihre Ziele und Argumente der Reihe nach durch, wobei ich Sie dazu anregen werde, diese aus verschiedenen Blickwinkeln heraus zu rechtfertigen. Dahinter steht der Gedanke, dass Argumente, die sich von mehreren Richtungen her rechtfertigen lassen, ethisch höher stehend sind. In unserer Gesellschaft gibt es Vertreter aller dieser Richtungen und alle wollen ihre Meinung vertreten wissen. Auch kann davon ausgegangen werden, dass sich besser gerechtfertigte Ziele und Argumente leichter durchsetzen lassen. Haben Sie noch Fragen? Wenn nicht: Fangen wir an! | gibt Einführung | 3 min. |

Nachdem die Sachargumente zusammengestellt worden sind, erfolgte deren ethische Begründung. Eine saubere Trennung von Fakten und Bewertungen ist nicht möglich, dennoch ist es sinnvoll, zunächst die Fakten aufzuarbeiten, bevor die Rechtfertigung erfolgt (Marckmann, 2005). Dies verhindert, dass eine vorschnelle Bewertung einige Fakten von vorneherein ausschließt, weil diese intuitiv nicht als „moralisch gut“ eingestuft werden.

| 9. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|---|--------|
| <p>Befassen wir uns zunächst mit dem von Ihnen identifizierten wichtigsten übergeordneten Ziel. Es gibt vier Rechtfertigungsarten. Wir hangeln uns jetzt durch diese und schauen, ob sie jeweils relevant sein können. Wenn Ihnen zu einem Ziel kein ethisches Argument einfällt, dann gehen wir weiter und werden sehen, ob Ihnen später dazu noch etwas in den Sinn kommt.</p> <p>1. Wenn das Ziel erreicht würde: Wer würde davon profitieren, wer nicht? Wären die Konsequenzen so, dass die Mehrheit von Ihnen profitieren würde? Hätte die Zielerreichung auch negative Konsequenzen und wen trafen sie?</p> <p>2. Gibt es ein allgemeingültiges Prinzip, nachdem man dieses Ziel rechtfertigen kann? Sind auch die Maßnahmen, die zur Zielerreichung getroffen werden müssten, nach allgemeinen Prinzipien zu rechtfertigen?</p> <p>3. Wie erginge es Ihnen persönlich, wenn das Ziel erreicht werden würde? Werden Ihre Interessen gewahrt?</p> <p>4. Sind Sie intuitiv sicher, dass dieses Ziel angemessen ist? Ich werde Ihre Rechtfertigungen auf Klebezettel schreiben und zu den Zielen legen, auf die sie sich jeweils beziehen.</p> | <p>zeigt Übersicht zu den vier ethischen Grundpositionen („Orientierungsfragen zur ethischen Rechtfertigung“); hilft beim Klären der Fragen, falls Rechtfertigungsarten noch nicht verstanden wurden; beschriftet Klebezettel und klebt sie auf die rechte Seite</p>  | 5 min. |

Moralisches Argumentieren (*moral reasoning*) ist eine „conscious mental activity that consists of transforming given information ... in order to reach a moral judgment“ (Haidt, 2001, p. 818). In diesem Sinne wurden die Teilnehmer angeregt, über ethische Aspekte nachzudenken. Das Erkennen, dass es sich um moralisch relevante Fakten handelt, ist die Basis für ethische Entscheidungen (Street, Douglas, Geiger, & Martinko, 2001). Mackie (2000) drückt es so aus: „Die Moral gilt es nicht zu entdecken, sondern zu entwickeln oder auszuarbeiten: Wir müssen entscheiden, welche moralischen Regeln wir annehmen, auf welchen Standpunkt wir uns festlegen wollen“ (S. 132). Dies war Aufgabe der Teilnehmer.

| 10. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|--|--|---------|
| (Wiederholung des letzten Schrittes, bis alle Ziele bzw. Argumente gerechtfertigt sind.) | sollte das Zeitbudget nicht reichen, wird trotzdem nach Verstreichen der Zeit abgebrochen - Rechtfertigungen können später nachgereicht oder von anderen Teilnehmern übernommen werden | 22 min. |

Jedes vom Teilnehmer genannte Ziel bzw. Argument wurde einzeln betrachtet und möglichst mit allen vier ethischen Grundpositionen gerechtfertigt. Dafür standen 22 Minuten zur Verfügung, was bei dem knapp bemessenen Zeitbudget relativ viel war. So wurde der Akzent auf die Rechtfertigung gesetzt und den Teilnehmern genügend Zeit zum Nachdenken gelassen.

Insgesamt waren nun die 55 Minuten der Dialogphase verstrichen und die zweite, 60-minütige Konsensphase begann, in der die drei Diskussionsteilnehmer ihre Ergebnisse über die Moderatoren austauschten. Zwischen jedem der nun folgenden Schritte waren zwei bis fünf Minuten zum Austausch von Fragen bzw. zum Kopieren der Ergebnisse vorgesehen. Die

Kopien der Ergebnisse ermöglichten es, allen Teilnehmern die Resultate der anderen Gruppenmitglieder ohne Verfälschung zukommen zu lassen.

| 11. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit | | | | | | |
|--|--|-------|-------|-----------|--|-----------|--|----------------|
| <p>Sie haben nun neben ihrem Ergebnis der ersten Diskussion diejenigen der beiden anderen Gruppenteilnehmer vor sich liegen. Bitte lesen Sie sich diese durch! Zur Informationen: mit Ihnen diskutieren noch ein ... und ein ... (der TN liest)</p> <p>Ist Ihnen etwas unklar, haben Sie Verständnisfragen? Es geht nicht darum, inhaltliche Anmerkungen zu machen, sondern lediglich darum, dass alle Teilnehmer verstehen, was der jeweils andere zu sagen hat. Ich notiere ihre Fragen.</p> | <p>um Spekulationen vorzubeugen, erhalten TN Kenntnis darüber, welche Rollen noch vergeben wurden; notiert die Fragen auf "Frageblatt"</p> <div data-bbox="906 539 1062 763" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Frage</td> <td style="padding: 2px;">Antw.</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"><i>se</i></td> <td style="padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"><i>ke</i></td> <td style="padding: 2px;"></td> </tr> </table> </div> | Frage | Antw. | <i>se</i> | | <i>ke</i> | | <p>10 min.</p> |
| Frage | Antw. | | | | | | | |
| <i>se</i> | | | | | | | | |
| <i>ke</i> | | | | | | | | |

Im elften Schritt erfolgte für jeden Teilnehmer die Sichtung der Arbeitsergebnisse seiner weiteren beiden Gruppenmitglieder. Danach bestand die Möglichkeit, Fragen auszutauschen, um alle Gruppenmitglieder auf einen gemeinsamen Wissensstand zu bringen und das gegenseitige Verständnis zu sichern.

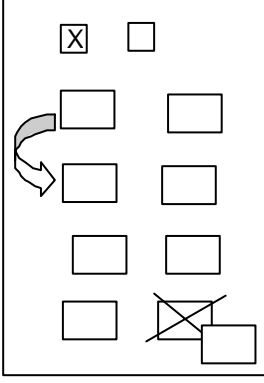
Jedem Teilnehmer wurde mitgeteilt, welche Rollen seine anderen beiden Gruppenmitglieder hatten. Dies hatte sich in den Testversuchen als notwendig herausgestellt, weil die Nicht-Kenntnis der anderen Rollen immer wieder zu Spekulationen geführt hatte. Des Weiteren wurden hedonistische Rechtfertigungen oft an bestimmte Rollen geknüpft (z.B. „Ich als Politiker verspreche mir Vorteile von diesem Handeln.“). Wenn dies in einer Diskussionsgruppe vorkam, bekamen die anderen Teilnehmer dieser Gruppe ohnehin Informationen über eine weitere Rolle. Um für alle Teilnehmer gleiche Bedingungen zu schaffen, wurden die Rollen daher bekannt gegeben.

| 12. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit | | | | | | |
|--|---|-------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| <p>Bitte lesen Sie sich durch, welche Verständnisfragen die anderen beiden Teilnehmer an Sie haben! (der TN liest)</p> <p>Was möchten Sie den Fragenden antworten? Wie können Sie Ihre Position deutlich machen? Ich notiere Ihre Antworten. (der TN gibt Antworten)</p> <p>Was meinen Sie: Ist die Frage des anderen Gruppenmitglieds nun umfassend geklärt? Welche Fragen könnte Ihre Antwort aufwerfen? Könnten Sie noch konkreter antworten?</p> | <p>notiert die Antworten des TN</p> <div data-bbox="906 1579 1062 1803" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Frage</td> <td style="padding: 2px;">Antw.</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"><i>se</i></td> <td style="padding: 2px;"><i>ke</i></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"><i>ke</i></td> <td style="padding: 2px;"><i>ma</i></td> </tr> </table> </div> | Frage | Antw. | <i>se</i> | <i>ke</i> | <i>ke</i> | <i>ma</i> | <p>3 min.</p> |
| Frage | Antw. | | | | | | | |
| <i>se</i> | <i>ke</i> | | | | | | | |
| <i>ke</i> | <i>ma</i> | | | | | | | |

In der Regel gab es keine Verständnisfragen, so dass die in Testversuchen ermittelte, knapp bemessene Zeit ihre Berechtigung fand. Wenn es doch Verständnisfragen gab, wurde der befragte Teilnehmer dazu angehalten, möglichst klar, präzise und verständlich zu antworten.

| 13. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit | | | | | | | | | | |
|--|--|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|
| <p>Die anderen Teilnehmer haben jetzt Ihre Fragen beantwortet. Bitte lesen Sie die Antworten durch. (der TN liest)</p> <p>Wir haben eben alle Verständnisfragen geklärt und alle Gruppenmitglieder auf den gleichen Stand gebracht, was das Wissen über die Ziele und Begründungen der anderen angeht. Es ist nun an der Zeit, sich Gedanken darüber zu machen, wie man die unterschiedlichen Positionen, Zielsetzungen und Wichtigkeitseinschätzungen zusammenführen kann. Schließlich soll am Ende der Diskussion eine gemeinsame Stellungnahme stehen. <u>Gibt es keinen Konsens, siegt die Mehrheit. Ist auch das nicht möglich, muss gelöst werden.</u> Dieses Formblatt hier (Moderator zeigt Formblatt) soll es ermöglichen, Ihren Vorschlag für eine Stellungnahme schnell und übersichtlich zu erfassen. Bitte machen Sie Vorschläge für eine Stellungnahme: ich notiere sie auf Klebezettel, bzw. kreuze an, wie Sie sich in puncto Produktionsverlagerung entscheiden. Die Klebezettel werden in der von Ihnen vorgeschlagenen Reihenfolge aufgeklebt.</p> <p>Überlegen Sie laut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stimmen Sie selbst einer Produktionsverlagerung zu? • Stimmen Ihrer Meinung nach die anderen zu? • Welche Themen werden von Ihnen allen aufgegriffen? • Welche gemeinsamen Ziele gibt es? bzw. Welchen Zielen der anderen können Sie zustimmen, und warum? • Welche Voraussetzungen sind an Ihre Empfehlung geknüpft? | <p>alle TN bekommen alle Antworten, um darüber informiert zu sein, welche Fragen andere hatten und welche Antworten gegeben wurden; beschriftet Klebezettel bzw. füllt das Formblatt aus; klebt Klebezettel auf</p> <div data-bbox="909 515 1181 896" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <table style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="padding: 5px;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> <td style="padding: 5px;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table> </div> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <p>15 min.</p> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |

In Schritt 13 sollten alle drei Vorarbeiten der Gruppenmitglieder zu einer einzigen Stellungnahme verarbeitet werden. Die Teilnehmer wurden dazu durch gezielte Fragen stimuliert. Dabei wurde mit den Fragen bezüglich gemeinsamer Themen und Ziele auf einen Konsens hingearbeitet. Um die Wichtigkeit eines Konsenses gegenüber dem Teilnehmer herauszustellen, wurde auf die alternativen Verfahren zur Erreichung einer gemeinsamen Stellungnahme verwiesen. Mit dem Formblatt wurde den Teilnehmern eine Vorlage gegeben, die die Struktur der Vorschläge für die Stellungnahme aufgriff und daher wertvolle Zeit beim Übertrag der Ergebnisse einsparte.

| 14. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|--|---|---------|
| <p>Sie haben jetzt drei Vorschläge für eine Stellungnahme vor sich liegen: Ihre und die der beiden weiteren Gruppenmitglieder. Bitte lesen Sie die Vorschläge Ihrer Gruppenmitglieder! (der TN liest)</p> <p>Sie haben jetzt die Möglichkeit alle drei Vorschläge in einen neuen Vorschlag zu überführen, der den drei verschiedenen Stellungnahmen gerecht wird. Benennen Sie den Vorschlag, dem Sie am ehesten zustimmen können. Es kann auch sein, dass Sie das Ergebnis eines anderen Teilnehmers sehr überzeugt, dann können sie es selbstverständlich benennen! <u>Denken Sie daran, dass Sie mit den anderen Kommissionsmitgliedern zusammen arbeiten und einen Konsens finden wollen.</u> Ich notiere Ihre Änderungswünsche auf dem entsprechenden Formblatt.</p> <p>Dies ist die letzte Gelegenheit, etwas zu ändern. Im nächsten Schritt müssen Sie sich verbindlich auf eine Stellungnahme festlegen.</p> | <p>legt Stellungnahmen in Reihen; notiert Änderungswünsche direkt auf der präferierten Stellungnahme</p>  | 10 min. |

Auch im vorletzten Schritt wurde darauf hingewiesen, dass es Gemeinsamkeiten zu entdecken galt und Kooperationsbereitschaft gefragt war. Durch Offenheit gegenüber anderen Vorschlägen sollte erreicht werden, dass tatsächlich die qualitativ hochwertigste Stellungnahme ausgesucht wird.

| 15. Text des Moderators | Aufgabe des Moderators | Zeit |
|---|--|--------|
| <p>Bitte benennen Sie diejenige Stellungnahme, der Sie am ehesten zustimmen können.</p> | <p>markiert die gewählte Stellungnahme</p> | 2 min. |

Zuletzt, im 15. Schritt, wählte jeder Teilnehmer die Stellungnahme, der er am ehesten zustimmen konnte. Wählten alle drei Mitglieder einer Gruppe dieselbe Stellungnahme, wurde dies als Konsens notiert. Wählten zwei von drei Mitgliedern dieselbe Stellungnahme, galt dies als Mehrheitswahl. Wurden drei verschiedene Stellungnahmen von den Gruppenmitgliedern genannt, wurde zwischen den beiden mit der gleichen Entscheidungsrichtung gelost, da davon auszugehen war, dass sich in einer realen Gruppe zumindest die von zwei Personen eingeschlagene Entscheidungsrichtung durchgesetzt hätte. Zudem hatten alle Schritte des Diskussionsprozesses in Richtung eines Konsenses geführt, so dass angenommen werden konnte, dass die Stellungnahmen, zwischen denen gelost wurde, immer auch zahlreiche gemeinsame Ziele und Argumente enthielten – zumal sie dieselbe Empfehlung gaben. Da keine Einigkeit über die beste Stellungnahme bestanden hatte, konnte es als gerechtfertigt angesehen werden, das Los über die letztlich das Gruppenergebnis repräsentierende Stellungnahme entscheiden zu lassen.

Der Moderator dankte dem Teilnehmer. Auf der Stellungnahme der Diskussionsgruppe notierte der Moderator, wie das Ergebnis zustande gekommen war – Konsens, Mehrheitsbeschluss oder per Losverfahren – und verzeichnete die

Einzelentscheidungen der drei Rollenträger inklusive eventueller Meinungswechsel während des Diskussionsprozesses.

5.6 Stichprobenbeschreibung

An den Gruppendiskussionen nahmen insgesamt 150 Versuchspersonen teil, darunter 93 Frauen (62%) und 57 Männer (38%). Der Altersdurchschnitt lag bei 27 Jahren, wobei der jüngste Teilnehmer 19, der älteste 55 war (ein fehlender Wert). Alle Teilnehmer hatten Deutsch als Muttersprache. Als höchsten erreichten Abschluss gaben 79% das Abitur an, 17% verfügten über einen Hochschulabschluss und je 1% gaben einen Abschluss an der Realschule, der Fachhochschule bzw. einen sonstigen Abschluss an (ein fehlender Wert). Studierende machten 93% der Teilnehmer aus (wobei eine Person keine Angabe zu ihrem beruflichen Hintergrund machte). Folgende Studienfächer oder berufliche Richtungen kamen am häufigsten vor: Psychologie (25%), Erziehungswissenschaften (Pädagogik und Lehramt; 15%) und Wirtschaft (Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Sozialwirtschaft; 13%). Alle anderen der insgesamt 67 genannten Studienfächer und 31 aufgeführten Berufe wurden jeweils höchstens viermal genannt und werden daher hier nicht weiter aufgeführt. Von den 150 Teilnehmern erhielten 117 (78%) eine monetäre Vergütung, die 6 oder 8 EUR pro Stunde betrug (um die anfangs geringe Teilnahmebereitschaft zu steigern, wurde nach ca. der Hälfte der Versuche der Stundensatz angehoben). Die restlichen 33 Teilnehmer (22%) bekamen Bescheinigungen über eine Teilnahme, die sie im Rahmen ihres Studiums verwenden konnten.

5.7 Durchführung der Inhaltsanalyse

Von Mai bis Juli 2006 wurden die von den Diskussionsgruppen erarbeiteten Stellungnahmen inhaltsanalytisch untersucht. Dies geschah in zwei Schritten: zunächst wurden alle Argumente der Stellungnahmen daraufhin untersucht, ob es sich bei ihnen um Rechtfertigungen handelte. Zwar war den Teilnehmern der Untersuchung aufgetragen worden, Rechtfertigungen rechts neben das entsprechende Argument zu platzieren, ob dies tatsächlich befolgt worden war, musste überprüft werden. Zum einen konnten nur nach einer Kategorisierung in Sach- und ethische Argumente deren Anzahlen bestimmt werden. Zum anderen war es für die erfolgreiche Gütebeurteilung der Stellungnahmen (vgl. Abschnitt 5.8) unerlässlich, dass die Beurteiler klar zwischen Sach- und ethischen Argumenten unterscheiden konnten. Im zweiten Schritt wurden alle Rechtfertigungen einer der vier ethischen Grundpositionen zugeordnet.

Rechtfertigungsanalyse. Eine Rechtfertigung dient zur Erhebung des Anspruchs auf eine „nicht-negative oder positive Bewertung eines Sachverhalts, für dessen Zustandekommen ein Subjekt verantwortlich ist“ (Klein, 1987, S. 241). Eine strittige Handlung wird demnach moralisch oder ethisch begründet. Bei Rechtfertigungen geht es nicht um den Erweis von Wahrheiten, sondern um die Begründung von moralischer Richtigkeit. Zur Identifikation von Rechtfertigungen müssen also Aussagen daraufhin überprüft werden, ob sie normative Argumentationsschemata enthalten (vgl. Kienpointner, 1992) bzw. eine Handlung als im moralischen Sinne gut und richtig ausweisen (Singer, 1975).⁴

Die Rechtfertigungsanalyse wurde von zwei Personen vorgenommen, die in der Untersuchung zuvor als Moderatorinnen fungiert hatten. Es handelte sich folglich um zwei Beurteilerinnen, die bereits mit dem Thema Ethik vertraut waren und Rechtfertigungen so fehlerfrei wie möglich identifizieren konnten.

Vor der Rechtfertigungsanalyse waren die handschriftlich verfassten Stellungnahmen abgetippt worden. Beiden Beurteilerinnen lagen somit maschinengeschriebene Stellungnahmen vor, so dass Analysefehler aufgrund von Unleserlichkeiten ausgeschlossen waren. Nach der Rechtfertigungsanalyse waren alle ethischen Argumente in den getippten Abschriften der Stellungnahmen kursiv gesetzt worden, um auch optisch zwischen dem Sach- und dem Ethik-Teil unterscheiden zu können. Argumente im Rechtfertigungsteil, die per definitionem keine Rechtfertigungen waren, wurden an ihrem Platz gelassen, aber nicht kursiv gesetzt. So wurden die ursprünglichen Stellungnahmen nicht verfälscht und für weitere Untersuchungen der Stellungnahmen lag ein übersichtliches und einheitliches Beurteilungsmaterial vor.

Inhaltsanalyse zu den ethischen Grundpositionen. „Die Inhaltsanalyse ist eine empirische Methode zur systematischen, intersubjektiv nachvollziehbaren Beschreibung inhaltlicher und formaler Merkmale von Mitteilungen“ (Früh, 2001, S. 25). Die betreffenden Merkmale waren in dieser Untersuchung die vier ethischen Grundpositionen, deren Anzahlen bestimmt werden sollten. Die quantitative Analyse folgte also der qualitativen Analyse, bei der jedem einzelnen ethischen Argument der Stellungnahmen eine der vier ethischen Grundpositionen zugeordnet wurde (vgl. Beispiele Tabelle 6). Die ethischen Argumente waren die Kodiereinheiten, die Stellungnahmen stellten die Analyseeinheiten dar (vgl. Früh, 2001, S. 91ff.).

⁴ Bei Kienpointner (1992) und Singer (1975) sind verschiedene Arten der moralischen Begründung sehr anschaulich beschrieben. Für eine ausführliche Darstellung normativer Argumentationsschemata sei auf diese beiden Autoren verwiesen.

Tabelle 6. *Beispielargumente aus den Stellungnahmen zu den vier ethischen Grundpositionen*

| Beispielargumente zu den vier ethischen Grundpositionen |
|---|
| Utilitaristische Argumente Deutsche Arbeitnehmer profitieren vom Erhalt deutscher Arbeitsplätze. Bei guter Qualität, gutem Ruf und wirtschaftlichem Erfolg kann das Unternehmen expandieren. |
| Deontologische Argumente Kurzfristiges Gewinnstreben steht in keinem Verhältnis zum Verlust der Arbeitsplätze. Die Firma muss auch in schwierigen Situationen ihre Arbeiter unterstützen. |
| Hedonistische Argumente Ich bin persönlich froh über eine langfristige Lösung. Wenn Handys billiger werden, profitiert man ganz persönlich. |
| Intuitionistische Argumente Wir sind intuitiv sicher. Das Argument fanden wir sofort plausibel. |

Kodiert wurden die ethischen Argumente von drei Personen, die bereits als Moderatorinnen an der Untersuchung mitgewirkt hatten und in der Identifikation ethischer Grundpositionen erfahren waren. Erfahrungen aus einer Untersuchung zur Rechtfertigung von Krieg und Terror hatten gezeigt, dass unerfahrene Beurteiler trotz Schulung Schwierigkeiten bei der Erfassung ethischer Grundpositionen haben und ihre Beurteilungen eine nur mittlere Reliabilität aufweisen (Witte & Halverscheid, 2006).

5.8 Durchführung der Gütebeurteilung

Im Juni und Juli 2006 erfolgte die Gütebeurteilung der Gruppenarbeit. Jede Stellungnahme wurde dazu nach verschiedenen Gütekriterien beurteilt, die anhand eines Fragebogens (siehe Anhang A) erfasst wurden.

Durchgeführt wurde die Beurteilung von zwei Personen, die zuvor bereits Moderatorinnen waren, und zwei weiteren externen Personen, die sich gegen Bezahlung zur Verfügung gestellt hatten. Die externen Beurteiler kannten die Untersuchung und die getesteten Hypothesen nicht und waren daher vollkommen neutral. Versuchsleitereffekte bei den mit den Untersuchungszielen vertrauten Moderatoren-Beurteilern wurden dadurch unwahrscheinlich, dass a) die zu bewertenden Stellungnahmen abgetippt waren und somit Handschriften deren Zugehörigkeit zu einer Treatmentgruppe nicht mehr verraten konnten sowie b) allen abgetippten Stellungnahmen anstelle des Originalcodes, der auf die Treatmentgruppe verwies, randomisiert Nummern von eins bis 50 zugeordnet worden waren. Vier gut geschulte Beurteiler wurden als ausreichend für die Gütebeurteilung angesehen (im

Ergebnisteil, Abschnitt 6.1, wird auf die zu prüfende Beurteilerreliabilität eingegangen). Bei den externen Beurteilern handelte es sich um Psychologiestudentinnen im Hauptstudium, die im Umgang mit Fragebögen vertraut und aufgrund ihrer Ausbildung für das Thema „Beurteilerreliabilität“ sensibilisiert waren.

Vor der Beurteilung der Stellungnahmen fand eine zweistündige Beurteilerschulung statt (siehe Anhang J), die folgende Inhalte hatte:

- allgemeiner Überblick über das Dissertationsprojekt (ohne Ziele und Hypothesen),
- Einführung in das Thema Produktionsverlagerung,
- Einführung in die Ethik,
- Was Beurteiler wissen müssen (Mahnung zu Genauigkeit) und
- Einführung in die Beurteilungskriterien.

Zudem wurde ein Merkblatt ausgegeben, das alle Skalen beschrieb und jeweils aufführte, wann ein Merkmal voll zutrifft und wann es gar nicht zutrifft (siehe Anhang K). Dieses Merkblatt stand den Beurteilern auch während der Bewertungsphase zur Verfügung und sollte darauf hin wirken, dass alle Beurteiler eine möglichst ähnliche mentale Repräsentation der zu erfassenden Merkmale hatten. Außerdem vollzogen alle Beurteiler Testbewertungen von drei Stellungnahmen aus den Vortests, um bei der Bewertung auftauchende Fragen klären zu können. Die Testergebnisse wurden auf auffällige Bewertungsunterschiede hin untersucht, die auf unterschiedliche Skalenverständnisse der Beurteiler hätten zurückgeführt werden können. Es wurden jedoch keine auffälligen Bewertungsunterschiede festgestellt.

Die Voraussetzungen für eine reliable Gütebeurteilung der Stellungnahmen waren also gegeben. Gemäß der Empfehlung von Früh (2001) waren alle Beurteiler immer zur gleichen Zeit an einem ruhigen Ort anwesend, damit die Ergebnisse möglicher Diskussionen von Zweifelsfällen allen sofort gleichermaßen zugänglich waren.

6 Ergebnisse der Untersuchung

Zunächst wird auf die Güte der Gruppenarbeit als dem Kernstück der Untersuchung eingegangen. Danach werden die Entscheidungen analysiert: (1) auf Ebene der Treatmentgruppen, (2) der einzelnen Gruppenmitglieder mit ihren Rollen und schließlich (3) werden die persönlichen Meinungen untersucht. Auf individueller Ebene wurde auch die Akzeptanz der Versuchsteilnehmer gegenüber ihrem Gruppenvorgehen erhoben. Mit dieser subjektiven Einschätzung der Versuchsteilnehmer bezüglich ihrer Gruppenarbeit soll der Ergebnisteil abschließen.

6.1 Die Güte der Gruppenarbeit

Die Güte der Gruppenarbeit wurde anhand der von den Gruppen erarbeiteten Stellungnahmen bestimmt. Dazu bearbeiteten vier Beurteiler die Stellungnahmen einzeln und trugen ihre Einschätzungen auf insgesamt 14 Skalen ab, die auf das Problemlösevorgehen, Sachaspekte, ethische Aspekte sowie die Gesamtqualität rekurrierten. Zunächst soll auf die interne Konsistenz der Skalen eingegangen werden, dann auf die Beurteilerübereinstimmung und schließlich auf die Ergebnisse der Stellungnahmenbeurteilung.

Interne Konsistenz. Die interne Konsistenz quantifizierte die Reliabilität der Mittelwerte und lieferte eine Schätzung dafür, welcher Anteil der Varianz der wahren Werte durch die Varianz der gemessenen Mittelwerte aufgeklärt werden konnte. Je höher Cronbachs alpha war, desto fehlerfreier wurde der wahre Wert der Versuchspersonen durch den Mittelwert der Werte der Versuchspersonen in den Items erfasst (vgl. Wirtz & Caspar, 2002). Alle elf Skalen wiesen eine gute bis sehr gute interne Konsistenz auf (Tabelle 7). Die Qualitätsmessungen geschahen nur jeweils mittels eines Items und werden daher nicht erwähnt. Bei zwei Skalen wurde je ein Item eliminiert, da es nur mäßig mit den anderen Items korrelierte und dadurch Cronbachs alpha schmälerte. Es handelte sich um das vierte Item der Skala Strukturiertheit („Die Gruppe befasst sich mit speziellen ‚Lieblingsthemen‘“) und das vierte Item der Skala Informationsintegration („Die Gruppe achtet auf eine einheitliche Sichtweise.“). Bei der Einschätzung von Letzterem erwähnten die Beurteiler schon während des Beurteilungsprozesses Schwierigkeiten, was zusätzlich für den Ausschluss dieses Items sprach.

Tabelle 7. *Interitemkorrelationen für alle Skalen der Gütemessung*

| Skala | Anzahl Items | Cronbachs alpha |
|-----------------------------------|--------------|-----------------|
| Strukturiiertheit | 4 | .88 |
| Analyse- bzw. Problemorientierung | 5 | .93 |
| Informationsintegration | 3 | .79 |
| Nachvollziehbarkeit | 5 | .88 |
| Folgenelaboration | 5 | .83 |
| Konkretheit | 3 | .92 |
| Verständlichkeit | 5 | .96 |
| Kommunikativität | 5 | .95 |
| Ethik | 5 | .92 |
| Verständlichkeit (Ethik) | 5 | .96 |
| Kommunikativität (Ethik) | 5 | .95 |

Die Feststellung der internen Konsistenzen geht auch deshalb der nachfolgenden Auswertung der Raterreliabilität voran, weil eine Heterogenität der Itemgruppe eine Abnahme des Wertes der justierten Intraklassenkorrelationen bewirkt (Wirtz & Caspar, 2002), was ausgeschlossen werden soll. Die für Cronbachs alpha erzielten Werte sprechen für homogene Itemgruppen, so dass keine Beeinträchtigungen der Intraklassenkorrelationen zu erwarten ist.

Zusammenfassung. Die Interitemkorrelationen lagen für alle Skalen im guten bis sehr guten Bereich, nachdem je ein Item der Skala Strukturiiertheit sowie Informationsintegration ausgeschlossen worden waren.

Beurteilerübereinstimmung. Zur Beurteilung der Stellungnahmen wurden vier Beurteilerinnen herangezogen, von denen zwei als Moderatoren an der Untersuchung mitgewirkt hatten und zwei die Untersuchung nicht kannten. Jeder Beurteiler bearbeitete alle 50 Stellungnahmen. Es wurde darauf geachtet, dass das Geschlecht der Beurteiler gleich war, alle Beurteiler Psychologie studierten und mindestens im Hauptstudium waren. Die zwei externen Beurteiler bekamen eine zweistündige Raterschulung, bei der ihnen die Untersuchung geschildert wurde, ihnen die Wichtigkeit einer reliablen Beurteilung vermittelt wurde und die Skalen präsentiert wurden. Es wurden Stellungnahmen aus den Vorversuchen zur Probe beurteilt, um zu überprüfen, ob alle Beurteilerinnen mit den Skalen und ihren Items zurechtkamen. Damit sich alle Rater bei der Einschätzung an denselben Merkmalen

orientierten, stand auch während der Beurteilung ein Merkblatt zur Verfügung, das für jede Skala beschrieb, wann das Merkmal sehr zutrifft und wann es nicht zutrifft.

Die externen Beurteiler erfuhren nicht, dass es zwei Treatmentgruppen gab und welches die Hypothesen waren, um ihre Neutralität weitestgehend zu gewährleisten. Die Stellungnahmen hatten randomisiert Nummern von eins bis 50 erhalten, um auch die Moderatoren-Beurteiler möglichst im Unklaren darüber zu lassen, aus welcher Treatmentgruppe die von ihnen gerade bearbeitete Stellungnahme stammte.

In den folgenden Abschnitten wird bei allen theoretischen Ausführungen auf Wirtz und Caspar (2002) Bezug genommen. Um die Beurteilerreliabilität zu messen, wurde auf Intraklassenkorrelationen (ICC) zurückgegriffen. Da die Rater bei drei Skalen Mittelwertsunterschiede aufwiesen (jeweils $p < .025$), wurde ein justierter Korrelationskoeffizient gewählt (ICC_{just}), der die Ratingwerte in Beziehung zu der raterspezifischen Werteverteilung setzt, ohne Mittelwertsunterschiede als Teil der Fehlervarianz zu verrechnen. Hohe Reliabilität liegt dann vor, wenn alle Beurteiler zu einer ähnlichen Merkmalseinschätzung für eine beliebige Stellungnahme kommen, was sich in Werten ab $ICC_{\text{just}} = .70$ ausdrückt. Erst dann ist ein Gruppenvergleich anhand von Ratingdaten aussagekräftig. Um die ICC_{just} sinnvoll interpretieren zu können, sollten homogene Trennschärfen vorliegen und die Beurteiler nicht mit den Stellungnahmen interagieren.

Insgesamt wiesen die ICC_{just} mittlere Werte auf, die meist unter der Richtmarke von $ICC_{\text{just}} = .70$ lagen (Tabelle 8). Beurteiler, die eine von den anderen drei Beurteilern deutlich abweichende Trennschärfe aufwiesen, waren ausgeschlossen worden. Da die Trennschärfen der berücksichtigten Beurteiler nun homogen waren, wurden teilweise signifikante Ergebnisse der Additivitätstests hingenommen, die auf eine Koppelung von Rater und Stellungnahme und somit auf einen systematischen Fehler hinweisen. In diesen Fällen muss davon ausgegangen werden, dass die ICC_{just} systematisch unterschätzt wurde.

Ein eher geringer und gegenüber den anderen Werten nach unten abweichender Wert für die ICC_{just} wurde bei der Skala Verständlichkeit erreicht. Zusammen mit dem signifikant gewordenen Additivitätstest, der eine Interaktion zwischen Beurteilern und Stellungnahmen anzeigte, bedeutet dies, dass die Rater trotz Schulung und Merkblatt kein klares Konzept von Verständlichkeit hatten und bei ihren Beurteilungen nicht zwischen den Stellungnahmen differenzierten. Die Skala Verständlichkeit wird bei den folgenden Auswertungen daher unter Vorbehalt hinzugezogen.

Tabelle 8. *Justierte Intraklassenkorrelationen (ICC_{just}) für alle Skalen der Gütemessung*

| Skala | Anzahl Rater | ICC_{just} |
|--|--------------|--------------|
| Strukturiertheit | 3 | .61 |
| Analyse- bzw. Problemorientierung | 3 | .50 |
| Informationsintegration | 3 | .49 |
| Nachvollziehbarkeit ^a | 3 | .42 |
| Folgenelaboration ^a | 3 | .50 |
| Konkretheit ^a | 3 | .55 |
| Verständlichkeit ^{b, c} | 3 | .33 |
| Kommunikativität | 2 | .66 |
| Sachqualität | 3 | .64 |
| Ethik | 3 | .59 |
| Verständlichkeit (Ethik) ^{b, c} | 2 | .45 |
| Kommunikativität (Ethik) ^c | 3 | .66 |
| Ethische Qualität | 2 | .80 |
| Gesamtqualität | 3 | .71 |

^a signifikante Mittelwertsunterschiede zwischen den Ratern ($p < .025$)

^b signifikante Homogenitätsunterschiede (Levene-Test; $p < .01$)

^c signifikanter Additivitätstest (Interaktionstest nach Tukey; $p < .01$)

Letztlich gilt, dass die Anwendung eines Ratings auch bei schwacher Reliabilität die optimale Entscheidungsbasis darstellt, wenn trotz intensiven Ratertrainings kein reliableres Entscheidungskriterium verfügbar ist. Da die Beurteiler dieser Untersuchung gut geschult waren, werden ihre Beurteilungen daher trotz insgesamt mittlerer ICC_{just} den weiteren Berechnungen zugrunde gelegt. Dass die Beurteiler untereinander in ihren Einschätzungen nicht höher korrelierten, kann ein Indiz dafür sein, dass es auch für geschulte Beurteiler schwierig und ungewohnt ist, Stellungnahmen zu bewerten. Für die Praxis bedeutet dies, dass die schriftlichen Ausarbeitungen von Ethikkommissionen wahrscheinlich auch von Experten eher subjektiv beurteilt werden und zur Gütebeurteilung auf jeden Fall zusätzlich „harte Fakten“ wie Länge der Stellungnahme und Ausgeglichenheit der ethischen Positionen herangezogen werden sollten.

Zusammenfassung. Die Beurteiler erreichten insgesamt justierte Intraklassenkorrelationen im mittleren Bereich, was als akzeptabel angesehen werden kann. Eine vergleichsweise geringe ICC_{just} zeigte die Skala Verständlichkeit.

Güte der Stellungnahmen. Da zur Bestimmung der Beurteilerübereinstimmung der justierte ICC herangezogen wurde, der Mittelwertsunterschiede zwischen den Beurteilern herausrechnet, wird bei den Berechnungen zur Güte der Gruppenarbeit mit z-transformierten Daten gerechnet. Somit fließen auch bei den folgenden Berechnungen Mittelwertsunterschiede zwischen den Urteilen der Rater nicht in die Fehlervarianz mit ein. Um Unterschiede zwischen den Treatmentgruppen aufzudecken, wurde der t-Test angewandt. Beide Treatmentgruppen haben je 25 Stellungnahmen erarbeitet, die beiden unabhängigen Stichproben sind also gleich groß. Der t-Test reagiert für unabhängige Stichproben auf mögliche Verletzungen seiner Voraussetzungen robust, besonders bei gleichgroßen Stichproben (Bortz, 1993). Der t-Test kann hier also angewandt werden, ohne dass mit Fehlentscheidungen zu rechnen ist.

6.1.1 Beurteilung des Problemlösevorgehens

In allen drei untersuchten Skalen zum Problemlöseverfahren konnten hochsignifikante Unterschiede zwischen der moderierten Gruppe und der Realgruppe festgestellt werden (Tabelle 9). Die moderierte Gruppe schnitt dabei bei zwei Skalen besser ab als die Realgruppe, nur bei der Skala Informationsintegration war die Realgruppe überlegen. Die Effektgröße lag in einem Bereich, der für einen hohen Effekt bei den ersten beiden Skalen und einen mindestens mittleren Effekt bei der letzten Skala spricht⁵. Bei der Informationsintegration erreichte die Realgruppe bei allen drei Items der Skala signifikant höhere Werte als die moderierte Gruppe (Tabelle 10). Die Effektgrößen lagen im mittleren Bereich, was auf einen nicht zu vernachlässigenden Unterschied zwischen den Treatmentgruppen hindeutet.

Dass die moderierte Gruppe bei der Informationsintegration nicht besser abgeschnitten hat, ist möglicherweise auf den Zeitdruck zurückzuführen. Additives Zusammenfügen von Argumenten ist nur dann von Vorteil, wenn der Gruppe genügend Zeit bleibt, Informationen zu integrieren (Badke-Schaub, 1994). In der moderierten Gruppe standen zum Zusammenfügen der Einzelarbeiten nur 15 Minuten zu Verfügung, was eventuell zu knapp war, um aus einem guten Problemlöseprozess Kapital für die gemeinsame Stellungnahme zu schlagen. Eine bessere Informationsintegration in der moderierten Gruppe ließe sich vermutlich durch ein großzügigeres Zeitbudget erreichen.

⁵ Als Effektmaß wird bei allen t-Tests dieser Arbeit Cohens d angegeben. Cohen gibt als Interpretationshilfe an, dass ein geringer Effekt bei $d = .20$ liegt, ein mittlerer Effekt bei $d = .50$ und ein starker Effekt bei $d = .80$ liegt (vgl. Cohen, 1969, S. 38).

Tabelle 9. *Vergleiche zwischen den Treatmentgruppen zur Güte des Problemlöseprozesses*

| Skala | Gruppe | M | SD | t | df | d |
|-----------------------------------|--------|-------|------|----------|-----|------|
| Strukturiertheit | MG | 0,49 | 0,67 | 6,93*** | 149 | 1,13 |
| | RG | -0,49 | 1,03 | | | |
| Analyse- bzw. Problemorientierung | MG | 0,45 | 0,74 | 6,15*** | 149 | 1,00 |
| | RG | -0,45 | 1,03 | | | |
| Informationsintegration | MG | -0,30 | 0,87 | -3,88*** | 149 | 0,63 |
| | RG | 0,30 | 1,04 | | | |

*** Die Unterschiede werden auf einem Niveau von $p = .001$ signifikant.

Anmerkung. MG = moderierte Gruppe, RG = Realgruppe

Tabelle 10. *Vergleiche zwischen den Treatmentgruppen zu Items der Informationsintegration*

| Items Informationsintegration | Gruppe | M | SD | t | df | d |
|---|--------|-------|------|----------|-----|------|
| Zulassen von Minderheitenpositionen | MG | -0,26 | 0,95 | -3,28*** | 149 | 0,54 |
| | RG | 0,26 | 0,98 | | | |
| Angemessene Behandlung unerwarteter Informationen | MG | -0,28 | 0,86 | -3,55*** | 149 | 0,58 |
| | RG | 0,28 | 1,06 | | | |
| Abwertung unerwarteter Informationen | MG | -0,21 | 0,92 | -2,64** | 149 | 0,42 |
| | RG | 0,21 | 1,04 | | | |

*** Die Unterschiede werden auf einem Niveau von $p = .001$ signifikant.

** Der Unterschied wird bei $p = .009$ signifikant.

Anmerkung. MG = moderierte Gruppe, RG = Realgruppe

Ein weiterer Indikator zur Ermittlung der Problemlösegüte war die Anzahl der genannten Ziele und Argumente. Die moderierte Gruppe nannte mehr Argumente als die Realgruppe ($M = 9,36$; $SD = 2,84$ vs. $M = 7,64$; $SD = 3,35$). Hier unterschieden sich die beiden Treatmentgruppen signifikant ($t(50) = 1,96$; $p = .028$ einseitig; $d = .55$), wenn auch die mittlere Effektstärke darauf hinweist, dass es einen Unterschied zwischen den Treatmentgruppen gab, der zwar gering, aber nicht von der Hand zu weisen ist. Der Unterschied zwischen den Treatmentgruppen entsprach den Ergebnissen von Schweiger, Sandberg und Rechner (1989), bei deren Untersuchungen strukturierte Debatten zu einer größeren Anzahl von Argumenten führten (wenn auch nicht zu besseren Empfehlungen).

Waren längere Stellungnahmen auch mit einer höheren Problemlösegüte verknüpft? Insgesamt war der Zusammenhang zwischen der Anzahl der Sachargumente und der Problemlösegüte der Stellungnahmen nur mäßig ($r(50) = .30$; $p = .000$). Dies ließ sich ebenso für die moderierte Gruppe feststellen ($r(25) = .31$; $p = .002$) – lediglich tendenziell ließen

längere Stellungnahmen auch auf bessere Gruppenprozesse schließen. Nicht bestätigen ließ sich dieser Zusammenhang für die Realgruppe, bei der die Stellungnahmenlänge nicht mit der Güte des Gruppenprozesses in Verbindung stand ($r(25) = .19$; $p = .059$). Das Kriterium „Anzahl der Argumente“ ist also als Indikator für einen guten Problemlöseprozess der Gruppe nur unter moderierten und damit vorstrukturierten Bedingungen aufzufinden. Für Gruppen, die unter natürlichen Bedingungen arbeiten, können aus der Anzahl der Argumente keine Rückschlüsse auf die Güte des Arbeitsprozesses gezogen werden. Was in der Gruppe wie erarbeitet wird und was dann hinterher wie in der Stellungnahme auftaucht, muss nicht deckungsgleich sein (Benbunan-Fich et al., 2002).

Die Hypothese, dass die Stellungnahmen der moderierten Gruppe eine höhere Problemlösequalität als diejenigen der Realgruppe aufweisen, hat sich also – abgesehen von der Skala Informationsintegration – bestätigt. Mit der höheren Prozessqualität der moderierten Gruppen ist eine notwendige Voraussetzung für die Qualität der Ethikberatung gegeben (Simon, 2005).

Zusammenfassung. Die moderierte Gruppe schnitt bei den Skalen Strukturiertheit sowie Analyse- bzw. Problemorientierung zur Messung der Güte des Gruppenprozesses signifikant besser ab als die Realgruppe. Die Realgruppe schnitt bei allen drei Items der Skala Informationsintegration besser ab, vermutlich weil in der moderierten Gruppe die Zeit zur Integration von Informationen zu knapp bemessen war.

Ein Unterschied konnte in der Anzahl der genannten Sachargumente festgestellt werden. Allerdings bestand ein bedeutsamer Zusammenhang zwischen der Problemlösequalität einer Gruppe und der von ihr aufgeführten Anzahl an Argumenten nur unter moderierten Bedingungen.

