

Doktorandenseminar	Internationale Verhandlungstechniken Nemzetközi tárgyalási technikák International Negotiation Techniques	
Veranstalter ¹	Alexander Mühlen	
Zeit	12. Juni, 14:00-18:00 13. Juni, 9:00-17:00	
Ort	HS1	
Anrechnungscode		
Kreditpunkte	6 ECTS	
Kontaktstunde	30 Std.	
Kontakt	a.muehlen@gmx.net	
Inhalt und Ziele		
Kursbeschreibung: Verhandeln ist Teil unseres privaten und beruflichen Alltags. Seine internationale Variante gilt als weniger vorbehaltene Kunst, mag es um ein Friedensabkommen für Syrien oder um Verbraucherschutz in Europa gehen. Doch es ist erlernbar: Strukturelle und strategische Grundlagen, dazu Techniken und Taktiken kann man lebensnah beschreiben und durch Rollenspiele vermitteln. Ziel ist ein Ergebnis, bei dem es allseits Gewinner gibt (win-win). Der Weg führt von Maximalpositionen über den Wettbewerb der Ideen und Interessen zur Zusammenarbeit und – im besten Fall – zu einer von Vertrauen bestimmten Langzeitbeziehung.		
Ziele: Anhand von praxisbezogenen Rollenspielen und Konferenzsimulationen werden internationale Verhandlungstechniken geübt.		
Kursraster		
Termin	Thema	Literatur
12. Juni	<p>I – Einleitung über die kategorialen Unterschiede zwischen</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>Gespräch (small talk)</u>: harmonisch, gleichgewichtig, statisch, privat; Zweck: Kennenlernen, Pflege der Atmosphäre• <u>Debatte</u>: kontrovers, am Ende ungleichgewichtig (<u>win/lose</u>), dynamisch, öffentlich. Das Publikum entscheidet über den Ausgang.• <u>Verhandlung</u>: Die Teilnehmer müssen sich einigen; daher <u>drei Phasen</u>:<ul style="list-style-type: none">❖ Konfrontation: <u>Aufeinandertreffen</u> von Positionen❖ Kompetition: <u>Austausch</u> von Ideen, Interessen und bedingten Angeboten <p>Kooperation: <u>Gemeinsamer Aufbau</u> eines win/win-Konzeptes - diskret, dynamisch und zielgerichtet</p>	Mühlen, Alexander: Internationales Verhandeln. Konfrontation, Wettbewerb, Zusammenarbeit mit zahlreichen interkulturellen Fakten und Fallbeispielen. 4. Auflage, LIT Verlag Münster, 2010.

¹ Die Namen der Veranstalter sind ohne Titel aufzuführen.

13. Juni	II. Vorbereitung: Wo liegen <u>Maximum</u> (evtl. <u>Maximum plus</u>), <u>Nullpunkt</u> , <u>Minimum</u> der <i>eigenen Seite</i> , wo diejenigen (soweit erkennbar) des <i>Gegenübers</i> ? Wie kann ich eine schwache Position stärken , um ein teilweises / zeitweises Gleichgewicht zu erreichen?	
	III. 5 Verhandlungsmethoden <u>Drängen</u> , <u>Ziehen</u> , <u>Zurückweisen</u> , <u>Ausweichen</u> , <u>Nichtbewegen</u> (<i>offensiv / defensiv</i> und <i>offen / verdeckt</i>). 4 Argumentationstile <u>induktiv/faktuell</u> , <u>deduktiv</u> , <u>normativ</u> , <u>intuitiv/kreativ</u>	
	IV. <u>Substanz</u> , <u>Atmosphäre</u> , <u>Langzeitbeziehung</u> , individuelle und <u>interkulturelle Einflüsse</u>	
	V. Besonderheiten multilateralen Handelns – <u>Mehrheits- vs. Konsensforen</u>	
	VI. Die <u>Harvard-Methode</u> wird zu Grunde gelegt und ergänzt.	
	Bewertung	
Form und Umfang der zu erbringenden Leistungen: Aktive Teilnahme an den Diskussionen.		