

„Wie verhandeln deutsche Politiker*?“ Eine Bevölkerungs- und Politikerbefragung

Prof. Dr. Markus Voeth, M.A. Johanna Sand,
Prof. Dr. Uta Herbst, M. Sc. Marie-Christin Weber



* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde im Text die männliche Form gewählt. Die Angaben beziehen sich jedoch auf Angehörige beider Geschlechter, sofern nicht ausdrücklich auf ein Geschlecht Bezug genommen wird.

Die Negotiation Academy Potsdam ist die erste und bislang einzige universitäre Verhandlungsakademie Deutschlands.



Standort Universität Potsdam seit 2013



Standort Universität Hohenheim seit 2016

Die NAP verfügt über zwei universitäre Standorte in Deutschland.

Ziel der NAP ist die Initiierung, Förderung und aktive Führung von Forschungsprojekten im Bereich Verhandlungen und ihre Zusammenführung mit der Verhandlungspraxis.



Forschungsprojekte mit der Praxis

Wissenschaftspraxisdialog

Studien, Verhandlungswettbewerbe,
Vortragsveranstaltungen

Weiterbildungsangebote

Seminare, Zertifikatsprogramme,
erstes MBA Programm zu Negotiation
Management in Deutschland (ab WS 2017/18)

Die Negotiation Academy Potsdam fördert den Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis im Bereich Verhandlungen.

Bis dato wurden keine empirischen Studien über das Verhandlungsverhalten, die Verhandlungsleistung und die Verhandlungsfähigkeiten von Politikern erhoben.

Durchführung der Studie: „Wie verhandeln deutsche Politiker?“



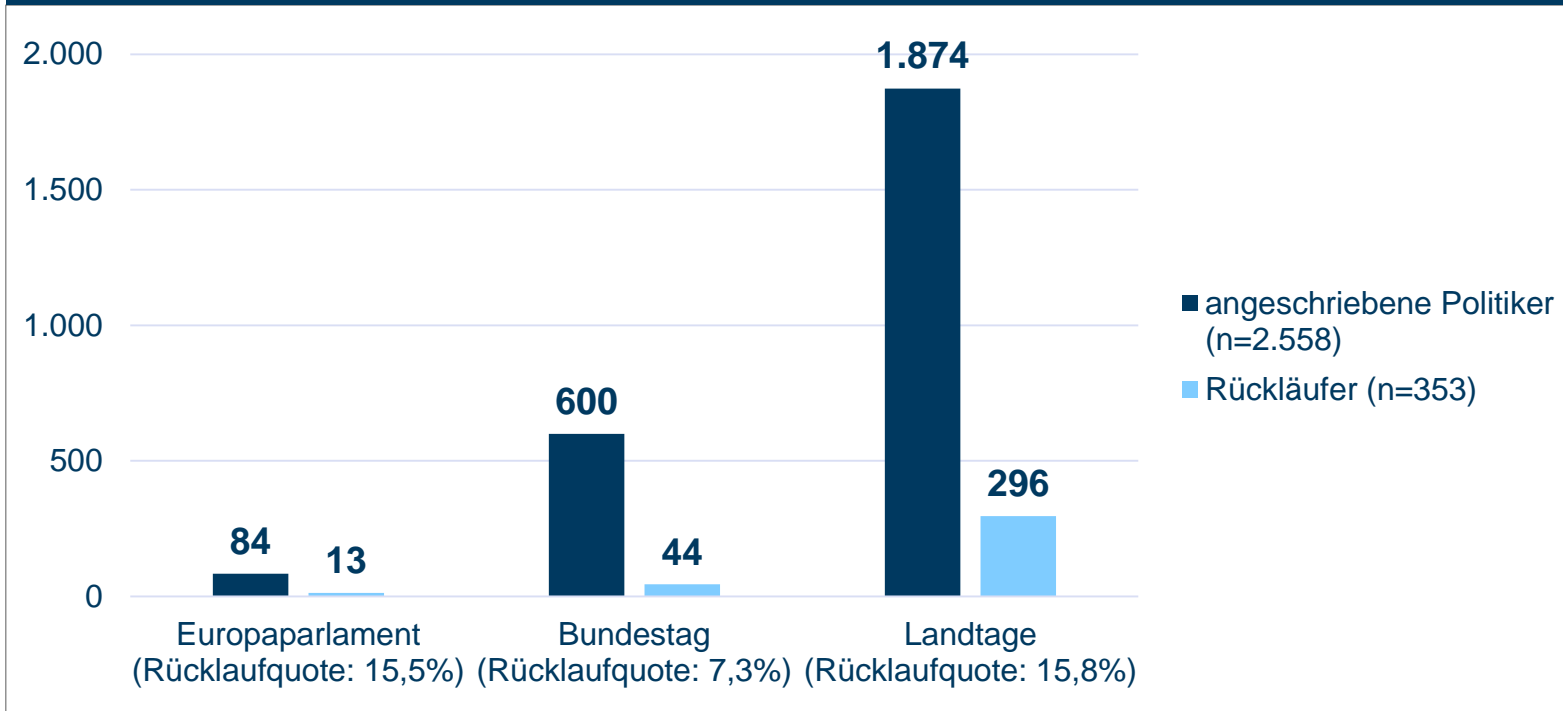
Befragung von Politikern



Befragung der Bevölkerung

Die aktuelle empirische Studie der NAP untersucht Verhandlungen in der Politik. Zur Gewinnung umfassenderer Erkenntnisse wurden einerseits Politiker (Selbstbild) und andererseits die Bevölkerung (Fremdbild) befragt.

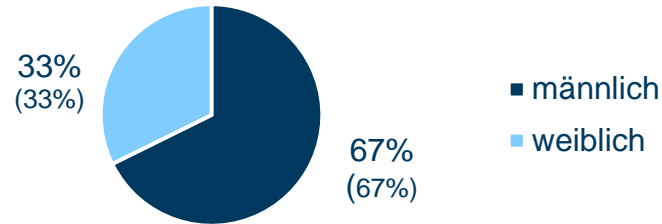
Parlamentszugehörigkeit und Rücklaufquote der Studie



Die Politikerumfrage wurde anhand eines Fragebogens durchgeführt. Es wurden 2.558 Politiker kontaktiert, von denen 353 an der Studie teilgenommen haben (Rücklaufquote: 13,8%). Die Befragten verteilen sich repräsentativ nach der Parlamentszugehörigkeit.