6.1.2 Beurteilung der Sachaspekte

In allen sechs untersuchten Skalen im Bereich der Sachaspekte erreichte die moderierte Gruppe signifikant bessere Ergebnisse als die Realgruppe (Tabelle 11). Lediglich die Skala Verständlichkeit wies eine im Gegensatz zu den anderen Skalen geringe Effektgröße im oberen Mittelbereich auf. Schon die oben berichtete geringe Intraklassenkorrelation ($ICC_{\text{just}} = .33$) hatte darauf hingedeutet, dass die Beurteiler anhand dieser Skala nicht zwischen den Stellungnahmen differenzieren konnten. Insgesamt schien die Skala nur mit Einschränkung dafür geeignet, zwischen den Treatmentgruppen zu differenzieren. Bereits bei der Arbeit von Scherm (1996) war die Skala Verständlichkeit durch eine geringe Effektgröße aufgefallen. Sie wird im Folgenden daher nicht mehr berücksichtigt.

Tabelle 11. *Vergleiche zwischen den Treatmentgruppen zur Güte der Sachargumente*

| Skala | Gruppe | M | SD | t | df | d |
|---------------------|--------|-------|------|---------|-----|------|
| Nachvollziehbarkeit | MG | 0,42 | 0,80 | 5,68*** | 149 | 0,92 |
| | RG | -0,42 | 1,01 | | | |
| Folgenelaboration | MG | 0,40 | 0,92 | 5,40*** | 149 | 0,87 |
| | RG | -0,40 | 0,91 | | | |
| Konkretheit | MG | 0,48 | 0,78 | 6,65*** | 149 | 1,09 |
| | RG | -0,48 | 0,97 | | | |
| Verständlichkeit | MG | 0,32 | 0,93 | 4,19*** | 149 | 0,67 |
| | RG | -0,32 | 0,97 | | | |
| Kommunikativität | MG | 0,55 | 0,78 | 6,63*** | 99 | 1,32 |
| | RG | -0,55 | 0,88 | | | |
| Sachqualität | MG | 0,46 | 0,75 | 6,35*** | 149 | 1,03 |
| | RG | -0,46 | 1,01 | | | |

*** Die Unterschiede werden auf einem Niveau von $p = .001$ signifikant.

Anmerkung. MG = moderierte Gruppe, RG = Realgruppe

Bei der Korrelation der Skalenwerte bezüglich der Sachaspekte mit der Anzahl der Sachargumente ergab sich insgesamt ein mittlerer Zusammenhang ($r(50) = .50$; $p = .000$). Dieser spiegelte sich auch in den Korrelationen von moderierter Gruppe und Realgruppe, die sich kaum unterschieden ($r(25) = .42$; $p = .000$ bzw. $r(25) = .46$; $p = .000$). Daraus kann der Schluss gezogen werden, dass Gruppen – ob moderiert oder nicht –, die mehr Sachargumente anführen, in ihrer Sachargumentation tendenziell auch eine höhere Qualität erreichen. Wahrscheinlich kann das Ausarbeiten und Nennen von einer größeren Anzahl an guten Argumenten auf einen tieferen Elaborationsprozess zurückgehen, der nicht nur die Anzahl, sondern auch die Qualität der Argumente steigert. Eine große Anzahl an Argumenten ist der Stellungnahmengüte aber nur dann zuträglich, wenn sie inhaltlich zu der Aufgabe und Entscheidung passt (Siegel-Jacobs & Yates, 1996). So kann es sein, dass der Zusammenhang zwischen Anzahl der Sachargumente und ihrer Güte nicht höher ausgefallen ist, weil einige Gruppen nicht gründlich nachgedacht haben, sondern eher wahllos eine Vielzahl von Argumenten aneinander gereiht haben. So ist das Kriterium der Länge der Stellungnahme auch bezüglich der Güte der Sachaspekte nur unter Vorbehalt anzuwenden.

Die Hypothese, dass die Stellungnahmen der moderierten Gruppe eine höhere Güte der Sachaspekte aufweisen als diejenigen der Realgruppe, hat sich bestätigt. Damit konnte die Wirksamkeit der Moderationsmethode PROMOD im Bereich der Sachargumentation ein weiteres Mal aufgezeigt werden. Wie schon im Kontext des Problems „AIDS in Simad“

(Witte & Sack, 1999) konnten sich mit PROMOD angeleitete Gruppen auch im Kontext des wirtschaftlich-ethischen Problems „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“ gegenüber natürlich agierenden Gruppen durchsetzen.

Zusammenfassung. Die moderierte Gruppe schnitt bei allen Skalen zur Messung der Güte der Sachaspekte signifikant besser ab als die Realgruppe. Die Effektgrößen waren sehr hoch, nur die Skala Verständlichkeit wies eine mittlere Effektgröße auf. Da einiges darauf hindeutete, dass die Beurteiler anhand dieser Skala nicht zwischen den Stellungnahmen differenzieren konnten, wird sie im Weiteren nicht mehr berücksichtigt. Die Güte der Sachaspekte korrelierte mit der Anzahl der Sachargumente insgesamt im mittleren Bereich.

6.1.3 Beurteilung der ethischen Aspekte

In einem ersten Schritt wurde überprüft, ob es sich bei den Argumenten in den Rechtfertigungsteilen der Stellungnahmen tatsächlich um Rechtfertigungen handelte. Die zwei Beurteiler, die auch als Versuchsleiter fungiert hatten und daher im Erkennen von Rechtfertigungen geschult waren, erreichten bei insgesamt 1454 Einschätzungen eine sehr gute prozentuale Übereinstimmung von 99,5% (Formel siehe Wirtz & Caspar, 2002, S. 47). Bei dieser sehr hohen Übereinstimmung wird die Angabe weiterer Koeffizienten zur Beurteilerübereinstimmung als obsolet angesehen. Von allen Argumenten im Rechtfertigungsteil der Stellungnahmen waren in der moderierten Gruppe 28 (= 2,5%) und in der Realgruppe 17 Argumente (= 5,4%) von den Versuchsteilnehmern fälschlicherweise als Rechtfertigung deklariert worden. Bis auf wenige Ausnahmen hatten die Versuchsteilnehmer also den Unterschied zwischen Sach- und Ethik-Argument verstanden und konnten die Versuchsanleitung umsetzen.

Die Anzahl der Rechtfertigungen war im ethischen Bereich ein Indikator für die Güte der Stellungnahme. Die moderierte Gruppe ($M = 45,52$; $SD = 21,19$) nannte signifikant mehr Rechtfertigungen als die Realgruppe ($M = 12,64$; $SD = 6,42$; $t(50) = 7,42$; $p = .000$; $d = 2,10$). Der Unterschied war sehr bedeutsam, was auch die Effektgröße bestätigte. In der moderierten Gruppe wurden mindestens 15, maximal 113 Ethik-Argumente aufgeführt, in der Realgruppe lag die Spanne dagegen nur bei vier bis 31. Die Gruppenmoderation führte also dazu, dass die einzelnen Gruppen der Rechtfertigung ihrer Argumente wesentlich mehr Gewicht gaben als die Realgruppen.

Dass die moderierte Gruppe bei den ethischen Aspekten auch inhaltlich besser bewertet wurde als die Realgruppe, zeigen die Gruppenvergleiche (Tabelle 12). Mit den neu geschaffenen Ethik-Skalen Ethik, Verständlichkeit (Ethik), Kommunikativität (Ethik) sowie

ethische Qualität konnten Gruppenunterschiede mit besonders großen Effekten aufgedeckt werden. Die Ethik-Skalen hatten bereits sehr hohe Werte für Cronbachs alpha sowie gute Werte für die Intraklassenkorrelationen aufgewiesen und können daher als probate Gütekriterien zur Untersuchung von schriftlichen Rechtfertigungen angesehen werden. Die Skala Verständlichkeit (Ethik) fiel gegenüber den anderen Ethik-Skalen etwas ab, da sie sowohl eine gegenüber den anderen Ethik-Skalen geringere ICC_{just} als auch eine niedrigere Effektgröße zeigte. Die Interitemkorrelation der Skala konnte hingegen als sehr gut bezeichnet werden. Alles in allem kann die Skala Verständlichkeit (Ethik) als ebenfalls hilfreiches Gütekriterium gewertet werden.

Tabelle 12. *Vergleiche zwischen den Treatmentgruppen zur Güte der ethischen Argumente*

| Skala | Gruppe | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>t</i> | <i>df</i> | <i>d</i> |
|--------------------------|--------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| Ethik | MG | 0,72 | 0,79 | 12,79*** | 149 | 2,08 |
| | RG | -0,72 | 0,58 | | | |
| Verständlichkeit (Ethik) | MG | 0,59 | 0,74 | 7,33*** | 99 | 1,46 |
| | RG | -0,59 | 0,87 | | | |
| Kommunikativität (Ethik) | MG | 0,74 | 0,70 | 13,68*** | 149 | 2,21 |
| | RG | -0,74 | 0,64 | | | |
| Ethische Qualität | MG | 0,74 | 0,70 | 10,95*** | 99 | 2,21 |
| | RG | -0,74 | 0,64 | | | |

*** Die Unterschiede werden auf einem Niveau von $p = .001$ signifikant.

Anmerkung. MG = moderierte Gruppe, RG = Realgruppe

Insgesamt korrelierten Anzahl und Güte der Rechtfertigungen hoch miteinander ($r(50) = .75$; $p = .000$). In der moderierten Gruppe lag die Korrelation dagegen nur im mittleren Bereich ($r(25) = .53$; $p = .000$), in der Realgruppe im unteren Mittelfeld ($r(25) = .36$; $p = .002$). Daraus lässt sich ableiten, dass ausführlichere Rechtfertigungen tendenziell mit einer höheren Güte einhergingen. In der Realgruppe war der Zusammenhang geringer, weil die Streuung geringer war. Bedingt galt für die moderierte Gruppe, dass die Länge des Rechtfertigungsteils als ein erster Güteindikator genutzt werden könnte. In der moderierten Gruppe könnte diese Verknüpfung von Qualität und Quantität dadurch zustande gekommen sein, dass die Gruppenmoderation erfolgreich zu vertieftem Nachdenken über eine ausführliche wie adäquate Rechtfertigung angeregt hat, während in der Realgruppe die Gruppenprozesse in ihrer Effizienz und Akzentsetzung so unterschiedlich waren, dass zwischen Qualität und Quantität keine bemerkenswerte Koppelung ausgemacht werden konnte. Der Zusammenhang zwischen Länge und Güte der Rechtfertigungen in der

moderierten Gruppe könnte eventuell noch enger werden, wenn den Gruppenmitgliedern für das Zusammenfügen der einzeln erarbeiteten Rechtfertigungen mehr Zeit eingeräumt würde. Eine Viertelstunde zur Integration dreier einzeln erarbeiteter Stellungnahmen in eine neue wurde von vielen Versuchsteilnehmern als zu knapp bemängelt.

Nun soll untersucht werden, welche Ethiken den Rechtfertigungen zugrunde liegen. Zunächst haben drei Beurteiler, die auch Versuchsleiter gewesen waren und daher im Bereich Ethik geschult waren, jeweils alle Rechtfertigungen einer der vier ethischen Grundpositionen – Utilitarismus, Deontologie, Hedonismus und Intuitionismus – zugeordnet. Die paarweisen prozentualen Übereinstimmungen lagen bei 91,5%, 95,5% und 91,7%, woraus sich durch Mittelung der Werte eine prozentuale Übereinstimmung von 92,9% ergibt (zu diesem Vorgehen siehe Wirtz & Caspar, 2002, S. 47f.). Da die erreichbare Übereinstimmung mit diversen Faktoren wie Trennschärfe der Kategorien oder Eindeutigkeit der Indikatoren im Text variiert, kann keine feste Richtgröße für die zu erreichende Höhe der prozentualen Übereinstimmung angegeben werden (Früh, 2001). Da die Beurteilerinnen im Bereich Ethik gut geschult waren und sich an einem gemeinsam erarbeiteten Kodiersystem orientiert haben, andererseits aber nicht alle Rechtfertigungen immer eindeutig einer Kategorie zuzuordnen waren, kann davon ausgegangen werden, dass eine Übereinstimmung von über 90% sehr gut ist. Da die prozentuale Übereinstimmung gegenüber dem Zufall nicht bereinigt ist, sollte an dieser Stelle ein weiterer Koeffizient berichtet werden (Wirtz & Caspar, 2002). Cohens kappa basiert auf der prozentualen Übereinstimmung, ist aber zufallskorrigiert. Es wurden Kappa-Werte von .86, .93 und .86 erreicht, der Median als Schätzung der durchschnittlichen Übereinstimmung (vgl. Wirtz & Caspar, 2002) lag damit bei .86. Auch hier hängt die Bewertung der Übereinstimmungsgüte von Faktoren der Beurteiler und des Beurteilungsmaterials ab, zudem wird die Höhe von Kappa-Werten von verschiedenen Autoren unterschiedlich bewertet (Eye, 2006; Wirtz & Caspar, 2002). In der hier beschriebenen Untersuchung dürften Kappa-Werte ab .80 aus den oben zur prozentualen Übereinstimmung aufgeführten Gründen als sehr zufriedenstellend gelten. Mit .86 lag der erreichte Kappa-Wert somit im sehr gut bewerteten Bereich (vgl. Eye, 2006).

In der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe waren die mit Abstand meisten Rechtfertigungen dem Utilitarismus zugehörig, gefolgt von Deontologie und Hedonismus auf dem dritten Platz (Tabelle 13). Bei der moderierten Gruppe wurden beinahe ebenso oft intuitionistische wie hedonistische Positionen vertreten, während der Intuitionismus in der Realgruppe überhaupt nicht vorkam. In der moderierten Gruppe verhielten sich die Positionen damit in etwa im Verhältnis 6:2:1:1, in der Realgruppe im Verhältnis 6:3:1:0. Dies deutet

darauf hin, dass in der moderierten Gruppe – abgesehen vom Utilitarismus und Hedonismus – die Deontologie zugunsten des Intuitionismus vernachlässigt wurde. In der Art ihrer Rechtfertigungen unterschieden sich die moderierte Gruppe und die Realgruppe insgesamt hochsignifikant ($\chi^2(3, N = 1454) = 55,36; p < .001$). Der Kontingenzkoeffizient C betrug .19 ($C_{\max} = .71$), was einem eher schwachen Zusammenhang entspricht. Die Treatmentgruppen unterschieden sich also in den Häufigkeiten der Nennungen verschiedener ethischer Grundpositionen, allerdings bei geringem Abhängigkeitsgrad zwischen Treatmentgruppe und Rechtfertigungsmuster. Selbst wenn der Intuitionismus, bei dem die Anzahl der Nennungen zwischen moderierter Gruppe und Realgruppe stark auseinander klafft, aus der Betrachtung herausgenommen wird, ergab sich ein signifikanter Unterschied zwischen den Treatmentgruppen ($\chi^2(2, N = 1323) = 14,92; p < .001$). Der Kontingenzkoeffizient C mit .11 ($C_{\max} = .71$) wies aber darauf hin, dass die Abhängigkeit zwischen Treatmentgruppe und Rechtfertigungsmuster dann geringer war. Beim Utilitarismus und Hedonismus glichen sich die Treatmentgruppen per Augenschein, bei der Deontologie und dem Intuitionismus unterschieden sie sich.

Tabelle 13. *Häufigkeiten der Nennungen der vier ethischen Grundpositionen*

| Gruppe | N | Utilitarismus (%) | Deontologie (%) | Hedonismus (%) | Intuitionismus (%) |
|-------------------|------|-------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| Moderierte Gruppe | 1138 | 57,7 | 18,7 | 12,1 | 11,5 |
| Realgruppe | 316 | 60,6 | 30,8 | 8,6 | 0 |

Anmerkung. N bezieht sich auf die Anzahl genannter Rechtfertigungen.

Dass der Utilitarismus nicht nur in der Realgruppe, sondern ebenso in der moderierten Gruppe, ca. 60% der ethischen Positionen ausmachte, steht in Einklang mit Ergebnissen der Inhaltsanalyse über Rechtfertigungen in Zeitungsartikeln. Auch dort wurden die meisten Handlungen utilitaristisch gerechtfertigt (Witte & Doll, 1995). Deren Anteil stieg sogar noch von 45% auf 52%, wurden lediglich soziale Handlungen betrachtet, bei denen die Allgemeinheit der Rezipient ist, wie es auch im vorliegenden Szenario der Fall ist. Dass utilitaristische Positionen in der Frage der Produktionsverlagerung noch höheres Gewicht hatten, mag dem wirtschaftlichen Kontext zuzurechnen sein, da „der Utilitarismus ... die Ideologie des Kapitalismus [ist], denn er erlaubt es, das Wachstum der Ökonomie als solches ohne Rücksicht auf Verteilungsfragen moralisch zu rechtfertigen“ (Tugendhat, 1997, S. 327). Das ‚Gute‘ wird – oftmals ohne eingehende Diskussion – mit wirtschaftlichem Wachstum und Wohlstandsvermehrung identifiziert (Eibach, 1990). Auch im Bereich öffentlicher Ordnung

ist der Utilitarismus beim Versuch der Lösung moralischer Konflikte vermutlich am einflussreichsten (Gutman & Thompson, 1996). Möglicherweise war die Bevorzugung utilitaristischer Rechtfertigungen deshalb bei den Versuchsteilnehmern als „moralische Heuristik“ (Sunstein, 2005, *passim*) besonders präsent: die häufige Nennung entspricht dem allgemein üblichen Rechtfertigungsmuster, insbesondere bei Wirtschaftsfragen.

Ein Unterschied von 12,1 Prozentpunkten war zwischen den Treatmentgruppen in der Nennung deontologischer Positionen auszumachen. Die Realgruppe verwandte im Vergleich zur moderierten Gruppe augenfällig häufig deontologische Rechtfertigungen. Dadurch wurde das Rechtfertigungsmuster der Realgruppe unausgewogener als das der moderierten Gruppe. Wurden allerdings die Nennungen von Zweck- und Pflichtethiken gegeneinander gehalten, so schienen sich die Treatmentgruppen zu gleichen (Tabelle 14). Realgruppen schienen dazu zu neigen, in ihrer Rechtfertigung zu polarisieren, und utilitaristische gegen deontologische Argumente zu stellen, ohne ein breiteres Spektrum von Rechtfertigungsarten einzubeziehen, wie die moderierten Gruppen es taten.

Tabelle 14. *Häufigkeiten der Nennungen von Zweck- und Pflichtethiken*

| Gruppe | N | Zweckethiken (%) | Pflichtethiken (%) |
|-------------------|------|------------------|--------------------|
| Moderierte Gruppe | 1138 | 69,8 | 30,2 |
| Realgruppe | 316 | 69,2 | 30,8 |

Anmerkung. N bezieht sich auf die Anzahl genannter Rechtfertigungen.

Ein großer Unterschied zwischen den Treatmentgruppen bestand bei der Nennung intuitionistischer Positionen: während sie in der moderierten Gruppe in etwa ebenso oft vorkamen wie hedonistische Positionen, wurden sie in der Realgruppe überhaupt nicht berücksichtigt. Eventuell war der Intuitionismus eher mit Alltagsdenken assoziiert, über das kritisches Denken hinaus gehen muss (vgl. Hare, 1992). Moralische Intuition ist eher mit Emotionen als mit Vernunft verknüpft (Haidt, 2001). Daher haben sich die Mitglieder der Realgruppe vielleicht gescheut, diese von deliberativer Vernunft oder Argumentation unabhängigen intuitionistischen Positionen (Shweder & Haidt, 1993) in ihre Stellungnahme aufzunehmen. Die Mitglieder der moderierten Gruppe hingegen wurden explizit zur Aufzeichnung intuitionistischer Argumente aufgefordert. Da der Erfolg ethischer Beratungsorgane auch darin liegt, „Menschen bei ethisch-moralischen Situationen und Entscheidungen dahingehend zu unterstützen, dass sowohl Vernunft als auch Gefühl im Sinne des persönlichen Gewissens Ja zu diesen Entscheidungen [der Ethikkommissionen] sagen

können“ (Auhagen, 2005, S. 20), ist das Einbinden des Intuitionismus in die ethische Rechtfertigung als klares Bekenntnis zum eigenen Gewissen zu begrüßen. Die Moderation von Ethikkommissionen kann also die Kommissionsmitglieder auch auf dieser Ebene unterstützen.

Die Hypothesen, dass die Stellungnahmen der moderierten Gruppe denjenigen der Realgruppe in ethischen Aspekten überlegen sind und verschiedene Ethiken ausgeglichener berücksichtigen, kann angenommen werden. Dass PROMOD die Qualität von Sachargumentationen zu heben vermag, ist schon vielfältig gezeigt worden. Nun konnte zusätzlich auch der positive Einfluss von PROMOD auf die Güte normativer Argumentation nachgewiesen werden, was PROMOD auch zum Einsatz in Ethikkommissionen prädestiniert. Durch den Einsatz der Moderationsmethode in Ethikkommissionen wird gewährleistet, dass die Urteile der Kommissionsmitglieder besonders überlegt und durchdacht sind und sich damit gegenüber den Urteilen anderer auszeichnen (Endres, 2002). Dies ist auch deshalb von besonderer Bedeutung, weil Forderungen, die als unbegründet wahrgenommen werden, ihre bindende Kraft verlieren (Tugendhat, 2001). Die Moderation von Ethikkommissionen kann helfen, gegen einige wesentliche Probleme von Ethikkommissionen anzugehen: sie schafft das geforderte Wissen über die angewandten moralischen Denkmodelle in Beurteilungs- und Entscheidungsprozessen von Ethikkommissionen (vgl. Kure, 2005), es wird eine wirkliche Reflexion und Konfrontation divergierender Begründungen und ethischer Positionen erreicht (vgl. Bogner & Menz, 2005) und nicht zuletzt kann sie einen Qualitätsstandard schaffen, der das Ansehen von Ethikkommissionen steigen lässt und z.B. in Kliniken mehr Ärzte überzeugt, sich in Ethikkommissionen zu engagieren (vgl. Slowther, Bunch et al., 2001).

Zusammenfassung. Im ethischen Bereich erwies sich das Messinstrument als geeignet und zeigte bedeutsame Gruppenunterschiede auf. In der moderierten Gruppe wurden signifikant mehr Rechtfertigungen als in der Realgruppe genannt und die Güte ihrer Ausführungen im ethischen Bereich wurde als signifikant besser bewertet als bei der Realgruppe. Tendenziell galt in der moderierten Gruppe: je mehr Rechtfertigungen, desto besser die Güte des Ethik-Teiles der Stellungnahme. Die Treatmentgruppen unterschieden sich auch in den Häufigkeiten der Nennungen verschiedener ethischer Positionen: in der moderierten Gruppe war die Einbindung unterschiedlicher Ethiken in die Rechtfertigung ausgeglichener als in der Realgruppe. In der Realgruppe kamen intuitionistische Aussagen nicht vor. Generell wurden utilitaristische Argumente bevorzugt.

Entscheidungsrichtung und ethische Grundpositionen. Es stellt sich die Frage, ob Befürwortung oder Ablehnung der Produktionsverlagerung jeweils mit unterschiedlichen Nennungshäufigkeiten der ethischen Grundpositionen einhergehen. Die beiden Treatmentgruppen brachten verschiedene Ergebnisse hervor (Tabelle 15). Während sich die Anteile der vier ethischen Grundpositionen zwischen den beiden Entscheidungsrichtungen in der moderierten Gruppe nicht wesentlich unterschieden, zeigte die Realgruppe Verschiebungen in den Nennungshäufigkeiten zwischen Utilitarismus und Deontologie. In der Realgruppe wurde stets der Utilitarismus am häufigsten genannt, gefolgt von der Deontologie. Allerdings lag bei der Zustimmung zur Produktionsverlagerung die Utilitarismusrate über derjenigen bei der Ablehnung, bei der Deontologie wurde bei Ablehnung der Verlagerung die Deontologie sehr viel häufiger genannt als bei der Befürwortung. Die Rechtfertigungsmuster zu Zustimmung und Ablehnung unterschieden sich in der Realgruppe signifikant ($\chi^2(2, N = 316) = 21,77; p < .001$). Der Kontingenzkoeffizient C betrug .15 ($C_{\max} = .71$) und wies somit darauf hin, dass die Abhängigkeit zwischen Entscheidungsrichtung und Rechtfertigungsmuster eher gering war, sich aber trotzdem unterschied.

Tabelle 15. Häufigkeiten der Nennungen der vier ethischen Grundpositionen pro Treatmentgruppe und Entscheidungsrichtung

| Gruppe | | N | Utilitarismus (%) | Deontologie (%) | Hedonismus (%) | Intuitionismus (%) |
|-------------------|-------|-----|-------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| Moderierte Gruppe | Zust. | 486 | 57,1 | 17,9 | 11,7 | 13,3 |
| | Abl. | 652 | 58,1 | 19,3 | 12,4 | 10,1 |
| Realgruppe | Zust. | 105 | 70,8 | 21,6 | 7,6 | 0 |
| | Abl. | 211 | 55,5 | 35,4 | 9,2 | 0 |

Anmerkung. N bezieht sich auf die Anzahl genannter Rechtfertigungen;

Zust. = Zustimmung, Abl. = Ablehnung

Hier könnte eine ähnliche Erklärung greifen wie oben beim Utilitarismus genannt. In der Realgruppe wurden verstärkt standardisierte Rechtfertigungen abgerufen (vgl. Sunstein, 2005), die generell dem Utilitarismus Vorschub gaben, bei der Ablehnung der Verlagerung wurde aber ein stärkerer Akzent auf die Pflichtenethik gesetzt als bei der Befürwortung. Je nachdem, ob einer Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland zugestimmt oder diese abgelehnt wurde, wurden also unterschiedliche Schwerpunkte in der ethischen Begründung gesetzt. Die unterschiedlichen Rechtfertigungsmuster könnten darauf hin deuten, dass Rechtfertigungen in gewisser Weise instrumentalisiert wurden, um die getroffene

Entscheidung leichter durchsetzen zu können. Dann wären die Vorwürfe an Ethikkommissionen berechtigt, dass vorab festgelegt ist, welche Normen Ethikkommissionen bei ihren Urteilen zu berücksichtigen haben (Wiesing, 2005) und dass sie die „Schlaglöcher der Werte-Diskussion“ dämpfen und dadurch den Komfort von Politik und Verwaltung erhöhen (Roellecke, 2005, S. 57).

Die Gruppenmoderation konnte die Wirkung dieser ungünstigen Normierungen, die durch die Entscheidungsrichtung bedingt sind, einschränken, was sich in nahezu übereinstimmenden Rechtfertigungsmustern bei beiden Entscheidungsrichtungen ausdrückte. Durch die Anwendung von PROMOD gelang es, dass Kommissionsmitglieder ihre Entscheidung unabhängig von deren Richtung rechtfertigten. Somit bestätigte sich die Hypothese, dass ethische Grundpositionen bei moderierten Gruppen unabhängig von der Entscheidungsrichtung genannt werden. An dieser Stelle drückte sich die immense Bedeutung einer Anleitung von Ethikkommissionen aus. Moderierte Kommissionen müssen sich nicht länger den Vorwurf gefallen lassen, dass sie „Kommissionen für die Artikulation schwer durchsetzbarer Interessen“ seien (Luhmann, 1989, S. 438), sondern können darauf verweisen, dass sie dem eigentlichen Ziel von Ethikkommissionen gerecht werden, die Selektivität von Argumenten zu überwinden und verschiedene Überlegungen in ein Gleichgewicht zu bringen (Fuchs, 2002).

Zusammenfassung. In der moderierten Gruppe hatte die Entscheidungsrichtung keinen Einfluss auf die Art der Rechtfertigung. In der Realgruppe wurde bei Zustimmung zur Produktionsverlagerung der Utilitarismus gegenüber der Deontologie hervorgehoben, bei Ablehnung gewann die Deontologie ein höheres Gewicht auf Kosten des Utilitarismus, der aber nach wie vor die am häufigsten verwandte ethische Position war.

6.1.4 Beurteilung der Gesamtqualität

Die Skala Gesamtqualität erfasste die Güte einer Stellungnahme ganz allgemein, wobei davon ausgegangen worden war, dass die Beurteiler der Einschätzung der Gesamtqualität ihre vorausgegangenen Merkmalsbeurteilungen zugrunde legen (Scherer, 1996). Gemäß den oben beschriebenen Ergebnissen, nach denen die moderierte Gruppe der Realgruppe im Problemlöseprozess sowie bei der Sach- und ethischen Güte überlegen ist, wies die moderierte Gruppe auch eine höhere Gesamtqualität auf als die Realgruppe (Tabelle 16). Die Effektgröße sprach dabei für einen auch praktisch bedeutsamen Unterschied zwischen den Treatmentgruppen. Die Hypothese, dass die Stellungnahmen der moderierten Gruppe eine höhere Gesamtqualität als diejenigen der Realgruppe aufweisen, konnte somit

bestätigt werden. Die gegenüber der Realgruppe verbesserte Gesamtqualität der moderierten Gruppe spielt eine besondere Rolle bei der Anerkennung der moralischen Autorität von Ethikkommissionen, denn nur eine qualitativ gute Empfehlung sollte beachtet werden und spricht für die moralische Autorität ihrer Verfasser (Hucklenbroich, 2005).

Tabelle 16. *Vergleiche zwischen den Treatmentgruppen zur Gesamtqualität*

| Skala | Gruppe | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>t</i> | <i>df</i> | <i>d</i> |
|----------------|--------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| Gesamtqualität | MG | 0,60 | 0,78 | 9,26*** | 149 | 1,50 |
| | RG | -0,60 | 0,82 | | | |

*** Die Unterschiede werden auf einem Niveau von $p = .001$ signifikant.

Anmerkung. MG = moderierte Gruppe, RG = Realgruppe

Zusammenfassung. Die moderierte Gruppe zeichnete sich gegenüber der Realgruppe durch eine höhere Gesamtqualität der Stellungnahmen aus.

Gesamtqualität, Sach- und ethische Qualität. Es stellt sich nun die Frage, ob die Qualität der Sachargumente und die der ethischen Argumente gleichermaßen mit der Gesamtqualität korrelierten, wie die Qualität der Sachargumente und die der ethischen Argumente zueinander standen und ob die Zusammenhänge in der moderierten Gruppe und der Realgruppe vergleichbar waren. Die Korrelationen zeigten, dass die Sachqualität wie die ethische Qualität hoch mit der Gesamtqualität korrelierten, was darauf hinweist, dass die Gesamtqualität wie erwartet von den Beurteilern aus vorherigen Qualitätsschätzungen abgeleitet worden war (Tabelle 17). Auf Treatmentebene fällt auf, dass der Zusammenhang zwischen ethischer Qualität und Gesamtqualität in der Realgruppe und in der moderierten Gruppe ähnlich war. Das Niveau war allerdings in der moderierten Gruppe höher.

Tabelle 17. *Korrelationen zwischen den Skalen für die Sach-, ethische und Gesamtqualität*

| Gruppe | Gesamtqualität - Sachqualität | Gesamtqualität - ethische Qualität | Sachqualität - ethische Qualität |
|-------------------|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Moderierte Gruppe | .78** | .81** | .51** |
| Realgruppe | .87** | .63** | .52** |
| gesamt | .86** | .86** | .68** |

** Die Korrelationen werden auf einem Niveau von $p < .01$ signifikant.

Zusammenfassung. Gesamt- und Sachqualität korrelierten insgesamt hoch miteinander. Dies traf auch auf die Gesamt- und ethische Qualität zu. Zwischen Sach- und ethischer Qualität bestand insgesamt wie in den Treatmentgruppen nur ein mittlerer Zusammenhang.

Gesamtqualität und Konsens. Bei der Untersuchung, wie die Versuchsgruppen zu ihren Entscheidungen gekommen waren – durch Konsens oder Mehrheitsbeschluss – tat sich die Frage auf, ob sich ein Gruppenkonsens auf die Gruppenleistung auswirkte. Weder in der moderierten Gruppe noch in der Realgruppe gab es Unterschiede in der Gesamtqualität der Stellungnahmen zwischen den Gruppen, die einen Konsens gefunden hatten und denjenigen, die per Mehrheitsbeschluss zu einer Entscheidung gekommen waren ($t(24) = 0,22$; $p = .82$; $d = 0,09$ bzw. $t(24) = 0,53$; $p = .60$; $d = 0,21$). Dies lässt darauf schließen, dass es auch bei einmütigen Entscheidungen keine Konsensnormen wie z.B. Gruppendenken gab, die die Gruppenleistung hätten schmälern können (Postmes et al., 2001). Konsens in Ethikkommissionen geht also nicht unbedingt mit verminderter Leistungsgüte einher.

Zusammenfassung. Die Art der Entscheidungsfindung – Konsens oder Mehrheitsbeschluss – nahm keinen Einfluss auf die Gesamtqualität der Gruppenleistung.

Abbrecher. Es gab in der Realgruppe vier Gruppen, die trotz der sich daraus ergebenden Einbußen bei der Bezahlung bzw. Vergabe der Versuchspersonenstunden die Aufgabe früher zum Abschluss brachten. Eine Gruppe gab ihre Stellungnahme 45 min. vor Ende der zur Verfügung stehenden zwei Diskussionsstunden ab, drei Gruppen 30 min. früher. Es muss überprüft werden, ob diese Gruppen schwächere Leitungen zeigten als die restlichen Diskussionsgruppen der Realgruppe, um ausschließen zu können, dass sie für das insgesamt schlechtere Abschneiden der Realgruppe gegenüber der moderierten Gruppe (mit-) verantwortlich waren. Trotz der wenigen Abbrecher und der dadurch stark unterschiedlichen Stichprobengrößen sollen t-Tests als zumindest ungefähre Indikator für Gruppenunterschiede gerechnet werden. In sechs Vergleichen (Prozess-, Sach- und ethische Aspekte sowie Sach-, ethische und Gesamtqualität) zeigten die Abbrecher nur bei der ethischen Qualität eine auf dem 5%-Niveau signifikante geringere Leistung als die Nicht-Abbrecher der Realgruppe ($t(24) = 2,25$; $p = .029$; $d = 0,64$). Doch selbst wenn die vier Gruppen, die ihre Arbeit vorzeitig beendet hatten, aus der Realgruppe ausgeschlossen werden und anschließend die beiden Treatmentgruppen noch einmal verglichen werden, ändert sich nichts am zuvor berichteten Ergebnis (vgl. Abschnitt 7.1.3): die moderierte Gruppe zeigte im Bereich der

ethischen Gesamtqualität bei einer sehr hohen Effektgröße eine bessere Leistung als die Realgruppe ($t(45) = 9,83; p < .001; d = 2,07$).

Der Faktor Zeit schien also eine bedeutsame Rolle zu spielen. Ethikkommissionen, denen zu wenig Zeit zur Verfügung steht oder die sich nicht genug Zeit nehmen, haben anscheinend gerade im ethischen Bereich Qualitätsverluste zu erleiden.

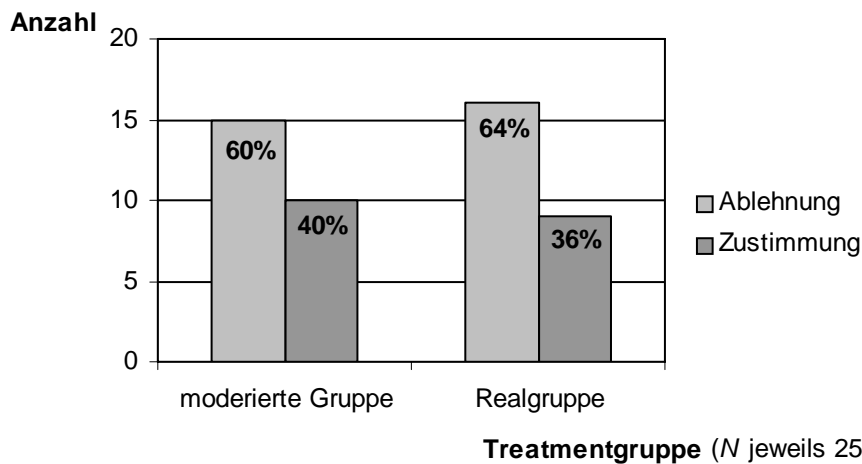
Zusammenfassung. Die vorzeitige Abgabe der Stellungnahme von vier Diskussionsgruppen der Realgruppe führte nur im Bereich der ethischen Qualität der Stellungnahme zu einer schlechteren Leistung der Abbrecher verglichen mit den Nicht-Abbrechern der Realgruppe. Doch auch nach Ausschluss der Abbrecher aus der Realgruppe schnitt die Realgruppe gegenüber der moderierten Gruppe im Bereich der ethischen Qualität schlechter ab.

6.2 Entscheidungen und ihr Zustandekommen

Die zuerst berichteten Ergebnisse zur Güte der Gruppenarbeit haben gezeigt, dass die mit der Gruppenmoderation PROMOD angeleiteten Gruppen den Realgruppen überlegen sind, was die Problemlöseprozesse in der Gruppe sowie Sach- und ethische Aspekte der Stellungnahme anbetrifft. Nun sollen die Entscheidungen analysiert werden und untersucht werden, ob sich die sehr unterschiedliche Güte der Gruppenarbeit von moderierter Gruppe und Realgruppe auch auf das Entscheidungsverhalten ausgewirkt hat. Die einzelnen Untersuchungsebenen reichen dabei von der allgemeinen Ebene der Treatmentgruppen über diejenige der einzelnen Gruppenmitglieder mit ihren Rollen bis zur untersten Ebene der persönlichen Meinung jedes Versuchsteilnehmers.

Von den 25 moderierten Gruppen haben 60% eine Produktionsverlagerung der Handyfirma von Deutschland ins Ausland abgelehnt, 40% haben der Verlagerung zugestimmt (Abbildung 5). Dies entspricht einem Verhältnis von Ablehnung zu Zustimmung von 1,5: 1. Bei den 25 Realgruppen ergaben sich ähnliche Abstimmungsverhältnisse: 64% Ablehnung und 36% Zustimmung (1,8:1). Die Produktionsverlagerung wurde weder in der moderierten Gruppe noch in der Realgruppe überzufällig häufig abgelehnt ($\chi^2(1, N = 25) = 1,00; p = .32$ bzw. $\chi^2(1, N = 25) = 1,96; p = .16$). Zwischen den Treatmentgruppen insgesamt bestand hinsichtlich der Abstimmungsverhältnisse kein signifikanter Unterschied ($\chi^2(1, N = 50) = 0,17; p = .68$). Somit hat sich die Hypothese, dass sich in moderierten Gruppen im Gegensatz zur Realgruppen zustimmende und ablehnende Entscheidungen die Waage halten, nicht bestätigt. Auf der obersten Untersuchungsebene, der der Treatmentgruppen, zeigte sich kein Einfluss der Moderationsmethode. Im Folgenden wird zu klären sein, ob die Moderation auf untergeordneten Ebenen wirkte.

Abbildung 5. Zustimmung und Ablehnung in den Treatmentgruppen



Werden nun nicht mehr die letztendlichen Entscheidungen der Gruppen betrachtet, sondern die Entscheidungen jeder einzelnen Versuchsperson in den Treatmentgruppen, so ergeben sich vergleichbare Werte. Das Verhältnis von Ablehnung zu Zustimmung beträgt ebenfalls 1,5:1. Sowohl in der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe stimmte die Mehrheit der einzelnen Gruppenmitglieder gegen eine Verlagerung der Produktion (59%, $N = 75$, bzw. 61%, $N = 69$, ohne Unentschlossene). Die Gruppenentscheidungen für oder gegen Produktionsverlagerung spiegelten also in ihrer Verteilung diejenige Verteilung wieder, die sich bei Betrachtung der Entscheidungen jedes Gruppenmitgliedes ergab. Mit den Präferenzen der Gruppenmitglieder konnte somit das Gruppenergebnis vorhergesagt werden, was dem Regelfall entspricht (Gigone & Hastie, 1993, 1997; Greitemeyer et al., 2006; Kameda et al., 2003; Lavery, Franz, Winquist, & Larson, 1999). Die Gruppenmoderation war anscheinend nicht stark genug, um diese Abhängigkeit zu durchbrechen. Aus dieser Perspektive betrachtet lohnt sich der Einsatz von Ethikkommissionen nicht, denn scheinbar ist die Kommissionsentscheidung nicht ergebnisoffen, sondern mit hoher Wahrscheinlichkeit vorhersehbar. Umso wichtiger ist es festzustellen, was die Moderationsmethode auf unteren Untersuchungsebenen bewirkt, um Vorschläge entwickeln zu können, wie Kommissionen zu unabhängigen Entscheidungen kommen können.

Auf Ebene der Gruppenmitglieder gab es in der Realgruppe sechs Unentschlossene (= 8%), die sich weder zu Ablehnung noch zu Zustimmung durchringen konnten. Sie waren nur in den Realgruppen zu finden, da das Vorgehen der moderierten Gruppen von jedem Gruppenmitglied eine klare Positionierung verlangte. Somit verhinderte die Moderation, dass Gruppenmitglieder sich aus der Verantwortung einer eigenen Meinung stehlen, was Ausdruck

von sozialem Müßiggang (*social loafing*), Trittbrettfahren (*free riding*) oder sozialer Angst sein kann (Wegge, 2004).

Es gab vier Diskussionsgruppen in der Realgruppe, die ihre Stellungnahme mindestens eine halbe Stunde vor Ablauf der zweistündigen Diskussionszeit abgegeben haben (= Abbrecher; vgl. Abschnitt 6.1.4). Weder bei den Entscheidungen auf Gruppenebene noch bei denjenigen auf Ebene einzelner Gruppenmitglieder ließen sich Besonderheiten bezüglich der Entscheidungsrichtungen entdecken, so dass die Ergebnisse der vier betroffenen Gruppen in der Wertung bleiben.

Zusammenfassung. Die Entscheidungshäufigkeiten zu Zustimmung zu oder Ablehnung einer Produktionsverlagerung glichen sich in der moderierten Gruppe und der Realgruppe. Die Mehrheit beider Gruppen lehnte die Produktionsverlagerung ab, was statistisch aber nicht überzufällig häufig geschah. Nur in der Realgruppe gab es Unentschlossene, die sich einer Entscheidung verweigerten.

Vergleich zur Voruntersuchung. Die Voruntersuchung zum Einfluss sozialer Rollen auf Entscheidungen und deren Rechtfertigung im Kontext eines ethisch-wirtschaftlichen Problems zeigte ähnliche Entscheidungsrichtungen (Heitkamp et al., 2005; Witte & Heitkamp, 2005b). Unter der Versuchsbedingung „Rollenverhalten“, bei der sich Versuchspersonen in eine bestimmte soziale Rolle hineinversetzen und aus dieser heraus entscheiden sollten, lag das Verhältnis von Ablehnung zu Zustimmung bei 3,2:1 (76% vs. 24%; $N = 368$). Da in der Voruntersuchung sechs Rollen getestet worden waren, soll geprüft werden, ob sich die Häufigkeiten der Entscheidungsrichtungen ändern, wenn nur die drei in Vor- und Hauptuntersuchung identischen Rollen betrachtet werden. Für die Versuchsbedingung „Rollenverhalten“ ergab sich nun ein Verhältnis von Ablehnung zu Zustimmung von 2,6:1 (72% vs. 28%; $N = 196$). Diese Ergebnisse entsprechen denen, die unter Einbezug aller sechs Rollen ermittelt wurden.

Wird nun die Verteilung der Ja- und Nein-Stimmen zur Produktionsverlagerung bei den Treatmentgruppen gegen diejenige des Vortests für die übereinstimmenden Rollen getestet, ergeben sich keine Unterschiede für die moderierte Gruppe ($\chi^2(1, N = 25) = 1,79; p = .18$) wie für die Realgruppe ($\chi^2(1, N = 25) = 0,79; p = .37$). Die beiden Treatmentgruppen erreichten also Verteilungsraten, die zwischen der gewünschten Verteilung von 1:1 und der in der Voruntersuchung ermittelten Rate von 2,6:1 lagen. Die klare Bevorzugung der Beibehaltung des Produktionsstandortes Deutschland im Vorversuch wurde im Rahmen der Studie auf den Einfluss sozialer Standardisierungen zurückgeführt, die durch Rollenverhalten

transportiert werden. Diese sozialen Standardisierungen konnten auch für die moderierte Gruppe und die Realgruppe nachgewiesen werden, auch wenn sie etwas schwächer ausfielen als im Vortest: Produktionsverlagerungen wurden eher abgelehnt als befürwortet.

