



Lehrpreis 2009

Jörg Jelinski, Dipl.-Kfm. und Jens Schmidt, M.A.

Lehrveranstaltung: *Schlüsselqualifikation „kompetent verhandeln“*

Rahmenbedingungen und Inhalte

Die Veranstaltung „kompetent verhandeln“ wendet sich an angehende Wirtschaftsjuristen im Leuphana Bachelor (B.A./ B.Sc./LLB). Das Seminar wurde sehr praxisnah konzipiert und auf Basis eines selbst entwickelten Planspiels stark interaktiv angelegt.

Ziele

Im Rahmen der Veranstaltung wird ein praxisorientiertes Phasenmodell zur Verhandlungsführung vorgestellt und anhand verschiedener Aufgabenstellungen und Verhandlungssituationen konkretisiert. Dabei ist es das Ziel, die Studierenden in die Lage zu versetzen, komplexe Verhandlungsprozesse situationsbezogen zu analysieren, systematisch zu strukturieren und in der Praxis kompetent zu gestalten.

Methodisch-didaktisches Vorgehen

Entsprechend dieser Zielsetzungen war die Veranstaltung in verschiedene Input-, Spiel- und Reflexionsphasen aufgeteilt. Die inhaltliche Struktur folgt dabei dem verwendeten Verhandlungsmodell und entwickelt sich von einer systematischen Einführung über die Verhandlungsvorbereitung, die Verhandlungsführung bis zur Verhandlungsnachbereitung. Die verschiedenen Verhandlungsphasen werden jeweils theoretisch dargestellt, im Rahmen des Planspiels praktisch erprobt und anschließend gemeinsam reflektiert.

Die interaktiven Spielphasen bei denen alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit erhalten, in unterschiedlichen Rollen aufzutreten, beginnen mit wechselseitigen Interviews und der Bildung von Ver-

handlungsdelegationen, erfordern dann schriftlichen Bestätigungen des Verhandlungsmandats sowie die Formulierung erster Verhandlungsanschriften und enden für alle im direkten Verhandlungsgespräch. Dabei treffen vier Delegationen mit widersprüchlichen Verhandlungszielen in mehreren Runden jeweils bilateral aufeinander. Jedes dieser Gespräche wird von den übrigen beiden Verhandlungsteams unter verschiedenen Aspekten kritisch beobachtet, so dass ein sehr differenziertes Feedback möglich wird. Indem damit aber auch alle Verhandlungsergebnisse jederzeit allgemein bekannt sind, verändern sich für alle Delegationen die Verhandlungsgrundlagen von Gespräch zu Gespräch und machen eine besonders aufmerksame und flexible Verhandlungsführung notwendig.

Da die Aufgabenstellung so konzipiert ist, dass nicht alle Delegationen gleichermaßen ihre Aufträge erfüllen können, bleibt je nach Verhandlungsverlauf ein Team hinter den formulierten Anforderungen zurück. Zu Abschluss jedes Seminars ergibt sich damit die Gelegenheit, im Rahmen eines „Personalgesprächs“ eine besonders konfliktreiche Verhandlungssituation zu erproben, bei der dann die individuelle Gesprächsführung und die vier Kommunikationsebenen nach Schulz von Thun gesondert thematisiert werden können.

Besonderheiten

Die Blockveranstaltung „kompetent verhandeln“ ist nur dann erfolgreich, wenn die Studierenden mit Spaß bei der Sache sind und sich den gestellten Aufgaben ernsthaft stellen. Das entwickelte Planspiel mit seinen zugrunde liegenden Wettbewerbsgedanken, seiner einfachen und prozessorientierten Spielstruktur sowie seinen begrenzten Verhandlungsaufträgen trägt dazu ganz wesentlich bei und lädt dazu ein, die einzelnen Verhandlungsschritte mit Blick auf den Verhandlungsprozess sowie die eigene Position immer wieder neu zu betrachten.