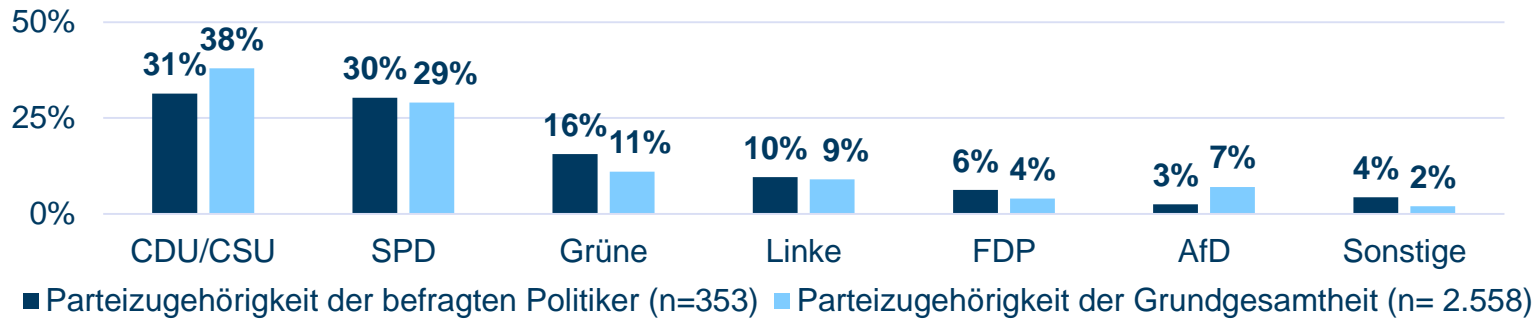
Verteilung nach Geschlecht

Teilnehmer der Studie (Grundgesamtheit)



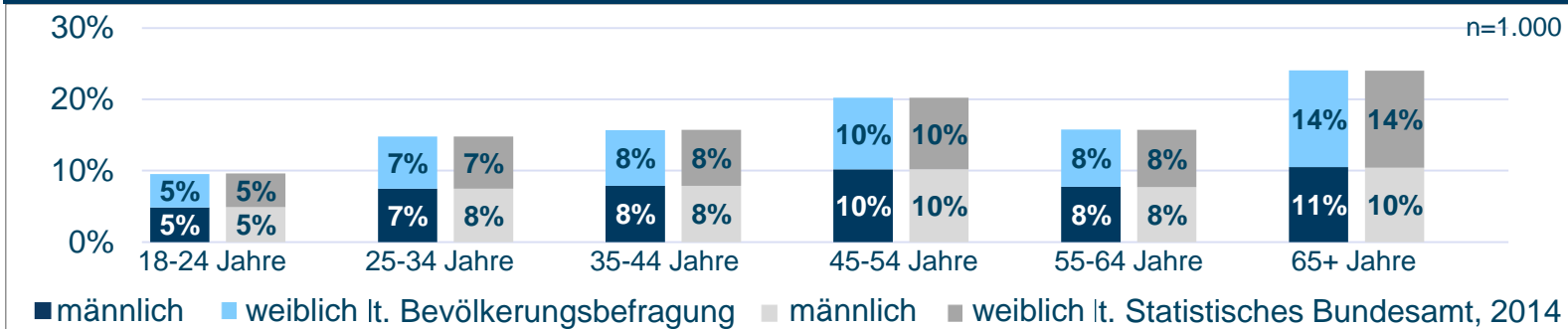
n=348

Verteilung nach Parteizugehörigkeit

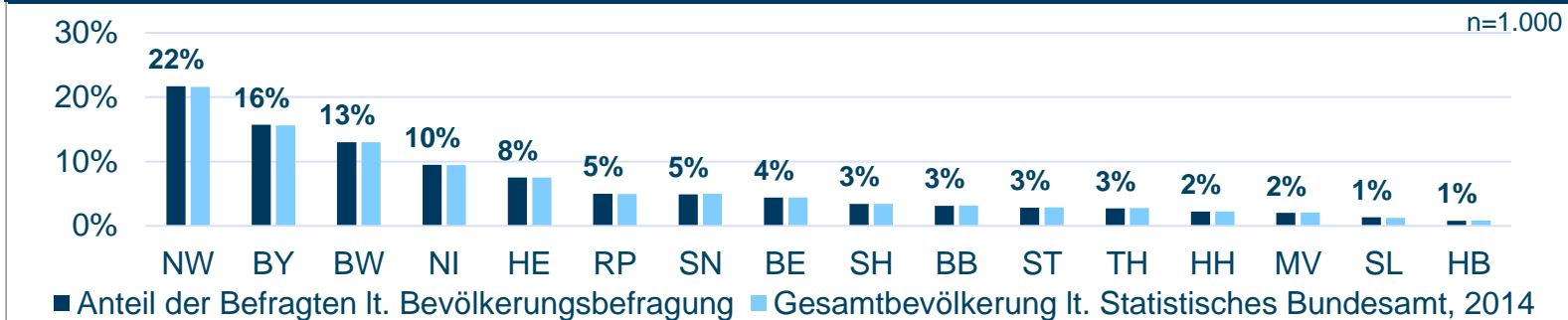


Die befragten Politiker verteilen sich repräsentativ nach ihrem Geschlecht und ihrer Parteizugehörigkeit zur Grundgesamtheit.

Verteilung nach Alter und Geschlecht



Verteilung nach Region



Die Bevölkerungsumfrage wurde mittels eines Fragebogens unter Mithilfe eines Marktforschungsinstituts durchgeführt. Befragt wurden 1.000 Personen ab 18 Jahren, die sich repräsentativ nach Alter, Geschlecht und Region verteilen.



Bedeutung und Besonderheiten
von Verhandlungen in der Politik



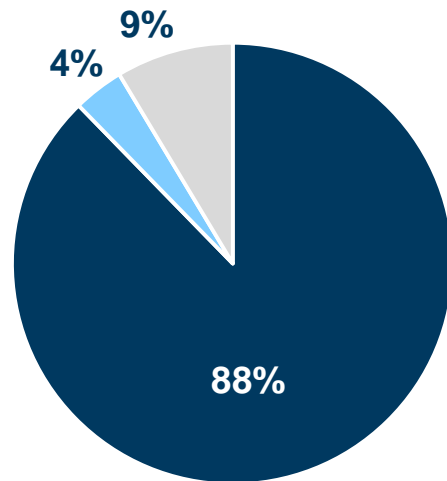
Verhandlungsleistungen
deutscher Politiker



Vorbereitungen von Politikern auf das
Tätigkeitsfeld der Verhandlungen

Sind Verhandlungen ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit eines Politikers?

Politiker

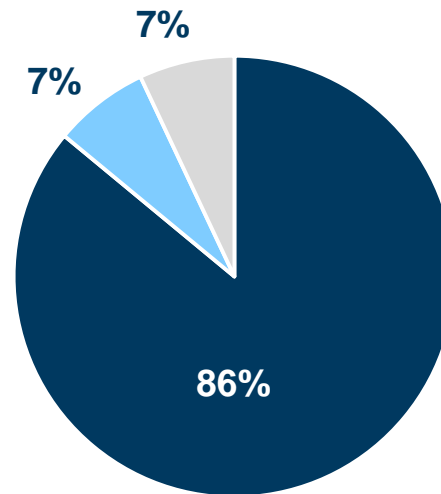


■ wichtig ■ nicht wichtig ■ teils teils

n=350

Sind Verhandlungen ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit eines Politikers?