Die Stichproben in der Vor- wie Hauptuntersuchung setzten sich beide hauptsächlich aus Studierenden zusammen, so dass ein Stichprobeneffekt als unwahrscheinlich ausgeschlossen werden kann. Möglicherweise sind die ungleichen Ergebnisse zwischen Vor- und Hauptuntersuchung auf unterschiedliche Methoden der Untersuchungen zurückzuführen: die Voruntersuchung verwandte ein Fragebogendesign, während in der Hauptuntersuchung ein experimentelles Design vorlag. Ein Fragebogen, der auszufüllen ist, ohne dass der Ausfüllende auf „Umgebungsreize“ reagieren kann, könnte die Aktivierung deskriptiver Normen, die beschreiben, was typischerweise in einer Situation getan wird (Kenrick et al., 2005), und das Festhalten an sozialen Standardisierungen fördern. Zudem ist in einer realen Gruppendiskussion die Verantwortlichkeit für die eigene Entscheidung größer als beim Ausfüllen eines anonymen Fragebogens. Mit steigender Verantwortung erhöht sich auch die Elaborationswahrscheinlichkeit von Informationen (Petty & Wegener, 1998), was eventuell den Einfluss sozialer Normierungen geschwächt haben könnte. Dies würde erklären, warum sowohl in der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe soziale Standardisierungen weniger Gewicht hatten als in der Fragebogenuntersuchung, obwohl die Unterschiede auch durch Zufall entstanden sein können. Trotzdem konnten soziale Standardisierungen auch durch eine rigide Anleitung einzeln arbeitender Kommissionsmitglieder nicht unterbunden werden, es ergab sich noch nicht einmal ein geringer Vorteil gegenüber den frei diskutierenden Realgruppen. An dieser Stelle drängt sich die Frage auf, was getan werden kann, um die hohe Güte des Arbeitsprozesses und –ergebnisses von moderierten Gruppen auch auf die Entscheidung auszuweiten. Ein Ansatz dazu soll im Diskussionsteil dieser Arbeit vorgestellt werden.

Zusammenfassung. Die in der Voruntersuchung ermittelten Einflüsse durch soziale Standardisierungen auf die Entscheidung konnten für die moderierte Gruppe wie für die Realgruppe in leicht abgeschwächter Form nachgewiesen werden.

Entscheidungsfindung. Die Gruppen hatten zwei Möglichkeiten, zu einer Gruppenentscheidung zu gelangen: Konsens oder Mehrheitsentschluss. Die moderierten Gruppen bevorzugten in der Tendenz den Konsens gegenüber dem Mehrheitsbeschluss (60% vs. 40 %, $N = 25$), während die beiden Arten der Entscheidungsfindung bei den Realgruppen nahezu gleich häufig Anwendung fanden (52% vs. 48%, $N = 25$). Zwischen den

Treatmentgruppen besteht kein signifikanter Unterschied in der Häufigkeitsverteilung von Konsens und Mehrheitsbeschluss ($\chi^2(1, N = 50) = 0,64; p = .42$).

Die Hypothese, dass die moderierten Gruppen öfter konsensuale Entscheidungen treffen als die Realgruppen, hat sich nicht bestätigt. Die Gruppenmoderation konnte den Befunden, dass im moralischen Bereich übereinstimmende Urteile schwer zu erreichen sind (Sunstein, 2005) und sich Ethikkommissionen in den seltensten Fällen auf ein (moralisches) Urteil einigen können (Endres, 2005), nichts entgegen setzen. Dies könnte unter anderem der begrenzten Diskussionszeit von zwei Stunden geschuldet sein, da es unwahrscheinlich ist, dass sich Zeitdruck positiv auf die Konsensbildung auswirkt (Endres, 2005) und das Erreichen eines Konsenses einer schnellen Lösungsfindung entgegen steht (Caws, 1991). Ob in den Treatmentgruppen Gruppennormen vorherrschten, die einen Konsens zu Lasten einer kritischen Reflektion und damit zu Lasten der Ergebnisqualität forcierten (Postmes et al., 2001), wurde bereits geklärt: es war nicht der Fall (siehe „Gesamtqualität und Konsens“ Abschnitt 6.1.4). Immerhin kann angemerkt werden, dass auch wenn ein Konsens nicht erreicht wird, Einsicht in die Entscheidung genommen werden kann (Gregory, McDaniels et al., 2001) und „das ‚Durchsichtigmachen von Dissensen‘ jenseits des Konsenses zu einem ‚besseren‘ Umgang mit moralischer Unsicherheit beitragen kann“ (Ach, 2005, S. 18). Fehlender Konsens kann auch als Zeichen fortlaufender Reflexion und andauernder Willensbildung in einer pluralen Zivilgesellschaft gesehen werden (Dreyer & Gill, 2001).

Da in den moderierten Gruppen jeweils drei Stellungnahmen erarbeitet wurden, von denen nur eine als Gruppenergebnis gewertet wurde, standen die moderierten Gruppen vor der Herausforderung, die beste der drei Stellungnahmen zu wählen. Dies taten sie entweder durch eine einstimmige Wahl oder eine Mehrheitswahl. Konnten sich die Gruppenmitglieder nicht auf eine Stellungnahme verständigen, wurde gelost. Die Mehrheitswahl (68%) wurde dabei weitaus häufiger angewendet als die einstimmige Wahl (12%). Gelost werden musste in jedem fünften Fall (20%), wobei immer zwischen zwei Stellungnahmen gleicher Entscheidungsrichtung die Münze geworfen wurde. Die Notwendigkeit zum Losen lässt darauf schließen, dass der Einigungsprozess in den moderierten Gruppen meist nicht reibungslos verlief, was bei drei meist unterschiedlichen Stellungnahmen und einer geheimen Wahl, die soziale Einflussnahmen unterbindet, zu erwarten war. Die letztlich abgegebenen Stellungnahmen erreichten in den meisten Fällen (86%) nicht die Zustimmung aller drei Gruppenmitglieder, was nachteilig sein könnte, wenn Gruppenmitglieder eine von ihnen nicht unterstützte Stellungnahme nach außen hin verteidigen müssen. Andererseits hat die Wahl

einer von drei Stellungnahmen den Vorteil, dass nicht der „kleinste gemeinsame Nenner“ zum Gruppenergebnis gemacht wird, wie es in natürlichen Gruppen wahrscheinlich die Regel ist.

Zusammenfassung. Moderierte Gruppen trafen genauso häufig konsensuale Entscheidungen wie die Realgruppe. Bei der Wahl einer Stellungnahme kam in ca. zwei Dritteln aller moderierten Gruppen die Mehrheitswahl zum Tragen.

Meinungsänderung. Auf Ebene der Gruppenmitglieder galt eine weitere Untersuchungseinheit der Meinungsänderung. In der moderierten Gruppe änderten insgesamt neun Versuchspersonen (= 12%) während der Diskussion ihre Meinung, davon vier von Zustimmung zu Ablehnung und fünf von Ablehnung zu Zustimmung. In der Realgruppe entschieden sich fünf Teilnehmer um (= 7%), davon vier von Zustimmung zu Ablehnung und einer von Ablehnung zu Zustimmung. Lediglich in zwei von 25 Realgruppen legten sich die Teilnehmer zunächst nicht auf eine Entscheidung fest und votierten erst im Laufe der Diskussion jeweils alle drei für die Produktionsverlagerung. Dass nur zwei Realgruppen über ihr Vorgehen diskutierten, entspricht der Erfahrung, dass Gruppenmitglieder die Diskussion hauptsächlich dazu nutzen, ihre Präferenzen auszutauschen und zu diskutieren und die Auswahl einer bestmöglichen Lösungsstrategie zu vernachlässigen (Gigone & Hastie, 1993, 1997; Hackman & Morris, 1975). Die Gruppenmitglieder legen es mehr darauf an, andere möglichst rasch von ihrer persönlichen Meinung zu überzeugen als sich für einen Arbeitsprozess einzusetzen, der ihnen die Möglichkeit gibt, die eigene Ansicht zu hinterfragen und gegebenenfalls zu modifizieren bzw. zu ändern.

In den moderierten Gruppen kamen Meinungswechsel nicht signifikant häufiger vor als in den Realgruppen ($\chi^2(1, N = 150) = 3,43; p = .06$). Dies entspricht der Erfahrung, dass es in Expertenkommissionen im Verlauf der Diskussionen und Verhandlungen zu keinen relevanten Veränderungen in der normativen Positionierung der Teilnehmer kommt (Bogner & Menz, 2005). Die Hypothese, dass in moderierten Gruppen die Gruppenmitglieder öfter ihre Meinung wechseln als in Realgruppen, kann somit nicht bestätigt werden. Anscheinend war die Moderation nicht ausreichend, um die Mitglieder moderierter Gruppen zum Meinungswechsel zu bewegen.

In der moderierten Gruppe wechselten von den neun Wechslern acht zur Majoritätsmeinung ihrer Gruppe (d.h. die zwei weiteren Gruppenmitglieder hatten eine andere Entscheidung favorisiert und bildeten die Majoritätsmeinung), nur eine Person wurde durch ihren Wechsel zur Vertreterin einer Minoritätsmeinung. In der Realgruppe wechselten drei Versuchspersonen zur Majoritätsmeinung und zwei Mitglieder derselben Gruppe wechselten

beide, so dass eine neue Majorität entstand. Die Gruppenmoderation unterstützte also weder den Wechsel der Entscheidung aus der Rolle heraus, noch förderte sie in besonderer Weise Wechsel, die zu Entscheidungen einzelner entgegen der Gruppenmajorität führten. Ein Entscheidungswechsel hätte impliziert, dass sich Gruppenmitglieder nicht nur gegen ihre eigene, gesetzte Entscheidung hätten stellen müssen, sondern eventuell auch gegen die Norm ihrer Rolle, die eine bestimmte Entscheidung vorsieht (Witte & Heitkamp, 2005b), und möglicherweise auch gegen den Druck einer Gruppenmajorität. Die Gruppenmoderation war nicht stark genug, um gegen diese Faktoren anzukommen.

Zusammenfassung. Die Mitglieder moderierter Gruppen wechseln nicht signifikant häufiger ihre Rollenmeinung als diejenigen von Realgruppen. Die beobachteten Meinungswechsel vollzogen sich in beiden Treatmentgruppen häufiger in Richtung der Majorität.

6.2.1 Entscheidungen der Rollenträger

Manipulationscheck. In beiden Treatmentgruppen bekamen die Versuchspersonen unterschiedliche Rollen zugewiesen. Es diskutierten je ein Angestellter der Verwaltung, ein externer Berater und ein Politiker miteinander. Am Manipulationscheck nahmen insgesamt 84 Versuchspersonen teil, 54 aus der moderierten Gruppe und 30 aus der Realgruppe, jeweils gleichmäßig auf die drei Rollen verteilt. Um bestimmen zu können, ob die Rollenergebnisse aussagekräftig sind, wurde mittels eines Fragebogens überprüft, wie gut sich die Versuchspersonen bezüglich Verhalten, Denken und Empfinden sowie insgesamt in ihre Rolle hineinversetzen konnten. Den vier Items des Fragebogens war jeweils eine fünfstufige Skala zugeordnet, die von „gar nicht“ (= 1) bis „sehr“ (= 5) reichte. Die Rollenmanipulation wurde dann als gelungen angesehen, wenn die Versuchspersonen ihre Rolle durchschnittlich mindestens „teils/teils“ (= 3) annehmen konnten. Dies kann als gegeben angesehen werden (Tabelle 18). Darüber hinaus gab es keine Versuchsperson, die angab, sich insgesamt nicht in ihre Rolle hineinversetzen zu können. Die experimentelle Realitätsnähe, die umfasst, wie stark Versuchspersonen durch die experimentelle Situation involviert sind (Hammerl, 2000), war damit so weit gegeben, dass die Rollenergebnisse ausgewertet werden konnten.

Zwischen der moderierten Gruppe und der Realgruppe gab es signifikante Mittelwertsunterschiede für das Item „Hineinversetzen in das Rollenverhalten“ ($t(82) = -4,25$; $p = .000$, $d = .93$) und für „Hineinversetzen in die Rolle insgesamt“ ($t(82) = 4,53$; $p = .00$, $d = .98$). Die Versuchspersonen der moderierten Gruppe konnten sich nach eigenen Angaben besser in das jeweilige Rollenverhalten und die Rolle insgesamt hineinversetzen (Tabelle 19).

Dies mag auf die unterschiedlichen Versuchsbedingungen zurückzuführen sein, denn die Rollenmanipulation wurde erst nach der Gruppendiskussion überprüft.

Tabelle 18. *Ergebnisse des Manipulationschecks: Rollenitems*

| Rollenitem | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|------------|----------|-----------|
| Verhalten | 3,60 | 0,93 |
| Denken | 3,58 | 0,88 |
| Fühlen | 3,23 | 0,94 |
| insgesamt | 3,56 | 0,83 |

Anmerkung. *N* ist jeweils 84.

Tabelle 19. *Ergebnisse des Manipulationschecks: Rollenitems in den Treatmentgruppen*

| Rollenitem | Treatmentgruppe | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|------------|-------------------|----------|-----------|
| Verhalten | moderierte Gruppe | 3,89 | 0,77 |
| | Realgruppe | 3,07 | 0,98 |
| Denken | moderierte Gruppe | 3,33 | 0,93 |
| | Realgruppe | 3,03 | 0,93 |
| Fühlen | moderierte Gruppe | 3,70 | 0,84 |
| | Realgruppe | 3,37 | 0,93 |
| insgesamt | moderierte Gruppe | 3,83 | 0,67 |
| | Realgruppe | 3,07 | 0,87 |

Anmerkung. *N* ist jeweils 54 für die moderierte Gruppe und jeweils 30 für die Realgruppe.

Auf Ebene der drei Rollen ergaben sich für die Items Rollenverhalten, Rollendenken, Rollenfühlen und Hineinversetzen in die Rolle insgesamt für den Angestellten der Verwaltung, den externen Berater sowie den Politiker ähnliche Mittelwerte (Tabelle 20). Der Vergleich der Mittelwerte des Items „Hineinversetzen in die Rolle insgesamt“ sowie der Gesamtmittelwerte über alle vier Items offenbarte, dass Versuchspersonen sich im Ganzen nicht so gut in die Rolle des Politikers hineinversetzen können wie in die Rolle Angestellter der Verwaltung und externer Berater. Zwischen den Rollen gab es allerdings auf keiner der vier Dimensionen noch über alle vier Items zusammen signifikante Unterschiede.

Tabelle 20. *Ergebnisse des Manipulationschecks über alle Rollenitems pro Rolle*

| Treatmentgruppe | Angestellter der Verwaltung | | externer Berater | | Politiker | |
|-------------------|-----------------------------|-------------|------------------|-------------|-------------|-------------|
| | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> |
| Moderierte Gruppe | 3,69 | 0,70 | 3,57 | 0,94 | 3,81 | 0,74 |
| Realgruppe | 3,23 | 0,75 | 3,48 | 1,01 | 2,70 | 0,89 |
| insgesamt | 3,53 | 0,76 | 3,54 | 0,96 | 3,41 | 0,96 |

Anmerkung. *N* ist für jede Rolle 18 in der moderierten Gruppe und 10 in der Realgruppe.

Beim Einzelvergleich der Mittelwerte zwischen der moderierten Gruppe und der Realgruppe innerhalb jeder Rolle wurden für den Angestellten der Verwaltung signifikante Unterschiede mit hohen Effektgrößen beim Rollenverhalten sowie dem Hineinversetzen in die Rolle insgesamt festgestellt, für den Politiker auf allen gestesteten Dimensionen der Rollenannahme (Tabelle 21). Alle Differenzen zeugten von einer besseren Rollenannahme in der moderierten Gruppe als in der Realgruppe. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass die Mitglieder der Realgruppe im Gegensatz zu denen der moderierten Gruppe oftmals direkt mit ihrer Rolle konfrontiert worden sind, was möglicherweise zu Überforderungen beim Auskleiden der Rollen geführt hat. Üblich waren in den Realgruppen Sätze wie z.B. „Was sagt denn der Herr Politiker dazu?“, die eine starke Rollenkonfrontation beinhalten. Auf allen Dimensionen des Hineinversetzens in die Rolle gab es nur für den externen Berater keine Unterschiede zwischen den Treatmentgruppen. Die Stichprobengrößen für die Einzelvergleiche zwischen den Treatmentgruppen waren mit 18 Teilnehmern je Rolle bei den moderierten Gruppen und nur 10 bei den Realgruppen allerdings unterschiedlich und insgesamt eher klein. Die Ergebnisse sind daher unter Vorbehalt zu betrachten.

Tabelle 21. *Signifikante t-Tests des Manipulationschecks im Vergleich zwischen den Treatmentgruppen*

| Rolle | Item | <i>t</i> | <i>df</i> | <i>p</i> | <i>d</i> |
|-----------------------------|-----------|----------|-----------|----------|----------|
| Angestellter der Verwaltung | Verhalten | 2,34 | 26 | .03 | 0,92 |
| | insgesamt | 3,12 | 26 | .01 | 1,22 |
| Politiker | Verhalten | 4,74 | 26 | .001 | 1,86 |
| | Denken | 2,30 | 26 | .03 | 0,90 |
| | Fühlen | 2,81 | 26 | .01 | 1,10 |
| | insgesamt | 4,46 | 26 | .001 | 1,75 |

Anmerkung. *N* ist pro Rolle jeweils 28 (d.h. 18 in der moderierten Gruppe und 10 in der Realgruppe).

Zusammenfassung. Die Versuchspersonen konnten sich insgesamt so gut in ihre Rollen hineinversetzen, dass die Ergebnisse auf Ebene der Rollenträger ausgewertet werden können. Die Versuchspersonen der moderierten Gruppe konnten sich besser in Rollenverhalten und die Rolle insgesamt hineinversetzen als diejenigen der Realgruppe. Dieser Unterschied traf auch auf die Angestellten der Verwaltung zu. Politiker konnten ihre Rolle in allen Dimensionen in der moderierten Gruppe besser annehmen als in der Realgruppe, für die externen Berater konnten keine Unterschiede ermittelt werden. Insgesamt jedoch kamen die Versuchspersonen in allen drei Rollen gleich gut zurecht.

Entscheidungen der Rollenträger. Die Rollenträger entschieden sich mehrheitlich gegen die Verlagerung der Produktion (Abbildungen 6 und 7). Nur die Angestellten der Verwaltung in der moderierten Gruppe sowie die externen Berater der Realgruppe wiesen tendenziell eine größere Zustimmung als Ablehnung gegenüber der Produktionsverlagerung auf (56%, $N = 25$, bzw. 64%, $N = 22$, ohne Unentschlossene⁶). Dadurch unterschieden sie sich jeweils deutlich von der Verteilung der jeweils anderen Treatmentgruppe. Während Angestellte der Verwaltung in der moderierten Gruppe tendenziell für die Verlagerung der Produktion von Deutschland ins Ausland stimmten, lehnten sie diese in der Realgruppe mit klarem Vorsprung ab ($\chi^2(1, N = 48, \text{ ohne Unentschlossene}) = 7,72; p = .01$). Um zu bestimmen, wie hoch die Korrelation zwischen den beiden dichotomen Variablen Diskussionsart – moderiert oder frei diskutierend – und Entscheidungsrichtung ist, wurde der Phi-Koeffizient bestimmt. Er lag bei $\phi = .56$, wobei der maximale Phi-Wert $\phi_{\max} = .85$ betrug. Bei Angestellten der Verwaltung hing die Entscheidungsrichtung also in hohem Maße mit der Diskussionsart zusammen. Externe Berater lehnten in der moderierten Gruppe die Produktionsverlagerung eher ab, befürworteten sie aber überwiegend in der Realgruppe ($\chi^2(1, N = 47, \text{ ohne Unentschlossene}) = 6,04; p = .01$). Hier lag der Phi-Koeffizient bei $\phi = .36$, wobei der maximale Phi-Wert $\phi_{\max} = .89$ betrug. Der Zusammenhang zwischen Diskussionsart und Entscheidungsrichtung war bei den externen Beratern also schwächer als beim Angestellten der Verwaltung. Bei den Politikern hingegen ließ sich ein solcher Verteilungsunterschied für Zustimmung und Ablehnung zwischen den Treatmentgruppen nicht entdecken ($\chi^2(1, N = 49, \text{ ohne Unentschlossenen}) = 0,12; p = .73$).

⁶ In der Realgruppe gab es pro soziale Rolle ein bis drei Unentschlossene. Aufgrund der geringen Anzahl Unentschlossener kann der Zusammenhang zwischen Rolle und Entscheidungsverweigerung nicht untersucht werden.

Abbildung 6. Entscheidungen der Rollenträger in der moderierten Gruppe

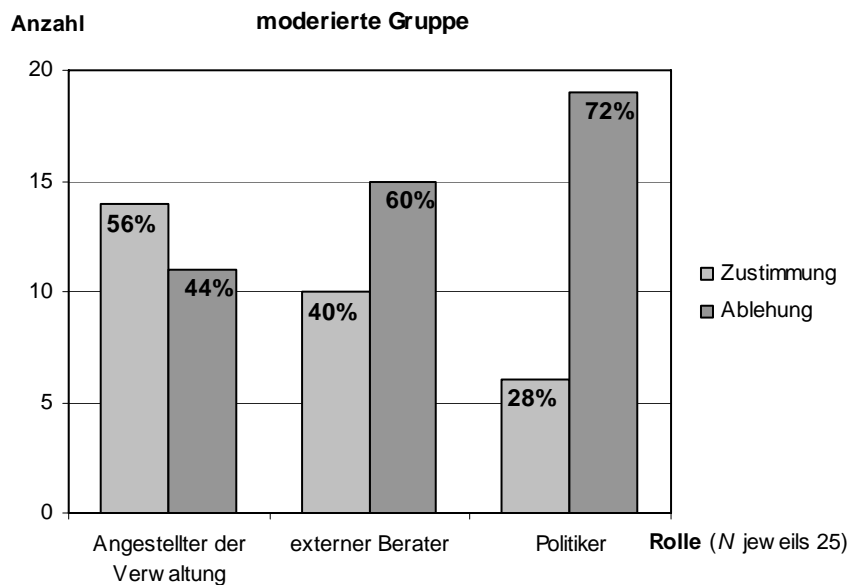
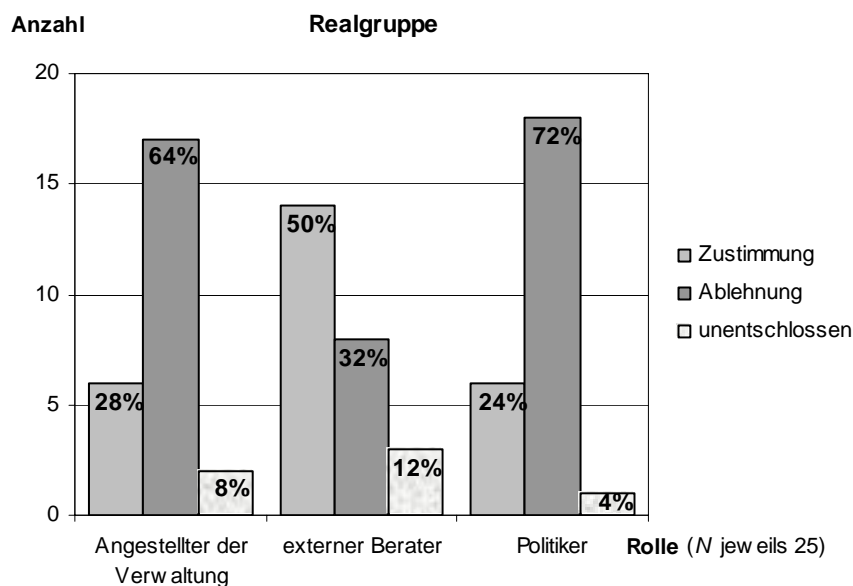


Abbildung 7. Entscheidungen der Rollenträger in der Realgruppe



Die meisten der gefundenen Unterschiede zwischen den Entscheidungshäufigkeiten in den einzelnen Rollen innerhalb der Treatmentgruppen waren indes nicht bedeutsam. Es zeigte sich, dass Angestellte der Verwaltung und externe Berater in der moderierten Gruppe der Verlagerung zu gleichen Teilen ablehnend wie zustimmend gegenüber standen ($\chi^2(1, N = 25) = 0,36$; $p = .55$ bzw. $\chi^2(1, N = 25) = 1,00$; $p = .32$). Politiker hingegen lehnten die

Verlagerung der Produktion ins Ausland überzufällig häufig ab ($\chi^2 (1, N = 25) = 4,84; p = .03$). Für die Realgruppe ergaben sich vergleichbare Ergebnisse: Angestellte der Verwaltung und externe Berater wiesen keine Unterschiede in den Häufigkeiten von Ablehnung und Zustimmung auf ($\chi^2 (1, N = 23, \text{ ohne Unentschlossene}) = 3,52; p = .06$ bzw. $\chi^2 (1, N = 22, \text{ ohne Unentschlossene}) = 1,64; p = .20$), Politiker lehnten die Produktionsverlagerung überzufällig häufig ab ($\chi^2 (1, N = 24, \text{ ohne Unentschlossenem}) = 6,00; p = .01$).

Während sich also die Treatmentbedingungen nicht auf das Abstimmungsverhalten der Politiker auswirkte, deren Rolle offenbar eine Ablehnung der Produktionsverlagerung forderte, ließen sich für die Angestellten der Verwaltung und die externen Berater Unterschiede feststellen. Die Gruppenmoderation führte offenbar dazu, dass Angestellte der Verwaltung sich öfter für als gegen eine Verlagerung aussprachen, obwohl zu erwarten wäre, dass sich die Angestellten der Verwaltung – ob einer sozialen Norm folgend oder auf einem Gefühl der Verbundenheit beruhend – mit den von der Verlagerung betroffenen Kollegen solidarisieren, wie es auch in der Realgruppe zu beobachten war. Hier bewirkte die Moderationsmethode verglichen mit der Realgruppe anscheinend offenere, weniger vorhersagbare Entscheidungen. Die Angestellten schienen nach rationalen und nicht nach emotionalen Gesichtspunkten entschieden zu haben, was die Zustimmungsquote in der moderierten Gruppe erhöht hat. Bei den externen Beratern war der Einfluss der Moderationsmethode noch größer. Während zu erwarten war, dass externe Berater sich eher für die Produktionsverlagerung aussprechen – ein solches Verhalten war in der Realgruppe zu sehen – entschied sich die Mehrheit der externen Berater in der moderierten Gruppe gegen eine Produktionsverlagerung. Die Nennungshäufigkeiten der zwei Entscheidungsrichtungen waren zwischen der moderierten Gruppe und der Realgruppe sogar entgegengesetzt. Eine mögliche Erklärung ist, dass die externen Berater in der Realgruppe verstärkt der sozialen Standardisierung entsprochen haben, die Beratern die Rolle „harter Rationalisierer“ zuweist, bei der der Erhalt von Arbeitsplätzen in Deutschland höchstens zweitrangig ist. In der moderierten Gruppe arbeitete die Gruppenmoderation erfolgreich gegen diese soziale Standardisierung des externen Beraters. Sie konnte aber nicht gleichzeitig gegen den allgemeinen Standard, Produktionsverlagerungen eher abzulehnen, angehen, denn das Zustimmungs-Ablehnungs-Verhältnis der externen Berater entsprach in der moderierten Gruppe exakt demjenigen, dass in der moderierten Gruppe insgesamt aufgetreten war. Zusätzlich zu den unterschiedlichen Abstimmungsmustern von Angestellten der Verwaltung und externen Beratern zwischen den Treatmentgruppen, war festzustellen, dass die Unterschiede in den Häufigkeiten zwischen Zustimmung und Ablehnung bei der Realgruppe

größer als in der moderierten Gruppe waren. Dies spricht ebenfalls dafür, dass die Gruppenmoderation den Einfluss sozialer Rollennormierungen zu bremsen vermochte. Allerdings gelang dies nicht in allen Rollen gleich stark. Die Rollennormierung für den Politiker scheint so fest zu sein, dass die Gruppenmoderation nicht gegen sie ankam. Zudem neigen Politiker dazu, ihre Expertenpositionen zu instrumentalisieren, um ihrem politischen Anliegen zur Durchsetzung zu verhelfen (Graumann, 2005). Politikerentscheidungen folgen anscheinend stark *social utility functions*, d.h. die persönliche Nützlichkeit eines Ergebnisses wird in die eigene Entscheidung miteinbezogen (Loewenstein, Thompson, & Bazerman, 1989). Welcher Politiker würde Wählerstimmen gewinnen, wenn er für die Aufgabe deutscher Arbeitsplätze votierte? Meinungsfreiheit wird allerdings zu einer leeren Chance, wenn es nicht möglich ist, an verschiedenen Positionen zu arbeiten und Meinungen gegebenenfalls zu ändern (Ueberhorst, 1990).

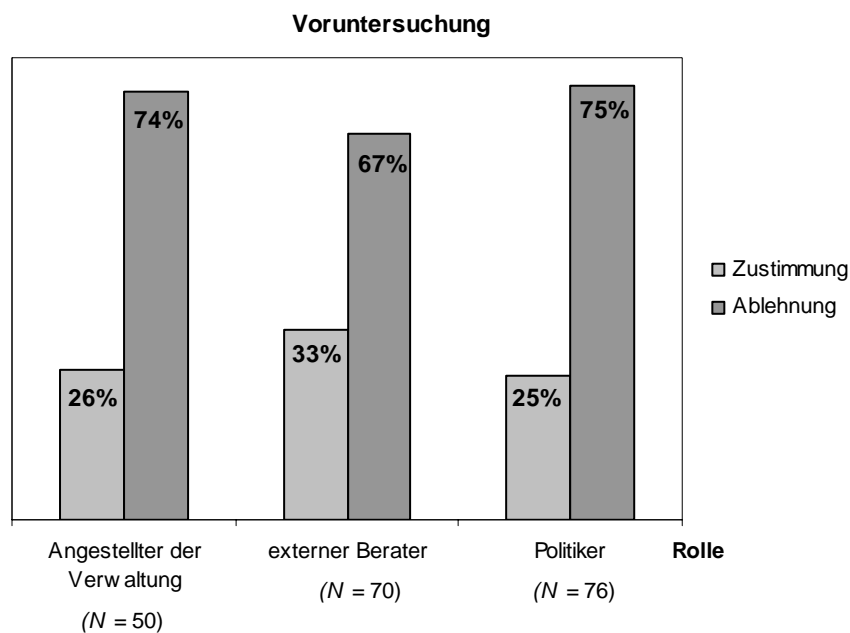
Die Entscheidung auf Gruppenebene ist unter beiden Bedingungen gleich und die Veränderung in der Gruppe ist gering. Die Unterschiede zwischen zwei Rollenträgern sind aber für den Angestellten der Verwaltung und den externen Berater signifikant. Folglich ist der Effekt der Moderation vor allem ein Individualeffekt. Die Moderation setzt bereits bei der individuellen Entscheidung vor der Gruppendiskussion an und ermöglicht in diesem Zusammenhang eine verstärkte Reflexion der individuellen Position, die teilweise aus der Rolle heraus – ohne ausreichend Rollendistanz - festgelegt ist.. Die beiden gegenläufigen Tendenzen beim Angestellten der Verwaltung und beim externen Berater geben auf Gruppenebene keine Veränderung, was unterstreicht, dass eine Betrachtung der Ergebnisse auf Rollen- und individueller Ebene unabdingbar ist.

Zusammenfassung. Zwischen der moderierten Gruppe und der Realgruppe gab es in den Entscheidungsmustern der Rollenträger signifikante Unterschiede für Angestellte der Verwaltung und externe Berater. Angestellte der Verwaltung entschieden sich in der moderierten Gruppe häufiger für die Produktionsverlagerung, in der Realgruppe häufiger dagegen. Bei den externen Beratern war es genau umgekehrt. Während diese beiden sozialen Rollen innerhalb der Treatmentgruppen keine statistischen Unterschiede in den Häufigkeiten ihrer Entscheidungsrichtungen aufwiesen, entschieden sich Politiker signifikant öfter für die Beibehaltung der Produktion in Deutschland als für deren Verlagerung ins Ausland.

Vergleich zur Voruntersuchung. Alle nun folgenden Ergebnisse sind dem Forschungsbericht von Witte und Heitkamp (2005b) entnommen. Die Voruntersuchung zum Einfluss sozialer Rollen auf Entscheidungen und deren Rechtfertigung brachte in der

Bedingung „Rollenverhalten“ eine signifikant häufigere Ablehnung der Produktionsverlagerung als eine Zustimmung bei allen drei Rollen (Abbildung 8). Interpretiert wurde dieses Verhalten als Ausdruck sozialer Standardisierungen, die über Rollen transportiert werden und eine Ablehnung der Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland vorschreiben. Wichtigstes Ziel ist es demnach, Arbeitsplätze in Deutschland zu halten.

Abbildung 8. Entscheidungen der Rollenträger in der Voruntersuchung (Bedingung „Rollenverhalten“)



Während in der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe der Hauptuntersuchung lediglich die Politiker ein Ungleichgewicht von Zustimmung und Ablehnung zeigten und die anderen Rollen keine bedeutsamen Unterschiede in den Häufigkeiten der Entscheidungsrichtungen aufwiesen, war ein ausgewogenes Abstimmungsverhältnis in der Voruntersuchung nicht zu finden. Im Vergleich zur Voruntersuchung konnte der Einfluss der sozialen Standardisierungen in der moderierten Gruppe bei Angestellten der Verwaltung durchbrochen werden. In der Realgruppe unterschied sich das Verhalten der externen Berater von demjenigen der externen Berater in der Voruntersuchung. Hierfür können zwei unterschiedliche Ursachen verantwortlich sein: (1) Während die externen Berater der Realgruppe eventuell eher die Rolle des arbeitsplatzvernichtenden, rein wirtschaftlich orientierten Beraters annahmen, konnten sich die externen Berater in der Voruntersuchung vielleicht nicht so sehr in diese Rolle hineindenken und folgten der allgemeinen Norm, dass Arbeitsplätze in Deutschland zu schützen sind.

(2) Die verschiedenen Effekte könnten auch auf den Einfluss des jeweiligen Untersuchungsdesigns zurückzuführen sein. Wie bereits in Abschnitt 6.2 ausführlich dargelegt, könnte das Fragebogendesign der Voruntersuchung zu weniger starkem Hineinversetzen in die Rolle geführt haben als das experimentelle Design dieser Arbeit, für das eine gelungene Rollenmanipulation nachgewiesen werden konnte (vgl. Abschnitt 6.2.1).

Zusammenfassung. In der Voruntersuchung wurde die Produktionsverlagerung der Handyfirma in der Bedingung „Rollenverhalten“ von den Trägern aller drei Rollen mehrheitlich abgelehnt. Unterschiede zu den Ergebnissen der Hauptuntersuchung lassen sich zum einen damit erklären, dass Versuchspersonen gleiche Rollen verschieden auskleideten, zum anderen mit der Wirkung von Fragebogen- bzw. experimenteller Studie.

6.2.2 Moderatorvariablen

Möglicherweise gab es eine oder mehrere Moderatorvariablen, die die Entscheidungsrichtungen beeinflusst haben. Zunächst soll untersucht werden, ob das Geschlecht Einfluss auf die Entscheidungsrichtung nahm. Anschließend wird untersucht, inwieweit ein wirtschaftlicher Hintergrund in Studium oder Beruf mit der Entscheidungsrichtung zusammen geht. Danach soll die persönliche Meinung der Versuchspersonen zur Verlagerung der Handyfirma in ihrem Einfluss auf die Entscheidung als Gruppenmitglied hin überprüft werden. Zum Schluss wird ein möglicher Effekt des Vorwissens in den Fokus gestellt.

Geschlecht. In der moderierten Gruppe lag der Frauenanteil mit 53% unter dem in der Realgruppe mit 71% (Männeranteile entsprechend 47% vs. 29%; N jeweils = 75). Auch statistisch unterschied sich das Geschlechterverhältnis der moderierten Gruppe von dem der Realgruppe ($\chi^2(1, N = 150) = 11,37; p = .00$). Insgesamt ließ sich ein Interaktionseffekt zwischen Geschlecht und Rollenentscheidung erkennen. Frauen standen der Produktionsverlagerung häufiger ablehnend gegenüber als Männer (Tabelle 22). Dies war überzufällig häufig der Fall ($\chi^2(1, N = 144) = 7,43; p = .01; N$ ohne Unentschlossene).

Tabelle 22. Entscheidungen nach Geschlecht

| Treatmentgruppe | Frauen | | | Männer | | |
|-------------------|-----------------|----------|-----------|-----------------|----------|-----------|
| | N | Abl. (%) | Zust. (%) | N | Abl. (%) | Zust. (%) |
| Moderierte Gruppe | 40 | 65 | 35 | 35 | 51 | 49 |
| Realgruppe | 49 ^a | 70 | 30 | 20 ^a | 40 | 60 |
| insgesamt | 89 ^a | 67 | 33 | 55 ^a | 46 | 54 |

Anmerkung. Abl. = Ablehnung; Zust. = Zustimmung.

^a ohne Unentschlossene

Auf Treatmentebene lehnten die Frauen die Produktionsverlagerung augenscheinlich häufiger ab als Männer. Statistisch geschah dies in der moderierten Gruppe jedoch nicht überzufällig häufig ($\chi^2(1, N = 75) = 2,95; p = .09$). In der Realgruppe hingegen konnte der Unterschied in den Verhältnissen von Ablehnung zu Zustimmung zwischen Frauen und Männern auch statistisch nachgewiesen werden ($\chi^2(1, N = 69) = 17,63; p = .00$).

Vergleicht man nun die Abstimmungsverhältnisse von Frauen und Männern nicht mehr innerhalb der Treatmentgruppen, sondern zwischen ihnen, so ergeben sich weder für die Frauen ($\chi^2(1, N = 89) = 0,36; p = .55$) noch für die Männer ($\chi^2(1, N = 55) = 1,91; p = .17$) signifikante Unterschiede. Daher kann davon ausgegangen werden, dass der signifikante Unterschied zwischen den Abstimmungsverhältnissen von Frauen und Männern in der Realgruppe auf eine Verschiebung der Entscheidungsrichtung der Frauen in Richtung Ablehnung bei gleichzeitiger Verschiebung derjenigen der Männer in Richtung Zustimmung zurückzuführen ist. Ein Interaktionseffekt zwischen Geschlecht und Versuchsbedingung ist unwahrscheinlich. Somit kann davon ausgegangen werden, dass die im Gegensatz zur moderierten Gruppe in der Realgruppe etwas – aber nicht signifikant – höhere Ablehnungsquote bezüglich der Produktionsverlagerung (1,8:1 vs. 1,5:1) auf den höheren Frauenanteil in der Realgruppe zurückzuführen ist.

Zusammenfassung. Frauen lehnten die Produktionsverlagerung überzufällig häufiger ab als Männer. Der höhere Frauenanteil in der Realgruppe war dafür verantwortlich, dass in der Realgruppe häufiger, aber nicht signifikant häufiger, gegen die Produktionsverlagerung gestimmt wurde.

Wirtschaftlicher Hintergrund in Studium oder Beruf. Diejenigen mit einem wirtschaftlichen Hintergrund in Studium oder Beruf stimmten der Produktionsverlagerung

häufiger zu als diejenigen, die „Nicht-Wirtschaftler“ waren (58%, $N = 19$, vs. 47%, $N = 125$, ohne Unentschlossene; $\chi^2(1, N = 144) = 21,36; p = .000$). Das Frauen-Männer-Verhältnis in der Gruppe der „Wirtschaftler“ war mit neun zu zehn ausgeglichen, so dass die Variable Geschlecht bei diesem Ergebnis keinen Einfluss gehabt haben kann. Allerdings waren die Stichprobengrößen sehr unterschiedlich: 19 „Wirtschaftlern“ standen 125 „Nicht-Wirtschaftler“ gegenüber. Womöglich wäre das Ergebnis bei einer größeren Stichprobe der „Wirtschaftler“ anders ausgefallen.

Die „Wirtschaftler“ verteilten sich ausgeglichen über die Treatmentgruppen, der moderierten Gruppe waren zehn „Wirtschaftler“ zugehörig, der Realgruppe neun. Somit sorgten die Entscheidungen der „Wirtschaftler“ nicht für Verzerrungen bei Vergleichsentscheidungen zwischen den Treatmentgruppen.

Zusammenfassung. Versuchspersonen, die einen wirtschaftlichen Hintergrund in Studium oder Beruf hatten, stimmten der Produktionsverlagerung häufiger zu als Versuchspersonen ohne wirtschaftlichen Hintergrund.

Persönliche Meinung. Zunächst wird ein Überblick über persönliche Präferenzen vor und nach der Diskussion, die Rollen- sowie Gruppenentscheidungen gegeben. Danach folgen detaillierte Untersuchungen zur Beibehaltung der persönlich vertretenen Entscheidungsrichtung in der Rolle und dem Zusammenhang zwischen persönlicher Meinung und einer bestimmten Rolle, auch in Hinblick auf Unterschiede zwischen den beiden Treatmentgruppen.

Die Versuchspersonen lehnten vor der Diskussion eine Produktionsverlagerung persönlich signifikant häufiger ab als sie es dann als Gruppenmitglieder taten ($\chi^2(1, N = 144$, ohne Unentschlossene) = 5,76; $p = .02$) (Tabelle 23). Dies war hauptsächlich auf die Mitglieder der Realgruppe zurückzuführen, die persönlich vor der Diskussion eine Produktionsverlagerung häufiger ablehnten, als sie es dann aus ihren jeweiligen Rollen heraus taten ($\chi^2(1, N = 69$, ohne Unentschlossene) = 5,89; $p = .02$). Die Mitglieder der moderierten Gruppe hingegen entschieden sich in ihren Rollen nicht anders als sie es persönlich vor der Diskussion getan hatten ($\chi^2(1, N = 75) = 0,78; p = .38$). Die Entscheidungen der Gruppe (= Gruppenentscheidungen) ergaben sich erneut in der moderierten Gruppe aus den vor der Diskussion angegebenen persönlichen Entscheidungen ($\chi^2(1, N = 100) = 0,50; p = .48$), zeigten in der Realgruppe aber niedrigere Ablehnungs- bzw. höhere Zustimmungswerte als es in der ersten persönlichen Befragung der Fall war ($\chi^2(1, N = 100) = 3,70; p = .054$). Bei einem Vergleich der Ablehnungs- und Zustimmungshäufigkeiten zwischen der persönlichen

Meinung nach der Diskussion und der Gruppenentscheidung in der Realgruppe zeigte sich dieser Unterschied nicht mehr ($\chi^2(1, N = 100) = 1,45; p = .23$).

Die in der Realgruppe zufällig höhere Ablehnungsrate bei den persönlichen Entscheidungen vor der Diskussion gegenüber der moderierten Gruppe verlor sich auf Ebene der Rollen- und Gruppenentscheidung. Während sich die Häufigkeiten der Entscheidungsrichtungen vor der Diskussion in der Realgruppe noch von denjenigen der Gruppenentscheidung unterschieden, war dies bei der Häufigkeitsverteilung nach der Diskussion nicht mehr festzustellen, was unterstreicht, dass in der Realgruppe ein zufälliger Stichprobeneffekt für die anfänglich erhöhte Ablehnungsrate verantwortlich war als auch, dass sich in Rollen- wie in Gruppenentscheidungen soziale Normierungen durchsetzten. Diese Standardisierungen ließen das Ablehnungs-Zustimmungs-Verhältnis sich stets um 1,5:1 herum einpendeln. Insgesamt bestand damit ein Zusammenhang zwischen persönlicher Entscheidung vor und nach der Diskussion, den Rollen- sowie Gruppenentscheidungen. Es bestätigte sich, dass Gruppenentscheidungen vornehmlich von den persönlichen Entscheidungspräferenzen vor der Diskussion bestimmt werden (Greitemeyer et al., 2006). Der Einfluss der Gruppenmoderation war schwächer als der Einfluss persönlicher Präferenzen und bewirkte keine bedeutsamen Veränderungen der Entscheidungsraten.

Tabelle 23. *Persönliche, Rollen- und Gruppenentscheidungen im Vergleich zwischen den Treatmentgruppen*

| Gruppe | persönliche Entscheidung vorher | | | persönliche Entscheidung nachher | | | Rollenentscheidung | | | Gruppenentscheidung | | |
|-------------------|---------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|--------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|
| | N | Abl. | Zust. | N | Abl. | Zust. | N | Abl. | Zust. | N | Abl. | Zust. |
| moderierte Gruppe | 75 | 64 | 36 | 75 | 61 | 39 | 75 | 59 | 41 | 25 | 60 | 40 |
| Realgruppe | 75 | 75 | 25 | 75 | 71 | 29 | 69* | 61 | 39 | 25 | 64 | 36 |

Anmerkung. Abl. = Ablehnung; Zust. = Zustimmung; jeweils in %.

* ohne Unentschlossene

Da unklar ist, ob es dieselben Versuchsteilnehmer waren, die persönlich wie in ihrer Rolle für Zustimmung oder Ablehnung votierten, sollen nun die Entscheidungsrichtungen näher untersucht werden. Bei den Entscheidungsrichtungen gab es ebenfalls einen Zusammenhang zwischen vorheriger persönlicher Meinung und Entscheidung als Gruppenmitglied. Diejenigen, die persönlich vor der Diskussion eine Produktionsverlagerung abgelehnt hatten, lehnten auch als Gruppenmitglied signifikant häufiger ab als zuzustimmen (71% Ablehnung; $\chi^2(1, N = 99) = 16,98; p = .000$). Hatte die Versuchsperson persönlich eine

Produktionsverlagerung befürwortet, tat sie dies ebenfalls häufiger als Gruppenmitglied (64% Zustimmung), allerdings nicht überzufällig häufig ($\chi^2 (1, N = 45) = 3,76; p = .053$). Bedeutsam wurde dieser Unterschied dann, wenn man nur diejenigen in den Fokus nimmt, die sich persönlich nach der Diskussion für die Verlagerung ausgesprochen haben – sie umfassen fünf Zustimmende mehr als bei der ersten Erhebung der persönlichen Entscheidung. Aus ihrer Rolle heraus haben sie während der Diskussion zu 80% für die Verlagerung votiert, signifikant häufiger als für die Beibehaltung des Standortes Deutschland ($\chi^2 (1, N = 50) = 18,00; p = .000$). Somit ließ sich der Effekt, dass persönliche Präferenzen nachfolgende Entscheidungen bestimmen, auch auf individueller Ebene nachweisen.

