

Eine Webpräsenz für ElektroTech

— Teacher's Note —

Präsentation, Gesprächs- und Verhandlungsführung

Fachhochschule Gießen-Friedberg – SS 2010

Prof. Dr. Matthias Willems

Nils Braden

Michael Eckel

25. Mai 2010

1 Spielbeschreibung

- Es gibt 2 Parteien („Student“ und „Vertriebsleiter“), die jeweils von Personen/Kursteilnehmern repräsentiert werden.
- Die maximale Gruppengröße sollte 30 Personen nicht übersteigen.
- Die Gruppen diskutieren 15 Minuten lang.
- Danach werden die Ergebnisse zusammengetragen. Es wird für jede Gruppe aufgeführt, welche Partei was erreicht hat. Es soll diskutiert werden, wie etwas erreicht wurde und welche Ergebnisse realistisch und zufriedenstellend sind.

2 Reflektion

Die vorgestellte fiktive Verhandlungssituation ist direkt aus dem Leben eines Informatikstudenten gegriffen. In dieser oder ähnlicher Weise waren viele Informatikstudenten bereits mit solch einer Situation konfrontiert. Es muss sich dabei nicht zwangsläufig um Tätigkeiten in der Web-Entwicklung handeln, jedoch ist dies – laut Umfragen einschlägiger Fachpresse – der häufigste Fall. Die Anwendbarkeit in der Lehre ist durch den starken Realitätsbezug gegeben und die Verhandlungssituation damit prädestiniert für Auszubildende oder Studenten der Informatik.

Mit der Verhandlungssituation soll aufgezeigt werden, wie der Verlauf eines Verhandlungsgesprächs aussehen kann. Es ist keinesfalls nötig, eine Einigung zu finden. Ein Ausgang des Gesprächs ohne Einigung ist stets auch möglich und kann sogar sehr lehrreich sein. Dazu ist es natürlich von Vorteil, eine größere Gruppe zu haben, damit Synergieeffekte genutzt werden können. Die maximale Teilnehmerzahl sollte jedoch 30 Personen nicht übersteigen, damit nicht zu viel Redundanz entsteht.

Beim abschließenden Zusammentragen der Verhandlungsergebnisse und der gemeinsamen Besprechung sollen den Kursteilnehmern die Strategien und Argumentationen der jeweils anderen Kursteilnehmer aufgezeigt werden. Am Ende soll jeder Teilnehmer über seine Position in solch einer Verhandlung Bescheid wissen und einschätzen können, welche Möglichkeiten er hat. Die abschließende Diskussion kann untereinander oder öffentlich geführt werden. Die öffentliche Diskussion ist zu bevorzugen, da hierbei alle Kursteilnehmer von den Erfahrungen der anderen profitieren können. Thema der Diskussion kann unter anderem sein, ob die Parteien mit dem eigenen Verhandlungsergebnis zufrieden sind und wie man ein besseres Ergebnis hätte erzielen können. Die Besprechung bzw. Diskussion der Ergebnisse kann natürlich auch früher abgebrochen werden, wenn keine neuen Erkenntnisse mehr zu erwarten sind

2.1 Untersuchung einzelner Aspekte der Verhandlungssituation

Im Folgenden werden diverse Aspekte der Verhandlungssituation untersucht. Dabei wird speziell auf die Grundsätze der Harvard-Methode Bezug genommen:

1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln.
2. Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Verhandlungspositionen.
3. Entwickeln von Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil.
4. Anwendung neutraler, objektiver Beurteilungskriterien.

Mit der hier gewählten Verhandlungssituation sollen hauptsächlich die Punkte 1 bis 3 trainiert werden.

In der vorliegenden Verhandlungssituation wurde der Kontakt zwischen Firma und Student indirekt hergestellt. Nach eigenen Erfahrungen und Recherchen ist dies viel häufiger der Fall als eine direkte Kontaktaufnahme zwischen beiden Parteien. Dadurch spielt auch das angesprochene Vorwissen, das beide Parteien voneinander haben, eine Rolle. Die Schwierigkeit besteht nun darin, dass beide Verhandlungspartner nicht genau wissen, welches Vorwissen die jeweils andere Partei hat. Der Student hat z. B. kein Wissen darüber, ob die Firma über sein Defizit in Sachen Online-Shop-Systemen Bescheid weiß. Auf der anderen Seite hofft ElektroTech, dass dem Studenten die momentane wirtschaftliche Lage der Firma nicht bekannt ist.

Den Kursteilnehmern soll beim Durchführen der Verhandlung bewusst werden, dass es in Verhandlungen auch Größen bzw. Interessen nicht-monetärer Natur gibt, die von Bedeutung sein können. Dies ist ein wichtiges Konzept der Harvard-Methode und in obiger Liste unter Punkt 2 aufgeführt. Deshalb wurde besonderer Wert darauf gelegt, auch solche Größen in die Beschreibungen mit einfließen zu lassen. Die Aufgabe beider Parteien besteht also darin, die eigenen Interessen und die des Gegenüber herauszufinden und gewinnbringend in den Verhandlungsablauf einzubringen. An dieser Stelle sei zur Erinnerung nochmals erwähnt, dass das Ziel von Verhandlungen immer ist, eine Einigung zu finden, mit der alle beteiligten Parteien leben können. Dabei geht es weniger darum, Kompromisse einzugehen, als vielmehr darum, einen Konsens zu finden (Punkt 3 der Harvard-Methode).

Ein weiterer Grundsatz des Harvardkonzepts ist „Sei hart in der Sache, aber weich mit den Menschen!“ (Punkt 1). Die Beteiligten sollten also daran denken, nur die Problemstellung „hart“ zu verhandeln. Um das Vertrauen des Gegenüber zu gewinnen, gehört natürlich eine gewisse Ehrlichkeit dazu. Beide Parteien sollen üben, bis zu einem gewissen Grad „mit offenen Karten“

zu spielen, aber nicht zu viel über sich und ihre Verhandlungsposition Preis zu geben. Im Falle des Studenten wäre dies zum Beispiel, die Unerfahrenheit in der Entwicklung von Online-Shop-Systemen. Auf Seite der Firma sollte die miserable wirtschaftliche Lage nicht deutlich gemacht werden.

Die vorgestellte Verhandlungssituation ist sehr fixiert auf den Studenten, aber auch wirtschaftlich interessierte Teilnehmer haben die Chance, ihre Kenntnisse gewinnbringend anzuwenden, indem sie die Rolle des Vertriebsleiters einnehmen. Nicht zuletzt wurde darauf geachtet, nur wirklich wichtige Informationen zu geben, damit ein gewisser Freiheitsgrad bestehen bleibt, ganz gemäß Johann Wolfgang von Goethe: „Getretener Quark wird breit, nicht stark.“ Deshalb werden keine konkreten Vorgaben dazu gemacht, wie schlecht genau es der Firma geht. Hier kann der Vertriebsleiter-Repräsentant seiner Fantasie freien Lauf lassen. Außerdem kann er fast beliebig Fakten und andere Aspekte dazu erfinden, sodass kreative Verhandlungsausgänge möglich sind.

Da die monetären Größen in dieser Beispielverhandlung sehr realitätsnah gewählt sind, ist diese Verhandlungssituation für den Alltag besonders gut geeignet. Natürlich lassen sich die meisten Faktoren irgendwie in monetäre Größen transformieren, doch ist z. B. die Möglichkeit, an Kontakte zu anderen Firmen heranzukommen, eine nicht unbedingt quantifizierbare Größe, die dem Studenten jedoch viel wert sein kann.