Bevölkerung

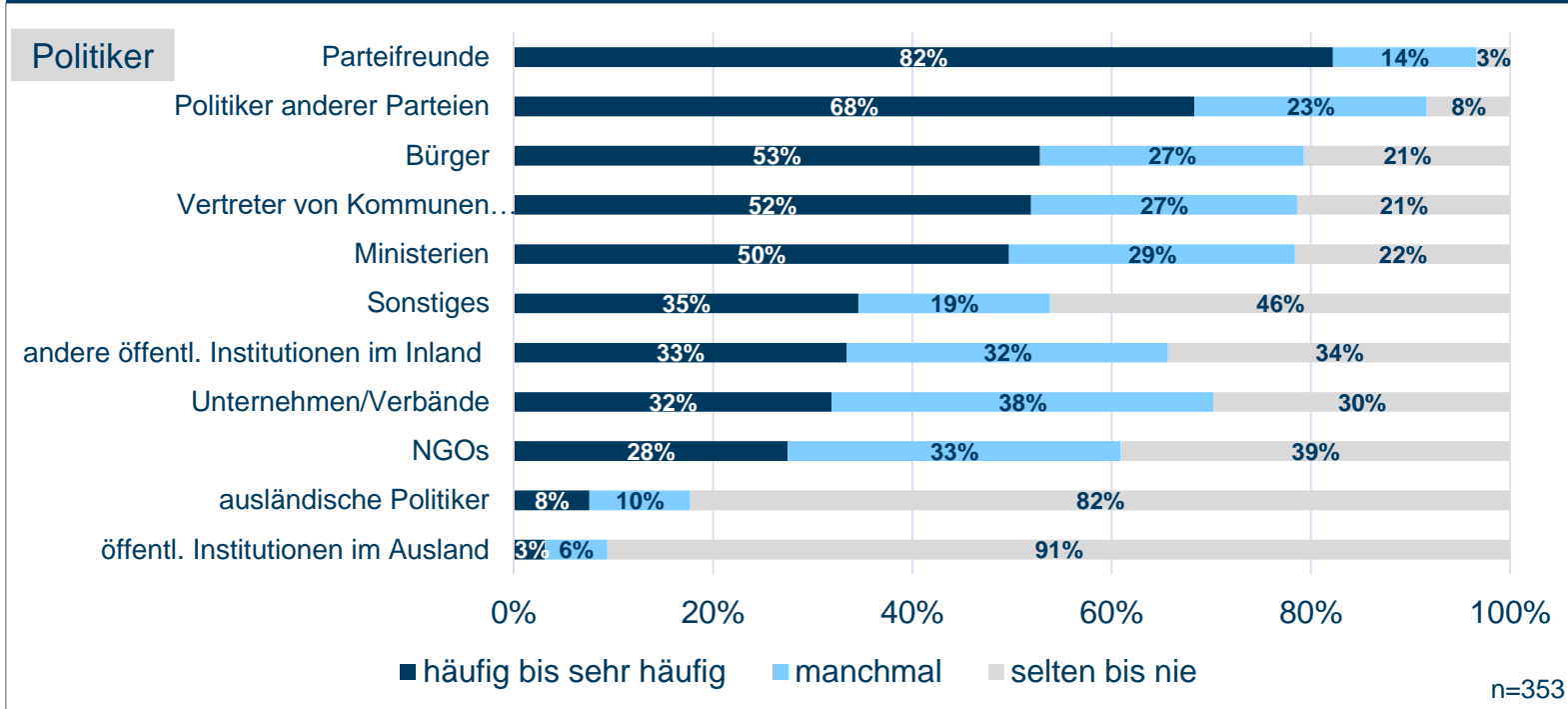


■ ja ■ nein ■ kann ich nicht einschätzen

n=1.000

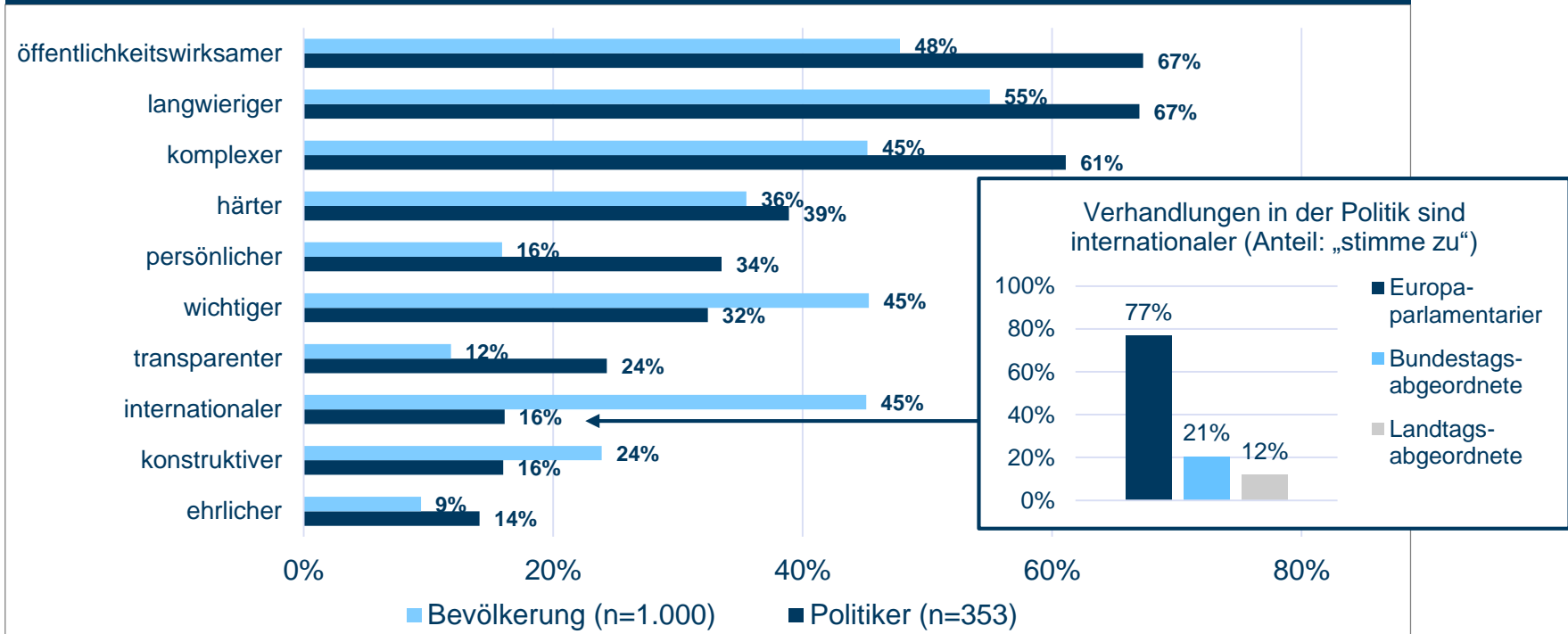
Politiker und Bevölkerung sehen in Verhandlungen ein wichtiges Aufgabenfeld von Politikern.