Weiter oben war bereits allgemein berichtet worden, dass Mitglieder der moderierten Gruppe sich in ihren Rollen nicht anders entscheiden, als sie es persönlich taten. Es stellt sich nun die Frage, ob ein Zusammenhang zwischen persönlicher Meinung und der Entscheidung aus einer bestimmten Rolle heraus bestand. Der einzige bedeutsame Häufigkeitsunterschied bei den Entscheidungsrichtungen zwischen persönlicher Meinung und Rollenmeinung ließ sich für den externen Berater entdecken ($\chi^2 (1, N = 50) = 5,83; p = .02$), der aus seiner Rolle heraus etwa gleich häufig die Produktionsverlagerung ablehnte wie ihr zustimmte, während der Rollenträger, zuvor nach seiner persönlichen Meinung befragt, diese häufiger abgelehnt hatte (Tabelle 24). Dieser Unterschied ließ sich für den externen Berater auch zwischen seiner Rollenmeinung und der nach der Diskussion erfragten persönlichen Entscheidung nachweisen, weil der Ablehnungs- gegenüber dem Zustimmungsanteil nur leicht gesunken war ($\chi^2 (1, N = 50) = 4,54; p = .03$). Für die beiden anderen Rollen ergaben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen der persönlichen Meinung nach der Diskussion und der Rollenmeinung.

Tabelle 24. *Entscheidungen des externen Beraters im Vergleich zwischen den Treatmentgruppen*

| Gruppe | persönliche Entscheidung vorher | | | persönliche Entscheidung nachher | | | Rollenentscheidung | | |
|-------------------|---------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|------|-------|--------------------|-----------|-----------|
| | N | Abl. | Zust. | N | Abl. | Zust. | N | Abl. | Zust. |
| Moderierte Gruppe | 25 | 60 | 40 | 25 | 64 | 36 | 25 | 64 | 36 |
| Realgruppe | 25 | 72 | 28 | 25 | 64 | 36 | 22* | 36 | 64 |
| insgesamt | 50 | 66 | 34 | 50 | 64 | 36 | 47* | 49 | 51 |

Anmerkung. Abl. = Ablehnung; Zust. = Zustimmung, jeweils in %.

* ohne Unentschlossene

Auf Treatmentebene entsprach das Ablehnungs-Zustimmungs-Verhältnis der Rollenentscheidungen des externen Beraters in der moderierten Gruppe in etwa demjenigen, das bei seinen persönlichen Entscheidungen vor der Diskussion ermittelt worden war. Damit stimmte die Rollenentscheidung mit der allgemein ermittelten Tendenz überein, die Produktionsverlagerung ca. doppelt so häufig abzulehnen wie ihr zuzustimmen. Hier wirkte also die allgemeine Norm, Produktionsverlagerungen von Deutschland ins Ausland abzulehnen, nicht aber die Rollennormierung. In der Realgruppe befanden sich zufällig mehr Mitglieder, die persönlich einer Produktionsverlagerung ablehnend gegenüber standen als in der moderierten Gruppe. Nach der Diskussion hatte sich die Ablehnungsrate relativiert und entsprach derjenigen der moderierten Gruppe. Aus ihrer Rolle heraus stimmten die externen Berater der Realgruppe doppelt so häufig für die Produktionsverlagerung und kehrten damit das übliche Verhältnis der beiden Entscheidungsrichtungen um, was bereits in der Voruntersuchung entdeckt werden konnte (vgl. Abbildung 8). Die externen Berater der Realgruppe vertraten also während der Diskussion mehrheitlich eine Meinung, die nicht ihrer persönlichen Meinung entsprach. Dieses Ergebnis ist ein weiterer Beleg dafür, dass die Rolle des externen Beraters die Norm „Berater befürworten Produktionsverlagerungen“ aufwies, wie es bereits vermutet worden war (vgl. Abschnitt 6.2.1). Müssen Berater sich öffentlich zum Thema Produktionsverlagerung äußern, werden sie mit hoher Wahrscheinlichkeit einer Produktionsverlagerung zustimmen, auch wenn sie sie persönlich nicht favorisieren. Möglicherweise war es die Trennung der Gruppenmitglieder und damit die größere Anonymisierung der Entscheidung, die in der moderierten Gruppe die Wirkung der Rollennormierung aushebelte.

Es zeigte sich an dieser Stelle trotzdem ganz deutlich, dass die Gruppenmoderation der Rollenstandardisierung nicht nur der Rolle des externen Beraters, sondern auch der Rolle des Angestellten der Verwaltung entgegenwirkte, die ebenfalls nach Ergebnissen der Vorstudie mit entgegen gesetzten Entscheidungsmustern hätte verknüpft sein müssen (vgl. Abbildungen 6 und 8). Hier war der Unterschied zwischen persönlicher Meinung und Rollenmeinung zwar tendenziell zu sehen, war aber nicht so groß, dass er statistische Bedeutsamkeit erlangen konnte. Die Entscheidungen der Politiker entsprachen hingegen in beiden Treatmentgruppen in etwa den auf individueller Ebene erwarteten Entscheidungen. Die Gruppenmoderation wirkte also dem Einfluss von Rollennormierungen entgegen, konnte aber dem Einfluss persönlicher Präferenzen nichts entgegensetzen.

Zusammenfassung. Zwischen persönlicher Entscheidung und Entscheidung als Gruppenmitglied bestand ein Zusammenhang. Für diejenigen, die persönlich der Verlagerung

zustimmten, ließ er sich für die Entscheidungen vor wie nach der Diskussion nachweisen. Für diejenigen, die persönlich die Verlagerung ablehnten, bestand lediglich ein Zusammenhang zwischen der Entscheidung als Gruppenmitglied und der persönlichen Entscheidung nach der Diskussion.

Zwischen persönlicher Entscheidung vor wie nach der Diskussion und der Rollenentscheidung während der Diskussion gab es nur für die externen Berater in der Realgruppe einen bedeutsamen Unterschied: aus ihrer Rolle heraus stimmten sie einer Verlagerung häufiger zu als sie es persönlich taten. Dieses Ergebnis zusammen mit denjenigen der Voruntersuchung sowie der Erkenntnis, dass in der moderierten Gruppe externe Berater einer allgemeinen Norm gegen Produktionsverlagerung folgten und Angestellte der Verwaltung dieser tendenziell entgegen standen, macht deutlich, dass Gruppenmoderation dem Einfluss von Rollennormierungen, nicht aber dem Einfluss persönlicher Präferenzen entgegenwirkte.

Sachwissen. Im Schnitt billigten sich die Versuchspersonen „wenig Wissen“ zu ($M = 2,17$; $SD = 0,62$; $N = 150$), was seinen Grund möglicherweise in der geraden Anzahl Skalenstufen und Skalenbeschriftung hatte, die „mittelgroßes Wissen“ nicht vorsah, um eine Tendenz zur Mitte auszuschließen. Da niemand „sehr viel Wissen“ angegeben hatte, könnte „wenig Wissen“ als mittelgroßes, durchschnittliches Wissen gewertet werden. Unter dieser Annahme waren die Angaben zum Sachwissen nach dem Kolmogorov-Smirnov-Test normalverteilt ($Z(150) = 3,92$; $p = .000$).

Auffällig ist dabei, dass niemand auf der vierstufigen Skala, die von „kein Wissen“ (= 1) bis „sehr viel Wissen“ (= 4) reichte, angab, sehr viel Wissen zum Thema Produktionsverlagerung zu haben. Sich selbst einen „Expertenstatus“ zuzuweisen, wollten oder konnten selbst die Versuchspersonen nicht, die in Studium oder Beruf mit Wirtschaft zu tun hatten.

Sachwissen und Geschlecht. Nach den Selbsteinschätzungen der Versuchspersonen war das Sachwissen zum Thema Produktionsverlagerung in der moderierten Gruppe ($M = 2,32$; $SD = 0,57$; $N = 75$) größer als in der Realgruppe ($M = 2,01$; $SD = 0,63$; $N = 75$; $t(148) = 3,13$; $p = .00$; $d = .52$). Die Effektgröße lag im mittleren Bereich, so dass der Unterschied zwar als praktisch bedeutsam, nicht aber als entscheidend angesehen werden kann. Die Differenz könnte auf den höheren Frauenanteil in der Realgruppe zurückzuführen sein, da Frauen ($M = 2,00$; $SD = 0,55$; $N = 93$) insgesamt anführten, weniger Sachwissen zu haben als Männer ($M = 2,44$; $SD = 0,63$; $N = 57$; $t(148) = -4,48$; $p = .00$; $d = .74$).

Werden nur die Fälle untersucht, in denen Versuchspersonen ihr Wissen als gering einschätzten, und werden dann die Ablehnungsraten von Männern und Frauen verglichen, so stimmten Frauen auch hier häufiger gegen Produktionsverlagerung als Männer (71%, $N = 63$, vs. 58%, $N = 24$, ohne Unentschlossene; $\chi^2(1, N = 87) = 4,45$; $p = .04$). Die Variable Geschlecht schien also unabhängig vom geringen Vorwissen einen Einfluss auf die Entscheidungsrichtung zu haben. Die Häufigkeitsunterschiede wurden allerdings nur auf dem 5%-Niveau signifikant und könnten eventuell auf die sehr unterschiedliche Geschlechterverteilung in der Stichprobe zurückzuführen sein. Unter der Bedingung „viel Wissen“ ließ sich ein solcher Unterschied nicht nachweisen ($\chi^2(1, N = 42) = 3,67$; $p = .06$), was ebenfalls an der unterschiedlichen Geschlechterverteilung sowie einer kleinen Stichprobe gelegen haben könnte. In der Tendenz jedoch sprachen sich Frauen häufiger gegen eine Produktionsverlagerung aus als Männer (64%, $N = 14$, vs. 39%, $N = 28$, ohne Unentschlossene). Die Bedingung „kein Vorwissen“ wurde aufgrund der geringen Anzahl der Fälle (12 Frauen und drei Männer) nicht untersucht. Die Untersuchung der Variable Geschlecht untermauert die Annahme, dass die in der Realgruppe niedrigeren Werte der Wissens einschätzungen und die häufigeren Entscheidungen gegen Produktionsverlagerung aus dem gegenüber der moderierten Gruppe höheren Frauenanteil resultierten. Warum Frauen tendenziell gegen die Produktionsverlagerung stimmten, ist unklar. Eine mögliche Hypothese wäre, dass Frauen eine größere Fürsorgepflicht gegenüber den deutschen Mitarbeitern empfinden und daher verlagerungsbedingte Entlassungen eher vermeiden wollen (vgl. Gilligan, 1982; Walker & Hennig, 2004). Die Ergebnisse einer Meta-Analyse sprechen allerdings gegen geschlechtsspezifische moralische Persönlichkeiten (Jaffee & Hyde, 2000). Insgesamt ist der Zusammenhang zwischen Geschlecht und ethischem Denken und Verhalten noch unklar. So gibt es sowohl Hinweise darauf, dass Männer und Frauen bei ethischen Dilemmata unterschiedlich denken und handeln (z.B. Bjerregaard & Lord, 2004; Singhapakdi, 2004) als auch darauf, dass sie es nicht tun (z.B. Hegarty & Sims Jr., 1978; Tsalikis & Ortiz-Buonafina, 1990; VanSandt, 2003; Walker, 1991). Auch bei ausschließlicher Betrachtung ethischer Dilemmata in einem wirtschaftlichen Kontext lassen sich unterschiedliche Ergebnisse aufzeigen. Zum Beispiel entschieden sich Frauen in einem wirtschaftlichen Szenario häufiger gegen Bestechungsgelder als Männer (Fritzsche, 1988), weibliche und männliche Mitglieder eines Marketing-Verbandes wiesen hingegen keine signifikanten Unterschiede bei der favorisierten Lösung eines ethischen Problems auf (Singhapakdi & Vitell, 1990) Um eventuelle geschlechtsbedingte Problemlösungen von vorneherein zu

vermeiden, sollte in einer Kommission auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis geachtet werden.

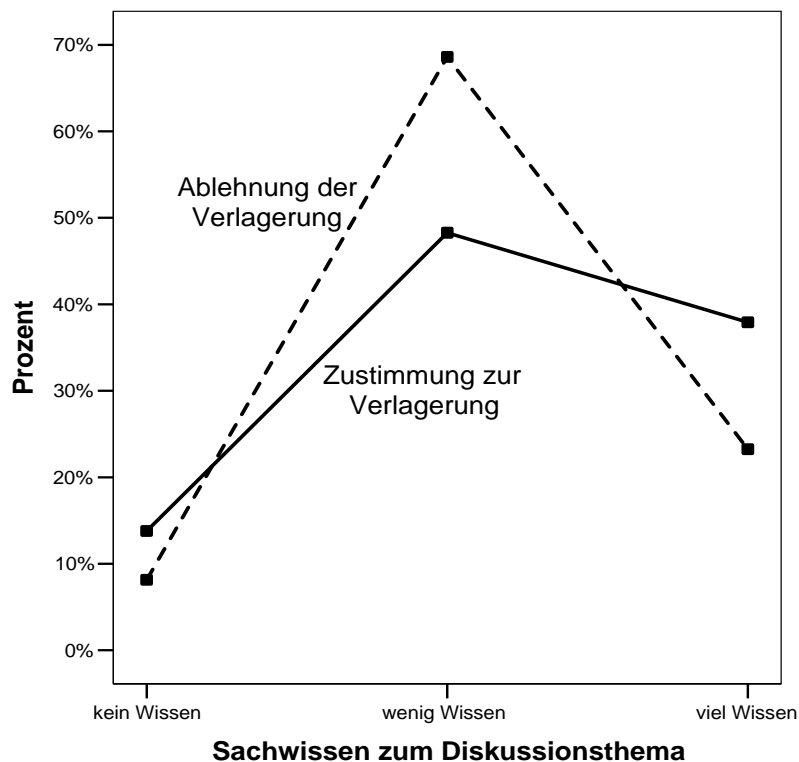
Sachwissen und wirtschaftlicher Hintergrund in Studium oder Beruf. Versuchspersonen, die in Studium oder Beruf mit Wirtschaft zu tun hatten, gaben in der Selbsteinschätzung ein höheres Sachwissen an ($M = 2,58$; $SD = 0,69$; $N = 19$) als „Nicht-Wirtschaftler“ ($M = 2,11$; $SD = 0,59$; $N = 131$; $t(148) = -3,21$; $p = .00$; $d = .73$). Das als höher eingestufte Sachwissen könnte dazu beigetragen haben, dass sich „Wirtschaftler“ häufiger für die Produktionsverlagerung entschieden als „Nicht-Wirtschaftler“. Möglich ist indes auch, dass „Wirtschaftler“ einer Heuristik folgen, die lautet: „Aus wirtschaftlichen Gründen sind Produktionsverlagerungen unumgänglich.“ So wird unter Ökonomen die internationale Arbeitsteilung, zu der auch Produktionsverlagerungen gehören, als Voraussetzung für deutsche Exporterfolge (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004), als Bedingung für den Erhalt und Ausbau deutscher Wettbewerbsfähigkeit (Geishecker & Görg, 2004) sowie als „Quelle unseres Wohlstandes“ (Kaufmann & Menke, 1997, S. 159) eingestuft. Da die Anzahl der „Wirtschaftler“ in beiden Treatmentgruppen ähnlich war (in der moderierten Gruppe zehn, in der Realgruppe neun), können die „Wirtschaftler“ nicht für die höheren Werte der Wissens einschätzungen in der moderierten Gruppe verantwortlich sein.

Sachwissen und Unentschlossenheit bei der Entscheidung. In der Realgruppe gab es sechs Unentschlossene, die in der Frage einer möglichen Produktionsverlagerung keine Entscheidung trafen. Sie gaben durchschnittlich weniger Sachwissen an ($M = 1,67$; $SD = 0,82$; $N = 6$) als die übrigen Versuchspersonen ($M = 2,19$; $SD = 0,60$; $N = 144$; $t(148) = 2,05$; $p = .04$; $d = .72$). Dieser Unterschied wurde zwar lediglich auf dem 5%-Niveau signifikant, die Effektgröße zeigte aber an, dass es sich um einen praktisch bedeutsamen Unterschied handelt. Allerdings ist wegen der sehr unterschiedlichen Stichprobengrößen dieses Ergebnis nur unter Vorbehalt anzunehmen.

Sachwissen und Entscheidungsrichtung. Auf Ebene der Rollenentscheidungen konnten keine Unterschiede im Sachwissen festgestellt werden ($t(142) = 0,88$; $p = .38$; $d = .15$): diejenigen, die die Produktionsverlagerung ablehnten ($M = 2,15$; $SD = 0,54$; $N = 86$), verfügten nicht über mehr oder weniger Sachwissen als die Zustimmungenden ($M = 2,24$; $SD = 0,68$; $N = 58$). Nachgewiesen werden konnte aber ein Interaktionseffekt mit sehr großer Effektstärke zwischen Sachwissen und Entscheidungsrichtung ($F(1, 142) = 1837,25$; $p = .000$; $\eta^2 = .93$, entspricht $d = 2,48^7$) (Abbildung 9).

⁷ Das Effektmaß d ist nur für den Vergleich von zwei Variablen bestimmt. Die in dieser Arbeit gerechneten Varianzanalysen schließen immer einen Faktor und zwei unabhängige Variablen ein, so dass stets als Effektmaß η^2 verzeichnet wird, das sich auf die Varianzaufklärung bezieht. Da dieses Maß aber in d umgerechnet werden

Abbildung 9. Sachwissen bei Zustimmung zur bzw. Ablehnung der Verlagerung



Versuchspersonen, die sich kein Wissen zum Diskussionsthema zuschrieben, entschieden sich ähnlich häufig für oder gegen die Produktionsverlagerung. Schätzten die Versuchspersonen ihr Wissen gering ein, entschieden sie sich häufiger gegen als für die Produktionsverlagerung. Bei denen, die sich viel Wissen bescheinigten, war es umgekehrt, sie stimmten häufiger für die Produktionsverlagerung als gegen sie. In Übereinstimmung mit diesem Interaktionseffekt steht das Ergebnis, dass Frauen, die sich durchschnittlich weniger Wissen zuwiesen, die Produktionsverlagerung häufiger ablehnten als Männer. „Wirtschaftler“, die ihr Wissen im Schnitt höher einstufen, stimmten der Produktionsverlagerung häufiger zu als Versuchspersonen ohne wirtschaftlichen Hintergrund.

Es stellt sich die Frage, ob ein Zusammenhang zwischen Sachwissen, Rollenentscheidung und Treatmentbedingung bestand. Dies war nicht der Fall ($F(2, 149) = 0,24; p = .79; \eta^2 = .00$, entspricht $d = 0,00$), was bedeutet, dass die Gruppenmoderation den Effekt des Sachwissens nicht schwächen konnte. Anscheinend bot sie nicht genügend Informationen, um mangelndes Sachwissen auszugleichen und dadurch die Entscheidungsrichtung eventuell zu verändern.

Die Entscheidungsrichtung schien davon abzuhängen, wie viel Sachwissen die Entscheidenden auf dem Diskussionsgebiet hatten. Da es offenbar schwierig ist, Wissensdefizite während einer Diskussion aufzuholen – hier scheinen ausführlichere Informationen nötig zu sein, als der in der Untersuchung angebotene Sachtext – sollte darauf geachtet werden, dass die Mitglieder einer Entscheidungskommission genügend Sachkenntnis mitbringen bzw. ihnen ausreichend Gelegenheit und Zeit zur Aufnahme neuer Informationen zur Verfügung stehen. Experten steuern während einer Diskussion mehr Informationen bei (Franz & Larson, 2002) und könnten auch so die Entscheidungen der Gruppenmitglieder und damit die Gruppenentscheidung beeinflussen. Die Entscheidungsdifferenzen zwischen Laien und Experten weisen auch darauf hin, dass Entscheidungen von Expertenkommissionen besonders gut und verständlich begründet werden müssen, um sie Nicht-Experten nahe bringen zu können.

Zusammenfassung. Frauen gaben durchschnittlich weniger Sachwissen als Männer an, „Wirtschaftler“ bescheinigten sich viel Wissen. Die Gruppe der Unentschlossenen, die sich nicht für oder gegen Produktionsverlagerung entscheiden konnten, schrieben sich das geringste Sachwissen zu. Frauen entschieden sich zum Teil unabhängig vom Sachwissen häufiger gegen Produktionsverlagerung als Männer.

Sachwissen war für die einzelne Entscheidung eine Moderatorvariable – wenig Wissende entschieden sich im Gegensatz zu viel Wissenden eher gegen die Produktionsverlagerung und umgekehrt –, im Mittel über alle Entscheidungen der Versuchspersonen hatte das Sachwissen jedoch keinen Effekt.

6.2.3 Persönliche Meinung und Entscheidungssicherheit

Persönliche Meinung. Vor wie nach der Gruppendiskussion wurde per Fragebogenitem die persönliche Meinung der Versuchsperson zur Produktionsverlagerung des fiktiven Handyunternehmens, unabhängig von ihrer jeweiligen Rolle, erfasst. Insgesamt wurde vor wie nach der Diskussion die Produktionsverlagerung etwa doppelt so oft abgelehnt wie befürwortet (2,3:1 bzw. 1,9:1; Tabelle 25, siehe nächste Seite).

In der moderierten Gruppe war die Zustimmung zur Verlagerung vor der Diskussion etwas größer als in der Realgruppe, ein Unterschied, der auf dem 5%-Niveau signifikant wird ($\chi^2(1, N = 150) = 4,84; p = .03$). Nach der Diskussion bestand in der Tendenz immer noch eine größere Zustimmung in der moderierten Gruppe als in der Realgruppe, aber es wurde nicht überzufällig häufig zugestimmt ($\chi^2(1, N = 150) = 3,40; p = .07$).

Tabelle 25. *Persönliche Entscheidungen vor und nach der Diskussion*

| Gruppe | vorher | | | | nachher | | | |
|-------------------|------------|----|-----------|----|------------|----|-----------|----|
| | Zustimmung | | Ablehnung | | Zustimmung | | Ablehnung | |
| | N | % | N | % | N | % | N | % |
| moderierte Gruppe | 27 | 36 | 48 | 64 | 29 | 39 | 46 | 61 |
| Realgruppe | 19 | 25 | 56 | 75 | 22 | 29 | 53 | 71 |
| insgesamt | 46 | 31 | 104 | 69 | 51 | 34 | 99 | 66 |

Um zu überprüfen, ob die vorherigen Entscheidungsraten von den späteren abwichen, wurde ein McNemar-Test gerechnet. Die Entscheidungsraten wichen nicht ab ($\chi^2(1, N = 150) = 0,59; p = .44$; mit Kontinuitätskorrektur). Schließlich gab es nach der Diskussion nur fünf Stimmen mehr für die Produktionsverlagerung bzw. weniger für die Ablehnung der Standortverlagerung: zwei in der moderierten Gruppe und drei in der Realgruppe. Daraus lässt sich aber noch nicht ableiten, wie viele Meinungswechsler es gab, da sich Wechsel zu Zustimmung oder zu Ablehnung in den Gesamthäufigkeiten gegenseitig aufheben können.

Zusammenfassung. Vor wie nach der Diskussion nach ihrer persönlichen Meinung befragt, gaben etwa doppelt so viele Versuchspersonen an, die Produktionsverlagerung der Handyfirma abzulehnen wie ihr zuzustimmen. Diese Verteilung war in beiden Treatmentgruppen zu finden und änderte sich durch den Diskussionsprozess nicht.

Persönliche Meinung und Entscheidungswechsel. In der moderierten Gruppe waren insgesamt 12 Wechsel der persönlichen Meinung zu verzeichnen, in der Realgruppe 15 (Tabelle 26). Damit unterschieden sich die beiden Treatmentgruppen in der Häufigkeit der Meinungswechsel nicht bedeutsam. Ebenso war zwischen den Anteilen der Wechsel Zustimmung zu Ablehnung bzw. Ablehnung zu Zustimmung innerhalb wie zwischen den Treatmentgruppen kein wesentlicher Unterschied festzustellen.

Tabelle 26. *Entscheidungswechsel bei der persönlichen Entscheidung*

| Gruppe | keine Änderung | | von Zustimmung zu Ablehnung | | von Ablehnung zu Zustimmung | |
|-------------------|----------------|----|-----------------------------|---|-----------------------------|----|
| | N | % | N | % | N | % |
| moderierte Gruppe | 63 | 84 | 5 | 7 | 7 | 9 |
| Realgruppe | 60 | 80 | 6 | 8 | 9 | 12 |

Insgesamt war der Anteil derjenigen, die ihre persönliche Meinung während der Diskussion wechselten, mit 16% (moderierte Gruppe) bzw. 20% (Realgruppe) eher gering verglichen mit dem Anteil derer, die ihre anfängliche persönliche Entscheidung beibehielten. Das Bild bei den persönlichen Entscheidungen ähnelte damit demjenigen bei den Rollenentscheidungen. Die Ergebnisse unterstützen die Annahme, dass sich Personen nur schwer von einer einmal gefassten Entscheidung verabschieden. Auch auf Ebene der persönlichen Entscheidungen hatte das Treatment keinen Effekt: in der moderierten Gruppe gab es nicht mehr Meinungswechsler als in der Realgruppe. Die Gruppenmoderation kam gegen die persönlichen Entscheidungspräferenzen vor der Diskussion, die Gruppenentscheidungen determinieren (Greitemeyer et al., 2006), nicht an. Dies könnte daran gelegen haben, dass allgemein die Tendenz besteht, persönliche Entscheidungen oder Überzeugungen nicht zu revidieren (Betsch, Haberstroh, Glöckner, Haar, & Fiedler, 2001) und diskutierte Informationen in Übereinstimmung mit persönlichen Präferenzen zu evaluieren (Greitemeyer & Schulz-Hardt, 2003). Bevor anfängliche, eventuell suboptimale Präferenzen korrigiert werden, müssen verzerrte Evaluationen überwunden werden, was eine sehr hohe Hürde darstellt (Greitemeyer & Schulz-Hardt, 2003). Dem Anschein nach hat die angewandte Moderationsmethode diese Hürde noch nicht genommen.

Was sind nun die Voraussetzungen dafür, dass eine Person überhaupt ihre anfängliche Meinung wechselt? Nach Stasser & Davis (1981) ist es vor allem die Unsicherheit darüber, welche Entscheidung die richtige ist, die Personen zu einem Meinungswechsel veranlasst. Um dies zu überprüfen, waren die Versuchspersonen vor wie nach der Diskussion dazu aufgefordert, das Fragebogenitem „Wie sicher sind sie, dass Ihre [persönliche] Entscheidung richtig ist?“ zu beantworten. Die zugehörige Skala umfasste fünf Stufen, die von „ganz unsicher (1) bis „sehr sicher“ (5) reichte (vgl. weiter unten Abschnitt „Sicherheit bei der Entscheidung“). Diejenigen, die ihre persönliche Meinung während der Diskussion gewechselt haben, gaben verglichen mit denjenigen, die ihre Meinung beibehalten haben, im Schnitt tatsächlich ein geringeres Sicherheitsgefühl für ihre Entscheidung vor der Diskussion an (siehe Tabelle 27). Dieser Unterschied wird für die moderierte Gruppe auf einem α -Niveau von 5% und bei einer mittleren Effektgröße signifikant ($t(73) = 2,02$; $p = .047$; $d = .58$), nicht aber für die Realgruppe ($t(73) = 1,22$; $p = .23$; $d = .32$). Wechsler wie Nicht-Wechsler unterschieden sich also lediglich in der moderierten Gruppe in der Sicherheit ihrer anfänglichen persönlichen Entscheidung, so dass angenommen werden kann, dass die angegebene Sicherheit ein Einflussfaktor von zumindest mittlerer Bedeutsamkeit für einen

Wechsel der persönlichen Meinung gewesen ist. Möglicherweise wäre ein noch eindeutigeres Ergebnis erzielt worden, wäre die Stichprobe der Wechsler größer gewesen.

Tabelle 27. *Sicherheitswerte für diejenigen, die ihre persönliche Entscheidung nach der Diskussion gewechselt haben und die, die sie nicht gewechselt haben*

| | Nicht-Wechsler | | | | | Wechsler | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------|-------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------|
| | Sicherheit vorher | | Sicherheit nachher | | | Sicherheit vorher | | Sicherheit nachher | | |
| | <i>N</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>N</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> |
| moderierte Gruppe | 63 | 3,48 | 0,84 | 4,02 | 0,83 | 12 | 2,92 | 1,08 | 3,75 | 0,75 |
| Realgruppe | 60 | 3,33 | 0,90 | 3,52 | 0,95 | 15 | 3,00 | 1,13 | 3,07 | 1,16 |

Nun soll untersucht werden, ob sich die gefühlte Sicherheit der Nicht-Wechsler bzw. der Wechsler innerhalb einer Treatmentgruppe zwischen den zwei Messzeitpunkten unterschied. Signifikante Mittelwertsunterschiede zwischen den Sicherheitswerten vor und nach der Diskussion gab es bei der moderierten Gruppe sowohl bei den Nicht-Wechslern ($t(61) = -4,61$; $p = .000$; $d = .65$) als auch bei den Wechslern ($t(11) = -2,28$; $p = .04$; $d = .89$), wobei die Effektgröße bei den Wechseln noch höher war. Bei beiden stieg das Sicherheitsgefühl. Bei der Realgruppe waren keine signifikanten Veränderungen des Sicherheitsgefühls zu verzeichnen.

Für Vergleiche der Veränderungen des Sicherheitsgefühls zwischen den Treatmentgruppen wurden die Mittelwertsdifferenzen zwischen erster und zweiter Messung in jeder Treatmentgruppe herangezogen. Dies war nötig, weil die moderierte Gruppe und die Realgruppe in der ersten Sicherheitsmessung unterschiedliche Sicherheitsniveaus aufgewiesen hatten. Bei den Nicht-Wechslern stieg die Sicherheit der moderierten Gruppe zwar signifikant höher als in der Realgruppe, dieser Unterschied wurde allerdings nur auf einem α -Niveau von 5% signifikant und verzeichnete eine eher geringe Effektgröße ($t(121) = 2,15$; $p = .03$; $d = .39$). Bei denjenigen, die ihre persönliche Meinung während der Diskussion gewechselt hatten, zeigten sich keine signifikanten Unterschiede in den Mittelwertsdifferenzen zwischen den Treatmentgruppen ($t(25) = 1,68$; $p = .11$; $d = 0,64$). Die erzielte Effektgröße lag im mittleren Bereich und weist darauf hin, dass die stärker gestiegenen Sicherheitswerte in der moderierten Gruppe gegenüber der Realgruppe sich bei einer größeren Stichprobe eventuell noch mehr von den Werten der Realgruppe absetzen würden und der Unterschied der Sicherheitseinschätzungen signifikant werden könnte. Insgesamt zeigte eine $2 \times 2 \times 2$ -

Varianzanalyse, dass Treatmentgruppe, Meinungswechsel und Sicherheitsmessungen nicht in Zusammenhang standen ($F(1, 149) = 0,98; p = .32; \eta^2 = .01$, entspricht $d = 0,01$).

Da in der moderierten Gruppe sowohl die Nicht-Wechsler als auch die Wechsler nach der Diskussion jeweils eine größere Sicherheit bei ihrer Entscheidung angaben, in der Realgruppe beide Steigerungen aber geringer waren, muss es sich um einen Effekt handeln, der auf die Gruppenmoderation zurückzuführen ist. Wahrscheinlich ist, dass die Versuchspersonen unter der Bedingung der Gruppenmoderation meinten, während der Diskussion ausreichend Informationen erhalten zu haben, um sich gegenüber ihrer ersten Einschätzung vor der Diskussion anschließend sicherer zu fühlen. Informationaler Einfluss kann sowohl einen Entscheidungswechsel als auch die Sicherheit bei der Entscheidung betreffen, während ein normativer Einfluss zu einem Entscheidungswechsel führen kann, aber nicht zu einer veränderten Sicherheit führt (Stasser & Davis, 1981). Dies könnte bedeuten, dass diejenigen, die unter der Bedingung der Gruppenmoderation ihre Meinung gewechselt haben, dies aufgrund der ihnen gebotenen Informationen taten, die Wechsler der Realgruppe aber eher wegen eines normativen Drucks ihre anfängliche Entscheidung änderten. Die Gruppendiskussion unter realen Bedingungen bot weder Wechslern noch Nicht-Wechslern genügend Informationen, um sich in ihrer Entscheidung nach der Diskussion deutlich sicherer zu fühlen. Allerdings sind diese Einschätzungen unter Vorbehalt zu betrachten. Die Ergebnisse müssten durch weitere Untersuchungen mit einer größeren Stichprobe verifiziert werden.

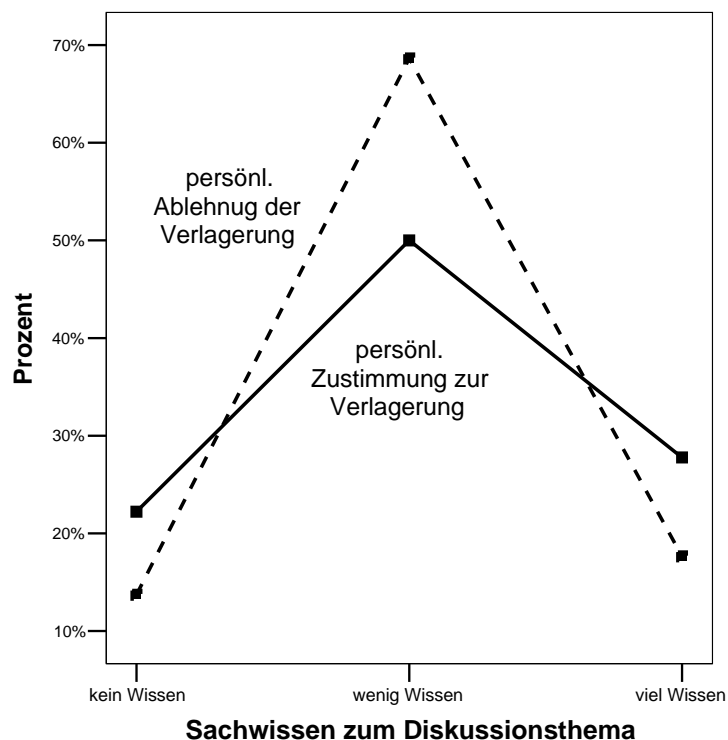
Zusammenfassung. Insgesamt lag der Anteil derjenigen, die ihre persönliche Meinung während der Diskussion wechselten, bei ca. 20%. Die moderierte Gruppe und die Realgruppe unterschieden sich nicht darin, wie viele Wechsler es gab und ob diese von Zustimmung zu Ablehnung oder umgekehrt gewechselt haben. Beide Wechselrichtungen kamen circa gleich häufig vor.

Alle Teilnehmer der moderierten Gruppe gaben nach der Diskussion eine höhere Sicherheit bei ihrer Entscheidung an als vorher. Bei der Realgruppe gab es keine bedeutsamen Veränderungen des Sicherheitsgefühls. In den Treatmentgruppen konnte eine vergleichsweise größere Unsicherheit der Wechsler gegenüber den Nicht-Wechslern vor der Diskussion nur für die moderierte Gruppe belegt werden.

Persönliche Meinung und Sachwissen. Da sich Sachwissen als Einflussfaktor für die Entscheidung als Gruppenmitglied erwiesen hat, soll hier auch dessen Einfluss auf die persönliche Meinung geprüft werden. Bei der Untersuchung der Verbindung von Sachwissen

und persönlicher Meinung vor der Diskussion konnten keine Unterschiede im Sachwissen festgestellt werden: ($t(148) = 0,38$; $p = .70$, $d = .08$): diejenigen, die die Produktionsverlagerung ablehnten ($M = 2,15$; $SD = 0,59$; $N = 104$), verfügten nicht über signifikant mehr oder weniger Sachwissen als die Zustimmenden ($M = 2,20$; $SD = 0,69$; $N = 46$). Dies entspricht den Ergebnissen der Untersuchung des Sachwissens in Zusammenhang mit der Entscheidung als Gruppenmitglied. Es konnte ein Interaktionseffekt mit sehr großer Effektstärke zwischen Sachwissen und persönlicher Entscheidung nachgewiesen werden ($F(1, 148) = 1572,76$; $p = .000$; $\eta^2 = .91$, entspricht $d = 2,21$) (Abbildung 10). Versuchspersonen, die sich kein Wissen zum Diskussionsthema zuschrieben, und solche, die sich viel Wissen zuschrieben, entschieden sich persönlich häufiger für als gegen die Produktionsverlagerung. Bei den Versuchspersonen, die ihr Wissen gering einschätzten, war es genau umgekehrt. Sie lehnten die Produktionsverlagerung weitaus häufiger ab, als dass sie ihr zustimmten.

Abbildung 10. Sachwissen bei persönlicher Zustimmung zur bzw. Ablehnung der Verlagerung



Zusammenfassung. Insgesamt wiesen Versuchspersonen, die der Verlagerung zustimmten, ein genauso großes Sachwissen auf wie diejenigen, die die Verlagerung ablehnten. Allerdings gab es einen Interaktionseffekt zwischen Sachwissen und persönlicher Entscheidung. Diejenigen,

die sich kein Wissen bescheinigten, und die, die sich viel Wissen zuschrieben, entschieden sich eher für die Produktionsverlagerung. Versuchspersonen mit angeblich wenig Wissen lehnten die Produktionsverlagerung eher ab.

Sicherheit bei der Entscheidung. Die Versuchspersonen nutzten die gesamte fünfstufige Skala für ihre Sicherheitseinschätzungen, wobei die Sicherheitswerte laut Kolmogorov-Smirnov-Tests vorher wie nachher normalverteilt waren ($Z(150) = 2,78$; $p = .000$ bzw. $Z(150) = 3,31$; $p = .000$). Allerdings wichen die Mittelwerte vorher wie nachher positiv vom Skalenmittelpunkt (= 3) ab, was bedeutet, dass das Sicherheitsgefühl bei der persönlichen Entscheidung eher Richtung „sicher“ tendierte (Tabelle 28).

Tabelle 28. *Sicherheitswerte vor und nach der Diskussion*

| Gruppe | N | vorher | | nachher | |
|-------------------|-----|--------|------|---------|------|
| | | M | SD | M | SD |
| Moderierte Gruppe | 75 | 3,39 | 0,90 | 3,97 | 0,82 |
| Realgruppe | 75 | 3,27 | 0,95 | 3,43 | 1,00 |
| insgesamt | 150 | 3,33 | 0,92 | 3,70 | 0,95 |

Zwischen den Treatmentgruppen bestand vor der Diskussion kein Unterschied darin, wie sicher die Versuchspersonen bezüglich der Richtigkeit ihrer Entscheidung zur Produktionsverlagerung der Handyfirma waren ($t(148) = 0,80$; $p = .43$; $d = .13$). Nach der Diskussion gaben die Versuchspersonen der moderierten Gruppe höhere Sicherheitswerte an als diejenigen der Realgruppe ($t(148) = 3,65$; $p = .000$; $d = .60$). Die Effektgröße lag dabei im mittleren Bereich. Die Hypothese, dass die Sicherheitswerte der moderierten Gruppe nach der Diskussion geringer sind als diejenigen der Realgruppe, hat sich nicht bestätigt – das Gegenteil ist eingetroffen.

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Diskussion von den Gruppenmitgliedern genutzt wurde, um Argumente für ihre eigene Position zu sammeln, wobei ihr Vertrauen in die Richtigkeit ihrer Entscheidung stieg (vgl. Witte & Lutz, 1982). Das in der moderierten Gruppe durch die Diskussion leicht gestiegene Sicherheitsempfinden könnte dem moderierten Diskussionsprozess geschuldet sein, der einen Akzent auf die Begründung und Rechtfertigung der Entscheidung legt und sich damit von natürlichen Diskussionsprozessen absetzt. Je stärker Gruppen unter Druck stehen, ihre Entscheidungen begründen und rechtfertigen zu müssen, desto sicherer werden sie in ihrer Entscheidung (Frey et al., 1996).

Zusammenfassung. Vor und nach der Gruppendiskussion gaben die Versuchspersonen beider Treatmentgruppen an, bezüglich der Richtigkeit ihrer persönlichen Entscheidung „eher sicher“ zu sein. Entgegen der Hypothese fühlten sich die Mitglieder der moderierten Gruppe nach der Diskussion sicherer als die Mitglieder der Realgruppe.

Sicherheit und Entscheidungsrichtung. Es stellt sich die Frage, ob ein Zusammenhang zwischen der Richtung der persönlichen Entscheidung zur Verlagerungsfrage der Handyfirma und der gefühlten Sicherheit der Richtigkeit dieser Entscheidung besteht. Da in der moderierten Gruppe das Sicherheitsgefühl lediglich nach der Diskussion größer war als in der Realgruppe, sollen die folgenden Untersuchungen auf die persönliche Entscheidungen und die mit ihnen einhergehenden Sicherheitswerte nach der Diskussion beschränkt sein. Es bestand jedoch kein Unterschied zwischen den mittleren Sicherheitswerten für Zustimmung und Ablehnung, was ebenso innerhalb der Treatmentgruppen gilt (Tabelle 29).

Tabelle 29. Sicherheitswerte nach der Diskussion je nach Entscheidungsrichtung

| Gruppe | Zustimmung | | | Ablehnung | | |
|-------------------|------------|------|------|-----------|------|------|
| | N | M | SD | N | M | SD |
| Moderierte Gruppe | 29 | 3,97 | 0,82 | 46 | 3,98 | 0,83 |
| Realgruppe | 22 | 3,36 | 1,26 | 53 | 3,45 | 0,89 |
| insgesamt | 51 | 3,71 | 1,06 | 99 | 3,70 | 0,90 |

Zusammenfassung. Die Sicherheit bezüglich der Richtigkeit der persönlichen Entscheidung hing nicht mit der Richtung dieser Entscheidung zusammen.

Sicherheit und Majoritäts- bzw. Minoritätsmeinung. Wenn die Moderation der Gruppendiskussion tatsächlich für einen Diskussionsprozess sorgt, der den Gruppenmitgliedern ausreichend Informationen an die Hand gibt, um in ihren persönlichen Entscheidungen sicherer zu werden, so müsste sich die Moderation auch positiv auf das Sicherheitsempfinden derjenigen auswirken, die sich persönlich nach der Diskussion anders entscheiden, als es die Gruppe insgesamt getan hatte. Stimmt die persönliche Entscheidung nach der Diskussion mit der Entscheidung überein, die die Gruppe als ganzes getroffen hatte (Majoritätsentscheidung), so war das mittlere Sicherheitsgefühl nach der Diskussion sowohl in der moderierten Gruppe als auch in der Realgruppe höher als das jeweilige Sicherheitsgefühl vor der Diskussion (Tabelle 30). Teilnehmer, die nach der Diskussion persönlich eine Entscheidung trafen, die der Gruppenmeinung entgegenstand

(Minoritätsentscheidung), gaben in der moderierten Gruppe nach der Diskussion ein Sicherheitsgefühl in gleicher Höhe wie vor der Diskussion an, während in der Realgruppe die Sicherheit nach der Diskussion geringer war. Signifikant wurden indes nur die Mittelwertsunterschiede der Sicherheitsangaben der Majoritätsentscheidungen in der moderierten Gruppe ($t(57) = -7,21; p = .000; d = .99$) und der Realgruppe ($t(53) = -3,67; p = .001; d = .37$), wobei die Effektgröße in der moderierten Gruppe deutlich höher war.

Tabelle 30. Sicherheitswerte für persönliche Entscheidungen, die der Gruppenmajorität entsprechen und solche, die eine Minorität ausmachen

| Gruppe | N | Sicherheit Majorität | | | | Sicherheit Minorität | | | | |
|-------------------|----|----------------------|------|-------------|------|----------------------|-------------|------|-------------|------|
| | | M | SD | M | SD | M | SD | M | SD | |
| moderierte Gruppe | 58 | 3,28 | 0,83 | 4,03 | 0,67 | 17 | 3,76 | 1,03 | 3,76 | 1,20 |
| Realgruppe | 54 | 3,26 | 0,91 | 3,61 | 0,98 | 21 | 3,29 | 1,06 | 2,95 | 0,92 |

Ein Vergleich der Mittelwertsdifferenzen von erster und zweiter Sicherheitsmessung zwischen den Treatmentgruppen kann Aufschluss darüber geben, ob die Gruppenmoderation ihre Mitglieder mehr stützt als es die Realgruppe tut. Wenn das so wäre, müssten diejenigen, die einer Majoritätsmeinung anhängen, wie diejenigen, die auf Gruppenebene eine Minoritätsmeinung vertraten, durch die Diskussion in der moderierten Gruppe eine größere Sicherheitssteigerung erfahren haben als in der Realgruppe. Es wurden zur Untersuchung die Mittelwertsdifferenzen zwischen erster und zweiter Sicherheitsmessung herangezogen. Die Mittelwertsunterschiede der Sicherheitsangaben waren bei denjenigen, die sich im Sinne der Entscheidungsmajorität ihrer Gruppe entschieden hatten, in der moderierten Gruppe stärker gestiegen als in der Realgruppe ($t(110) = 2,84; p = .01; d = .54$). Die Effektgröße lag im mittleren Bereich. Diejenigen, die mit ihrer Gruppenentscheidung die Minorität bildeten, bezeugten in der Realgruppe zwar nach der Diskussion niedrigere Sicherheitswerte als vorher und unterschieden sich somit von den Minoritätsvertretern in der moderierten Gruppe, deren Sicherheitsempfinden sich durch die Diskussion nicht verändert hatte. Dieser Unterschied war aber nicht signifikant ($t(36) = 0,79; p = .44; d = .26$). Eine Interaktion zwischen Entscheidung für oder gegen der Majorität, Treatmentgruppe und Entscheidungssicherheit bestand nicht ($F(1, 149) = 0,50; p = .83; \eta^2 = .00$, entspricht $d = 0,00$).

Die Moderation der Gruppendiskussion führte dazu, dass Versuchspersonen, deren persönliche Entscheidung nach der Diskussion der Gruppenmeinung entgegen stand, nicht

unsicherer wurden, obwohl sie sich gegen die jeweilige Gruppennorm entschieden hatten. Da ein Sicherheitszuwachs nach der Diskussion bei Minoritätsentscheidungen unwahrscheinlich ist, kann ein unverändertes Sicherheitsgefühl dahingehend gedeutet werden, dass die Gruppenmoderation die Abweichler unterstützt. Diese Unterstützung könnte darauf zurückzuführen sein, dass die Mitglieder der moderierten Gruppe während des Diskussionsprozesses genügend Informationen bekamen, um in ihrer Entscheidung zumindest nicht unsicherer zu werden. In der Realgruppe konnte in der Tendenz beobachtet werden, dass die Sicherheit derjenigen, die sich persönlich gegen die Norm ihrer Gruppe entschieden, die Sicherheit nach der Diskussion geringer war als vorher, obwohl dieser Unterschied nicht signifikant war. Somit kann hier unter Vorbehalt geschlussfolgert werden, dass unter realen Diskussionsbedingungen die Abweichler von der Gruppennorm eher verunsichert werden. Dass die Majoritätsvertreter in beiden Treatmentgruppen sicherer wurden – in der moderierten Gruppe noch mehr als in der Realgruppe, könnte auf eine „Konsens impliziert Korrektheit“-Heuristik zurückzuführen sein (Maheswaran & Chaiken, 1991): wer sich in Übereinstimmung mit anderen sieht, ist eher davon überzeugt, dass seine Entscheidung richtig ist. Eventuell wären die Sicherheitszuwächse noch größer ausgefallen, bzw. bei den Minoritätsvertretern der Realgruppe noch mehr im negativen Bereich, wenn die Gruppenentscheidung nicht durch Rollenmeinungen, sondern durch persönliche Entscheidungen bestimmt gewesen wäre. Da die Rollenentscheidungen aber im Schnitt den persönlichen Entscheidungen entsprachen, wäre nicht mit einem allzu großen Effekt zu rechnen.

Zusammenfassung. In der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe wurden diejenigen sicherer, die persönlich nach der Diskussion eine Entscheidung bevorzugten, die der Majoritätsentscheidung ihrer Gruppe entsprach. Bei denjenigen, die auf ihre Gruppenentscheidung bezogen persönlich eine Minderheitenposition vertraten, zeigten sich keine veränderten Sicherheitswerte nach der Diskussion. Die Majoritätsvertreter der moderierten Gruppe konnten ihr Sicherheitsgefühl stärker steigern als diejenigen der Realgruppe. Dass die Minoritätsvertreter der Realgruppe nach der Diskussion unsicherer waren als vorher, die Minoritätsvertreter der moderierten Gruppe ein unverändertes Sicherheitsempfinden aufwiesen, schlug sich allerdings nicht in signifikanten Unterschieden bei den Sicherheitswerten zwischen den Treatmentgruppen nieder.

Sicherheit und Geschlecht. Männer wiesen gegenüber den Frauen vor wie nach der Diskussion geringfügig höhere Sicherheitswerte bezüglich der persönlichen Entscheidung auf, die aber weniger als einen halben bzw. viertel Skalenschritt ausmachten und damit deutlich

unter den jeweiligen Standardabweichungen lagen (Tabelle 31). Männer wie Frauen wurden insgesamt in ihren Entscheidungen nach der Diskussion sicherer – Frauen dabei etwas mehr als Männer, so dass sich der Abstand in den Sicherheitsangaben zwischen beiden nach der Diskussion verkleinert hatte. Die Daten legen nahe, dass kein Zusammenhang zwischen der Entscheidungssicherheit und dem Geschlecht bestand.

Tabelle 31. *Sicherheitswerte vor und nach der Diskussion nach Geschlecht*

| Geschlechtsgruppe | N | vorher | | nachher | |
|-------------------|----|--------|------|---------|------|
| | | M | SD | M | SD |
| Frauen | 93 | 3,23 | 0,95 | 3,66 | 0,99 |
| Männer | 57 | 3,49 | 0,87 | 3,77 | 0,89 |

Zusammenfassung. Die Sicherheit bezüglich der Richtigkeit der persönlichen Entscheidung hing nicht mit dem Geschlecht zusammen.

Sicherheit und Sachwissen. Mit zunehmendem Sachwissen gaben die Versuchspersonen an, sicherer in ihrer persönlichen Entscheidung vor der Diskussion zu sein. Versuchspersonen, die kein Wissen zu haben glaubten ($M = 2,78$; $SD = 1,11$; $N = 18$), lagen ca. eine halbe Standardabweichung unter dem Gesamtmittelwert, diejenigen mit angeblich wenig Wissen ($M = 3,35$; $SD = 0,87$; $N = 89$) trafen den Mittelwert und diejenigen, die sich viel Wissen bescheinigten ($M = 3,51$; $SD = 0,88$; $N = 43$), lagen ca. eine viertel Standardabweichung oberhalb der im Mittel angegebenen Sicherheit. Die Sicherheit bezüglich der Richtigkeit der persönlichen Entscheidung vor der Diskussion korrelierte mit dem angegebenen Sachwissen ($r(150) = .21$; $p = .01$), wegen ähnlicher mittlerer Sicherheitsangaben pro Sachwissensstufe allerdings nur moderat.

Wenn Sachwissen und Sicherheit bei der persönlichen Entscheidung positiv korrelieren, bedeutet dies auch, dass es besonders schwierig ist, Experten zu einer ergebnisoffenen Diskussion zu bewegen. Wenn eine Kommission, die in der Regel aus Experten gebildet wird, eine Entscheidung treffen soll, wird der Diskussionsprozess wahrscheinlich schon deshalb schwierig, weil jedes Kommissionsmitglied aufgrund seines Sachwissens sehr von der Richtigkeit der eigenen Präferenz überzeugt ist – und je größer das Sicherheitsempfinden bei der persönlichen Entscheidung ist, desto höher ist die Anforderungen an die Gruppenmoderation, einen offenen Diskussionsausgang herbeizuführen.

Zusammenfassung. Die Sicherheit bezüglich der Richtigkeit der persönlichen Entscheidung korreliert moderat mit dem Sachwissen.

6.3 Akzeptanz

Nach den Gruppendiskussionen wurden die Versuchspersonen gebeten, ihre subjektiven Einschätzungen der Vorgehensweise ihrer Gruppe anzugeben. Dazu bekamen sie einen Fragebogen mit sieben Items, deren fünfstufige Skalen von „trifft nicht zu“ (= 1) bis „trifft sehr zu“ (= 5) reichte. Insgesamt wies die Skala eine hohe Inter-Item-Korrelation auf (Cronbachs alpha = .91).

Die Mittelwerte der Treatmentgruppen lagen nah beieinander, waren alle größer als der Skalenmittelpunkt (= 3) und unterschieden sich nicht signifikant (Tabelle 32). Da die theoretische Annahme war, dass sich die Mittelwerte zwischen den Treatmentgruppen nicht unterscheiden, wurde ein mindestens zu erreichendes α -Niveau von .20 bestimmt. Bedeutsam ist hier nicht, korrekterweise eine falsche Null-Hypothese abzulehnen, sondern eine falsche Alternativ-Hypothese. Die erreichten p -Werte lagen alle weit über .20, was gegen Mittelwertsunterschiede zwischen den Treatmentgruppen spricht.

Tabelle 32. Akzeptanzwerte der Treatmentgruppen im Vergleich

| Item | Moderierte Gruppe | | Realgruppe | | t | df | p |
|---|-------------------|------|------------|------|-------|------|-----|
| | M | SD | M | SD | | | |
| Zukünftig unter dieser Vorgehensweise arbeiten wollen | 3,45 | 1,18 | 3,52 | 0,96 | -0,38 | 148 | .71 |
| Effektivität der Arbeitsweise | 3,53 | 1,02 | 3,45 | 0,92 | 0,51 | 148 | .61 |
| Weiterempfehlung dieser Vorgehensweise | 3,32 | 1,28 | 3,33 | 1,04 | -0,70 | 148 | .94 |
| Optimales Einbringen des eigenen Könnens | 3,31 | 1,15 | 3,20 | 1,03 | 0,60 | 148 | .55 |
| Wohlfühlen unter den Arbeitsbedingungen | 3,67 | 1,13 | 3,53 | 1,02 | 0,76 | 148 | .45 |
| Optimale Berücksichtigung der eigenen Meinung | 3,61 | 1,21 | 3,43 | 1,00 | 1,03 | 148 | .30 |
| Beurteilung der Arbeitsweise der Gruppe allgemein | 3,71 | 0,98 | 3,81 | 0,90 | -0,69 | 148 | .49 |

Anmerkung. In der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe ist N jeweils 75.

Was war den Versuchspersonen für die Gesamtbeurteilung der Arbeitsweise am wichtigsten? Die ersten sechs Akzeptanz-Items (siehe obige Tabelle 32) korrelieren in beiden Treatmentgruppen mindestens im mittleren Bereich mit dem übergeordneten Item

„Beurteilung der Arbeitsweise der Gruppe allgemein“. In der moderierten Gruppe wie in der Realgruppe korrelierte die „Effektivität der der Arbeitsweise der Gruppe“ am höchsten mit dem übergeordneten Item ($r(150) = .75$; $p = .000$ bzw. $r(150) = .68$; $p = .000$). Am schwächsten korrelierte in der moderierten Gruppe die „optimale Berücksichtigung der eigenen Meinung durch die Arbeitsgruppe“ mit dem übergeordneten Item ($r(150) = .50$; $p = .000$), in der Realgruppe das „optimale Einbringen des eigenen Könnens in die Gruppe“ ($r(150) = .41$; $p = .000$). Beide Gruppen unterschieden sich nicht wesentlich in den Korrelationen der einzelnen Items mit der Gesamtbeurteilung. Die wahrgenommene Effektivität der Arbeitsweise der Gruppe schien also für die Gesamtbeurteilung der Arbeitsweise am wichtigsten zu sein. Ob die eigene Meinung oder das eigene Können optimal eingebracht werden konnten, war anscheinend nachrangig.

Die Akzeptanz beider Treatmentbedingungen war hoch und unterschied sich zwischen moderierter Gruppe und Realgruppe nicht. Damit bestätigte sich die Hypothese, dass die Akzeptanz der Gruppenmoderation nicht geringer ist als die die des Vorgehens der Realgruppe. Dass eine strikte Lösungsorientierung zu geringerer Zufriedenheit der Teilnehmer führt (Boos et al., 1990), muss also nicht sein. Wahrscheinlich war es die ausführliche Erklärung für die Teilnehmer der moderierten Gruppe, welche Vorteile die Anleitung von Arbeitsgruppen hat und warum es sinnvoll ist, dass die Gruppenmitglieder räumlich getrennt voneinander arbeiten, die Akzeptanz geschaffen hat. So wurde eventuell schon im Vorfeld die Offenheit gegenüber der Moderationsmethode PROMOD gesteigert und die Motivation der Teilnehmer erhöht. Dafür spricht, dass PROMOD bei Witte und Sack (1999) ohne Erläuterung angewandt worden war und nur mäßige Akzeptanzwerte erreicht hatte. Es ist damit zu rechnen, dass die Moderationsmethode noch besser angenommen wird, wenn die Gruppenmitglieder schon öfter mit ihr gearbeitet haben, denn die Akzeptanz wächst mit der Vertrautheit der Methode (Schweiger et al., 1989). Die positive Einschätzung der Gruppenmoderation durch die Gruppenmitglieder ist eine wesentliche Voraussetzung für ihre Anwendung (Gregory & Falling, 2002). Darüber hinaus müssen auch die Entscheidungsträger in Wirtschaft, Politik oder Medizin die Arbeitsweisen der von ihnen beauftragten Kommissionen akzeptieren, wenn die Kommissionsentscheidungen großen Einfluss haben sollen (Gregory & Falling, 2002), was sicher dadurch erleichtert wird, dass die Gruppenmitglieder selbst von der Effektivität ihres Vorgehens überzeugt sind.

Zusammenfassung. Die Akzeptanz beider Treatmentbedingungen war hoch und unterschied sich zwischen moderierter Gruppe und Realgruppe nicht. Damit bestätigte sich die Hypothese,

dass die Akzeptanz gegenüber der Gruppenmoderation nicht geringer war als die Akzeptanz gegenüber des Vorgehens der Realgruppe.

7 Diskussion

Die Untersuchungsergebnisse werfen vor allem die Frage auf: Lohnt sich eine Gruppenmoderation? Zugespitzt könnte die Frage sogar lauten: Lohnt sich die Diskussion ethischer Probleme überhaupt? Vor dem Hintergrund, dass sich unter beiden Treatmentbedingungen die Gesamtentscheidung über jeweils alle 25 Gruppen mit der Summe aller je 75 Einzelentscheidungen deckte, haben diese Fragen durchaus ihre Berechtigung. Wenn nur die Entscheidungen auf Treatmentebene in Betracht gezogen werden, scheint schon allein der Aufwand einer Diskussion überflüssig. Da in Realgruppen nicht nur die Entscheidungsrichtung, sondern auch, von dieser abhängig, das Rechtfertigungsmuster der Gruppe vorhersagbar war, gibt es hier wahrscheinlich keinen bedeutsamen Unterschied zwischen einer Aggregation von Einzelmeinungen und deren Begründung bzw. Rechtfertigung sowie dem Ergebnis einer frei diskutierenden Gruppe. Gruppen sind einer Vielzahl leistungsgefährdender Faktoren ausgesetzt (vgl. Abschnitt 2.3), die den Erfolg ihrer Arbeit unsicher machen. Auch die Produktivität von Gruppen bleibt oft hinter derjenigen von nominalen Gruppen zurück, da sich die einzelnen Gruppenmitglieder häufig gegenseitig bei der Generierung von Ideen behindern (vgl. Ergebnisse zum Brainstorming, Abschnitt 3.2). Argumente für die Veranstaltung von Gruppendiskussionen liegen daher wohl eher in der allgemein positiven Beurteilung der Effektivität von Gruppen (vgl. Abschnitt 2.2) und der größeren Akzeptanz von Empfehlungen, die gemeinsam von einer Gruppe ausgearbeitet wurden (Hirt, 1992, 1995).

Anders lässt sich die Frage nach dem Nutzen von Gruppendiskussionen beantworten, wenn die Ergebnisse der Gruppenmoderation betrachtet werden. Auf Treatmentebene betrachtet lohnte sich die Moderation nicht, denn sie führte bei den Entscheidungen zu fast identischen Ergebnissen wie die Realgruppe. Doch schon eine Ebene darunter, bei den Entscheidungen aus den sozialen Rollen heraus, zeigte die Moderation Wirkung. Die Gruppenmoderation konnte den Einfluss der Rollennormierungen beim Angestellten der Verwaltung und beim externen Berater deutlich schmälern. Nur der allgemeinen Norm, Produktionsverlagerungen im Schnitt mit Zweidrittelmehrheit abzulehnen, konnte die Moderation beim externen Berater nichts entgegen setzen, während sich der Angestellte der Verwaltung in Ansätzen von standardisierten Entscheidungen löste. Lediglich gegen die Rollennormen der Politiker war die Moderation machtlos. Dass Politiker ihre Macht auch ihren möglichst populären Entscheidungen verdanken, offenbarte sich in ihrem deutlichen

Bekanntnis zum Produktionsstandort Deutschland. Für Gegenargumente waren die Politiker nicht offen.

Das auch unter den restriktiven Bedingungen der Gruppenmoderation nicht zu lösende Problem betraf folglich normierte Entscheidungen der Gruppenmitglieder zu der Frage, ob die Produktion von Deutschland ins Ausland verlagert werden sollte oder nicht. Die Entscheidungen auf Treatmentebene, auf Rollenebene wie bei den individuellen Entscheidungen bewegten sich in der moderierten Gruppe und in der Realgruppe (dort bis auf die Entscheidungen des externen Beraters) stets um das Verhältnis 2:1 von Ablehnung zu Zustimmung herum. Wenn zum Teil lebenswichtige Entscheidungen – die z.B. in Kliniken häufig die Behandlung von Kindern betreffen (Førde & Vandvik, 2005) – vorhersagbar werden und nicht ergebnisoffen von Fall zu Fall entschieden werden, lässt dies Zweifel am Sinn von Ethikkommissionen aufkommen. Hier läge die Lösung eventuell bei einer Trennung von Informationssammlung bzw. Argumentation und abschließender Entscheidung. Ein solches Verfahren wird beispielsweise im juristischen Bereich empfohlen: eine Gruppe von Jurymitgliedern arbeitet Fakten auf, eine andere gibt eine Empfehlung ab, womit die bisherige Voreingenommenheit von Jurymitgliedern umgangen werden soll (Sunstein, Hastie, Payne, & Viscusi, 2002). Da selbst die Moderation die Abhängigkeit zwischen Entscheidungspräferenzen der Gruppenmitglieder und ihrer abschließenden Entscheidung nicht durchbrechen konnte, scheint eine radikale Trennung von Informationssammlung sowie Argumentation und Entscheidung vielversprechend und dem Nutzen – und damit auch dem Ansehen – von Ethikkommissionen förderlich.

Während die Effekte der Moderation bei den Entscheidungen gering waren, zeigte sie ansonsten eine beachtliche Wirkung. Die Güte des Problemlöseprozesses (Ausnahme: Informationsintegration), der Sach- und ethischen Diskussion übertraf wie erwartet diejenige der Realgruppe. Moderierte Gruppen waren produktiver als Realgruppen. Dabei gab es in der Qualität ihrer Arbeit weniger Varianz als bei den Realgruppen, so dass ein positiver Zusammenhang zwischen Länge und Qualität der Stellungnahmen nachgewiesen werden konnte. Gerade in der für Ethikkommissionen bedeutsamen Wertediskussion, bei der ihre Überlegenheit gegenüber nicht angeleiteten Gruppen erwartet wurde, konnte diese Erwartung voll erfüllt werden. Dazu zählte, dass moderierte Gruppen im Gegensatz zu Realgruppen verschiedene ethische Positionen ausgewogener berücksichtigten und die ethische Argumentation unabhängig von der Entscheidung war. Realgruppen indes rechtfertigten nach vorhersagbaren Mustern und ließen dadurch den Vorwurf an Ethikkommissionen gerecht erscheinen, sie dienten nur zur Vermittlung schwer durchsetzbarer Interessen (Luhmann,

1989). Ethikkommissionen, die unter Anleitung arbeiten, können also ihre Aufgabe, eine fundierte Wertedebatte zu führen, erfüllen, wobei sie unterschiedliche ethische Positionen zum größten Teil gleichwertig berücksichtigen und damit dem Wertpluralismus unserer Gesellschaft gerecht werden.

Die Moderation bewirkte Entscheidendes auch auf individueller Ebene. Durch die Gruppenmoderation wurden die Untersuchungsteilnehmer in dem Gefühl bestärkt, dass ihre persönliche Entscheidung zur Produktionsverlagerung richtig ist. Durch die Moderation bekamen die Gruppenmitglieder stärker als in der Realgruppe die Gelegenheit, Informationen aufzunehmen und zu durchdenken. Aus dem Chaos möglicher Argumentation konnten sie sich so eine Meinung bilden, von der sie selbst in höherem Maße überzeugt waren als die Teilnehmer der Realgruppe es von ihren persönlichen Entscheidungen waren. Sogar diejenigen, die ihre Meinung während der Diskussion gewechselt hatten, erreichten durch die Moderation ein größeres Sicherheitsgefühl, während die Wechsler der Realgruppe keine Veränderung erfuhren. Werden nur diejenigen in Betracht gezogen, deren individuelle Entscheidung verglichen mit den Entscheidungen ihrer Gruppenmitglieder eine Minderheitenposition ausmachte, so blieb ihr Sicherheitsgefühl durch die Moderation auf gleichem Niveau, während es in der Realgruppe leicht sank. Minoritäten erfuhren durch die Moderation eine Unterstützung, die auf die Trennung der Gruppenmitglieder und den persönlichen Bezug zu einem neutralen Moderator zurückgeführt werden kann. Die Gruppenmoderation verzeichnete auf individueller Ebene Erfolge, die bei lediglich oberflächlicher Betrachtung der Entscheidungen auf Treatmentebene nicht auffallen. Gerade die Vorteile der Moderation im Detail lassen weitere Gewinne der Gruppenarbeit wahrscheinlich erscheinen, wenn, wie oben beschrieben, eine Trennung von Informationssammlung und Entscheidung durchgeführt würde.

Neben dem nachweislichen Nutzen der Moderation, sind einige Punkte bezüglich ihres Prozederes offen geblieben und bedürfen weiterer Untersuchungen. Die auf die Lösung eines ethischen Problems zugeschnittene Modifikation der Moderationsmethode PROMOD konnte erfolgreich gegen natürlich agierende Gruppen getestet werden. Ein Vergleich mit anderen Methoden beziehungsweise mit Modifikationen der angewendeten Methode steht aber noch aus. Es ist denkbar, dass die Methode durch Verbesserungen noch erfolgreicher wird. Um den Erfolg genau bestimmen zu können, müsste er aber bezifferbar sein. Bisher konnten nur relativ formulierte Ergebnisse im Sinne von „besser als“ konstatiert werden. Die Möglichkeit einer präzisen Bestimmung der Größenordnung des Erfolgs war nicht möglich, wäre aber für weitere Untersuchungen wünschenswert, zumal, wenn verschiedene Methoden gegeneinander

getestet werden. Ein quantifizierbarer Erfolg wäre sicherlich auch hilfreich, wenn Entscheidungsträger in der Praxis vom Nutzen einer Moderationsmethode überzeugt werden sollen.

Offen ist außerdem, welche Moderationsschritte welchen Anteil an ihrem Erfolg hatten, denn nur die Kombination vieler Elemente sorgt für starke Effekte (Witte, Sack, & Kaufman, 1998). Zwar waren alle Schritte begründet und basierten auf Erkenntnissen sozialpsychologischer Forschung, dennoch ist möglich, dass z.B. durch die Ergänzung oder Abwandlung von Handlungsschritten Verbesserungen der Methode erzielt würden. Diese Modifikationen könnten aber zielgenauer durchgeführt werden, wenn die Effekte einzelner Handlungsschritte – gerade auch in ihren Beziehungen untereinander – messbar wären.

Schon während der Versuchsdurchführung war aufgefallen, dass das Zeitmanagement der Moderation verbesserungsfähig ist. Die Versuchsteilnehmer beklagten sich insbesondere beim 13. Schritt (vgl. Abschnitt 5.5), der der Überführung dreier verschiedener Stellungnahmen in eine gemeinsame Gruppenstellungnahme diente, dass 15 Minuten für die Aufgabe zu knapp bemessen seien. Das schlechtere Abschneiden der moderierten Gruppe gegenüber der Realgruppe bei der Skala Informationsintegration unterstützt die Annahme, dass ein größeres Zeitbudget zu einer Überlegenheit der moderierten Gruppe auch bezüglich der Integration verschiedener Informationen in einen Gesamtzusammenhang führen würde.

Die durchgeführte Untersuchung arbeitete mit Dreiergruppen, wobei jedem Teilnehmer ein eigener Moderator zur Seite stand. In der Praxis, in der Ethikkommissionen in der Regel aus mehr als drei Mitgliedern bestehen, wäre ein solches Vorgehen weder bezahlbar noch praktisch möglich (Woher so viele geschulte Moderatoren nehmen? Wie an entsprechende Räumlichkeiten kommen?). Daher würde in der Praxis ein Moderator die Kommissionsmitglieder nacheinander aufsuchen. Die Moderation von Ethikkommissionen, wie sie hier vorgeschlagen wurde, hätte somit den Vorteil, dass die Kommissionsmitglieder nicht alle zur gleichen Zeit am gleichen Ort sein müssen. Dadurch könnten bei Ethikkommissionen, die wie der Nationale Ethikrat organisiert sind und örtlich verteilte Mitglieder vereint, Reisekosten gespart werden und zugleich garantiert werden, dass sich alle Mitglieder gleichermaßen beteiligen können. Beim Nationalen Ethikrat beispielsweise erscheinen selten alle 25 Mitglieder zu den monatlichen Versammlungen, meist sind es sogar unter 20 (R. Kollek, persönliche Kommunikation, 8. November 2005). Wenn aber der Moderator reist und sich auf den Terminplan der Kommissionsmitglieder einstellen kann, können alle Mitglieder einbezogen werden. Je mehr Mitglieder eine Ethikkommission hat, desto schwieriger wird allerdings die Organisation für den Moderator und desto

umfangreicher wird das Material der Kommissionsmitglieder, das der einzelne sichten, bewerten und schließlich zu einem Endergebnis verdichten muss. Es müsste durch den Einsatz der Moderation in der Praxis ermittelt werden, wie groß die Ethikkommission höchstens sein darf, damit die Moderation sinnvoll eingesetzt werden kann.

Möglicherweise kann bei diesem Problem die derzeitige Entwicklung von ePROMOD (= elektronische prozedurale Moderation) Abhilfe schaffen. ePROMOD ist eine webbasierte, elektronische Version von PROMOD, die Reisen des Moderators überflüssig und die Mitglieder der Ethikkommission von dessen Terminen unabhängig macht. Die Mitglieder einer Ethikkommission können asynchron arbeiten. Ob ePROMOD die gleichen Erfolge erzielt wie die in der vorliegenden Untersuchung entwickelte Version von PROMOD, muss getestet werden. Schließlich bedient sich ePROMOD eines anderen Mediums, was sicher auch ganz neue Herausforderungen an den Moderator und die Gruppenmitglieder stellt. Erste Forschungsergebnisse weisen allerdings darauf hin, dass Gruppen, die mit ePROMOD arbeiten, genauso leistungsstark sind wie Gruppen, die die herkömmliche Version von PROMOD nutzen (Unger & Witte, 2007). Die Erfahrungen mit computervermittelt kommunizierenden Gruppen allgemein sind widersprüchlich. Es gibt Forschungen, die belegen, dass über den Computer kommunizierende Gruppen generell weniger Informationen erwähnen (Sassenberg, Boos, & Klapproth, 2001), bei anderen Untersuchungen hingegen erreichten *face-to-face* und computervermittelt agierende Gruppen gleiche Informationsmengen mit gleicher Qualität (Underhill & Olmsted, 2003). Untersuchungen zu Ethikkommissionen, die mit ePROMOD arbeiten, müssten also ein besonderes Augenmerk auf die Kommunikation der Gruppenmitglieder richten. Ein weiterer Fokus müsste eventuell auf der Akzeptanz der Methode liegen, die als unpersönlich empfunden werden könnte oder aus anderen, dann zu ermittelnden Gründen abgelehnt werden könnte. In der vorliegenden Untersuchung konnte nachgewiesen werden, dass der Moderator die soziale Unterstützungsfunktion erfüllen kann, die bei direkt kommunizierenden Gruppen die anderen Gruppenmitglieder übernehmen. Die Teilnehmer der moderierten Gruppe akzeptierten ihr Gruppenvorgehen genauso wie die Teilnehmer der Realgruppe. In wie weit Kommissionsmitglieder ePROMOD akzeptieren, muss herausgefunden werden. Dieser Punkt darf nicht unterschätzt werden, denn mit der Akzeptanz einer Methode steht und fällt ihre Anwendung in der Praxis.

Zu diskutieren sind auch die in der vorliegenden Untersuchung angewendeten Evaluationskriterien. Die aufgestellten Kriterien sind als ein Beitrag zur Leistungsbeurteilung von Ethikkommissionen zu verstehen, der offen für Abwandlungen und vor allem

Ergänzungen ist. Ziel war es, Kriterien zu entwickeln, die allgemein auf die Arbeit von Ethikkommissionen zugeschnitten sind. In der Praxis ist auch die jeweilige Berücksichtigung des institutionellen Kontextes, in den Ethikkommissionen eingebunden sind, wünschenswert. So fordern z.B. Tulsy und Fox (1996) zur Evaluation klinischer Ethikberatung nicht nur geeignete Messmethoden, sondern sehen die Notwendigkeit, Experten einzuschalten, die die inhaltliche Seite der Kommissionsarbeit beurteilen können. Andere Autoren stellen konkret formulierte Prinzipien auf, die ihrer Meinung nach auf jeden Fall in der Rechtfertigung einer Entscheidung erwähnt werden sollten. Prinzipien für den biomedizinischen Bereich sind beispielsweise: Respekt der Patientenautonomie, Nichtschaden, Wohltun und Gerechtigkeit (Beauchamp & Childress, 2003). Diese konkret formulierten Prinzipien lassen sich zwar abstrakten ethischen Grundpositionen zuordnen, können aber trotzdem in ihrer gegenständlichen Benennung erwünscht sein. Die in der vorliegenden Arbeit verwendeten Kriterien müssen in der Praxis also ergänzt und die gut zu begründenden Ergänzungen auf ihre Wirksamkeit hin überprüft werden.

Bei den in der vorliegenden Untersuchung angewendeten Kriterien ist im ethischen Bereich die ethische Grundposition Intuitionismus kritisch einzuschätzen. In dieser Arbeit wurde für den Intuitionismus argumentiert, da er auf Seiten der Kommissionsmitglieder als klares Bekenntnis zum eigenen Gewissen zu verstehen ist (vgl. Abschnitt 6.1.3) und einer nicht weiter zu rechtfertigenden Überzeugung Raum gibt, die das zumindest vorläufige Ende einer Argumentationskette bildet und somit einen unendlichen Regress abwehrt (vgl. Abschnitt 4.4). Dass der Intuitionismus in der Realgruppe kein einziges Mal zur Rechtfertigung herangezogen wurde, lässt allerdings Zweifel an der allgemeinen Akzeptanz und Überzeugungskraft intuitionistischer Aussagen aufkommen. Wenn Intuitionismus aber allgemein nicht als Basis eines rationalen Argumentes anerkannt ist, könnten Stellungnahmen, die sich ausdrücklich auch auf den Intuitionismus beziehen – wie es in der moderierten Gruppe der Fall war – von ihren Empfängern missverstanden werden. Eventuell schätzen Adressaten dieser Stellungnahmen deren Qualität und Überzeugungsfähigkeit im ethischen Bereich gering ein, obwohl deren Güte objektiv betrachtet hoch ist. Hier müsste überdacht werden, inwiefern Mitglieder von Ethikkommissionen angeleitet werden sollen, intuitionistische Grundpositionen in ihre Rechtfertigungen einzubeziehen bzw. ob zu Nennungen intuitionistischer Positionen Erklärungen in den Stellungnahmen notwendig sind.

Auf methodischer Seite betrifft eine wichtige Frage die Repräsentativität der studentischen Stichprobe für Mitglieder einer Ethikkommission. Einerseits stellt die studentische Stichprobe insofern kein Problem dar, als dass keine absoluten Werte ermittelt

wurden, die auf die tatsächliche Leistung von Ethikkommissionen verweisen sollten, sondern lediglich relative Gruppenunterschiede gemessen wurden. In unterschiedlichen Ethikkommissionen sitzen Fachleute verschiedener Disziplinen – die Zusammenstellung einer repräsentativen Stichprobe ist daher weder ein erreichbares, noch ein notwendiges Ziel, da zur Untersuchung grundlegender Gruppenprozesse unter Laborbedingungen die Repräsentativität der Stichprobe nicht erforderlich ist. Als wichtiger kann die Forderung nach einer durchgehend akademisch gebildeten Stichprobe angesehen werden, da die Mitglieder einer Ethikkommission in den meisten Fällen eine akademische Bildung besitzen (Ausnahme: z.B. Pflegepersonal in klinischen Ethikkommissionen) und im Umgang mit komplexen Problemen erfahren sind. Diesem Anspruch genügte die Stichprobe mit 93% Studierenden vollauf. Außerdem waren die Studierenden in unterschiedliche Studiengänge eingeschrieben – so studierten beispielsweise nur 25% Psychologie –, so dass von einer guten fachlichen Durchmischung der studentischen Stichprobe ausgegangen werden kann. Andererseits ist die kritische Frage nach der Motivation einer größtenteils studentischen Stichprobe nicht zu beantworten. Möglich ist, dass gerade die Teilnehmer der Realgruppe, die nicht wie in der moderierten Gruppe konsequent zu guter Leistung angehalten wurden, unter ihrem Leistungspotenzial blieben. Wenn Gruppen keine bestmögliche Leistung erbringen müssen, streben sie diese auch nicht unbedingt an (Kerr & Tindale, 2004). Andererseits sind auch in realen Ethikkommissionen Motivationsverluste einzelner Mitglieder nach sozialpsychologischen Erkenntnissen nicht ausgeschlossen (vgl. Abschnitt 2.3 zur affektiven Ebene). Zudem erhielten insgesamt 78% der Versuchspersonen der vorliegenden Untersuchung eine monetäre Vergütung für ihre Teilnahme, die sich positiv auf die Leistungsbereitschaft von Untersuchungsteilnehmern auswirken kann (z.B. McDaniel & Rao, 1980). Es ist an dieser Stelle also nicht zu beantworten, ob bzw. inwiefern eine eventuell geringe Leistungsmotivation der studentischen Stichprobe Einfluss auf die Untersuchungsergebnisse genommen hat und wie ein möglicher Einfluss zu bewerten wäre. Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass (1) eine vollständige Repräsentativität der Stichprobe für Mitglieder einer Ethikkommission nicht möglich und für die Interpretation der Ergebnisse auch nicht notwendig ist und (2) demgegenüber zu fordernde Charakteristika der Stichprobe wie eine akademische Bildung gegeben sind.

Die Untersuchung der Moderationstechnik fand im Labor unter experimentellen Bedingungen statt, um Störvariablen ausschließen und Effekte analysieren zu können. Dieses Vorgehen entsprach den Forderungen, die an die Entwicklung einer Moderationstechnik gestellt werden (Lecher & Witte, 2003). Zur Untersuchung basaler Gruppenprozesse und der

Effektivität der Moderationsmethode im wirtschaftlichen Kontext und zur Lösung eines ethischen Problems wäre Feldforschung im Gegensatz zur Laborforschung nicht empfehlenswert, da Feldforschung durch unkontrollierbare Bedingungen die interne Validität schmälert. Auch die externe Validität muss bei Feldforschung entgegen einer weit verbreiteten Annahme nicht gegeben sein, da auch die Feldforschung nur mit eingeschränkten Bedingungen der Situation sowie der Akteure und ihres Verhaltens arbeiten kann (Dipboye & Flanagan, 1979). Für die Interpretation von Laborexperimenten ist die experimentelle Realitätsnähe wichtig, d.h. die Versuchspersonen müssen durch die experimentelle Situation involviert sein (Hammerl, 2000). In der vorliegenden Untersuchung sollte dies durch die realistische Simulation einer Ethikkommission mit einem realitätsnahen, auch öffentlich diskutierten Problem und der Vergabe sozialer Rollen an die Diskutierenden erreicht werden. Dass sich die Teilnehmer durchweg gut in ihre Rollen hineinversetzen konnten, spricht für die experimentelle Realitätsnähe der Untersuchung. Eine Einschätzung der Anwendbarkeit und Effektivität der entwickelten Moderationsmethode im Vergleich mit Gruppendiskussionen, die ohne Anleitung diskutieren, ist unter den gegebenen Versuchsbedingungen daher möglich.

Die Laboruntersuchung stellt aber nur einen ersten Schritt bei der Entwicklung und Überprüfung einer Moderationsmethode für Ethikkommissionen dar. In weiteren Studien müssen die Effekte, die im Labor gefunden wurden, auf ihre Robustheit im Feld, also in realen Ethikkommissionen, überprüft werden. In realen Ethikkommissionen können Einflüsse bestehen, die die Effekte der Moderationsmethode verstärken oder schwächen. Hinzu kommt, dass sich Ethikkommissionen in einer Reihe von Faktoren unterscheiden, z.B. bei ihren Mitgliedern, Aufgaben oder ihrer institutionellen Angewandtheit, so dass für jede Ethikkommission die hier vorgestellte Moderationsmethode erneut angepasst werden muss. Die Wirksamkeit jeder Modifikation muss also in jedem Fall neu überprüft werden, wenn gültige Aussagen zur Effizienz der modifizierten Moderationsmethode getroffen werden sollen.

Zudem ist weitere Forschung wünschenswert, da in der vorliegenden Untersuchung nicht alle eine Ethikkommission betreffenden Variablen einbezogen werden konnten. So gibt es noch keine Untersuchungen zu den Mitgliedern von Ethikkommissionen. Offen sind hier folgende Fragen:

- Wie viele Mitglieder sollte eine Ethikkommission haben? Wie wirkt sich die Anzahl der Mitglieder auf die Leistung aus? Gibt es eine Untergrenze (damit möglichst viele Perspektiven berücksichtigt werden?) oder eine Obergrenze (ab der die Leistung zu sinken beginnt)?

- Nach welchen Kriterien sollten die Mitglieder einer Ethikkommission berufen werden? Gibt es kontextabhängige fachliche Voraussetzungen? Sollte Vorwissen bezüglich ethischer Argumentation vorhanden sein? Sollten in bestimmten Fällen die von einer Entscheidung Betroffenen (z.B. bei Umweltfragen) der Ethikkommission angehören?
- Wie und worin sollten die Mitglieder einer Ethikkommission geschult werden?
- Wie lange sollten die Mitglieder einer Ethikkommission zusammenarbeiten? Sollten die Mitglieder turnusgemäß ausgetauscht werden (um festgefahrene Strukturen zu verhindern) oder so lange zusammenarbeiten, wie es keine dauerhaften Probleme, z.B. Streitereien, gibt (um eine eingespielte Gruppe zu haben und Kosten für die Auswahl und Schulung neuer Mitglieder einzusparen)?

Sunwolf und Seibold (1999) weisen darauf hin, dass es eine Reihe von Gruppenkonstrukten gibt, die noch nicht ausreichend untersucht wurden. Variablen, die ebenso für Ethikkommissionen bedeutsam sind, sind beispielsweise die

- Geschichte (d.h. inwiefern beeinflussen vorangegangene Erfahrungen mit der Gruppe deren Mitglieder),
- Eingebundenheit (d.h. wie wirken sich Faktoren des institutionellen Kontextes aus, in den eine Gruppe eingebunden ist),
- Teilnahme (d.h. wie wirkt sich eine unregelmäßige Teilnahme einiger Gruppenmitglieder an der Gruppenarbeit aus) und die
- Zeit (d.h. gibt es Leistungsveränderungen über die Zeit).

Gerade der letztgenannte Faktor umfasst einige bisher in der Gruppenforschung vernachlässigte Punkte wie z.B. die soziale Konstruktion von Zeit oder Zeit als Ressource für Gruppenprozesse (vgl. Arrow et al., 2004). Es ist zu beobachten, dass Gruppen, die wiederholt mit einer bestimmten Methode arbeiten, ihre Leistungen mit der Zeit steigern können, weil ihnen die Methode vertraut wird (z.B. Greitemeyer et al., 2006, für die Teufelsanwalt-Methode).

Wenn die noch offenen Forschungsfragen geklärt sind und die Moderationsmethode PROMOD in diversen Ethikkommissionen eingesetzt worden ist, müssten die Ergebnisse gesammelt und nach ihrer Auswertung für Ethikkommissionen nutzbar gemacht werden. Ziel könnte hier sein, Empfehlungen für die Praxis nach dem Baukastenprinzip anzulegen. Unter Berücksichtigung des Kontextes einer Ethikkommission (d.h. je nach institutioneller Eingebundenheit, Zielen und Aufgabe, etc.) könnten unter verschiedenen Überschriften wie

„Mitgliederauswahl“, „Schulung in ethischer Argumentation“, „methodisches Vorgehen“ oder „Aufbau einer Stellungnahme“ die Forschungsergebnisse in verständlichen, leicht zu operationalisierbaren Empfehlungen subsumiert werden.

Als allgemeines Fazit der vorliegenden Untersuchung kann gezogen werden, dass die Leistung von Ethikkommissionen durch die Anwendung einer Moderationsmethode angehoben werden kann. Zudem ist es möglich, die Arbeit von Ethikkommissionen anhand von Kriterien zu evaluieren, die sich sowohl auf den Gruppenprozess als auch auf Sach- und ethische Aspekte des Gruppenergebnisses beziehen. Die nachgewiesene Akzeptanz der Moderation gibt Hoffnung, dass sie auch in der Praxis angewendet wird. Wenn Ethikkommissionen in der Praxis durch eine Moderation bessere Leistungen gegenüber nicht angeleiteten Ethikkommissionen erreichen, kann nicht zuletzt ihr Ansehen gesteigert werden. Transparent, effizient und dadurch auch kostengünstiger arbeitende Ethikkommissionen können einen wichtigen Beitrag im Umgang mit ethischen Problemen leisten und somit auf die Unterstützung ihrer institutionellen Träger und der Gesellschaft hoffen. Dann ist auch ein Jahresetat von 2,14 Millionen Euro für den Nationalen Ethikrat gut angelegtes Geld.

Literatur

- 1000-Fragen-Projekt. (n.d.). Retrieved Juni 18, 2004, from <http://www.1000fragen.de>
- Ach, J. S. (2005). Coping, Ethik, Moral. *Erwägen, Wissen, Ethik*, 16(1), 17-19.
- Ames, D. R. (2004). Strategies for social inference: A similarity contingency model of projection and stereotyping in attribution prevalence estimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5), 573-585.
- Aquino, K., & Reed, A. I. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1423-1440.
- Aristoteles. (trans. 1963). *Aristoteles. Hauptwerke* (W. Nestle, Trans.). Stuttgart: Alfred Kröner.
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2004). *Sozialpsychologie* (4. ed.). München: Pearson.
- Arrow, H., McGrath, J. L., & Berdahl, J. L. (2000). *Small groups as complex systems. Formation, coordination, development, and adaptation*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Arrow, H., Poole, M. C., Henry, C. B., Wheelan, S., & Moreland, R. (2004). Time, change, and development. The temporal perspective on groups. *Small Group Research*, 35(1), 73-105.
- Auhagen, A. E. (2005). Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Ethik-Beratungen. *Erwägen, Wissen, Ethik*, 16(1), 19-21.
- Badke-Schaub, P. (1994). *Gruppen und komplexe Probleme: Strategien von Kleingruppen bei der Bearbeitung einer simulierten AIDS-Ausbreitung*. Frankfurt a.M.: Lang.
- Badke-Schaub, P. (1995). *Gruppen und komplexe Probleme*. Frankfurt a.M.: Lang.
- Batson, C. D., Thompson, E. R., & Chen, H. (2002). Moral hypocrisy: Addressing some alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(2), 330-339.
- Beauchamp, T., & Childress, J. (2003). *Principles of biomedical ethics* (5 ed.). New York, NY: Oxford UP.
- Beck, D., & Fisch, R. (2002). *Übersicht ausgewählter Verfahren und Werkzeuge zur Entscheidungsfindung. Zwischenbericht aus dem Projekt: "Einsatz entscheidungsunterstützender Verfahren und Werkzeuge bei politisch-administrativen Entscheidungen"*. Speyer: Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung.
- Beersma, B., & De Dreu, C. K. W. (2002). Integrative and distributive negotiation in small groups: Effects of task structure, decision rule, and social motive. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87(2), 227-252.
- Benbunan-Fich, R., Hiltz, S. R., & Turoff, M. (2002). A comparative content analysis of face-to-face vs. asynchronous group decision making. *Decision Support Systems*, 34(4), 457-469.
- Betsch, T., Haberstroh, S., Glöckner, A., Haar, T., & Fiedler, K. (2001). The effects of routine strength on adaptation and information search in recurrent decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 84, 23-53.
- Bettencourt, B. A., & Sheldon, K. (2001). Social roles as mechanism for psychological need satisfaction within social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1131-1143.
- Biddle, B. J., & Thomas, E. J. (Eds.). (1966). *Role Theory: Concepts and research*. New York: John Wiley.
- Birnbacher, D. (1993). Welche Ethik ist als Bioethik tauglich? In J. S. Ach & A. Gaidt (Eds.), *Herausforderungen der Bioethik* (pp. 45-70). Stuttgart: Frommann-Holzboog.
- Bjerregaard, B., & Lord, V. B. (2004). An examination of the ethical and value orientation of criminal justice students. *Police Quarterly*, 7(2), 262-284.