Mit welchen Verhandlungspartnern führen deutsche Politiker häufig Verhandlungen?



Am häufigsten verhandeln Politiker mit anderen Politikern, Bürgern oder Ministerien.

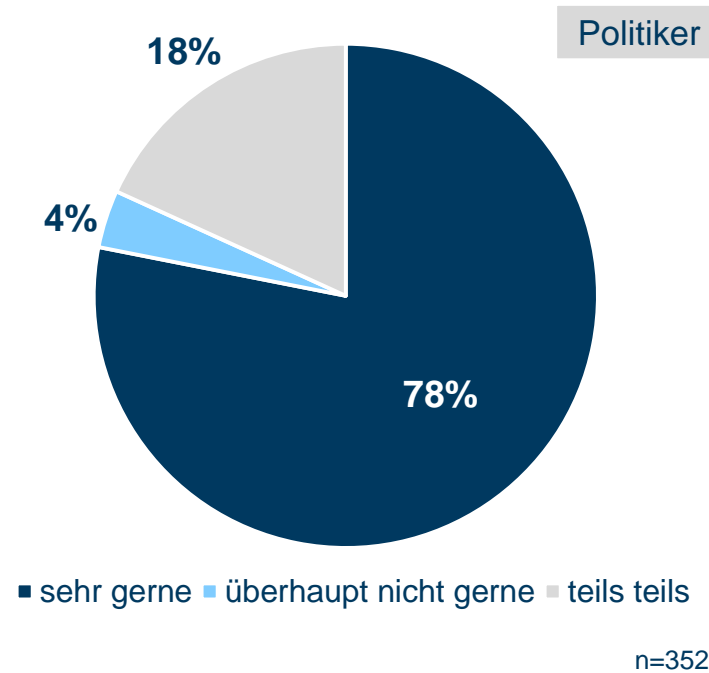
Verhandlungen in der Politik sind...



Politiker bewerten Verhandlungen in der Politik öffentlichkeitswirksamer, langwieriger und komplexer als Verhandlungen in anderen Bereichen. Die Bevölkerung stuft Verhandlungen in der Politik zusätzlich als internationaler ein.



Stellt Verhandeln eine Tätigkeit dar, der Sie gerne nachgehen?



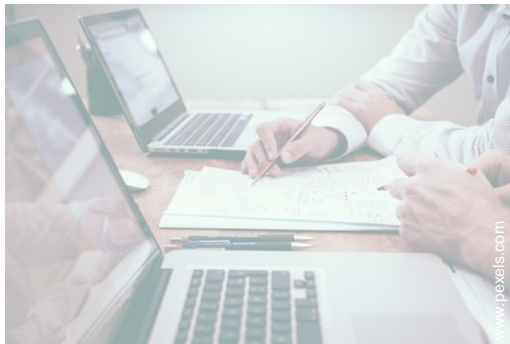
78% der befragten Politiker verhandeln sehr gerne.



Bedeutung und Besonderheiten
von Verhandlungen in der Politik

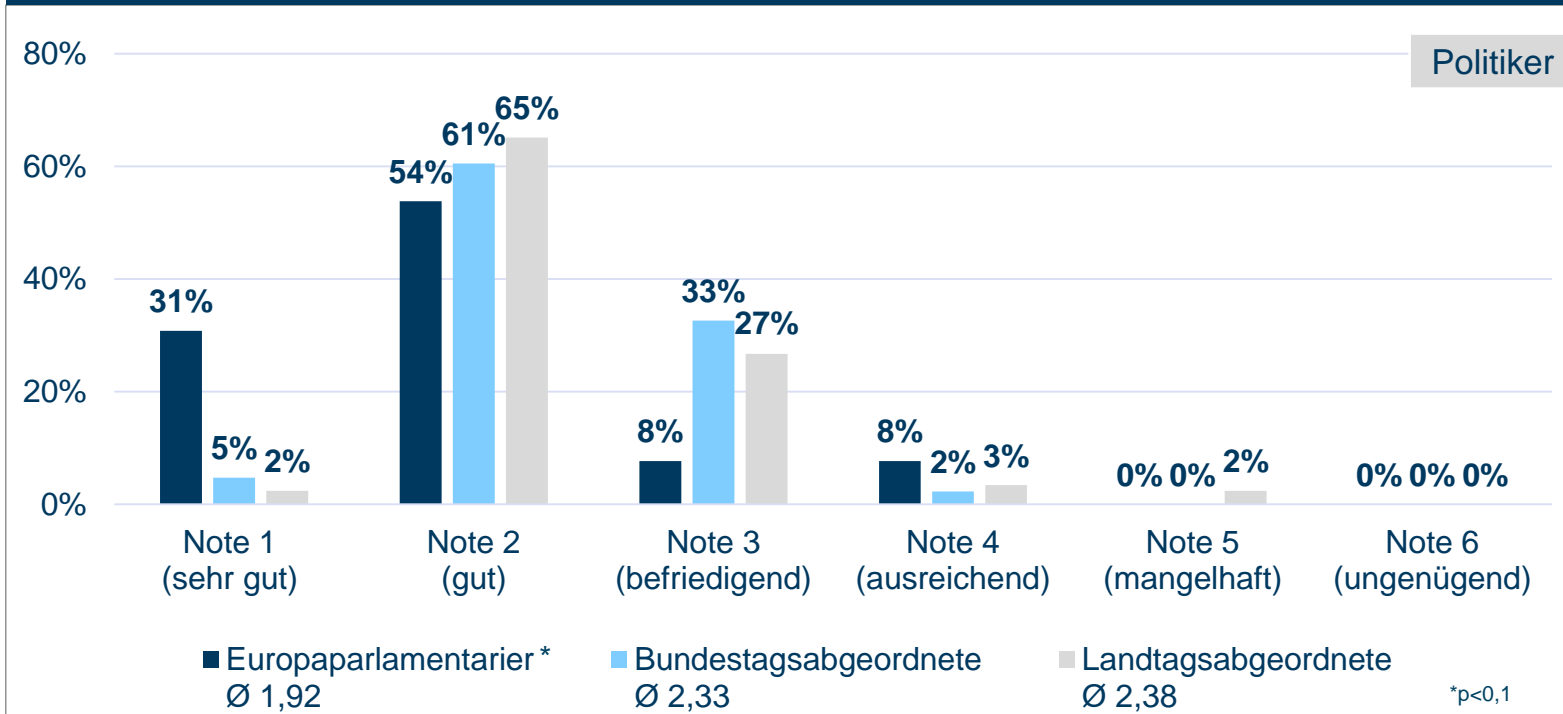


Verhandlungsleistungen
deutscher Politiker



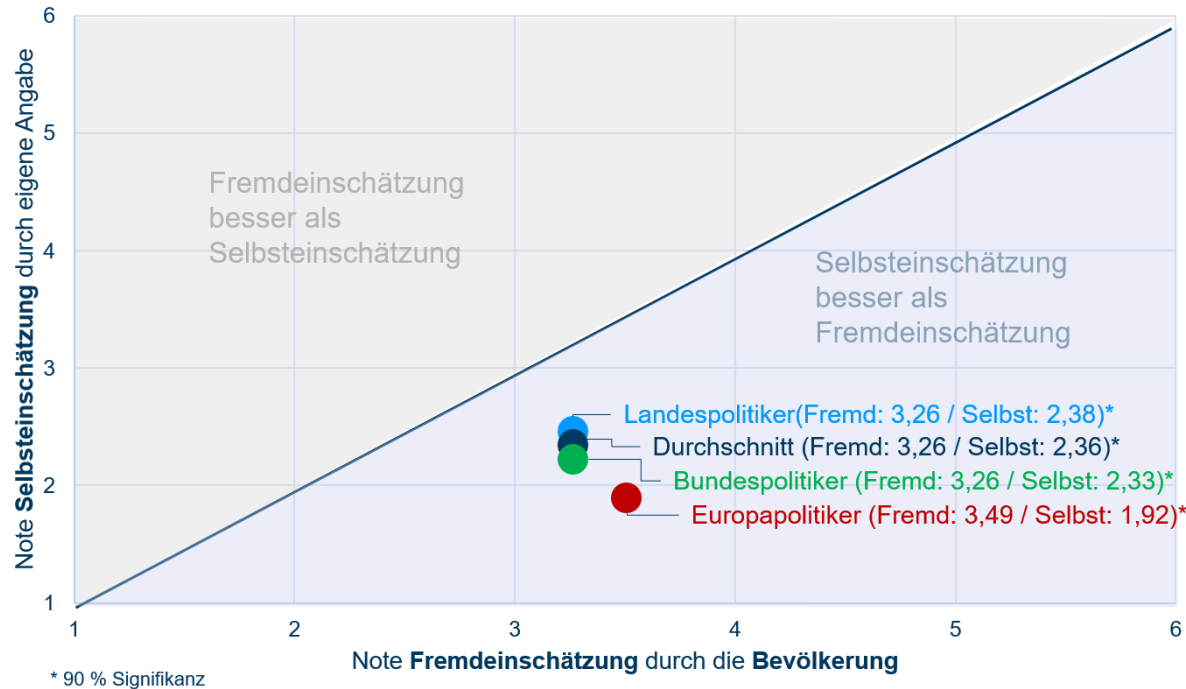
Vorbereitungen von Politikern auf das
Tätigkeitsfeld der Verhandlungen

Einschätzung der eigenen Verhandlungsleistung



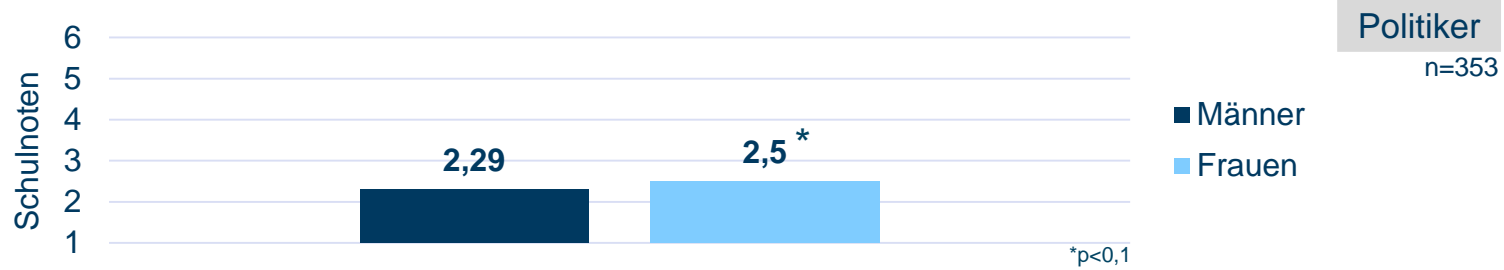
Politiker beurteilen ihre Verhandlungsleistung durchschnittlich mit einer 2-. Deutlich besser als Abgeordnete aus Bundestag und Landtagen sehen EU-Parlamentarier ihre Verhandlungsleistungen.

Einschätzung der eigenen Verhandlungsleistung im Vergleich zur Bevölkerung

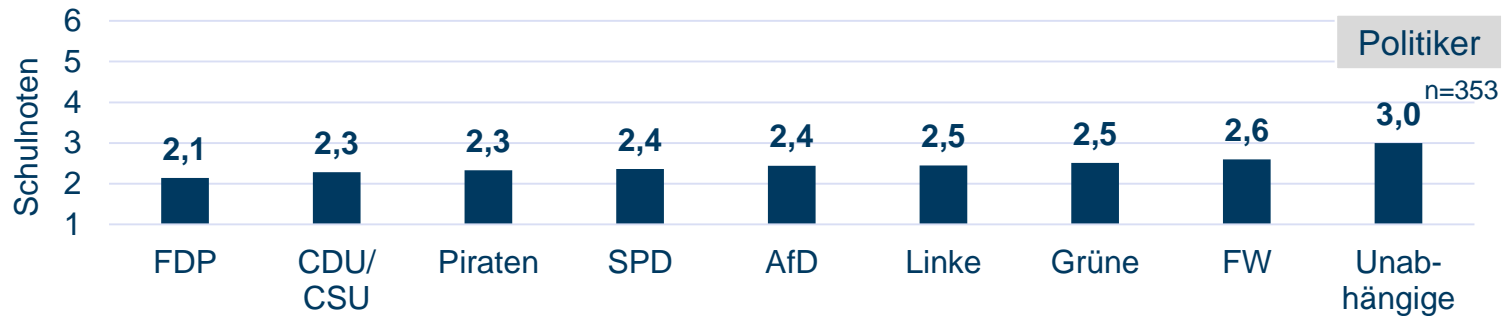


Die Bevölkerung beurteilt die Verhandlungsleistung deutscher Politiker durchschnittlich mit einer 3-. Damit schätzen die Politiker ihre eigene Verhandlungsleistung signifikant besser ein als dies von der Bevölkerung getan wird.