- Blamström, M., Fors, G., & Lipsey, R. E. (1997). Homecountry experience in the USA and Sweden. *Economic Journal*, 107, 1787-1797.
- Blasi, A. (1986). Psychologische oder philosophische Definition der Moral. Schädliche Einflüsse der Philosophie auf die Moralpsychologie. In W. Edelstein & G. Nunner-Winkler (Eds.), *Zur Bestimmung der Moral. Philosophische und Sozialwissenschaftliche Beiträge zur Moralforschung* (pp. 55-85). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Blickle, G. (2002). Mikropolitik - eine ethische Analyse. *Zeitschrift für Personalforschung*, 16, 169-186.
- Bogner, A., & Menz, W. (2005). Die Praxis der Ethik und die Irritation der Praxis. *Erwägen, Wissen, Ethik*, 16(1), 21-23.
- Boos, M. (1996a). Die Effektivität der Moderation von Projektgruppen. *Gruppendynamik*, 27(4), 353-369.
- Boos, M. (1996b). *Entscheidungsfindung in Gruppen. Eine Prozessanalyse*. Bern: Huber.
- Boos, M., Morguet, M., Meier, F., & Fisch, R. (1990). Zeitreihenanalysen von Interaktionsprozessen bei der Bearbeitung komplexer Probleme in Expertengruppen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 21, 53-64.
- Boos, M., & Sassenberg, K. (2001). Koordination in verteilten Arbeitsgruppen. In E. H. Witte (Ed.), *Leistungsverbesserungen in aufgabenorientierten Kleingruppen* (pp. 198-216). Lengerich: Pabst.
- Boos, M., & Scharpf, U. (1990). Drei Modelle der Führung und Zusammenarbeit beim Umgang mit komplexen Problemen. In R. Fisch & M. Boos (Eds.), *Vom Umgang mit Komplexität in Organisationen*. Konstanz: Universitätsverlag.
- Boos, M., Scharpf, U., & Fisch, R. (1991). Eine Methode zur Analyse von Interaktionsprozessen beim Problemlösen und Entscheiden in Sitzungen. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 35, 115-121.
- Boosveld, W., & Koomen, W. (1996). Better not ask me why: Effects of providing reasons for political attitudes. *British Journal of Social Psychology*, 356, 523-533.
- Bortz, J. (1993). *Statistik für Sozialwissenschaftler* (4. ed.). Berlin: Springer.
- Bouchard Jr., T. J., & Hare, M. (1970). Size, performance, and potential in brainstorming groups. *Journal of Applied Psychology*, 54(1), 51-55.
- Brauer, M., Judd, C. M., & Jacqueline, V. (2001). The communication of social stereotypes: The effects of group discussion and information distribution on stereotypic appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 463-475.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. (2003). *Globalisierte Arbeitswelt - Wie kann Deutschland mit Schwellenländern konkurrieren? Wirtschaftsanalysen Nr. 2*. Retrieved Mai 5, 2005, from <http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/C-D/wirtschaftsanalysen-2,property=pdf.pdf>
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. (2004). *Basarökonomie Deutschland? Wirtschaftsanalysen Nr. 4*. Retrieved Mai 5, 2005, from <http://www.bmwi.bund.de/BMWi/Redaktion/PDF/W/wirtschaftsanalysen-4,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>
- Catenhusen, W.-M. (1990). Bericht des Vorsitzenden der Enquête-Kommission "Chancen und Risiken der Gentechnologie". In K. Grosch, P. Hampe & J. Schmidt (Eds.), *Herstellung der Natur? Stellungnahmen zum Bericht der Enquête-Kommission "Chancen und Risiken der Gentechnologie"* (pp. 3-10). Frankfurt a.M.: Campus.
- Caws, P. (1991). Committees and consensus: How many heads are better than one? *Journal of Medicine and Philosophy*, 16, 375-391.
- Clemen, R. T. (1996). *Making hard decisions. An introduction to decision analysis* (2 ed.). Belmont, CA: Duxbury.

- Cohen, J. (1969). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Academic Press.
- Culvenor, J. (2003). Comparison of team and individual judgments of solutions to safety problems. *Safety Science*, 41(6), 543-556.
- Dalkey, N. C. (1967). *Delphi*. Santa Monica, CA: Rand.
- Davis, M. H., Conklin, L., Smith, A., & Luce, C. (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merge of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 713-726.
- De Dreu, C. K. W., & Van Kleef, G. A. (2004). The influence of power on the information search, impression formation, and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(3), 303-319.
- Deaux, K., Reid, A., Mizrahi, K., & Ethier, K. A. (1995). Parameters of social identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 280-291.
- DeConinck, J. B., & Lewis, W. F. (1997). The influence of deontological and teleological considerations and ethical climate on sales managers' intentions to reward or punish sales force behavior. *Journal of Business Ethics*, 16, 497-506.
- Delbecq, A. L., Van de Ven, A. H., & Gustafson, D. H. (1975). *Group techniques for program planning: A guide to nominal group and delphi processes*. Glenview, IL: Scott, Foresman & Co.
- Delius, H. (1968). Ethik. In A. Diemer & I. Frenzel (Eds.), *Philosophie* (pp. 43-64). Frankfurt a.M.: Fischer.
- Deutscher Gewerkschaftsbund. (2004). *Lohnverzicht verhindert keine Produktionsverlagerungen*. Retrieved April 29, 2005, from http://www.dgb.de/themen/themen_a_z/abiszdb/abisz_search?kwd=Wirtschaftspolitik&showsingle=1
- Deutschland holt bei Handys auf. (2006, 15. August). *Handelsblatt*, p. 16.
- Diehl, M., & Stroebe, W. (1987). Productivity loss in brainstorming groups: Toward the solution of a riddle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(3), 497-509.
- Diehl, M., & Stroebe, W. (1991). Productivity loss in idea-generating groups: Tracking down the blocking effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 392-403.
- Dipboye, R. L., & Flanagan, M. F. (1979). Research settings in industrial and organizational psychology. Are findings in the field more generalizable than in the laboratory? *American Psychologist*, 34(2), 141-150.
- Donaghy, K. P. (2001). Some moral, ethical, and transethical issues raised by biotechnology and how we might deliberate about them. *American Behavioral Scientist*, 44(8), 1267-1282.
- Dörner, D. (1989). *Die Logik des Misslingens. Strategisches Denken in komplexen Situationen*. Hamburg: Rowohlt.
- Dreyer, M., & Gill, B. (2001). *Internationaler Überblick über Verfahren der Entscheidungsfindung bei ethischem Dissens*. München: Gutachten im Auftrag der Enquête-Kommission "Recht und Ethik der modernen Medizin" des Deutschen Bundestages. Retrieved Oktober 9, 2006, from http://www.bundestag.de/parlament/gremien/kommissionen/archiv14/medi/medi_gut_gill.pdf
- Duden. (1982). *Fremdwörterbuch* (4 ed. Vol. 5). Mannheim: Dudenverlag.
- Durham, C. C., Locke, E. A., Poon, J. M. L., & McLeod, P. L. (2000). Effects of group goals and time pressure on group efficacy, information-seeking strategy, and performance. *Human Performance*, 13(2), 115-138.
- ebs. (n.d.). *Definition, benefits, and concerns*. Retrieved Oktober 7, 2005, from <http://www.ebstrategy.com/outsourcing/basics/definition.htm>

- Eibach, U. (1990). Ethische Probleme. Gentechnologie - Soll der Mensch Schöpfer und Herr des Lebens werden? In K. Grosch, P. Hampe & J. Schmidt (Eds.), *Herstellung der Natur? Stellungnahmen zum Bericht der Enquête-Kommission "Chancen und Risiken der Gentechnologie"* (pp. 127-144). Frankfurt a.M.: Campus.
- Endres, K. (2002). *Funktion und Form der Stellungnahmen nationaler Ethikkommissionen*. Retrieved Juni 18, 2004, from http://www.ethikrat.org/texte/pdf/expertengespräch_aufgaben/Referat_Endres.pdf
- Endres, K. (2005). Ethik-Komitees: Der Konsensbegriff als Prozessbegriff. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 24-26.
- Esser, J. K. (1998). Alive and well after 25 years: A review of groupthink research. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73, 116-141.
- EthikBank. (n.d.). Retrieved Juli 16, 2004, from <http://www.ethikbank.de>
- Ethikrat für Moratorium therapeutischen Klonens. (2004, 14. September). *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, p. 1.
- Eye, A. v. (2006). An alternative to Cohen's kappa. *European Psychologist*, 11(1), 12-24.
- Fasse, M. (2005, 22. Juni). Porsche senkt Kosten und sichert Produktion in Deutschland. *Handelsblatt*, p. 1.
- Feldhusen, F. (2006). *Can PROMOD prevent the escalation of commitment? The effect of a group facilitation technique on an investment decision*. Unpublished Diplomarbeit, Universität Hamburg, Hamburg.
- Feldman, F. (1997). *Utilitarianism, hedonism, and desert: essays in moral philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fietkau, H.-J. (1984). *Bedingungen ökologischen Handelns. Gesellschaftliche Aufgaben der Umweltpsychologie*. Weinheim: Beltz.
- Fischermann, T., & Rudzio, K. (2005, 07. Juli). Die Arbeit wandert aus. *Die Zeit*, p. 21.
- Fleetwood, J., & Unger, S. S. (1994). Institutional ethics committees and the shield of immunity. *Annals of Internal Medicine*, 120(4), 320-325.
- Fletcher, J. C., & Hoffmann, D. E. (1994). Ethics committees: Time to experiment with standards. *Annals of International Medicine*, 120(4), 335-338.
- Førde, R., & Vandvik, I. H. (2005). Clinical ethics, information, and communication: A review of 31 cases from a clinical ethics committee. *Journal of Medical Ethics*, 31, 73-77.
- Forsyth, D. R. (1980). A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 175-184.
- Forsyth, D. R. (1981). Moral judgment: The influence of ethical ideology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 218-223.
- Forsyth, D. R. (1985). Individual differences in information integration during moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 264-272.
- Forsyth, D. R. (1992). Judging the morality of business practices: The influence of personal moral philosophies. *Journal of Business Ethics*, 11, 461-470.
- Forsyth, D. R., & Berger, R. E. (1982). The effects of ethical ideology on moral behavior. *Journal of Social Psychology*, 117(1), 53-56.
- Forsyth, D. R., & Nye, J. L. (1990). Personal moral philosophies and moral choice. *Journal of Research in Personality*, 24, 398-414.
- Forsyth, D. R., & Pope, W. R. (1984). Ethical ideology and judgments of social psychological research: A multidimensional analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1365-1375.
- Fox, E., & Arnold, R. M. (1996). Evaluating outcomes in ethics consultation research. *Journal of Clinical Ethics*, 7(2), 127-138.

- Fox, E., & Stocking, C. (1993). Ethics consultants' recommendations for life-prolonging treatment of patients in a persistent vegetative state. *Journal of the American Medical Association*, 270, 2578-2582.
- Frankena, W. K. (1981). *Analytische Ethik : eine Einführung (Original erschienen 1963: Ethics)* (3. ed.). München: dtv.
- Franz, T. M., & Larson, J. R., Jr. (2002). The impact of experts on information sharing during group discussion. *Small Group Research*, 33(4), 383-411.
- French, J. R. P., & Raven, B. (1968). The bases of social power. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory* (3 ed., pp. 259-269). New York, NY: Harper & Row.
- Frey, D., & Schulz-Hardt, S. (2001). Confirmation bias in group information seeking and its implications for decision making in administration, business and politics. In F. Butera & G. Mugny (Eds.), *Social influence in social reality: Promoting individual and social change* (pp. 53-73). Ashland, OH: Hogrefe & Huber.
- Frey, D., Schulz-Hardt, S., & Stahlberg, D. (1996). Information seeking among individuals and groups and possible consequences for decision making in business and politics. In E. H. Witte & J. H. Davies (Eds.), *Understanding group behaviour: Small groups processes and interpersonal relations* (Vol. 2, pp. 211-225). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fritzsche, D. J. (1988). An examination of marketing ethics: Role of the decision maker, consequences of the decision, management position, and sex of the respondent. *Journal of Macromarketing*, 8(2), 29-39.
- Fritzsche, D. J., & Becker, H. (1984). Linking management behavior to the ethical philosophy - An empirical investigation. *Academy of Management Journal*, 27(1), 166-175.
- Früh, W. (2001). *Inhaltsanalyse. Theorie und Praxis* (5. ed.). Konstanz: UVK.
- Fuchs, M. (2002). *Nationaler Ethikrat: Was sind die Aufgaben einer nationalen Ethikkommission? Unstrittiges und Kontroverses*. Retrieved Juni 18, 2004, from http://www.ethikrat.org/texte/pdf/expertengespraech_aufgaben/Referat_Fuchs.pdf
- Gaidzik, P. W. (2005). Ethik-Komitees: Rechtliche Aspekte. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 26-28.
- Geishecker, I., & Görg, H. (2004). Investments by German firms abroad - Unpatriotic? *Economic Bulletin*, 41(11), 407-410.
- Gigone, D., & Hastie, R. (1993). The common knowledge effect: Information sharing and group judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 959-974.
- Gigone, D., & Hastie, R. (1996). The impact of information on group judgment: A model and computer simulation. In E. H. Witte & J. H. Davies (Eds.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (Vol. 1, pp. 221-251). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Gigone, D., & Hastie, R. (1997). The impact of information on small group choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 132-140.
- Gill, B. (2005). Kritische Theorie und biomedizinische Herrschaftsverhältnisse: Was können sich Ethik-Komitees leisten? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 28-30.
- Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goldman, K. D., & Schmalz, K. J. (2002). Great groups! Improving group effectiveness. *Health Promotion Practice*, 3(4), 440-442.
- Gollenia, M. C. (1999). *Ethische Entscheidungen und Rechtfertigungen unter der besonderen Bedingung der sozialen Identität*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Graumann, S. (2005). Diskursethische Regulierung von Ethikberatungsgremien? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 30-33.
- Gregory, R., Arvai, J., & McDaniels, T. (2001). Value-focused thinking for environmental risk consultations. In G. Böhm, J. Nerb, T. McDaniels & H. Spada (Eds.),

- Environmental risks: Perception, evaluation and management* (Vol. 9, pp. 249-273). Amsterdam: JAI.
- Gregory, R., & Falling, L. (2002). Using decision analysis to encourage sound deliberation: Water use planning in British Columbia, Canada. *Journal of Policy Analysis and Management*, 21(3), 492-499.
- Gregory, R., McDaniels, T., & Fields, D. (2001). Decision aiding, not dispute resolution: Creating insights through structured environmental decisions. *Journal of Policy Analysis and Management*, 20(3), 415-432.
- Greitemeyer, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden profile paradigm: Beyond group-level explanations for the dominance of shared information in group decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 322-339.
- Greitemeyer, T., Schulz-Hardt, S., Brodbeck, F. C., & Frey, D. (2006). Information sampling and group decision making: The effects of an advocacy decision procedure and task experience. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 12(1), 31-42.
- Greitemeyer, T., Schulz-Hardt, S., & Frey, D. (2003). Präferenzkonsistenz und Geteiltheit von Informationen als Einflussfaktoren auf Informationsbewertung und intendiertes Diskussionsverhalten bei Gruppenentscheidungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 34(1), 9-23.
- Groeben, N. (1982). *Leserpsychologie, Textverständnis, Textverständlichkeit*. Münster: Aschendorff.
- Gudjons, H. (1998). Einleitung - Die Moderationsmethode oder: Mit Klebepunkten und und Pinnwänden zum demokratischen Lernen? In H. Gudjons (Ed.), *Die Moderationsmethode in Schule und Unterricht* (pp. 9-17). Hamburg: Bergmann & Helbig.
- Gutman, A., & Thompson, D. (1996). *Democracy and disagreement*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Habermas, J. (1974). Technik und Wissenschaft als "Ideologie". In J. Habermas (Ed.), *Technik und Wissenschaft als "Ideologie"* (7 ed., pp. 48-103). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. (1983a). Diskursethik - Notizen zu einem Begründungsprogramm. In J. Habermas (Ed.), *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln* (pp. 53-125). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. (1983b). Rekonstruktive vs. verstehende Sozialwissenschaften. In J. Habermas (Ed.), *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln* (pp. 29-52). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. (1993). *Faktizität und Geltung: Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hackel, S. (1995). *Berufliche Sozialisation und Identität ost- und westdeutscher Arbeitnehmer*. Darmstadt: Kletsmeier.
- Hackman, J. R. (1968). Effects of tasks characteristics on group products. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4(2), 162-187.
- Hackman, J. R., & Morris, C. G. (1975). Group tasks, group interaction, group performance effectiveness: A review and proposed integration. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 8, pp. 45-99). New York, NY: Academic Press.
- Häder, M. (2000). *Die Delphi-Technik in den Sozialwissenschaften : Methodische Forschungen und innovative Anwendungen*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814-834.
- Haidt, J. (2003). The emotional dog does learn new tricks: A reply to Pizarro and Bloom (2003). *Psychological Review*, 110(1), 197-198.

- Haidt, J., Rosenberg, E., & Hom, H. (2003). Differentiating diversities: Moral diversity is not like other kinds. *Journal of Applied Social Psychology, 33*(1), 1-36.
- Haimes, E. (2002). What can the social sciences contribute to the study of ethics? Theoretical, empirical and substantive considerations. *Bioethics, 16*(2), 89-113.
- Hammerl, M. (2000). Experimentelle Realitätsnähe in der sozialpsychologischen Forschung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 31*(3), 143-152.
- Handy-Zulieferer Balda schockt die Märkte. (2006, 27. September). *Handelsblatt*, p. 19.
- Harding, T., & Ummel, M. (1989). Evaluating the work of ethical review committees: An observation and a suggestion. *Journal of Medical Ethics, 15*, 191-194.
- Hardt, C. (2006, 29./30. September/ 1. Oktober). Aus für deutsche Handy-Werke. *Handelsblatt*, p. 1.
- Hare, R. M. (1992). *Moralisches Denken: Seine Ebenen, seine Methoden, sein Witz*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Heath, C., & Jourdan, F. J. (1997). Illusion, disillusion and the buffering effects of groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 69*(2), 103-116.
- Hegarty, W. H., & Sims Jr., H. P. (1978). Some determinants of unethical decision behavior: An experiment. *Journal of Applied Psychology, 63*, 451-457.
- Heitkamp, I., Borchardt, H., & Witte, E. H. (2005). *Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen* (No. 55, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.
- Helmes, M. (1996). *Das Management von Produktionsverlagerungen. Eine Darstellung am Beispiel der deutschen Bekleidungsindustrie in Mittel-/Osteuropa*. Berlin: Weidler.
- Herbert, T. T., & Estes, R. W. (1977). Improving executive decisions by formalizing dissent: The corporate devil's advocacy. *Academy of Management Review, 2*, 662-667.
- Hertel, G. (2000). Motivation gains in groups: A brief review of the state of the art. *Zeitschrift für Sozialpsychologie, 31*(4), 169-177.
- Herz, W. (2004, 22. April). Steuersatz null. *Die Zeit*, p. 25.
- Hill, G. W. (1982). Group versus individual performance: Are N + 1 heads better than one? *Psychological Bulletin, 91*(3), 517-539.
- Hinsz, V. B. (1990). Cognitive and consensus processes in group recognition memory performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*(4), 705-718.
- Hirokawa, R. Y. (1990). The role of communication in group decision-making efficacy: A task-contingency perspective. *Small Group Research, 21*, 190-204.
- Hirokawa, R. Y., & Pace, R. (1983). A descriptive investigation of the possible communication-based reasons for effective group decision making. *Communication Monographs, 50*, 364-379.
- Hirschberger, J. (1980). *Geschichte der Philosophie* (12. ed. Vol. I: Altertum und Mittelalter). Freiburg im Breisgau: Komet.
- Hirt, C. (1992). Moderation in Gruppen: Eine Literaturübersicht. *Gruppendynamik, 23*, 203-213.
- Hirt, C. (1995). Moderation in Gruppen. Eine Literaturübersicht. In A. C. Wohlgenuth (Ed.), *Moderation in Organisationen* (2. ed., pp. 129-144). Bern: Haupt.
- Hoch, D. J. (2005). Gefahr Offshoring? *Informatik Spektrum, 28*(4), 287-291.
- Hofer, J., & Louven, S. (2006a, 01. Juni). Mobilfunk wollen ins Fernsehen. *Handelsblatt*, p. 11.
- Hofer, J., & Louven, S. (2006b, 01. Juni). Mobilfunk-Markt boomt. *Handelsblatt*, p. 1.
- Hoffmann, D. E. (1993). Evaluating ethics committees: a view from the outside. *The Milbank Quarterly, 71*(4), 677-701.

- Hucklenbroich, P. (2005). Wie die Theorie medizinethischer Beratungsorgane in die Theorie der Medizin eingebettet werden kann. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 35-38.
- Hunger, A. (2005, 16. Oktober). Wir bleiben deutsch. *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, p. 42.
- inside-handy. (2005). *Handymark: sinkende Umsätze bei steigenden Kundenzahlen*. Retrieved Mai 13, 2005, from <http://www.inside-handy.de/news-drucken-3094-Handymarkt--Sinkende-Umsaetze-bei-steigenden-Kundenzahlen.html>
- inside-handy. (2006a). *Nokia erwartet vier Milliarden Handynutzer in 2010*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7373.html>
- inside-handy. (2006b). *Samsung setzt 2007 auf Billighandys*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7429.html>
- inside-handy. (2006c). *Das Handy der Zukunft wird zum Multimedia-Center*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7414.html>
- inside-handy. (2006d). *Zukunftsmusik: Kino am Handy mit Projektor und 3D-Sound*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7386.html>
- inside-handy. (2006e). *Heidelberg bietet Stadtplan und aktuelle Infos für mobile Geräte*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7436.html>
- inside-handy. (2006f). *Studie: Pornos werden auf Handys erfolgreich*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7383.html>
- inside-handy. (2006g). *Samsung SGH-E570: Pinkes Frauenhandy zählt Schritte & Kalorien*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7314.html>
- inside-handy. (2006h). *Motorola überprüft Produktionskosten in Flensburg*. Retrieved 13. Dezember, from <http://www.inside-handy.de/news/7451.html>
- Internationale Ethik-Richtlinie für Finanzanalytiker. Die Schweiz erfüllt sämtliche Vorgaben. (2005, 31. August). *Neue Zürcher Zeitung*, p. 29.
- Internetadressen für Handy-Surfer. (2006, 26. September). *Handelsblatt*, p. 14.
- Jaffee, S., & Hyde, J. S. (2000). Gender differences in moral orientation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 126(5), 703-726.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink* (2. ed.). Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Joerden, J. C. (2005). Mögliche Funktionen von Ethikkomitees. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 38-41.
- Jonas, H. (1987). "Freiheit der Forschung und öffentliches Wohl" - neuartiges Spannungsverhältnis unter hochtechnologischen, kapitalistischen Bedingungen. In D. Böhler (Ed.), *Leben, Wissenschaft, Verantwortung. Ausgewählte Texte* (pp. 184-200). Stuttgart: Reclam.
- Jonas, H. (1992). *Prinzip Verantwortung* (2. ed.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Jourdan, F. J., & Heath, C. (1996). The evaluation gap in performance perceptions: Illusory perceptions of groups and individuals. *Journal of Applied Psychology*, 81(4), 369-379.
- Kameda, T. (1996). Procedural influence in consensus formation: Evaluating group decision making from a social choice perspective. In E. H. Witte & J. H. Davies (Eds.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (Vol. 1, pp. 137-161). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kameda, T., Tindale, R. S., & Davis, J. H. (2003). Cognitions, preferences, and social sharedness: Past, present, and future directions in group decision making. In S. L. Schneider & J. Shanteau (Eds.), *Emerging perspectives on judgment and decision research* (pp. 458-485). New York: Cambridge University Press.
- Karger, J. (1987). *Akzeptanz von Strukturierungsmethoden in Entscheidungsprozessen*. Frankfurt a. M.: Lang.

- Katzenstein, G. (1996). The debate on structured debate: Toward a unified theory. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 316-332.
- Kaufmann, F., & Menke, A. (1997). *Standortverlagerungen mittelständischer Unternehmen nach Mittel- und Osteuropa - Eine empirische Analyse am Beispiel der vier Visegrád-Staaten*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Kelman, H. C. (2001). Ethical limits on the use of influence in hierarchical relationships. In J. M. Darley, D. M. Messick & T. R. Tyler (Eds.), *Social influences on ethical behavior in organizations* (pp. 11-20). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2005). *Social psychology: Unraveling the mystery* (3rd ed.). Boston, MA: Pearson.
- Kerr, N. L., & Bruun, S. E. (1981). Ringelmann revisited: Alternative explanations for the social loafing effects. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7(2), 224-231.
- Kerr, N. L., MacCoun, R. J., & Kramer, G. P. (1996). "When are N heads better (or worse) than one?": Biased judgment in individuals versus groups. In E. H. Witte & J. H. Davies (Eds.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (Vol. 1, pp. 105-136). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kerr, N. L., & Tindale, R. S. (2004). Group performance and decision making. *Annual Review of Psychology*, 55, 623-655.
- Kettner, M. (2005). Ethik-Komitees. Ihre Organisationsformen und ihr moralischer Anspruch. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 3-16.
- Kienpointner, M. (1992). *Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*. Stuttgart: Problemata Fromman-Holzboog.
- Kinkel, S., & Lay, G. (2004). *Produktionsverlagerungen unter der Lupe. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung des Fraunhofer Instituts Systemtechnik und Innovationsforschung*. Retrieved April 23, 2005, from http://www.isi.fraunhofer.de/i/dokumente/Pi_34_final_Nov.pdf
- Klebert, K., Schrader, E., & Straub, W. (1991). *Moderationsmethode: Gestaltung der Meinungs- und Willensbildung in Gruppen, die miteinander lernen und leben, arbeiten und spielen*. Hamburg: Windmühle.
- Klein, J. (1987). *Die konklusiven Sprechhandlungen. Studien zur Pragmatik, Semantik, Syntax und Lexik von Begründen, Erklären-warum, Folgern und Rechtfertigen*. Tübingen: Niemeyer.
- Kobusch, T. (1996). Wie man leben soll: Gorgias. In T. Kobusch & B. Mojsisch (Eds.), *Platon. Seine Dialoge in der Sicht neuer Forschungen* (pp. 47-63). Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Kohlberg, L. (1958). *The development of modes of moral thinking and choice in the years of ten to sixteen*. Unpublished Dissertation, Universität von Chicago, Chicago.
- Konsolidierungstempo nimmt zu. (2005, 9. Februar). *Handelsblatt*, p. 13.
- Krones, T. (2006). The scope of the recent bioethics debate in Germany: Kant, crisis, and no confidence in society. *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 15, 273-281.
- Kuhlmann, A. (2002). *Kommissionsethik und demokratische Öffentlichkeit. Anmerkungen zur Arbeit des Nationalen Ethikrates*. Retrieved März 6, 2006, from http://www.ethikrat.org/texte/pdf/expertengespraech_aufgaben/Referat_Kuhlmann.pdf
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480-498.
- Kunda, Z., & Spencer, S. J. (2003). When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin*, 129(4), 522-544.
- Kure, J. (2005). Zur Theorie und Praxis von Ethik-Kommissionen in einem diskurs-ethischen Rahmen. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 45-47.

- La Puma, J., Stocking, C. B., Darling, C. M., & Siegler, M. (1992). Community hospital ethics consultation: Evaluation and comparison with a university hospital service. *American Journal of Medicine*, 92(4), 346-351.
- La Puma, J., Stocking, C. B., Silverstein, M. D., DiMartini, A., & Siegler, M. (1988). An ethics consultation service in a teaching hospital. Utilization and evaluation. *Journal of the American Medical Association*, 260(6), 808-811.
- Lavery, T. A., Franz, T. M., Winquist, J. R., & Larson, J. R., Jr. (1999). The role of information exchange in predicting group accuracy on a multiple judgment task. *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 281-289.
- Lecher, S. (1997). *Leistungssteigerung in Problemlösegruppen. Reduktion von Konformität durch Moderation*. Unpublished Diplomarbeit, Universität Hamburg, Hamburg.
- Lecher, S., & Witte, E. H. (2003). FORMOD und PROMOD. Zwei Moderationstechniken zur Verbesserung von Entscheidungen in Gruppen. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 47(2), 73-86.
- Levin, A. (2000). *Weiterentwicklung von PROMOD: eine experimentelle Studie*. Unpublished Diplomarbeit, Universität Hamburg, Hamburg.
- Linstone, H. A., & Turoff, M. (Eds.). (1975). *The Delphi method*. London: Addison-Wesley.
- Lo, B. (1987). Behind closed doors. Promises and pitfalls of ethics committees. *New England Journal of Medicine*, 317, 46-50.
- Loewenstein, G. F., Thompson, L., & Bazerman, M. H. (1989). Social utility and decision making in interpersonal contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 426-441.
- Lott, D., & Sommer, R. (1967). Seating arrangements and status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(1), 90-95.
- Louven, S. (2006a, 27./28./29. Januar). Nokia kämpft mit Billighandys in wichtigen Schwellenländern. *Handelsblatt*, p. 17.
- Louven, S. (2006b, 14. Februar). Samsung packt die ganze Welt in ein Handy. *Handelsblatt*, p. 17.
- Louven, S., & Postinett, A. (2006, 18. Oktober). Manager haben die deutschen Handys ruiniert - nicht die Lohnkosten. *Handelsblatt*, p. 18.
- Luhmann, N. (1989). *Gesellschaftsstruktur und Semantik* (Vol. 3). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1991). Paradigm lost: On the ethical reflection of morality. *Thesis Eleven*, 29, 82-94.
- Mackie, J. L. (2000). *Ethik. Die Erfindung des moralisch Richtigen und Falschen (Original erschienen 1977: Ethics. Inventing right and wrong)*. Stuttgart: Reclam.
- Maeng, Y.-J. (1995). *Ethische Grundpositionen als Handlungsrechtfertigung interpersonalen Handlungen: Ein Kulturvergleich zwischen Korea (ROK) und Deutschland*. Unpublished Dissertation, Universität Hamburg, Hamburg.
- Maheswaran, D., & Chaiken, S. (1991). Promoting systematic processing in low-motivation settings: Effect of incongruent information on processing and judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(1), 13-25.
- Marckmann, G. (2005). Wann ist ein Ethik-Komitee ein gutes Ethik-Komitee? Zum Problem der Erfolgskriterien klinisch-ethischer Beratung. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 47-49.
- McClung, J. A., Kamer, R. S., DeLuca, M., & Barber, H. J. (1996). Evaluation of medical ethics consultation service: Opinions of patients and health care providers. *American Journal of Medicine*, 100(4), 456-460.
- McDaniel, S. W., & Rao, C. P. (1980). The effect of monetary inducement on mailed questionnaire response quality. *Journal of Marketing Research*, 17(2), 265-268.
- McGee, G., Spanogle, J. P., Caplan, A. L., & Asch, D. A. (2001). A national study of ethics committees. *Journal of Bioethics*, 1(4), 60-64.

- McGee, G., Spanogle, J. P., Caplan, A. L., Penny, D., & Asch, D. A. (2002). Success and failures of hospital ethics committees: A national survey of ethics committee chairs. *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics, 11*, 87-93.
- McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Michelini, R. L., Passalacqua, R., & Cusimano, J. (1976). Effects of seating arrangement on group participation. *Journal of Social Psychology, 99*(2), 179-186.
- Mills, A. E., Tereskerz, T., & Davis, W. (2005). Is evaluating ethics consultation on the basis of cost a good idea? *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics, 14*, 57-64.
- Mit dem Handy einchecken. (2006, 02. März). *Handelsblatt*, p. 21.
- Mitcham, C. (1990). Ethics in bioengineering. *Journal of Business Ethics, 9*, 227-231.
- Mittelstand stützt Münze. Harte Kritik an Moral der Großunternehmen. (2005, 29. Mai). *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, p. 21.
- Moerschen, T. (2005, 19. April). Der Sitten-Wächter. *Handelsblatt*, p. 10.
- Müller, O. (2006, 29./30. September/ 1. Oktober). Verlage lagern Arbeit nach Indien aus. *Handelsblatt*, p. 12.
- Nassehi, A. (2005). Die listige Vernunft der Diskursethik. Keine Kritik - nur eine soziologische Lesart. *Erwägen Wissen Ethik, 16*(1), 50-52.
- Nationaler Ethikrat. (2005). *Auftrag*. Retrieved Oktober 9, 2006, from http://www.ethikrat.org/ueber_uns/auftrag.html
- Nationaler Ethikrat. (2006). *Infobrief*. Retrieved Oktober 6, 2006, from <http://www.ethikrat.org/publikationen/infobrief.html>
- Neck, C. P., & Moorhead, G. (1995). Groupthink remodelled: The importance of leadership, time pressure, and methodical decision procedures. *Human Relations, 48*, 537-557.
- Nida-Rümelin, J. (Ed.). (1996). *Angewandte Ethik: Die Bereichsethiken und ihre theoretische Fundierung. Ein Handbuch*. Stuttgart: Kröner.
- Nisan, M. (1991). The moral balance model: Theory and research extending our understanding of moral choice and deviation. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 3: Application, pp. 213-249). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*(3), 231-259.
- Ohtsubo, Y., & Masuchi, A. (2004). Effects of status difference and group size in group decision making. *Group Processes & Intergroup Relations, 7*(2), 161-172.
- Ohtsubo, Y., Miller, C. E., Hayashi, N., & Masuchi, A. (2004). Effects of group decision rules on decisions involving continuous alternatives: The unanimity rule and extreme decisions in mock civil juries. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(3), 320-331.
- Online-Verwaltungslexikon. (n.d.). *Qualität*. Retrieved März 28, 2006, from <http://www.olev.de/q/qualitaet.htm#Definition>
- Orlitzky, M., & Hirokawa, R. Y. (2001). To err is human, to correct for it divine. A meta-analysis of research testing the functional theory of group decision-making effectiveness. *Small Group Research, 32*(3), 313-341.
- Osborn, A. F. (1957). *Applied imagination*. New York: Scribner.
- Osborne, T. (1998). Constructionism, authority and the ethical life. In I. Velody & R. Williams (Eds.), *The politics of constructionism* (pp. 221-234). London: Sage.
- Petersdorff, v. W. (2005, 10. Juli). Kampf um Deutschlands Industrie. *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, p. 34.
- Peterson, R. S. (2001). Toward a more deontological approach to the ethical use of social influence. In J. Darley, D. M. Messick & T. R. Tyler (Eds.), *Social influences on*

- ethical behavior in organizations* (pp. 21-36). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1998). Attitude change. In D. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4 ed., pp. 323-390). New York: Mc Graw-Hill.
- Pieper, A. (1984). Visualisierungsverfahren: Hilfen für die Moderation und Evaluation von praxisnaher Gruppenarbeit. *Gruppendynamik*, 15, 401-416.
- Pizarro, D. A. (2000). Nothing more than feeling? The role of emotions in moral judgment. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 30, 355-375.
- Pizarro, D. A., & Bloom, P. (2003). The intelligence of moral intuitions: Comment on Haidt (2001). *Psychological Review*, 110(1), 193-196.
- Pohunková, D. (2005). Ethik-Komitees im Leben von Institutionen des Gesundheitswesens. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 52-54.
- Postmes, T., Spears, R., & Cihangir, S. (2001). Quality of group decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 918-930.
- Povar, G. J. (1991). Evaluating ethics committees: What we mean by success. *Maryland Law Review*, 50, 504-519.
- Quante, M. (2003). *Einführung in die Allgemeine Ethik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Reed, A. I., & Aquino, K. F. (2003). Moral identity and the expanding circle of moral regard toward out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1270-1286.
- Reidenbach, R. E., & Robin, D. P. (1988). Some initial steps toward improving the measurement of ethical evaluations of marketing activities. *Journal of Business Ethics*, 7, 871-879.
- Reidenbach, R. E., & Robin, D. P. (1990). Toward the development of a multidimensional scale for improving evaluations of business ethics. *Journal of Business Ethics*, 9(8), 639-653.
- Ricken, F. (2003). *Allgemeine Ethik* (4. ed. Vol. 4). Stuttgart: Kohlhammer.
- Ricken, F. (2005). Beraten oder entscheiden? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 54-56.
- Roellecke, G. (2005). Stoßdämpfer der Politik. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 56-57.
- Rohrman, B. (1978). Empirische Studien zur Entwicklung von Antwortskalen für die sozialwissenschaftliche Forschung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 9, 222-245.
- Rutherford, M. D. (2004). The effect of social role on theory of mind reasoning. *British Journal of Psychology*, 95(1), 91-103.
- Sassenberg, K., Boos, M., & Klapproth, F. (2001). Wissen und Problemlösekompetenz: Der Einfluss von Expertise auf den Informationsaustausch in computervermittelter Kommunikation. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 32(1), 45-56.
- Scanlon, T. M. (1999). *What we owe to each other* (2. ed.). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Scherm, M. (1996). *Technikfolgenabschätzung als Gruppenleistung. Zur Wirksamkeit einer neu entwickelten Moderationsmethode*. Münster: Waxmann.
- Scherm, M., & Witte, E. H. (1993). Folgenabschätzung und Gentechnologie: Die exemplarische Prüfung eines Expertenberichts auf Konsistenz und Nachvollziehbarkeit. *Sprache & Kognition*, 12, 217-227.
- Schimansky, A. (2006). *Die Moderationsmethode als Strukturierungsansatz effektiver Gruppenarbeit*. Lengerich: Pabst.
- Schlenker, B. R., & Forsyth, D. R. (1977). On the ethics of psychological research. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 369-396.

- Schmalohr, E. (2005). Ethik-Komitees: Moralische Selbstbefreiung durch Konsens-Autorität? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 58-60.
- Scholl, W. (1996). Effective teamwork - A theoretical model and a test in the field. In E. H. Witte & J. H. Davies (Eds.), *Understanding group behavior: Small group processes and interpersonal relations* (Vol. 2, pp. 127-146). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Schönecker, D. (2005). The role of moral philosophers in ethics committees. *Deliberation Knowledge Ethics*, 16(1), 60-62.
- Schrader, E., Gottschall, A., & Runge, T. (1983). *Handbuch der Weiterbildung für die Praxis in Wirtschaft und Verwaltung* (Vol. 5, Der Trainer in der Erwachsenenbildung: Rolle, Aufgaben, Verhalten). München: Hanser.
- Schürmann, H. (2006, 7. September). Mit Kamerahandys auf Kundenfang. *Handelsblatt*, p. 17.
- Schweiger, D. M., Sandberg, W. R., & Rechner, P. L. (1989). Experimental effects of dialectic inquiry, devil's advocacy, and consensus approaches to strategic decision-making. *Academy of Management Journal*, 32(4), 745-772.
- Sharp, F. C. (1898). An objective of some moral judgments. *American Journal of Psychology*, 9, 198-234.
- Shweder, R. A., & Haidt, J. (1993). The future of moral psychology: Truth, intuition, and the pluralist way. *Psychological Science*, 4, 360-365.
- Siegel-Jacobs, K., & Yates, J. F. (1996). Effects of procedural and outcome accountability on judgment quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 1-17.
- Siep, L. (2005). Konsens, Pluralismus und Gewissen. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 62-63.
- Silverstein, C. H., & Stang, D. J. (1976). Seating position and interaction in triads: a field study. *Sociometry*, 39(2), 166-170.
- Simon, A. (2005). Ethikberatung als Qualitätskriterium - Qualitätskriterien für Ethikberatung? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 63-65.
- Simon, A., & Gillen, E. (2001). Klinische Ethik-Komitees in Deutschland. Feigenblatt oder praktische Hilfestellung in Konfliktsituationen? In D. v. Engelhardt, V. v. Loewenich & A. Simon (Eds.), *Die Heilberufe auf der Suche nach ihrer Identität* (pp. 151-157). Münster: LIT.
- Singer, M. G. (1975). *Verallgemeinerung in der Ethik. Zur Logik moralischen Argumentierens*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Singhapakdi, A. (2004). Important factors underlying ethical intentions of students: Implications for marketing education. *Journal of Marketing Education*, 26(3), 261-270.
- Singhapakdi, A., & Vitell, S. J. (1990). Marketing ethics: Factors influencing perceptions of ethical problems and alternatives. *Journal of Macromarketing*, 10(Spring), 4-18.
- Slowther, A., Bunch, C., Woolnough, B., & Hope, T. (2001). Clinical ethics support services in the UK: An investigation of the current provision of ethics support to health professionals in the UK. *Journal of Medical Ethics*, 27(Supplement I), 2-8.
- Slowther, A., Hope, T., & Ashcroft, R. (2001). Clinical ethics committees: A worldwide development (Editorial). *Journal of Medical Ethics*, 27(Supplement I), 1.
- Smith, E. R., & Miller, F. D. (1983). Mediation among attributional inferences and comprehension processes: Initial findings and a general method. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 492-505.
- Sommer, U. (2006, 7. August). Firmen forschen in der Heimat. *Handelsblatt*, p. 1.
- Spielthener, G. (1996). *Psychologische Beiträge zur Ethik. L. Kohlbergs Theorie des moralischen Begründens. Eine philosophische Untersuchung* (Vol. 2). Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Stasser, G., & Davis, J. H. (1981). Group decision making and social influence: A social interaction sequence model. *Psychological Review*, 88(6), 523-551.

- Stasser, G., Stewart, D. D., & Wittenbaum, G. M. (1995). Expert roles and information exchange during discussion: The importance of knowing who knows what. *Journal of Experimental Social Psychology, 31*, 244-265.
- Stasser, G., Taylor, L. A., & Hanna, C. (1989). Information sampling in structured and unstructured discussions of three- and six-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 67-78.
- Stasser, G., & Titus, W. (1987). Effects of information load and percentages of shared information on the dissemination of unshared information during group discussion. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 81-93.
- Steiner, I. D. (1972). *Group processes and productivity*. New York: Academic Press.
- Stiftung Warentest. (2003). *Fit für Fairness?* Retrieved Januar 11, 2007, from <http://www.stiftung-warentest.de/download/protected/t200306082.pdf?pool=online&type=protectedfile&id=t200306082&lang=de&filetype=protectedfile&sid=aqt1nj553rh3zj45jgh4rd55>
- Stollorz, V. (2005, 22. Mai). Türöffner. Koreanische Antworten auf ethische Fragen. *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, p. 71.
- Street, M. D., Douglas, S. C., Geiger, S. W., & Martinko, M. J. (2001). The impact of cognitive expenditure on the ethical decision-making-process: The cognitive elaboration model. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 86*(2), 256-277.
- Stroebe, W., & Diehl, M. (1994). Why groups are less effective than their members. On productivity loss in idea-generating groups. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (pp. 271-304). London: Wiley.
- Stroebe, W., Diehl, M., & Abakoumkin, G. (1992). The illusion of group effectivity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 643-650.
- Strudler, A., & Warren, D. E. (2001). Authority, heuristics, and the structure of excuses. In J. M. Darley, D. M. Messick & T. R. Tyler (Eds.), *Social influences on ethical behavior in organizations* (pp. 155-173). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sunstein, C. R. (2005). Moral heuristics. *Behavioral and Brain Sciences, 28*(4), 531-573.
- Sunstein, C. R., Hastie, R., Payne, J. W., & Viscusi, W. K. (2002). *Punitive damages: How juries decide*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Sunwolf, & Seibold, D. R. (1999). The impact of formal procedures on group processes, members, and task outcomes. In L. R. Frey, D. S. Gouran & M. S. Poole (Eds.), *The handbook of group communication theory & research* (pp. 395-431). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Tenbrunsel, A. E. (1998). Misrepresentation and expectations of misinterpretation in an ethical dilemma: The role of incentives and temptation. *Academy of Management Journal, 41*, 330-339.
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (2001). Power asymmetries and the ethical atmosphere in negotiations. In J. M. Darley, D. M. Messick & T. R. Tyler (Eds.), *Social influence on ethical behavior in organizations* (pp. 201-216). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Thatte, U. M. (2002). Do all projects require ethics committee clearance? *Journal of Postgraduate Medicine, 48*(2), 91.
- Thurnherr, U. (2005). Ethik-Komitees und die Bestimmung moralischer Richtlinien. *Erwägen Wissen Ethik, 16*(1), 65-68.
- Trevino, L. K. (1986). Ethical decision making in organizations: A person-situation interactionist model. *Academy of Management Review, 11*(3), 601-617.
- Tsalikis, J., & Fritzsche, D. J. (1989). Business ethics: A literature review with a focus on marketing ethics. *Journal of Business Ethics, 8*, 695-743.
- Tsalikis, J., & Ortiz-Buonafina, M. (1990). Ethical beliefs' differences of males and females. *Journal of Business Ethics, 9*, 509-517.

- Tuchman, B. (1992). *Die Torheit der Regierenden von Troja bis Vietnam (Original erschienen 1984: The march of folly. From Troy to Vietnam)*. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Tugendhat, E. (1986). Über die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit zwischen philosophischer und empirischer Forschung bei der Klärung der Bedeutung des moralischen Sollens. In W. Edelstein & G. Nunner-Winkler (Eds.), *Zur Bestimmung der Moral. Philosophische und Sozialwissenschaftliche Beiträge zur Moralforschung* (pp. 25-36). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Tugendhat, E. (1992). Zum Begriff und zur Begründung von Moral. In E. Tugendhat (Ed.), *Philosophische Aufsätze* (pp. 315-333). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Tugendhat, E. (1997). *Vorlesungen über Ethik* (4. ed.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Tugendhat, E. (2001). Was heißt es, moralische Urteile zu begründen? (1998). In E. Tugendhat (Ed.), *Aufsätze 1992-2000* (pp. 91-108). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Tulsky, J. A., & Fox, E. (1996). Evaluating ethics consultation: Framing the questions. *Journal of Clinical Ethics*, 7(2), 109-115.
- Turner, R. H., & Colomy, P. (1993). Role differentiation: Orienting principles. In E. J. Lawler & B. Markovsky (Eds.), *Social psychology of groups: A reader* (Vol. 13, pp. 23-49). Greenwich, CT: JAI.
- Ueberhorst, R. (1990). Der versäumte Verständigungsprozess zur Gentechnologie-Kontroverse. Ein Diskussionsbeitrag zur Vorgehensweise der Enquête-Kommission. In K. Grosch, P. Hampe & J. Schmidt (Eds.), *Herstellung der Natur? Stellungnahmen zum Bericht der Enquête-Kommission "Chancen und Risiken der Gentechnologie"* (pp. 206-223). Frankfurt a.M.: Campus.
- Underhill, C., & Olmsted, M. G. (2003). An experimental comparison of computer-mediated and face-to-face focus groups. *Social Science Computer Review*, 21(4), 506-512.
- Unger, D., & Witte, E. H. (2007). *Virtuelle Teams - Geringe Kosten, geringer Nutzen? Zur Leistungsverbesserung von Kleingruppen beim Problemlösen durch elektronische Moderation* (No. 73, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.
- USA: Das Baby-Handy. (2006, 29. Juni). *Die Zeit*, p. 26.
- Van Allen, E., Moldow, D. G., & Cranford, R. (1989). Evaluating ethics committees. *Hastings Center Report*, 19(5), 23-24.
- Van de Ven, A. H., & Delbecq, A. L. (1971). Nominal versus interacting group processes for committee decision making effectiveness. *Academy of Management Journal*, 14, 203-212.
- VanSandt, C. V. (2003). The relationship between ethical work climate and moral awareness [Dissertation abstract]. *Business & Society*, 42(1), 144-152.
- Vetter, R. (2005, 08. März). Die Neuen bringen frisches Wachstum. *Handelsblatt*, p. 6.
- Vieth, A. (2006). *Einführung in die Angewandte Ethik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Vollmann, J. (2001). Zwischen Kritik und Legitimierung. Zur Identität des Klinischen Medizinethikers. In D. v. Engelhardt, V. v. Loewenich & A. Simon (Eds.), *Die Heilberufe auf der Suche nach ihrer Identität*. Münster: LIT.
- Walker, L. J. (1991). Sex differences in moral reasoning. In J. L. Gewirtz & W. M. Kurtines (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 2: Research, pp. 333-364). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Walker, L. J., & Hennig, K. H. (2004). Differing conceptions of moral exemplarity: Just, brave, and caring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(4), 629-647.
- Ward, C. D. (1968). Seating arrangement and leadership emergence in small discussion groups. *Journal of Social Psychology*, 74(1), 83-90.
- Wegge, J. (2004). *Führung von Arbeitsgruppen*. Göttingen: Hogrefe.

- Wehkamp, K.-H. (2001). Die Bedeutung der Ethik für die Unternehmensentwicklung und -beratung. In G. Wolf & A. Dörries (Eds.), *Grundlagen guter Beratungspraxis im Krankenhaus* (pp. 202-214). Göttingen: Verlag für Angewandte Psychologie.
- Wehkamp, K.-H. (2005). Alles Moral - Oder was? Plädoyer für mehr Empirie und Praxisbezug. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 68-69.
- Weiner, B. (1985). "Spontaneous" causal thinking. *Psychological Bulletin*, 97, 74-84.
- Weiss, D. J., & Shanteau, J. (2004). The vice of consensus and the virtue of consistency. In K. Smith, J. Shanteau & P. Johnson (Eds.), *Psychological investigations of competence in decision making* (pp. 226-240). Cambridge: Cambridge University Press.
- Werner, M. H. (1997). *Deontologische Theorien*. Retrieved November 17, 2006, from <http://www.micha-h-werner.de/deontologie.htm>
- Wiesing, U. (2005). Der Sonderweg der Forschungsethikkommissionen - und: Was ist "moralisch besser"? *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 69-71.
- Wilke, H., & Knippenberg, A. (1997). Gruppenleistung. In W. Stroebe, M. Hewstone, J.-P. Codol & G. M. Stephenson (Eds.), *Sozialpsychologie* (3. ed.). Heidelberg: Springer.
- Wilkening, A. (2001). Zur aktuellen Praxis der Ethik-Kommissionen - Verbreitung, Besetzung und Beratungsinhalte. *MedR*, 6, 301-305.
- Winkler, E. C. (2005). Ethische Beratungsorgane - mehr als eine Copingstrategie für moralische Unsicherheit. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 71-73.
- Wirtz, M., & Caspar, F. (2002). *Beurteilerübereinstimmung und Beurteilerreliabilität*. Göttingen: Hogrefe.
- Witte, E. H. (1991). Technologiefolgenabschätzung (TA) - Eine organisations- und sozialpsychologische Perspektive und ein methodischer Vorschlag. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 35, 98-104.
- Witte, E. H. (2000). Preface (Special issue: Motivation gains in groups). *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 31(4), 176-178.
- Witte, E. H. (2001). Die Entwicklung einer Gruppenmoderationstheorie für Projektgruppen und ihre empirische Überprüfung. In E. H. Witte (Ed.), *Leistungsverbesserungen in aufgabenorientierten Kleingruppen* (pp. 217-235). Lengerich: Pabst.
- Witte, E. H. (2002). Kommentar: Ethik-Räte oder das Lösen komplexer Probleme in Gruppen. *Wirtschaftspsychologie*, 4(3), 63-64.
- Witte, E. H. (2005). *Soziale Beziehungen, Gruppen- und Intergruppenprozesse* (No. 64, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.
- Witte, E. H. (2006). Gruppenleistungen: Eine Gegenüberstellung von proximaler und ultimativer Beurteilung. In E. H. Witte (Ed.), *Evolutionäre Sozialpsychologie und automatische Prozesse* (pp. 178-198). Lengerich: Pabst Science Publishers.
- Witte, E. H. (Ed.). (1979). *Das Verhalten in Gruppensituationen. Ein theoretisches Konzept*. Göttingen: Hogrefe.
- Witte, E. H., Aßmann, G., & Lecher, S. (1995). Ethik-Kodizes aus Psychologie und Soziologie und ihre Verbindungen zu ethischen Grundpositionen. In E. H. Witte (Ed.), *Soziale Kognitionen und empirische Ethikforschung* (pp. 116-120). Lengerich: Pabst.
- Witte, E. H., & Doll, J. (1995). Soziale Kognition und empirische Ethikforschung. Zur Rechtfertigung von Handlungen. In E. H. Witte (Ed.), *Soziale Kognition und empirische Ethikforschung* (pp. 97-115). Lengerich: Pabst.
- Witte, E. H., & Engelhardt, G. (2004). *Towards a theoretical based group facilitation technique for project teams* (No. 52, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsgruppe Sozialpsychologie.
- Witte, E. H., & Halverscheid, S. (2006). *Justification of war and terrorism. A comparative case study examining ethical positions based on prescriptive attribution theory* (No.

- 70, Hamburger Forschungsbericht zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.
- Witte, E. H., & Heitkamp, I. (2005a). Die Aufgabe von Ethik-Komitees: eine komplexe Gruppenleistung. *Erwägen Wissen Ethik*, 16(1), 73-74.
- Witte, E. H., & Heitkamp, I. (2005b). *Empirical research on ethics: The influence of social roles on decisions and on their ethical justification* (No. 61, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsgruppe Sozialpsychologie.
- Witte, E. H., Heitkamp, I., & Wolfram, M. (2005). *Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses von Rollenerwartungen* (No. 62, Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsgruppe Sozialpsychologie.
- Witte, E. H., & Lecher, S. (1998). Beurteilungskriterien für aufgabenorientierte Gruppen. *Gruppendynamik*, 29, 313-325.
- Witte, E. H., & Lutz, D. H. (1982). Choice-shift as cognitive change? In H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making* (pp. 215-233). London: Academic Press.
- Witte, E. H., & Sack, P.-M. (1999). Die Entwicklung der Gruppenmoderation PROMOD zur Lösung komplexer Probleme in Projektteams. *Psychologische Beiträge*, 41(1/2), 113-213.
- Witte, E. H., Sack, P.-M., & Kaufman, J. (1998). *Synthetic interaction and focused activity in sustainment of the rational task-group* (No. 21, Hamburger Forschungsberichte aus dem Arbeitsbereich Sozialpsychologie). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsgruppe Sozialpsychologie.
- World Health Organization. (n.d.). *The Global Summit of National Bioethics Advisory Bodies*. Retrieved Oktober 5, 2006, from <http://www.who.int/ethics/globalsummit/en/>
- Yates, J. F., Veinott, E. S., & Patalano, A. L. (2003). Hard decisions, bad decisions: On decision quality and decision aiding. In S. L. Schneider & J. Shanteau (Eds.), *Emerging perspectives on judgment and decision research* (pp. 13-63). New York: Cambridge University Press.
- Yeager, L. B. (2001). *Ethics as social science. The moral philosophy of social cooperation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Ziegler, A. (1992). Wer moderieren will, muss Maß nehmen und Maß geben. Kulturgeschichtliche Hinweise zum heutigen Verständnis der Moderation. *Gruppendynamik*, 23, 215-236.
- Zysno, P. (1998). Von Seilzug bis Brainstorming: Die Effizienz der Gruppe. In E. H. Witte (Ed.), *Sozialpsychologie der Gruppenleistung* (pp. 184-210). Lengerich: Pabst.

Abkürzungsverzeichnis

| Abkürzung | Bedeutung |
|------------------|--------------------------------------|
| EPQ | Ethics Position Questionnaire |
| ePROMOD | elektronische prozedurale Moderation |
| FuE | Forschung und Entwicklung |
| IT | Informationstechnologie |
| MG | Moderierte Gruppe |
| NGT | Nominale Gruppentechnik |
| PROMOD | Prozedurale Moderation |
| RG | Realgruppe |
| TN | Teilnehmer |

Anhang

Anhang A: Fragebogen zur Güte der Gruppenarbeit

Anhang B: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit vor der Diskussion

Anhang C: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit nach der Diskussion

Anhang D: Fragebogen zur Akzeptanz gegenüber dem Gruppenvorgehen

Anhang E: Sachtext „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“

Anhang F: Fragebogen zum Sachtext

Anhang G: Rollenbeschreibungen

Anhang H: Fragebogen zur Rollenübernahme

Anhang I: Deckblatt und ein Folgeblatt zur Erfassung einer Stellungnahme

Anhang J: Raterschulung für die externen Beurteiler der Stellungnahmen

Anhang K: Merkblatt zu den Beurteilungsskalen

Anhang A: Fragebogen zur Güte der Gruppenarbeit

Fragebogen zur

1. Einschätzung des Problemlösevorgehens
2. Einschätzung der Sachaspekte
3. Einschätzung der ethischen Aspekte
4. Einschätzung der Gesamtqualität der Stellungnahme

Rater:**Stellungnahme:**Einschätzung des Problemlösevorgehens**1. Skala: „Strukturiertheit“****1a. Die Gruppe geht strukturiert und systematisch vor.**

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1b. Die Gruppe differenziert ihre Ziele.

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1c. Die Gruppe beschäftigt sich mit einem breiten Spektrum an Themen.

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1d. Die Gruppe befasst sich mit speziellen "Lieblingsthemen"**[unabhängig, ob "Lieblingsthemen" der Gruppe und/oder einzelner Gruppenmitglieder].**

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1e. Die Gruppe befasst sich mit vielen Details.

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2. Skala: „Analyse- bzw. Problemorientierung“**2a. Die Gruppe entwickelt konkrete Zielvorstellungen.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2b. Die Gruppe betreibt aktive Informationssuche.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

**2c. Die Gruppe reflektiert die erhaltenen Informationen
[unabhängig, ob aus den vorgegebenen Informationen und/oder durch
Gruppendiskussion eingebracht].**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2d. Die Gruppe ist innovativ und flexibel.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2e. Die Gruppe macht den Eindruck einer "guten Problemlösegruppe".

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3. Skala: „Informations-Integration“**3a. Die Gruppe lässt Minderheitspositionen zu.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3c. Die Gruppe behandelt unerwartete Informationen angemessen.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3d. Die Gruppe wertet unerwartete Informationen ab.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3e. Die Gruppe achtet auf eine einheitliche Sichtweise.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

Einschätzung der Sachaspekte**1. Skala: „Nachvollziehbarkeit“****1a. Die einzelnen Überlegungen sind begründet.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1b. Die Überlegungen sind für einen Außenstehenden nachvollziehbar.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1c. Die inhaltlichen Überlegungen stützen die Empfehlungen.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1d. Der Text ist in sich schlüssig.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1e. Die Gründe für die abgegebene Empfehlung werden offengelegt.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2. Skala: „Folgenelaboration“**2a. Vorteile und Nachteile der Verlagerung bzw. Nichtverlagerung sind berücksichtigt.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2b. Der Text benennt langfristige Folgen der Verlagerung bzw. Nichtverlagerung.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2c. Es werden unbeabsichtigte Folgen der Verlagerung bzw. Nichtverlagerung beschrieben.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2d. Der Text beschreibt Voraussetzungen, unter denen Folgen eintreten können.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2e. Die Folgen einer Verlagerung bzw. Nichtverlagerung werden dargestellt.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3. Skala: „Konkretheit“**3a. Der Text trifft „den Punkt“.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3b. Der Text geht an der Sache vorbei.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

3c. Der Text erfasst die wichtigsten Probleme bei einer Verlagerung bzw. Nichtverlagerung.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

4. Skala: „Verständlichkeit“

| | sehr | | ziemlich | | eher als | | weder noch | | eher als | | ziemlich | | sehr | |
|----------|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|-----------|
| deutlich | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | verworren |
| fließend | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | stockend |
| leicht | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | schwer |
| gerade | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | verdreht |
| klar | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | wirr |

5. Skala: „Kommunikativität“

| | sehr | | ziemlich | | eher als | | weder noch | | eher als | | ziemlich | | sehr | |
|------------|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|--------------|
| aufrichtig | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | unaufrichtig |
| heimlich | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | offen |
| besorgt | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | sorglos |
| aufmerksam | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | nachlässig |
| sprachlos | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | beredt |

6. Skala: „Qualität der Sachargumente“

6a. Wie beurteilen Sie die Qualität der Sachargumente insgesamt?

| schlecht | eher schlecht | mittelmäßig | eher gut | gut |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Einschätzung der ethischen Aspekte**1a. Die einzelnen Argumente sind ethisch gerechtfertigt.**

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1b. Die ethischen Rechtfertigungen sind für einen Außenstehenden nachvollziehbar.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1c. Die ethischen Rechtfertigungen stützen die Argumente.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1d. Die ethischen Rechtfertigungen sind in sich schlüssig.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

1e. Die ethischen Rechtfertigungen für die Argumente werden offen gelegt.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| Trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

2. Skala: „Verständlichkeit“

| | sehr | | ziemlich | | eher als | | weder noch | | eher als | | ziemlich | | sehr | |
|----------|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|-----------|
| deutlich | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | verworren |
| fließend | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | stockend |
| leicht | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | schwer |
| gerade | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | verdreht |
| klar | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | wirr |

3. Skala: „Kommunikativität“

| | sehr | | ziemlich | | eher als | | weder noch | | eher als | | ziemlich | | sehr | |
|------------|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|----|-----------------------|--------------|
| aufrichtig | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | unaufrichtig |
| heimlich | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | offen |
| besorgt | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | sorglos |
| aufmerksam | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | nachlässig |
| sprachlos | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | -- | <input type="radio"/> | beredt |

4. Skala: „Qualität der ethischen Argumente“**4a. Wie beurteilen Sie die Qualität der ethischen Rechtfertigung insgesamt?**

| schlecht | eher schlecht | mittelmäßig | eher gut | gut |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Gesamtqualität der Stellungnahme**1. Wie beurteilen Sie die Qualität der Stellungnahme insgesamt?**

| | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| schlecht | eher schlecht | mittelmäßig | eher gut | gut |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**Anhang B: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit vor der
Diskussion**

VP-Kennung:

Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit vor der DiskussionNun noch drei Fragen vorweg:**Wie würden Sie persönlich entscheiden?** Ich würde die Produktion ins Ausland verlegen. Ich würde versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern.**Wie sicher sind Sie, dass Ihre Entscheidung richtig ist?**

ganz unsicher

unsicher

teils/teils

sicher

sehr sicher

Wie war Ihr Wissen zum Diskussionsthema, bevor Sie den Sachtext gelesen hatten?kein
Wissenwenig
Wissenviel
Wissensehr viel
Wissen

**Anhang C: Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit nach der
Diskussion**

VP-Kennung:

Fragebogen zur persönlichen Entscheidung und Sicherheit nach der Diskussion

Bitte beantworten Sie nochmals zwei Fragen zu Ihrer Entscheidung:

Wie würden Sie persönlich jetzt nach der Diskussion entscheiden? Ich würde die Produktion ins Ausland verlegen. Ich würde versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern.**Wie sicher sind Sie, dass Ihre jetzige Entscheidung richtig ist?**

ganz unsicher unsicher teils/teils sicher sehr sicher

Ihre persönlichen Daten:Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____ Jahre

Höchster erreichter Abschluss an:

- Hauptschule
 Realschule
 Gymnasium
 Fachschule
 Hochschule
 Sonstiges: _____

Beruf: _____

Falls studierend, Studienfach: _____

Anhang D: Fragebogen zur Akzeptanz gegenüber dem Gruppenvorgehen

Fragebogen zur Akzeptanz

Vp-Kennung:

Liebe Versuchsteilnehmerin, lieber Versuchsteilnehmer,

zum Abschluss möchte ich Sie bitten, noch ein paar Fragen dazu zu beantworten, wie Sie die Arbeitsweise Ihrer Gruppe bewerten.

Der Fragebogen ist selbsterklärend - sollte es trotzdem Fragen geben: bitte stellen Sie sie!

1. Ich würde auch in Zukunft wieder unter dieser Vorgehensweise arbeiten wollen.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu |

2. Die Arbeitsweise der Gruppe war effektiv.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu. |

3. Ich würde diese Vorgehensweise weiterempfehlen.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu. |

4. Ich konnte mein Können durch diese Arbeitsweise optimal in die Gruppe einbringen.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu. |

5. Ich habe mich unter den Arbeitsbedingungen wohl gefühlt.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu. |

6. Durch diese Arbeitsweise wurde meine Meinung optimal berücksichtigt.

| | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| trifft... | nicht | wenig | mittelmäßig | ziemlich | sehr | ...zu. |

7. Wie beurteilen Sie die Arbeitsweise Ihrer Gruppe ganz allgemein?

| | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| negativ | eher negativ | teils, teils | eher positiv | positiv |

Vielen Dank fürs Ausfüllen!

Anhang E: Sachtext „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“

Im Original ist die Seitennummerierung von 1 bis 9. Der besseren Übersichtlichkeit wegen wurde hier die fortlaufende Nummerierung der vorliegenden Arbeit übernommen.

Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| 1. Umfang von Verlagerung und Rückverlagerung | 215 |
| 1.1 Verlagerungstrends des Verarbeitenden Gewerbes | 215 |
| 1.2 Sektorspezifische Verlagerungsneigungen | 216 |
| 2. Zielregionen | 218 |
| 3. Gründe für die Produktionsverlagerung | 219 |
| 3.1 Motive in den Jahren 2001 bis 2003 | 219 |
| 3.2 Gründe und Firmengröße | 219 |
| 3.3 Motive im Zeitverlauf | 219 |
| 3.4 Gründe für Rückverlagerungen | 220 |
| 4. Beschäftigungseffekte in Deutschland | 220 |
| 5. Fazit | 222 |

1. Umfang von Verlagerung und Rückverlagerung

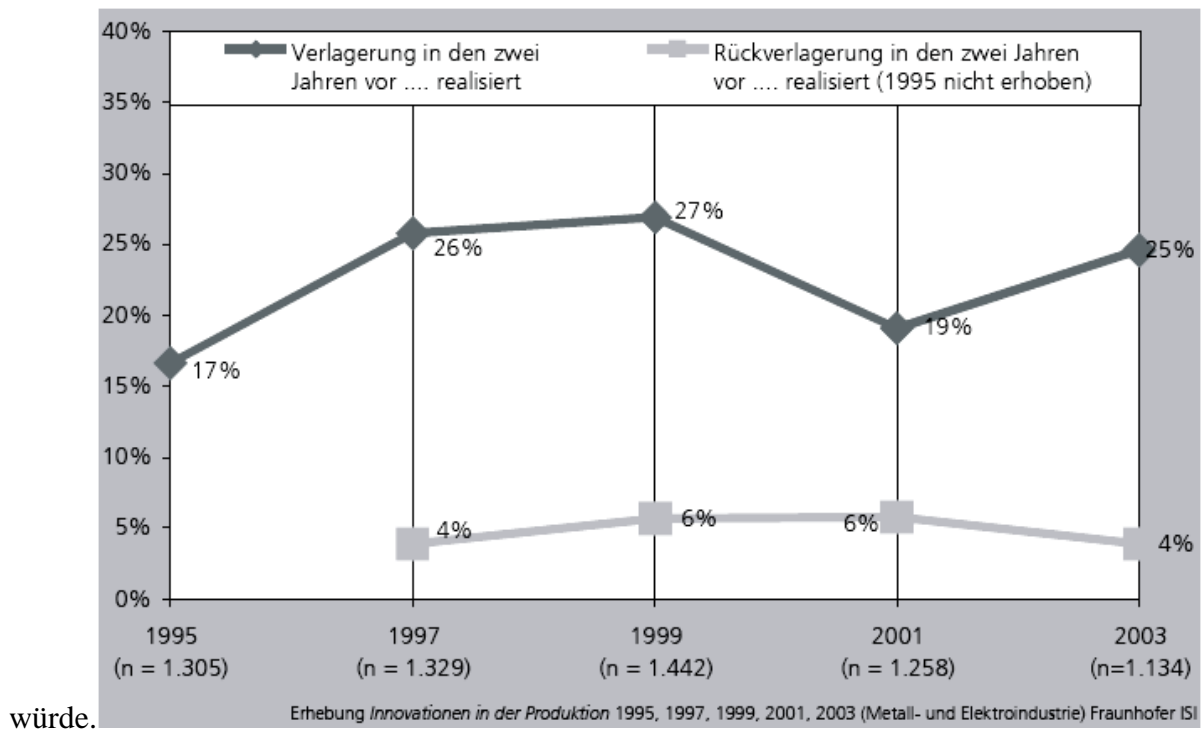
1.1 Verlagerungstrends des Verarbeitenden Gewerbes

Bereits seit den 70er Jahren ist eine wachsende – nationale und internationale – Arbeitsteilung z.B. durch „Outsourcing“ zu beobachten.

Im Zeitraum zwischen 2001 und 2003 haben 25% aller Betriebe aus den Kernbranchen des Verarbeitenden Gewerbes (Metall- und Elektroindustrie, Chemie und Kunststoffverarbeitung) Teile der Produktion ins Ausland verlagert. Gegenüber dem Zweijahreszeitraum 1999 bis 2001 ist damit ein erneuter Anstieg der Verlagerungen zu verzeichnen.

Im Vergleich zum Verlagerungstrend Richtung Ausland ist die Rückverlagerung von Produktionskapazitäten nach Deutschland vergleichsweise schwach ausgeprägt. In den Kernbranchen des Verarbeitenden Gewerbes haben hochgerechnet 4% aller Firmen zwischen 2001 und 2003 Teile ihrer Produktion aus dem Ausland wieder nach Deutschland zurückgeholt. Insgesamt geht der Kreis der rückverlagernden Firmen auf niedrigem Niveau zurück (Abb.1).

Aus dem internationalen Vergleich von Wertschöpfungsquoten, Beschäftigung und relativer Bedeutung der Industrie ergeben sich keine Anzeichen dafür, dass die Outsourcing-Intensität in Deutschland besonders hoch ist, was auf ein deutsches Wettbewerbsproblem hindeuten würde.



würde.

Abb. 1: Entwicklung der Verlager- und Rückverlagerungsquote im Zeitverlauf (nur Metall- und Elektroindustrie) (Quelle: Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2004)

Firmen werden auch in den nächsten Jahren Teile ihrer Wertschöpfung verlagern. 32% der befragten Manager wollen vor allem Bereiche aus der Produktion auf andere Unternehmen oder gleich ins Ausland verlagern, 22% planen die Verlagerung in der Beschaffung. Eine andere Quelle gibt an, dass 1,1% der befragten Unternehmen 2005 eine komplette Verlagerung des Unternehmens plant, 17% wollen Teile der Produktion bzw. der Dienstleistungen ins Ausland verlagern, während 81,8% keine derartigen Pläne haben. Die genannten Prozentsätze unterscheiden sich von Umfrage zu Umfrage, wobei die genaue Fragestellung zu beachten ist.

1.2 Sektorspezifische Verlagerungsneigungen

Es existieren sektorspezifische Verlagerungsneigungen. Es lassen sich vier Typen unterscheiden (vgl. Abb.2):

- Verlagerer mit geringer Rückkehrneigung
- Flexible Out- und Backsourcer
- Standortverbundene
- Zurückhaltend Verlagernde mit Rückkehrneigung

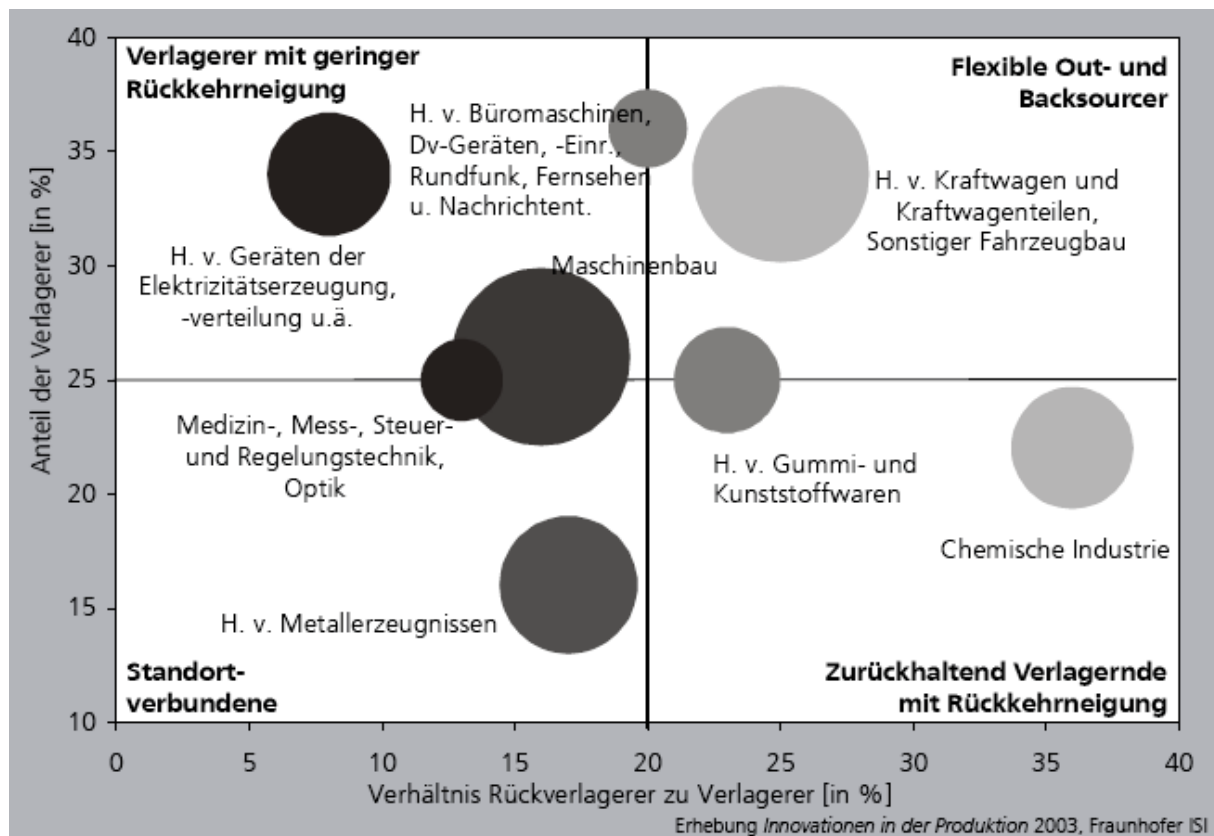


Abb. 2: Sektorspezifische Verlagerungs- und Rückverlagerungsmuster (Quelle: Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2004)

Das branchenspezifische Verlagerungsverhalten ist zum Teil abhängig von den jeweils hergestellten Produkten und ihrer unterschiedlichen Komplexität (vgl. Abb. 3). Bei einfachen Produkten ist die Möglichkeit zur automatisierten Herstellung groß. An deutschen Standorten lässt sich die hierfür benötigte kapitalintensive Produktion effizient betreiben. Sind die zu fertigenden Produkte hingegen sehr komplex, lässt sich ihre Herstellung nur in geringem Maße automatisieren. Man benötigt qualifizierte Mitarbeiter. Auch hier besitzt der Standort Deutschland Vorteile. Produkte mittlerer Komplexität könnten dagegen stärker von Verlagerungen betroffen sein. Die Analyseergebnisse für die Stückgut produzierenden Industrien bestätigen dies.

Die Fakten stützen die These, dass Produktion am Standort Deutschland am ehesten wettbewerbsfähig ist, wenn sie entweder ausreichend automatisiert und kapitalintensiv betrieben werden kann oder die Innovations- und Flexibilitätspotenziale der verfügbaren qualifizierten Mitarbeiter konsequent auszunutzen vermag.

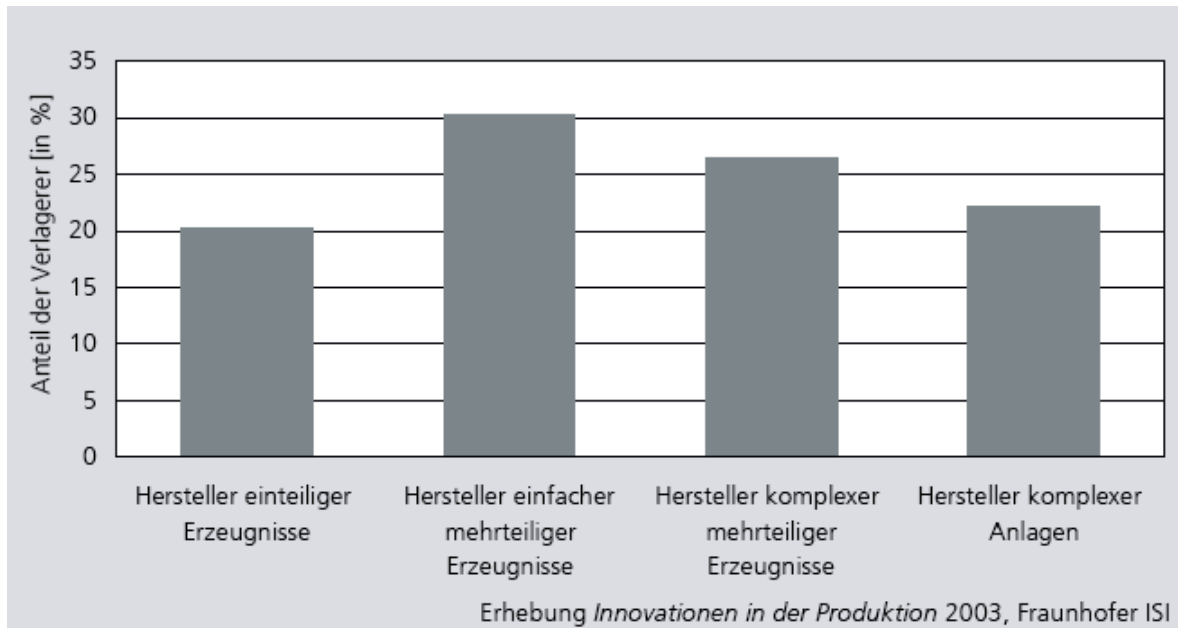


Abb. 3: Verlagererquoten nach der Komplexität der hergestellten Produkte (Quelle: Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2004)

2. Zielregionen

Geht man der Frage nach, wohin die verlagernden Betriebe Teile ihrer Produktion ausgelagert haben, so zeigt sich: Bevorzugte Ziele waren zwischen 2001 und 2003 die EU-Beitrittsländer. In diesen Ländern engagierten sich ca. 45% aller verlagernden Firmen. Es bestätigt sich somit die in der öffentlichen Diskussion deutlich gewordene Attraktivität der EU-Beitrittsländer für Standortverlagerungen.

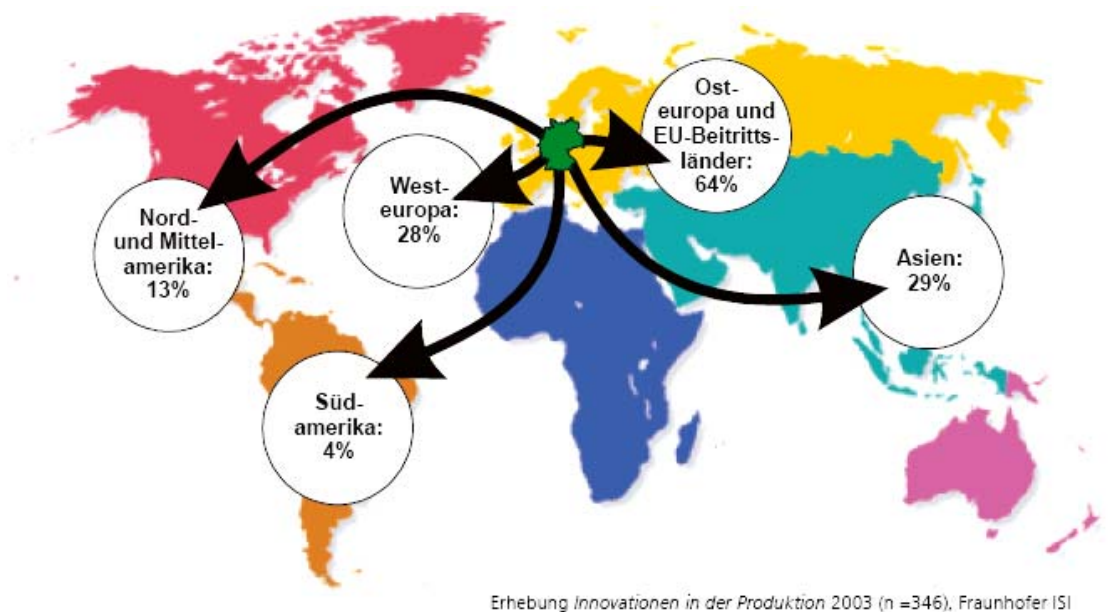


Abb. 4: Zielregionen von Produktionsverlagerungen (Mehrfachnennungen waren möglich) (Quelle: Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2004)

3. Gründe für die Produktionsverlagerung

3.1 Motive in den Jahren 2001 bis 2003

Folgende Motive wurden für die vollzogenen Produktionsverlagerungen angeführt

(Mehrfachnennungen waren möglich):

- 85%: Kosten für Personal, Kapital und Material
- 40%: Versuch, über die Verlagerung neue Märkte zu erschließen
- ca. 33%: Flexibilität und Lieferzeit
- > 25%: Produktionskapazitäten in Deutschland reichen nicht zur Erfüllung der Nachfrage (Kapazitätserweiterungen)
- 25%: Steuern und Abgaben
- 25%: Großkunden wünschen Produktion in ihrer Nähe
- Sonstige: Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal, Präsenz der Konkurrenz oder die Erschließung von technologischer Kompetenz durch die Produktion in Zentren, wo diese Kompetenz verfügbar ist

Die Lohnkosten für Personal sind in anderen Ländern deutlich geringer. Die Spannweite reicht von 4% (Ukraine) bis 50% (Slowenien). In den grenznahen EU-Beitrittsstaaten Tschechien, Polen, Ungarn und Kroatien liegt das durchschnittliche Lohnniveau bei 25% der deutschen Löhne und Gehälter.

Das Motiv der Steuern und Abgaben hingegen hat nicht den Stellenwert, der vielfach unterstellt wird.

3.2 Gründe und Firmengröße

Die Gründe für Produktionsverlagerungen ins Ausland unterscheiden sich nur partiell, differenziert man nach der Firmengröße. Es zeigte sich beispielsweise, dass die Größe keinen signifikanten Einfluss auf den Stellenwert der Kosten für Personal, Kapital und Material sowie der Steuer- und Abgabenhöhe hat. Dies gilt jedoch nicht für die marktorientierten Verlagerungsgründe. Sowohl die Erschließung von neuen Absatzmärkten wie auch die Nähe zu Großkunden sind als Verlagerungsmotive umso wichtiger, je größer die Firma ist.

3.3 Motive im Zeitverlauf

Die hinter der Verlagerung stehenden Motive hatten im Laufe der Zeit ein unterschiedliches Gewicht. Wie die für die Metall- und Elektroindustrie verfügbaren Zeitreihen zeigen, haben zum einen fast alle über die Jahre abgefragten Gründe an Bedeutung gewonnen. Hieraus ist

zuschließen, dass Produktionsverlagerungen 2003 stärker noch als in den 90er Jahren ein Mix verschiedener Gründe zugrunde lag.

An erster Stelle ist hier die Markterschließung zu nennen. Wie der Vergleich von 1997 und 2003 deutlich macht, bezeichnen heute um 13 Prozentpunkte mehr Unternehmen das Motiv „Erschließung neuer Märkte durch Produktion im Absatzgebiet“ als (mit) ursächlich für eine Produktionsverlagerung. Eng verknüpft mit diesem gestiegenen Stellenwert des Marktmotivs ist auch die gewachsene Bedeutung von Flexibilität und Lieferfähigkeit zu sehen (Steigerung von 24 auf 35%).

3.4 Gründe für Rückverlagerungen

Mangelnde Produktionsqualität ist der Rückverlagerungsgrund Nummer eins. Der 2003 mit 43% bedeutsamste Rückverlagerungsgrund „Qualität“ lag 1997 mit knapp 40% noch auf Rangplatz drei.

Ein ebenfalls wichtiger Gesichtspunkt scheinen die Koordinations- und Kommunikationskosten zu sein. Von 31% Nennungen 1997 steigerte sich die Bedeutung dieses Rückverlagerungsmotivs über 38% im Jahre 1999 auf den für das Jahr 2003 festgestellten Wert von 37%. Dieser Befund deckt sich mit Unternehmenserfahrungen, wonach die Betreuungskosten zur Unterstützung des ausländischen Standortes vom Heimatstandort aus häufig nicht ausreichend kalkuliert werden. Standortverlagerungen sind immer mit Risiken verbunden, die im Vorfeld nicht restlos geklärt werden können (z.B. politische Risiken, ungewisse Kosten- und Marktentwicklung).

4. Beschäftigungseffekte in Deutschland

Die Beschäftigungseffekte von Verlagerungen sind vom Verlagerungsmotiv abhängig. Kostengetriebene Produktionsverlagerungen haben einen negativen Einfluss auf die Beschäftigungsentwicklung. Dieser negative Einfluss kann aber von anderen, positiven Faktoren wie z.B. der Umsatzentwicklung oder dem Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) am Umsatz überlagert werden. Bei nicht kostengetriebenen Verlagerungen konnte dagegen kein signifikant negativer Zusammenhang zur Beschäftigungsentwicklung nachgewiesen werden. Insgesamt haben nur 4% der Betriebe, die im Ausland produzieren, Stellen im Inland abgebaut.

Im Einzelnen zeigt sich, dass Beschäftigungsveränderungen auf betrieblicher Ebene in erster Linie von der **Umsatzentwicklung** bestimmt werden. 10% Umsatzwachstum generieren im Mittel ca. 4,3% Beschäftigungswachstum. Dies stützt die Annahme, dass positive

Beschäftigungseffekte in erster Linie durch Steigerung der am Markt erzielbaren Umsätze hervorgerufen werden. Zudem erfordert die Expansion in ein anderes Land auch ein größeres Management im Mutterkonzern, d.h. mehr Arbeitsplätze für hoch ausgebildetes Personal. Neben der Umsatzentwicklung sind die **Innovationsanstrengungen** eines Betriebs, ausgedrückt durch die Forschungs- und Entwicklungs-Quote, in hohem Maße beschäftigungsrelevant. Verkürzt gesagt schafft Forschung und Entwicklung Arbeitsplätze. Ein Prozentpunkt mehr in der Forschungs- und Entwicklungs-Quote zieht durchschnittlich 0,3% Beschäftigungszuwachs nach sich.

Den dritten signifikanten Einflussfaktor für die betrieblichen Beschäftigungszahlen macht die **kostengetriebene Produktionsverlagerung** aus. In den Betrieben, in denen aus Kostenmotiven Teile der Produktion ins Ausland verlagert wurden, waren knapp 3% weniger Beschäftigungszuwachs zu verzeichnen als in den Betrieben ohne Produktionsverlagerung. Damit kann davon ausgegangen werden, dass kostengetriebene Verlagerungen in Hinblick auf die Beschäftigungseffekte negativer bewertet werden müssen als Verlagerungen aus anderen Gründen. Möglicherweise erklärt das Motiv der kostengetriebenen Verlagerung auch das Ergebnis, dass die Nachfrage nach Arbeit von Firmen, die in Entwicklungsländern investieren, im Schnitt fällt. Bei Firmen, die in Industrienationen investieren, ist dies nicht der Fall.

Expansion in ein anderes Land erfordert auch ein **größeres Management** im Mutterkonzern. Wenn durch Expansion ins Ausland neue Arbeitsplätze im Inland geschaffen werden, dann also eher für hoch ausgebildetes Personal.

Die Frage, wie sich die Abwanderung von Jobs zumindest verlangsamen lässt, wird unterschiedlich beantwortet. **Arbeitskosten** senken und den heimischen Niedriglohnsektor ausweiten, lautet eine Antwort. Die Löhne müssten allerdings nicht auf das Niveau von Polen fallen, weil Deutschland noch Vorteile wie eine bessere Infrastruktur besitze. Die Frage, ob Lohnverzicht Verlagerungen aufhalten kann, wird von anderen Stimmen hingegen verneint. Wenige Fakten gibt es zu Beschäftigungseffekten durch die **Öffnung zum Osten**. Womöglich hätte es ohne die wirtschaftliche Öffnung zum Osten sogar noch größere Beschäftigungsverluste gegeben. Denn in den Jahren von 1994 bis 2004 sind die deutschen Exporte in diese Region Jahr für Jahr gestiegen, sie übertrafen sogar regelmäßig die Importe (einzige Ausnahme: 2003). Die steigende Kaufkraft z.B. der Polen, Tschechen und Ungarn sorgt also auch für Arbeit hierzulande. Rund 100.000 Arbeitsplätze hängen nach Schätzung des Bundeswirtschaftsministeriums schon am Osthandel – Tendenz steigend. Standortvorteile der neuen EU-Staaten resultieren insbesondere aus ihrem wenig entwickelten Sozialsystemen,

den zum Teil niedrigen Steuern, den wenig regulierten Arbeitsverhältnissen und den variablen Öffnungszeiten von Geschäften.