Einschätzung nach Geschlecht

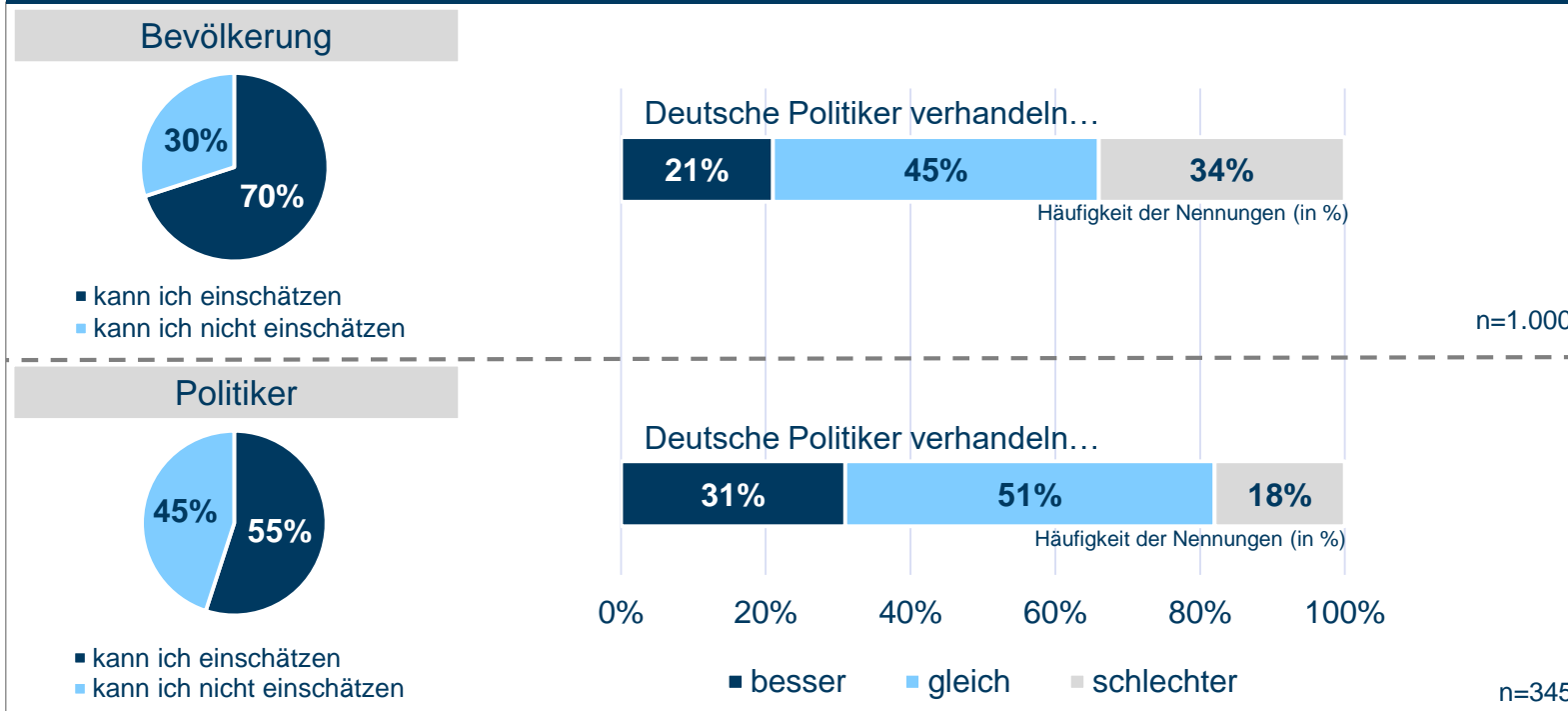


Einschätzung nach Parteizugehörigkeit



Politiker sehen ihre Verhandlungsleistung signifikant besser als Politikerinnen. Hingegen bestehen zwischen den Einschätzungen von Politikern unterschiedlicher Parteien keine signifikanten Unterschiede.

Verhandlungsleistung im internationalen Vergleich



Ein Drittel der Bevölkerung stuft die Verhandlungsleistung deutscher Politiker im internationalen Vergleich als schlechter ein. Die Politiker sind zu 18% derselben Meinung.



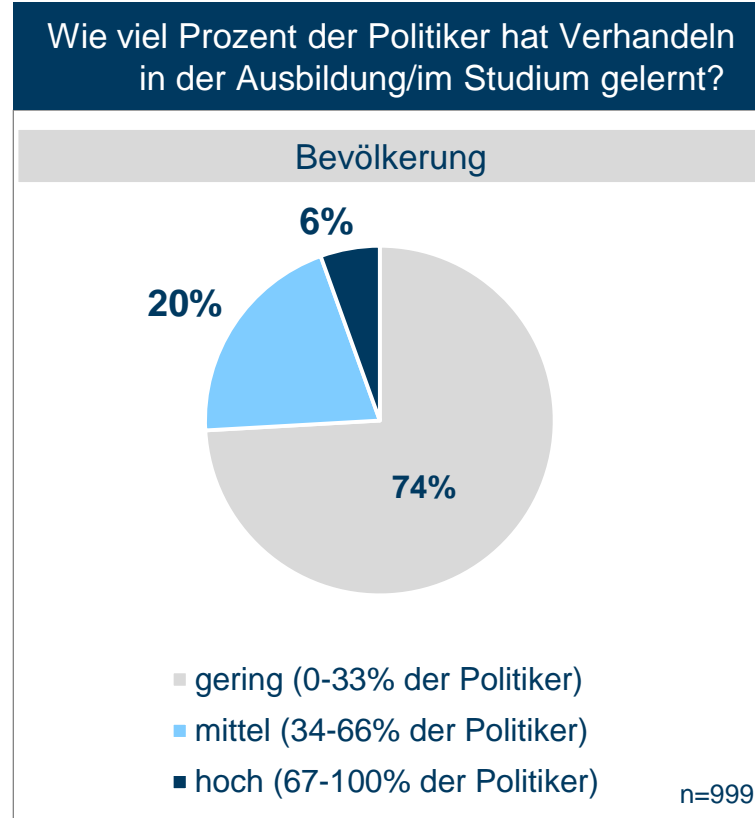
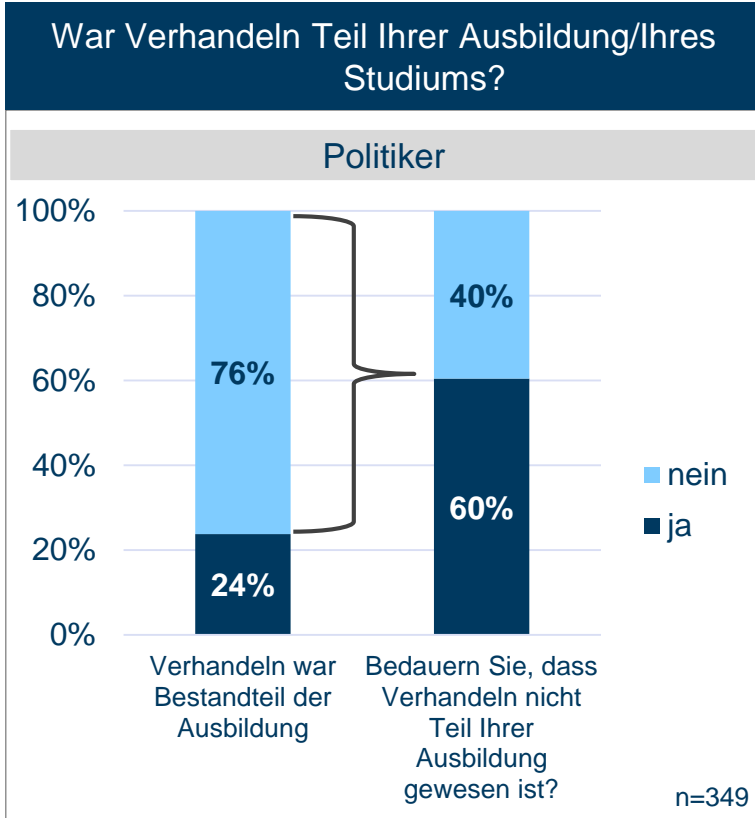
Bedeutung und Besonderheiten
von Verhandlungen in der Politik