Der **internationale Vergleich** zeigt, dass es in allen großen, entwickelten Volkswirtschaften (hier: Japan, USA, Deutschland, Frankreich, Großbritannien) einen rückläufigen Beschäftigungstrend im verarbeitenden Gewerbe gibt. Eine Sonderentwicklung in Deutschland ist nicht erkennbar. Die hohe Integration Deutschlands in die internationale Arbeitsteilung wird als eine Voraussetzung für die Exporterfolge (Exportweltmeister 2003) gesehen, welche entscheidend zum Anstieg der inländischen Bruttowertschöpfung (und damit zur positiven Beschäftigungs-, Lohn- und Gewinnentwicklung) beigetragen haben.

5. Fazit

Die nach 2001 wieder gestiegene Zahl von Produktionsverlagerungen ins Ausland zusammen mit der hohen Bedeutung der Kosten von Personal, Kapital und Material als **Verlagerungsmotiv** deuten darauf hin, dass deutsche Unternehmen die Höhe der Arbeitskosten stärker als noch 2001 als Standortnachteil gewichten. Insbesondere in den EU-Beitrittsländern scheinen auch kleine und mittlere Unternehmen Chancen zu sehen, ihre Wettbewerbs- und Exportfähigkeit zu verbessern.

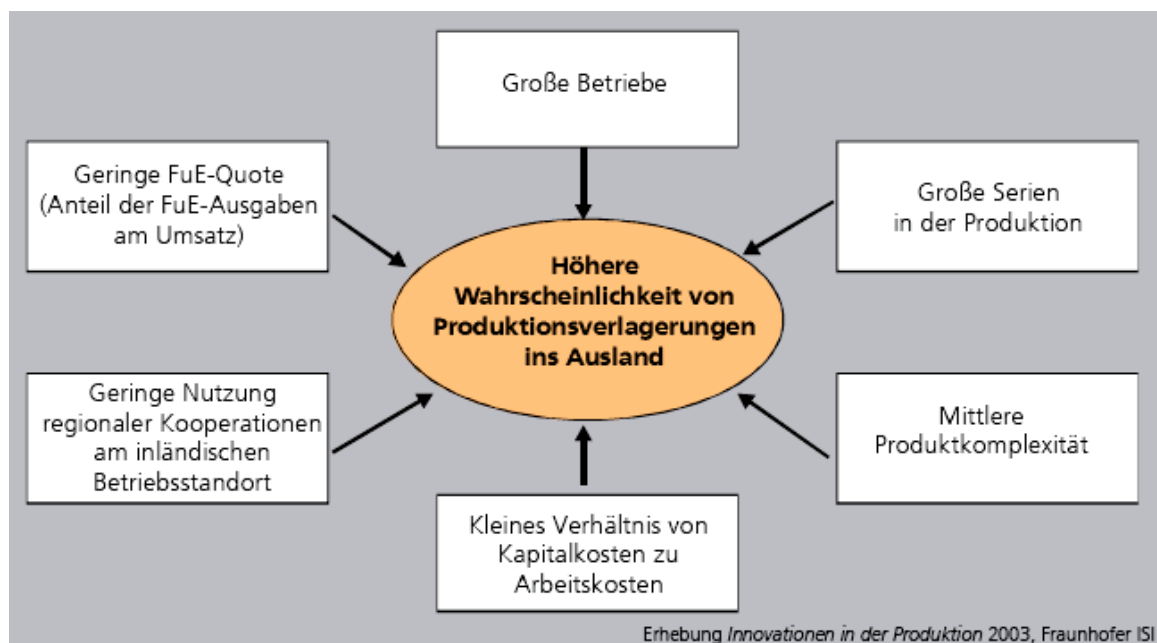


Abb. 5: Merkmale von Betrieben mit höherer Verlagerungsneigung (Quelle: Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2004); FuE = Forschung und Entwicklung

Gleichzeitig werden Produktionsverlagerungen heute stärker als noch vor wenigen Jahren auch auf eine Markterschließung im Zielland ausgerichtet. Asien gewinnt beispielsweise als Zielregion für Auslandsverlagerungen an Attraktivität, weil es eine Kombination von Marktchancen und Kostenreduktionsmöglichkeiten verspricht.

Verlagernde Unternehmen unterscheiden sich von nicht verlagernden in einer Reihe von **betrieblichen Merkmalen**, die es zu beachten gilt, will man die Motivation und potentielle Auswirkungen von Produktionsverlagerungen ins Ausland richtig interpretieren (Abb. 5). Signifikant ist auch der Befund, wonach produktionsverlagernde Firmen geringere mittlere **Forschungs- und Entwicklungs-Quoten** aufweisen als Nicht-Verlagerer. Diese Erkenntnis deckt sich mit bekannten Befunden, wonach Forschungs- und Entwicklungs-intensivere Wertschöpfung in Deutschland wettbewerbsfähiger durchgeführt werden kann als weniger forschungsintensive Prozesse. Ebenso gehen Verlagerer an ihrem Heimatstandort signifikant unterdurchschnittlich häufig Kooperationen in den Bereichen Produktion, Beschaffung, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung mit Partnern aus ihrer Region ein.

Die beiden zuletzt genannten Aspekte deuten darauf hin, dass nicht immer alle Innovationspotenziale am deutschen Standort ausgeschöpft werden, bevor Produktion ins Ausland verlagert wird. Insbesondere in der konsequenten Nutzung regionaler Netzwerke liegen oftmals noch Potenziale, die bei Verlagerungsentscheidungen nicht angemessen berücksichtigt werden.

Die **Beschäftigungseffekte** von Verlagerungen sind vom Verlagerungsmotiv abhängig. Des Weiteren werden durch Verlagerungen der Produktion ins Ausland im Inland vor allem Arbeitsplätze für hoch ausgebildete Mitarbeiter geschaffen. Die Frage, wie sich die Abwanderung von Jobs zumindest verlangsamen lässt, wird nicht einstimmig beantwortet. Es geht die These vom „**Ausverkauf Deutschland**“ um. Dieser kann anhand wirtschaftlicher Fakten sowohl gestützt als auch verworfen werden:

- gestützt: Der Anteil der inländischen wirtschaftlichen Leistung an den Exporten ging von 73,3% im Jahr 1991 auf 61,2% im Jahr 2002 zurück; fallende Wertschöpfungsquoten sind nicht allein durch Outsourcing innerhalb Deutschlands zu erklären.
- verworfen: Der Handelsbilanzüberschuss Deutschlands stieg von 11,2 Mrd. Euro (1991) über 64,9 Mrd. Euro (1998) auf 126,2 Mrd. Euro im Jahr 2002 an.

Aus dem internationalen Vergleich von Wertschöpfungsquoten, Beschäftigung und relativer Bedeutung der Industrie, ergeben sich keine Anzeichen dafür, dass die **Outsourcing-Intensität in Deutschland** besonders hoch ist und die deutsche Industrie somit ein Wettbewerbsproblem hat.

Anhang F: Fragebogen zum Sachtext



Universität Hamburg

Fragebogen zur Textevaluation „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

der von Ihnen zu lesende Text zur Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland soll bei weiteren Untersuchungen im Rahmen meiner Dissertation eingesetzt werden. Er wird Grundlage einer ca. 2-stündigen Diskussion sein. Daher ist es wichtig, dass dieser Text bestimmten Kriterien genügt. Er sollte verständlich sein, der Informationsgehalt zum entsprechenden Thema sollte hoch und der Text neutral sein, d.h. die pro und contra Argumente sollten ausgewogen sein.

Lesen Sie nun bitte den Text aufmerksam und im Hinblick auf die angeführten Aspekte. Außerdem ist es wichtig, dass Sie angeben, wie viel Zeit Sie für das Lesen des Textes benötigen. Schauen Sie bitte also zunächst einmal auf die Uhr!

Lesedauer: min

Nachdem Sie den Text gelesen haben, möchte ich Ihre Meinung zur Verwirklichung der oben genannten Aspekte im Text erheben. Dabei gibt es keine richtigen oder falschen Antworten, kreuzen Sie einfach Ihrer Ansicht entsprechend an! Selbstverständlich ist der Fragebogen anonym.

1. Verständlichkeit:

Der Text ist:

| | | | | |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|
| sehr gut verständlich | gut verständlich | mittelmäßig verständlich | schwer verständlich | unverständlich |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Falls es Verständnisschwierigkeiten beim Lesen des Textes gab, um welche handelte es sich?

2. Informationsgehalt:

Der Text bietet genügend Informationen zum Thema, so dass er „Laien“ als Diskussionsgrundlage dienen kann:

ja nein

Wenn nicht, welche wichtigen Informationen (pro und/oder contra) fehlen?

3. Neutralität:

Der Text argumentiert

| eindeutig für Produktions- verlagerung | eher dafür | ausgewogen | eher dagegen | eindeutig gegen Produktions- verlagerung |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Persönliche Daten:

Geschlecht: weiblich männlich

Alter: _____ Jahre

Höchster erreichter Abschluss an:

- Hauptschule
- Realschule
- Gymnasium
- Fachschule
- Hochschule

Beruf: _____

Falls studierend, Studienfach: _____

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Anhang G: Rollenbeschreibungen

1. Rollenbeschreibung „Angestellter der Verwaltung“
2. Rollenbeschreibung „externer Berater“
3. Rollenbeschreibung „Politiker“

Kommissionssitzung zum Thema „Produktionsverlagerung“

Folgende Frage soll unter ethischen Gesichtspunkten diskutiert werden:

Sollte die Produktion der Handy-Firma ins Ausland verlagert werden?

Die Situation ist folgende:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die **Personalkosten** erheblich geringer sind.

Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die **Handys** produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche **Entlassungen** in Deutschland.

Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die **Lohnkosten** zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Lesen Sie nun bitte sorgfältig Ihre Rollenbeschreibung. Sie sollen sich in diese Rolle hineinversetzen und aus ihr heraus argumentieren. Nehmen Sie sich Zeit, sich in Ihre Rolle hineinzufinden - davon hängt auch das Gelingen dieser Untersuchung ab!

Stellen Sie sich vor, Sie sind **Arbeitnehmer in der Verwaltung**, dessen Arbeitsplatz nicht gefährdet ist. Sie sitzen als jemand, der eine wichtige Aufgabe im Unternehmen erfüllt, mit am Tisch. Ihr Ziel ist es, in der Kommission gute Arbeit zu leisten und sich als kompetent und umsichtig zu zeigen, um Ihr Mitspracherecht auch weiterhin zu sichern. Sie repräsentieren einen Teil der Firma und vertreten somit eine „Innenperspektive“.

Versetzen Sie sich in Ihre Rolle hinein und überlegen Sie 2 Minuten, was diese Innenperspektive ausmacht:

- Welche Aufgabe erledigen Sie typischerweise?
- Wie stehen Sie zu den Mitarbeitern des Produktionsbereichs?
- Was bedeutet das Handy-Unternehmen für Sie?

Dieses Blatt dürfen Sie behalten, falls Sie später noch mal darauf schauen möchten.

Kommissionssitzung zum Thema „Produktionsverlagerung“

Folgende Frage soll unter ethischen Gesichtspunkten diskutiert werden:

| |
|--|
| Sollte die Produktion der Handy-Firma ins Ausland verlagert werden? |
|--|

Die Situation ist folgende:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die **Personalkosten** erheblich geringer sind. Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die **Handys** produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche **Entlassungen** in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die **Lohnkosten** zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Lesen Sie nun bitte sorgfältig Ihre Rollenbeschreibung. Sie sollen sich in diese Rolle hineinversetzen und aus ihr heraus argumentieren. Nehmen Sie sich Zeit, sich in Ihre Rolle hineinzufinden - davon hängt auch das Gelingen dieser Untersuchung ab!

Stellen Sie sich vor, Sie sind **externer Berater**, einer großen Wirtschaftsberatungsfirma, der eine Entscheidung für den Aufsichtsrat vorbereiten soll. Ihr Ziel ist es, in der Kommission gute Arbeit zu leisten und sich als kompetent und umsichtig zu zeigen, so dass Ihre Beratungsfirma weiterhin viele Aufträge bekommt. Sie repräsentieren ihre Beratungsfirma und handeln im Auftrag des Aufsichtsrates der Handy-Firma: Sie vertreten damit eine „Innen- wie Außenperspektive“.

Versetzen Sie sich in Ihre Rolle hinein und überlegen Sie 2 Minuten, was Ihre Perspektive(n) ausmacht:

- Welche Aufgabe erledigen Sie typischerweise?
- Wie stehen Sie zu den Mitarbeitern des Produktionsbereichs?
- Was bedeutet das Handy-Unternehmen für Sie?

Dieses Blatt dürfen Sie behalten, falls Sie später noch mal darauf schauen möchten.

Kommissionssitzung zum Thema „Produktionsverlagerung“

Folgende Frage soll unter ethischen Gesichtspunkten diskutiert werden:

Sollte die Produktion der Handy-Firma ins Ausland verlagert werden?

Die Situation ist folgende:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die **Personalkosten** erheblich geringer sind. Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die **Handys** produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche **Entlassungen** in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die **Lohnkosten** zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Lesen Sie nun bitte sorgfältig Ihre Rollenbeschreibung. Sie sollen sich in diese Rolle hineinversetzen und aus ihr heraus argumentieren. Nehmen Sie sich Zeit, sich in Ihre Rolle hineinzufinden - davon hängt auch das Gelingen dieser Untersuchung ab!

Stellen Sie sich vor, Sie sind **Politiker**, und haben sich mit diesem Thema beschäftigt. Sie sind für die Wirtschaftspolitik der Stadt verantwortlich, in der das Unternehmen angesiedelt ist. Ihr Ziel ist es, in der Kommission gute Arbeit zu leisten und sich als kompetent und umsichtig zu zeigen, um sich als Politiker zu profilieren. Sie repräsentieren die Stadt vertreten damit eine „Außenperspektive“. Versetzen Sie sich in Ihre Rolle hinein und überlegen Sie 2 Minuten, was diese Außenperspektive ausmacht:

- Welche Aufgabe erledigen Sie typischerweise?
- Wie stehen Sie zu den Mitarbeitern des Produktionsbereichs?
- Was bedeutet das Handy-Unternehmen für Sie?

Dieses Blatt dürfen Sie behalten, falls Sie später noch mal darauf schauen möchten.

Anhang H: Fragebogen zur Rollenübernahme

Fragebogen zur Rollenübernahme

VP-Kennung:

Bitte beantworten Sie folgende Fragen zu Ihrer Rollenübernahme:

Wie sehr konnten Sie sich in das Verhalten einer Person Ihrer Rolle hineinversetzen?

gar nicht

wenig

teils/teils

ziemlich

sehr

Wie sehr konnten Sie sich in das Denken einer Person Ihrer Rolle hineinversetzen?

gar nicht

wenig

teils/teils

ziemlich

sehr

Wie sehr konnten Sie sich in das Empfinden einer Person Ihrer Rolle hineinversetzen?

gar nicht

wenig

teils/teils

ziemlich

sehr

Wie sehr konnten Sie sich insgesamt in Ihre Rolle hineinversetzen?

gar nicht

wenig

teils/teils

ziemlich

sehr

Vielen Dank fürs Ausfüllen!

Anhang I: Deckblatt und ein Folgeblatt zur Erfassung einer Stellungnahme

Abschließende Stellungnahme zur Verlagerung der Produktion ins Ausland

Wir empfehlen die Verlagerung der Produktion ins Ausland:

JA NEIN

Wenn JA, warum/unter welchen Bedingungen: bzw.
Wenn NEIN, warum nicht:

1. Argument

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

hier Klebezettel aufkleben

2. Argument

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

hier Klebezettel aufkleben

... Argument

hier Klebezettel aufkleben

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

... Argument

hier Klebezettel aufkleben

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

... Argument

hier Klebezettel aufkleben

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

Anhang J: Raterschulung für die externen Beurteiler der Stellungnahmen

Rater-Schulung im Rahmen des Dissertationsprojektes von Imke Heitkamp

1. Überblick über das Dissertationsprojekt i
2. Einführung in das Thema Produktionsverlagerung i
3. Einführung in die Ethik i
4. Was Rater wissen müssen m
5. Einführung in die Beurteilungskriterien m

Überblick über das Dissertationsprojekt

Worum geht es bei der Studie?

- Es handelt sich um eine Studie zu Ethikkommissionen und deren Leistung. Bisher weiß man wenig über die Leistung von Ethikkommissionen – weder Arbeitsprozesse noch die Ergebnisse von Ethikkommissionen werden evaluiert.
- Die bisherige Gruppenforschung der Sozialpsychologie legt nahe, dass die Güte der Arbeit von Ethikkommissionen unter ihrem Potenzial bleibt.
- Und die empirische Ethikforschung bietet neue Ansätze zur Beurteilung der Resultate von Ethikkommissionen.
- Ziel dieser Studie ist es, ein Instrumentarium zur Gütemessung der Ergebnisse von Ethikkommissionen zu entwickeln.
- Es wurden Ethikkommissionen simuliert, deren schriftliche Stellungnahmen bezüglich verschiedener Gütekriterien untersucht werden.

Wie lief die Studie ab?

- Es wurden insgesamt 50 Ethikkommissionen (jeweils aus drei Teilnehmern bestehend) simuliert, die ca. 2 Stunden darüber diskutiert haben, ob die Produktion einer fiktiven Handy-Firma ins Ausland verlagert werden sollte.
- Die zugrunde liegende Situation ist folgende:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die **Personalkosten** erheblich geringer sind. Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die **Handys** produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche **Entlassungen** in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die **Lohnkosten** zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt

werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

- Die Probanden waren fast ausschließlich Studierende der Uni Hamburg und waren fast alle Laien auf dem Gebiet der Ethik.
- Jedes der drei Gruppenmitglieder bekam eine Rolle zugewiesen: Politiker, Arbeitnehmer in der Verwaltung oder externer Berater.
- Alle Probanden bekamen vor der Diskussion eine halbstündige Einführung in das Diskussionsthema, ihre jeweilige Rolle und die beiden Themenbereiche „Produktionsverlagerung“ und „Ethik“ - hier ein Abschnitt aus der Einführung:

„Die Situation ist folgende: Eine große Handy-Firma steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem deutschen Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche Entlassungen in Deutschland. Sollten durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat versucht werden, die Lohnkosten zu senken? Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.“

„Die Handy-Firma hat nun Sie als Ethikkommission gebeten, eine Empfehlung abzugeben, ob die Produktion in ein Niedriglohnland ausgelagert werden sollte. Dabei geht es der Handy-Firma vor allem darum, wie sie Ihre Empfehlung ethisch begründen, denn in der Wirtschaft wird zunehmend auf ethische Standards geachtet.“

„Jeder bekommt eine Rolle zugewiesen (getreu dem wirklichen Leben), aus der heraus er argumentieren soll. Ziel ist es, sich mit den anderen innerhalb von ca. 2 Stunden auf eine Position zu einigen. Diese abschließende Empfehlung soll in einer schriftlichen Stellungnahme festgehalten werden, die für die Handy-Firma bestimmt ist.“

- Die Mitglieder jeder Ethikkommission mussten sich auf eine Empfehlung einigen (Verlagerung ins Ausland: ja oder nein), in einer gemeinsam erarbeiteten schriftlichen Stellungnahme ihre Position mit Sachargumenten stützen und diese Sachargumente wiederum ethisch rechtfertigen.
- Für die Stellungnahme gab es ein Formblatt und genaue Anweisungen wie dieses zu füllen ist, damit die Stellungnahmen der 50 Gruppen vergleichbar sind – hier eine Nachbildung des Formblattes:

Abschließende Stellungnahme zur Verlagerung der Produktion ins Ausland

Wir empfehlen die Verlagerung der Produktion ins Ausland:

JA NEIN

Wenn JA, warum/unter welchen Bedingungen: bzw.

Wenn NEIN, warum nicht:

1. Argument

... und ethische Begründungen

hier Klebezettel aufkleben

hier Klebezettel aufkleben

und so weiter...

- Jede Gruppe konnte so viele Argumente nennen, wie ihr einfiel und wie sie meinte, dass sie zur Überzeugung der Handy-Firma benötigte.
- Die Probanden bekamen die Anweisung:

„Die Stellungnahme beinhaltet zum einen Ihre gemeinsame Empfehlung für die Handy-Firma, zum anderen die Argumente, die diese Empfehlung stützen sollen. Die Handy-Firma erwartet eine konkrete Empfehlung von Ihnen und schlüssige Argumente, die ethisch gerechtfertigt sind. Sie können Ihre Empfehlung auch an Bedingungen knüpfen. Für die Handy-Firma ist die Entscheidung sehr ernst und sie vertraut darauf, das Geld für die Ethikkommission nicht umsonst ausgegeben zu haben!“

Ich zeige Ihnen hier das Formblatt: oben wird die Entscheidung mit einem Kreuzchen festgehalten, unten werden Klebezettel mit ausgewählten Argumenten aufgeklebt – und zwar in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit. Sie müssen sich auf die Reihenfolge gemeinsam einigen. Das Wichtigste muss zuerst genannt werden. Natürlich müssen die Argumente zu Ihrer Empfehlung passen!“

- Da viele Probanden kein Hintergrundwissen zum Thema Produktionsverlagerung hatten und die meisten Laien auf dem Gebiet der Ethik waren, gab es zu diesen Themen eine Einführung, die für alle Probanden gleich war. Im Folgenden geht es um eine Einführung zu Produktionsverlagerung und Ethik.

Einführung in das Thema Produktionsverlagerung

- Die Probanden hatten 20 min. Zeit zum Lesen des Textes – versuche es auch, in diesem Zeitraum zu schaffen.

Bitte lies den Text „Produktionsverlagerung von Deutschland ins Ausland“!

Einführung in die Ethik

- Die Probanden bekamen folgende Einführung zur ethischen Rechtfertigung:

„Ich erläutere kurz den Unterschied zwischen Sachargument und ethischer Rechtfertigung. Jedes Sachargument soll durch eine ethische Rechtfertigung gestützt werden – schließlich sind wir hier in einer Ethikkommission, die über die Frage von richtig oder falsch nachdenkt. Ethische Argumente zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine Rechtfertigung liefern, die über moralische Aussagen hinausgehen. Moral befasst sich mit der inhaltlichen Seite (z.B. Du sollst nicht stehlen.), während die Ethik sagen will, warum etwas richtig und gut ist (z.B. Im Falle XY solltest du stehlen, weil es nichts Wertvolleres als ein Menschenleben gibt.). Ich habe hier ein Beispiel aufgeschrieben, was Sie auch während der Diskussion einsehen können. Jedes Sachargument soll also von einer ethischen Begründung flankiert werden, die deutlich macht, wie dieses Argument ethisch gestützt wird. Alle Empfehlungen können ethisch begründet werden, indem man jeweils deutlich macht, welche Wertvorstellungen zu der Empfehlung geführt haben. **Es gibt keine Einschränkung in eine bestimmte Richtung. Prinzipiell kann jede Meinung gerechtfertigt werden.** Verschiedene Fragen können als Orientierung zur ethischen Rechtfertigung dienen (siehe Beispiele):
Wenn XY erreicht würde: Wer würde auf welche Weise davon profitieren, wer nicht? Wären die Konsequenzen so, dass die Mehrheit von Ihnen profitieren würde? Hätte die Zielerreichung auch negative Konsequenzen und wen trafen sie?
Gibt es ein allgemeingültiges Prinzip, nachdem man XY rechtfertigen kann? Sind auch die Maßnahmen, die zur Zielerreichung getroffen werden müssten, nach allgemeinen Prinzipien zu rechtfertigen?

Wie erginge es Ihnen persönlich, wenn XY erreicht werden würde? Werden Ihre Interessen gewahrt? Achtung: Diese Art der Rechtfertigung passt nicht immer!

Sind Sie intuitiv sicher, dass XY angemessen ist? Kann z.B. gelten, wenn keine andere Begründung schlüssig scheint.

- Das *Führen einer fundierten Wertedebatte* markiert einen großen Problembereich von Ethikkommissionen, weshalb die Studie klären soll, welche Ethiken in den Diskurs einbezogen werden können.
- Die inhaltliche Klärung möglicher ethischer Positionen ist bereits vollzogen worden: Witte und Doll (1995) fanden empirisch vier Werthaltungen: Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus (vgl. mit „*Orientierungsfragen zur ethischen Rechtfertigung*“!).
- Diese ethischen Grundpositionen basieren auf den Grundrichtungen normativer Ethik, entsprechen zudem den Ideologien „naiver“ Philosophen und bilden eine leicht zu handhabende Taxonomie:

| | Zweck-Ethiken | Pflicht-Ethiken |
|--|---|---|
| Individueller Beurteilungsbezug | Hedonismus (Ich achte darauf, wie es mir persönlich geht.) | Intuitionismus (Ich bin mir sicher, dass diese Handlung angemessen ist.) |
| Allgemeiner Beurteilungsbezug | Utilitarismus (Man muss die Konsequenzen für alle betrachten.) | Deontologie (Richtschnur für Handlungen sind allgemeingültige Prinzipien.) |

Abb.1: Ethische Grundpositionen, Quelle: Witte & Doll (1995)

Die verschiedenen ethischen Ansätze der praktischen Philosophie können unterteilt werden in

- a) Zweckethiken und
- b) Pflichtethiken

Bei den Zweckethiken stehen bei der Beurteilung einer Handlung die *Handlungsfolgen* in Hinblick auf sich ergebende Nutzen im Vordergrund, während bei den Pflichtethiken eine *Handlung an sich* als gut bewertet wird, wenn sie den geltenden Normen und Werten entspricht – auch ungeachtet der Folgen.

Die zweite Unterteilung, die das Modell vornimmt, ist die Beurteilungsebene. In beiden Ethikrichtungen (Zweck- und Pflichtethiken) können Handlungen in Bezug auf eine

1. individuelle Ebene oder

2. allgemeine Ebene

bewertet werden. So kann man beispielsweise innerhalb der Zweckethik Handlungen als gut bewerten, weil sie dem eigenen Wohl dienen (individuelle Ebene) oder aber weil sie das Beste für die Allgemeinheit darstellen (allgemeine Ebene).

- Sollen in Ethikkommissionen der *Wertpluralismus* unserer modern-liberalen Gesellschaft und *plurale Autonomie* anerkannt werden, so müssen alle vier ethischen Grundpositionen in den Diskurs einbezogen werden.
- Die Probanden haben erfahren:

„Argumente, die sich von mehreren Richtungen her rechtfertigen lassen, sind ethisch höher stehend. In unserer Gesellschaft gibt es Vertreter aller dieser Richtungen und alle wollen ihre Meinung vertreten wissen. Auch kann davon ausgegangen werden, dass sich besser gerechtfertigte Ziele und Argumente leichter durchsetzen lassen.“

- Hier die ethischen Grundpositionen im Einzelnen:

Hedonismus

Die Grundlage, auf der Rechtfertigungen von Handlungen beruhen, sind Konsequenzen, die sich auf das physische und psychische Wohlergehen eines Individuums beziehen. Dabei kann es sowohl darum gehen, das Glück des Einzelnen zu erhöhen, als auch Schaden von ihm abzuwenden. Hedonismus geht oft mit einer rationalen, das Leben bewusst gestaltenden Planung einher, die sich nicht nur auf den Augenblick, sondern auch auf langfristige Folgen bezieht.

- Teilnehmer betont darauf zu achten, wie es ihm oder anderen bestimmten Individuen persönlich ergeht.
- Teilnehmer gibt an, das zu tun, was für ihn oder anderen bestimmten Individuen persönlich Vorteile bringt.
- Teilnehmer gibt an, das zu tun, was zu seinem eigenen Wohlbefinden oder dem Wohlbefinden eines anderen Individuums beiträgt.
- Teilnehmer gibt an, etwas zu verhindern, dass der eigenen Unversehrtheit oder der Unversehrtheit eines anderen schaden könnte.

Beispiele:

| Sachargument: | Ethische Rechtfertigung (Hedonismus) |
|--|--|
| Rückwirkung auf Forschung und Entwicklung in Deutschland | Ich persönlich profitiere auch von technischem Fortschritt |

| | |
|-------------------------|---|
| Unternehmen retten | Persönlich profitiere ich, da mir als Politiker das Wohl der Menschen am Herzen liegt |
| Erhalt des Unternehmens | Meine Reputation als Berater verbessert sich |

Intuitionismus

Grundlage, auf der Urteile gefällt werden, ist die „Moralische Intuition“. Diese umfasst Vormeinungen und andere Arten vortheoretischer moralischer Überzeugungen, aufgrund derer die Richtigkeit einer Handlung eingeschätzt wird.

Ein wichtiges Merkmal von Intuitionismus ist zudem, dass die Urteile unmittelbar gefasst werden (basierend auf der „moralischen Intuition“) und nicht auf logischer Ableitung beruhen. Kennzeichnend für eine intuitionistische Aussage ist daher, dass die Folgerung nicht weiter begründet, sondern als „gut“, „richtig“ oder als „einzige Möglichkeit“ dargestellt wird.

- Teilnehmer gibt an, dass die Handlung „richtig“ und angemessen ist.
- Teilnehmer gibt an, von der Handlung „sofort“ überzeugt gewesen zu sein.
- Teilnehmer berichtet von einem Drang, entsprechend zu handeln.
- Teilnehmer gibt an, keine andere Wahl zu haben, als entsprechend zu handeln.
- Teilnehmer begründet die Handlung nicht weiter.

Beispiele:

| Sachargument: | Ethische Rechtfertigung (Intuitionismus) |
|--|--|
| Erhalt der Firma (wirtschaftlicher Erfolg) | intuitiv: sicher |
| Arbeitsplätze erhalten/schaffen | intuitiv: sicher |
| Sparmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens | Ja, ich bin sicher |

Utilitarismus

Grundlage für die Bewertung einer Handlung als richtig oder falsch ist, inwiefern die Handlung dazu beiträgt, das Wohlbefinden aller Betroffenen zu maximieren. Bei der Bewertung der Handlungsfolgen muss der Nutzen aller im Vordergrund stehen – der Akteur darf sich und die ihm Nahestehenden nicht privilegieren. Charakteristisch für den Utilitarismus sind eine ausgeprägte Zukunftsorientierung und das Denken in langfristigen Entwicklungstendenzen.

- Teilnehmer verweist auf den großen Nutzen (Schaden) der Handlung für die Allgemeinheit.
- Teilnehmer betont die positiven (negativen) Folgen der Handlung für die Allgemeinheit.
- Teilnehmer fordert auf, die Konsequenzen der Handlung zu betrachten.

Beispiele:

| Sachargument: | Ethische Rechtfertigung (Utilitarismus) |
|---|---|
| Wenn wir nicht verlagern, geht die Firma pleite bzw. es ist zu wahrscheinlich | Größtmöglicher Nutzen für möglichst viele Menschen |
| Fortbestand des Unternehmens bleibt gesichert | Unter utilitaristischen Gesichtspunkten ist es vertretbar, eine größere Anzahl an Arbeitsplätzen zu sichern, als den Wegfall aller Arbeitsplätze zu riskieren |
| Erhalt der Firma (wirtschaftlicher Erfolg) | Mehrheit profitiert, weil Arbeitsplätze erhalten bleiben |

Deontologie

Deontologische Urteile bewerten die moralische Richtigkeit oder Falschheit von Handlungen auf der Grundlage bestimmter Merkmale der Handlungen selbst. Entspricht die Handlung gültigen Pflichten, Regeln, Normen oder Tugenden, wird sie als richtig beurteilt. Die Folgen der Handlung stehen dabei nicht im Vordergrund. Für den strengen Deontologen kann eine Welt schon dann als ideal gelten, wenn Handlungen mit guter, prinzipientreuer Absicht vollzogen werden – auch ungeachtet der Folgen.

- Teilnehmer verweist auf Verpflichtungen, etwas Bestimmtes zu tun.
- Teilnehmer spricht von klaren Regeln, nach denen gehandelt werden muss.
- Teilnehmer spricht von klaren universellen Rechten, die geltend gemacht werden können.
- Teilnehmer begründet seine Handlungen mit allgemeingültigen Werten und Normen bzw. mit allgemeingültigen Prinzipien.

Beispiele:

| Sachargument: | Ethische Rechtfertigung (Deontologie) |
|--|--|
| Wir empfehlen die Erhaltung der Arbeitsplätze | Da es für das Individuum nichts Wichtigeres als die Sicherung seiner Existenz gibt |
| Langfristige Sicherung der Produktion | Etwas erhalten, was von Wert ist, ist besser als etwas unsicheres Neues wagen |
| Günstigere Löhne und niedrigere Steuern im Ausland | Prinzip des wirtschaftlichen Handelns |

Was Rater wissen müssen

- Die Diskussion und daraus entstandene Resultat –die schriftliche Stellungnahme- können nun in den 50 Gruppen ganz unterschiedlich ausgefallen sein: Unabhängig davon, wie die Empfehlung inhaltlich aussieht, kann bei der Sachargumentation und der ethischen Rechtfertigung dieser Empfehlung in den Gruppen ganz unterschiedlich vorgegangen worden sein. Es können sehr überzeugende oder auch weniger überzeugende Resultate erzielt worden sein.
- Die Frage ist: was macht das Ergebnis einer ethischen Diskussion zu einem **hochwertigen** Ergebnis?
- Es wurden Kriterien entwickelt, um die Arbeit und das Ergebnis von Ethikkommissionen beurteilen zu können.
- Aufgabe soll es nun sein, die 50 Stellungnahmen anhand der erarbeiteten Kriterien zu beurteilen.
- Hierzu haben wir Fragebögen vorbereitet.
- Bei der Beurteilung soll eine möglichst hohe Reliabilität erzielt werden.

Reliabilität kennzeichnet die Zuverlässigkeit oder Genauigkeit einer Messung.

- Rater sollten *austauschbar* sein: Dies ist dann gegeben, wenn die Unterschiede zwischen den Urteilen verschiedener Rater für dieselbe Stellungnahme vernachlässigbar klein sind.
- Rater sind „Messinstrumente“, die wie ein Fieberthermometer exakt messen sollen.
- Mangelnde Reliabilität führt allgemein dazu, dass bestehende Zusammenhänge oft unerkannt bleiben, zumindest aber unterschätzt werden.

Daher ist ganz wichtig:

- *Um zu einer fachgerechten und objektiven Beurteilung zu kommen, ist es wichtig, dass wir uns die Fragebögen und die zu erfassenden Kriterien ganz genau anschauen, damit alle unter den Kriterien dasselbe verstehen.*

Das Ergebnis der Dissertation hängt nicht zuletzt von der Genauigkeit der Rater ab!

Einführung in die Beurteilungskriterien

- Die Gütekriterien beziehen sich zum einen auf den Diskussionsprozess und zum anderen auf Sach- und ethische Aspekte des Diskussionsergebnisses.
- Erhoben werden ausschließlich sachbezogene, kognitiv zu bearbeitende Kriterien, da Stellungnahmen von Ethikkommissionen auf sachlicher und nicht auf affektiver Ebene überzeugen müssen.

- Die Fragebögen sind folgendermaßen aufgebaut:

| <i>Abschnitt</i> | <i>Beurteilungsbezug</i> |
|---|---|
| Einschätzung des Problemlösevorgehens | Sach- und ethische Aspekte werden gemeinsam betrachtet; es wird auf den Arbeitsprozess der Gruppe rückgeschlossen |
| Einschätzung der Sachaspekte | beurteilt werden ausschließlich die Sachargumente, also die „linke Seite“ der Stellungnahmen |
| Einschätzung der ethischen Aspekte | beurteilt werden ausschließlich die ethischen Argumente, also die „rechte Seite“ der Stellungnahmen |
| Einschätzung der Gesamtqualität der Stellungnahme | es wird die gesamte Stellungnahme beurteilt, also Sach- und ethische Aspekte |

- *Nehmen wir einmal einen Fragebogen zur Hand und schauen ihn uns genau an!*
 - Bei den Polaritätsprofilen ist zu beachten, dass positive und negative Adjektive gemischt stehen.
 - „Besorgt“ bei der Skala „Kommunikativität“ ist durchaus positiv zu verstehen!
- Es gibt ein **Merkblatt**, das die Skalen inhaltlich erklärt sowie Anker dafür bietet, was einen besonders gute und was eine besonders schlechte Stellungnahme ausmacht.
- Bei der Beurteilung selbst ist einiges Wichtige zu beachten:
 - **Immer zuerst eintragen, wer welche Stellungnahme beurteilt!!!**
 - Stellungnahme genau anschauen, bevor sie beurteilt wird!
 - Vor der Beurteilung sich darüber klar sein, was die einzelnen Skalen erfassen!
 - Bei Unsicherheit auf das **Merkblatt** schauen!
- Wir beurteilen jetzt zwei Stellungnahmen aus den Vortests zur Probe, um
 - mit den Skalen vertraut zu werden,
 - einen ersten Eindruck von der unterschiedlichen Güte der Stellungnahmen zu bekommen und
 - alle offenen Fragen zu klären!

Bitte die Schulung und den Sachtext noch einmal gut durchlesen, bevor beim nächsten Mal die Beurteilung beginnt! Bitte auch die Skalen und deren Beschreibungen (siehe Merkblatt) verinnerlichen! (Der „Heimeinsatz“ wird vergütet!)

Anhang K: Merkblatt zu den Beurteilungsskalen

Merkblatt

- Die angegebenen Seitenzahlen beziehen sich auf den Fragebogen

Einschätzung des Problemlösevorgehens (Seite 1-3)

"Strukturiertheit"

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|--|--|
| Kein systematisches Vorgehen erkennbar | Systematisches Vorgehen erkennbar |
| Strukturlosigkeit | Klare Struktur erkennbar |
| Stellungnahme scheint zusammenhanglos | Deutliche Herausstellung der Zusammenhänge und Wirkungsweisen |
| Unausgewogene Themenwahl | Ausgewogene Themenwahl |
| Keine Trennung von "Wichtig" und "Unwichtig" | Trennung von "Wichtig" und "Unwichtig" |
| Verlieren/Flucht in Details | Verschiedene Ziele werden ausgewogen mit Argumenten unterfüttert |

"Analyse- bzw. Problemorientierung"

| Trifft nicht zu | Trifft sehr zu: |
|--|--|
| Ziele bleiben schwammig oder werden sehr global gehalten | Es werden konkrete Zielvorstellungen formuliert |
| Wichtige und unwichtige/ kurzfristige und langfristige Ziele sind bunt durcheinander gewürfelt | Es wurden Zielhierarchien gebildet und Zwischenziele formuliert |
| Informationen werden nicht weiter reflektiert | Die zur Verfügung stehende Information wird reflektiert |
| Bei der Problemlösung ist die Gruppe einfalllos und unaufgeschlossen | Bei der Problemlösung geht die Gruppe innovativ und flexibel vor |
| Die Gruppe begnügt sich mit Unterstellungen | Effekte werden hinterfragt |
| Handlungsorientierung "Aktionismus" | Analyseorientierung |

"Informations- Integration"

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|---|---|
| Die Gruppe kreist immer wieder um die selben Themen/ Aspekte | Die vorliegende Information zu allen wichtigen Themen/Aspekten wird berücksichtigt |
| Die Gruppe achtet auf eine einheitliche Sichtweise (hohe Kohäsion) | Die Gruppe achtet nicht streng auf eine einheitliche Sichtweise (niedrige Kohäsion) |
| Keine Berücksichtigung von Minderheitenmeinungen | Auch Minderheitenmeinungen werden berücksichtigt |
| Die Gruppe scheint Selbstzensur zu üben und Gruppendenken („groupthink“) zu fördern | Es werden auch „neue Wege“ gegangen |
| Aspekte werden „unter den Teppich gekehrt“ | Unterschiedliche Aspekte werden in angemessener Weise bearbeitet |

Einschätzung der Sachaspekte (Seite 4-7)**"Nachvollziehbarkeit"**

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|---|--|
| Die einzelnen Sachaspekte passen nicht zu der Empfehlung | Die einzelnen Sachaspekte stützen die Empfehlung |
| Die Sachaspekte sind für einen Außenstehenden nicht nachvollziehbar | Die Sachaspekte können auch von einem Außenstehenden nachvollzogen werden |
| Es wird nicht deutlich, welche Gründe zur abschließenden Empfehlung geführt haben | Es wird deutlich, auf welche Gründe sich die abschließende Empfehlung stützt |
| Die Sachaspekte sind in ihrer Zusammensetzung widersprüchlich | Die Zusammensetzung der Sachaspekte ist in sich schlüssig |

"Folgenelaboration"

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|---|---|
| Die Folgen der Entscheidung werden gar nicht benannt | Die Folgen der Entscheidung werden ausführlich dargestellt |
| Mögliche unbeabsichtigte Folgen ("Nebenwirkungen") werden nicht beschrieben | Auch unbeabsichtigte Folgen ("Nebenwirkungen") werden bedacht |
| Es wird nur sehr kurzfristig gedacht | Es wird auch auf die langfristigen Folgen hingewiesen |
| <i>Wenn, dann...</i> -Effekte sind außer Acht gelassen worden | <i>Wenn, dann...</i> -Effekte werden berücksichtigt |
| Es werden nur die positiven Folgen der getroffenen Entscheidung erwähnt | Vor- und Nachteile der getroffenen Entscheidung werden ausgeführt |

"Konkretheit"

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|--|--|
| Die Sachaspekte gehen inhaltlich an den Punkten Wirtschaftlichkeit der Firma und Zukunft der Arbeitsplätze in Deutschland bei dieser Firma vorbei | Die Aspekte Wirtschaftlichkeit der Firma und Zukunft der Arbeitsplätze in Deutschland bei dieser Firma werden als die wichtigsten Punkte angesprochen |
| Die Sachaspekte gehen inhaltlich an den wichtigsten Problemen in der Verlagerungsfrage vorbei | Die Sachaspekte erfassen die wichtigsten Probleme, die mit einer Verlagerung bzw. Nichtverlagerung verbunden sind |

"Verständlichkeit"

| "Unverständliche Sachaspekte" können beschrieben werden als: | "Verständliche Sachaspekte" können beschrieben werden als: |
|--|--|
| verworren | deutlich |
| stockend | fließend |
| schwer | leicht |
| verdreht | gerade |
| wirr | klar |

"Kommunikativität"

| "Unkommunikative Sachaspekte" können beschrieben werden als: | "Kommunikative Sachaspekte" können beschrieben werden als: |
|---|---|
| unaufrichtig | aufrichtig |
| heimlich (verschwiegen) | offen |
| sorglos | besorgt (sorgfältig, verantwortungsvoll) |
| nachlässig | aufmerksam |
| sprachlos | beredt |

ACHTUNG!
Im Fragebogen vertauscht!

"Qualität der Sachargumente insgesamt"

| schlecht | gut |
|---|------------|
| Gesamturteil basierend auf den Einschätzungen der Skalen von S. 4-7 | |
| niedrige Werte | hohe Werte |

Einschätzung der ethischen Aspekte (Seite 8-9)**"Nachvollziehbarkeit"**

| Trifft nicht zu: | Trifft sehr zu: |
|---|---|
| Die Sachaspekte stehen ohne ethische Rechtfertigungen | Die Sachaspekte sind von ethischen Rechtfertigungen flankiert |
| Die ethischen Rechtfertigungen sind für einen Außenstehenden nicht nachvollziehbar | Die ethischen Rechtfertigungen können auch von einem Außenstehenden nachvollzogen werden |
| Es bleibt unklar, in welcher Weise die ethischen Aspekte die Sachaspekte rechtfertigen sollen | Es wird deutlich, in welcher Weise die ethischen Rechtfertigungen die Sachaspekte stützen |
| Die ethischen Rechtfertigungen stehen unverbunden neben den Sachaspekten | Die ethischen Rechtfertigungen beziehen sich inhaltlich direkt auf die nebenstehenden Sachaspekte |

"Verständlichkeit"

| "Unverständliche ethische Rechtfertigungen" können beschrieben werden als: | "Verständliche ethische Rechtfertigungen" können beschrieben werden als: |
|---|---|
| verwirrend | deutlich |
| stockend | fließend |
| schwer | leicht |
| verdreht | gerade |
| wirr | klar |

"Kommunikativität"

| "Unkommunikative ethische Rechtfertigungen" können beschrieben werden als: | "Kommunikative ethische Rechtfertigungen" können beschrieben werden als: |
|---|---|
| unaufrichtig | aufrichtig |
| heimlich (verschwiegen) | offen |
| sorglos | besorgt (sorgfältig, verantwortungsvoll) |
| nachlässig | aufmerksam |
| sprachlos | beredt |

ACHTUNG!
Im Fragebogen vertauscht!

"Qualität der ethischen Argumente insgesamt"

| schlecht | gut |
|---|------------|
| Gesamturteil basierend auf den Einschätzungen der Skalen von S. 8-9 | |
| niedrige Werte | hohe Werte |

Einschätzung der Gesamtqualität der Stellungnahme (Seite 10)

"Gesamtqualität der Stellungnahme"

| schlecht | gut |
|---|------------|
| Gesamturteil basierend auf den Einschätzungen aller Skalen von S. 1-9 | |
| niedrige Werte | hohe Werte |