Verhandlungsleistungen
deutscher Politiker

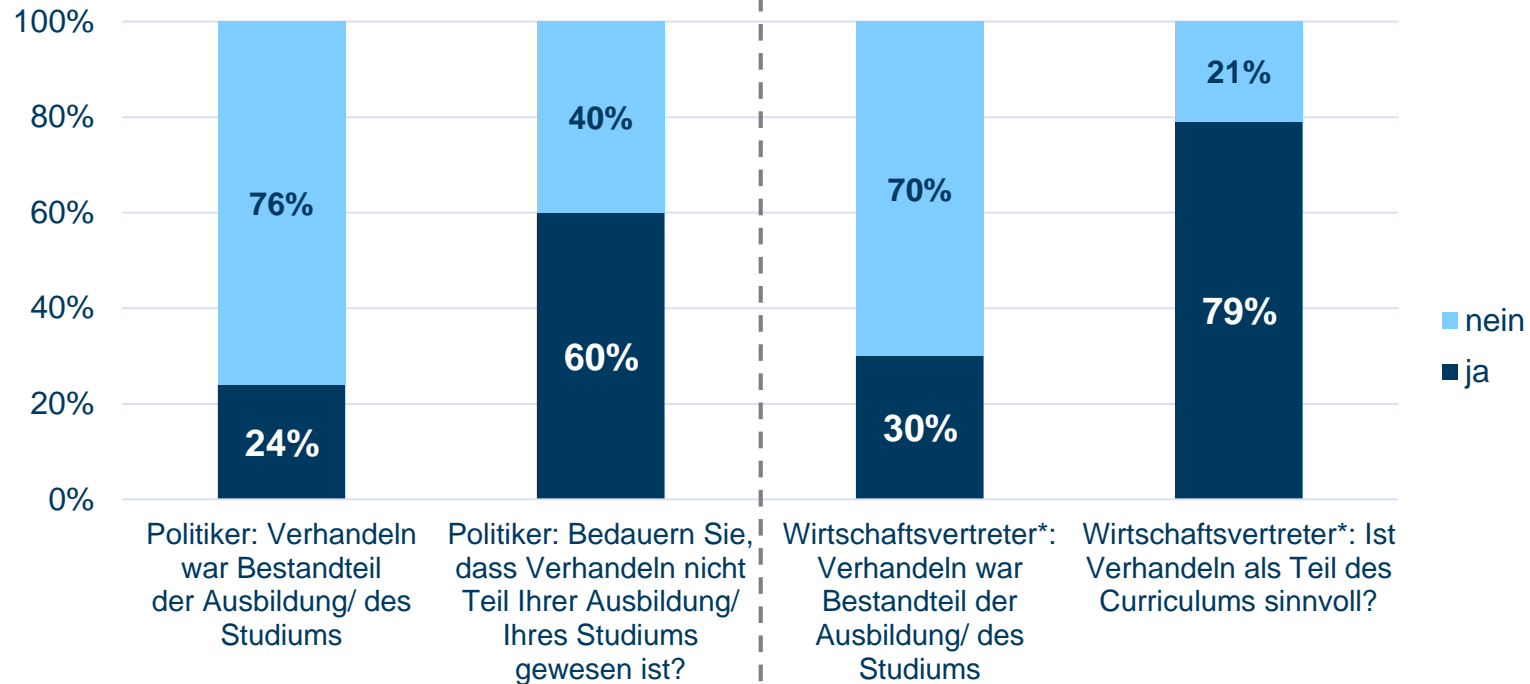


Vorbereitungen von Politikern auf das
Tätigkeitsfeld der Verhandlungen



Dreiviertel der befragten Politiker hat Verhandeln nicht in der Ausbildung oder im Studium gelernt. Die Bevölkerung schätzt diesen Anteil ähnlich ein.

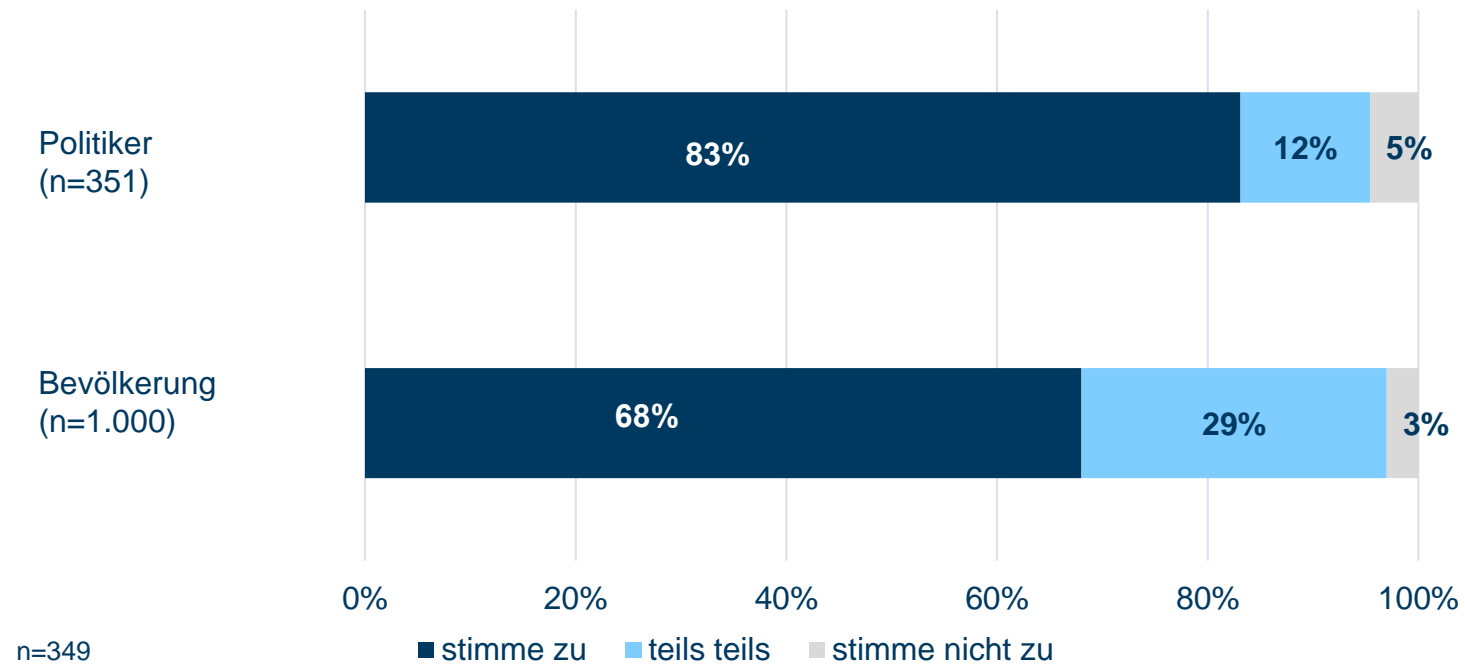
War Verhandeln Teil der Ausbildung oder des Studiums?



Politiker unterscheiden sich nicht wesentlich von Verhandlungsführern in der Wirtschaft, von denen 70% das Verhandeln nicht in der Ausbildung oder im Studium gelernt haben.

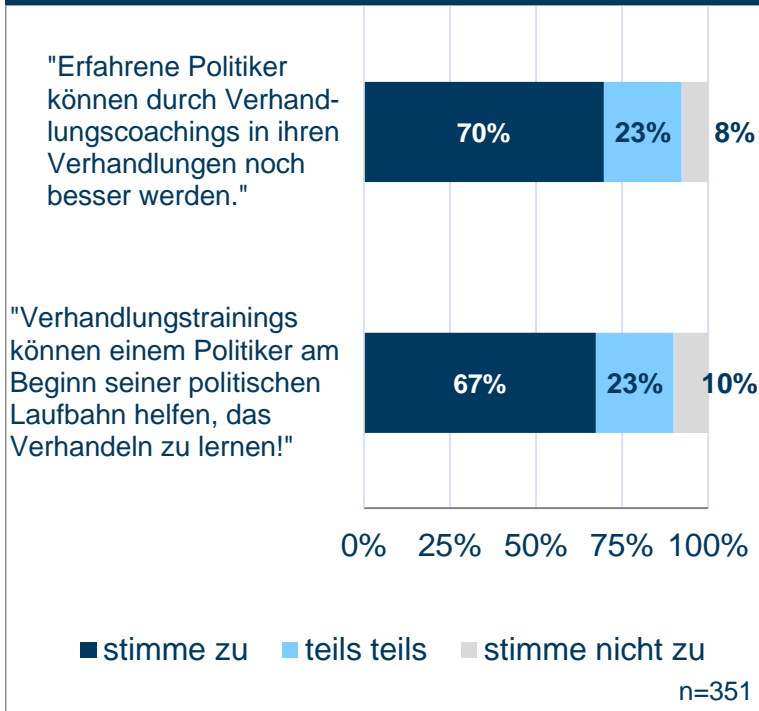
* Voeth, M.; Herbst, U. (2016), So verhandeln deutsche Manager, in: Harvard Business Manager, Sonderdruck aus H.2 (2016). manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Hamburg.

Verhandeln kann man lernen!

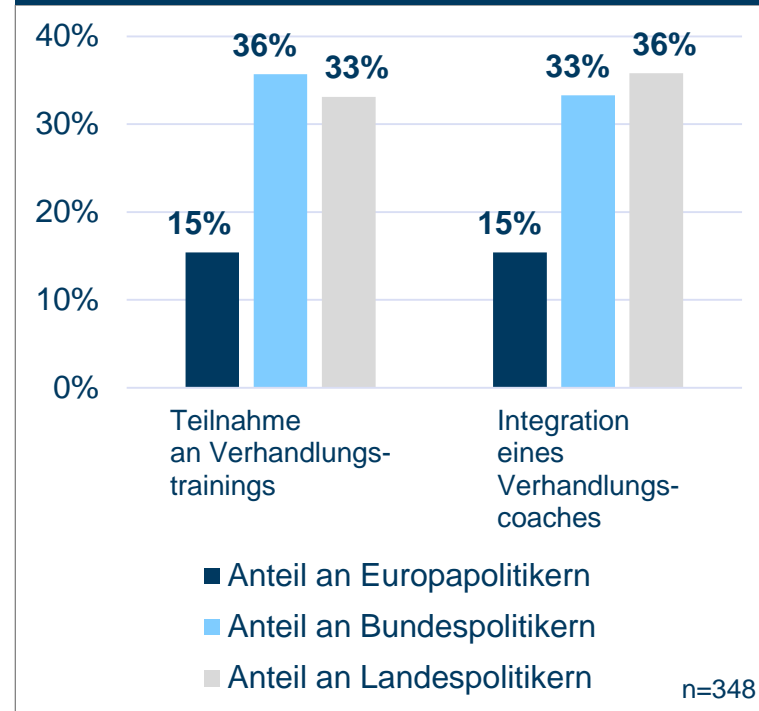


Bevölkerung und Politiker sind sich einig darin, dass Verhandeln gerlernt werden kann.

Bewertung Training und Coaching



Seminare besucht/ Coach integriert



Die Mehrheit der Politiker geht von einem positiven Effekt durch Verhandlungscoachings oder -trainings aus. Jedoch haben nur wenige diese Möglichkeiten bislang in Anspruch genommen.



- ✓ Verhandlungen sind ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit von Politikern.
- ✓ Die Mehrzahl der Politiker hat das Verhandeln nie richtig gelernt.
- ✓ Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass Verhandeln gelernt werden kann, jedoch werden entsprechende Trainings- oder Coaching-Angebote von Politikern nur bedingt wahrgenommen.