

KURSBESCHREIBUNG	Verhandeln
Code	06020001:EN/11
Fachbereich(e)	Hochschule für Angewandte Psychologie
Studiengang /-gänge	Angewandte Psychologie
Vertiefungsrichtung(en)	Wahlpflicht AOP / WP
Art des Studiengangs	Bachelor
Studienniveau (Erklärung am Ende)	X <input type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised
Typus (Erklärung am Ende)	<input type="checkbox"/> Pflichtmodul X <input checked="" type="checkbox"/> Wahlpflicht <input type="checkbox"/> Wahlmodul
ECTS-Credits	3 ECTS-Credits
Kontaktlektionen¹	6 Anlässe, je 4 Stunden (total 24)
Gesamtarbeitsaufwand in Stunden (Kontaktstudium, angeleitetes und individuelles Selbststudium)	Kontaktstudium: 24 Selbststudium: 40 Repetition, individuelle Beiträge, Prüfungsvorbereitung, Prüfung: 26
Verantwortliche Ansprechperson	Prof. Dr. Ruedi Käch
Telefon/E-Mail	062/ 957 23 15 ruedi.kaech@fhnw.ch
Lernziele/Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungen (Gespräche) ziel- und ergebnisorientiert vorbereiten, führen und nachbereiten können. • Erkennen, warum Verhandlungen gelingen und woran sie scheitern können. • Die in unterschiedlichen Verhandlungssituationen gleiche Problematik erkennen und daraus die Schritte eines erfolgversprechenden Vorgehens ableiten können. • Verhandlungsstrategien entwickeln und nachhaltige Ergebnisse anstreben (Win-win-Situationen). • Elemente der Rhetorik und Dialektik in Verhandlungen gezielt einsetzen (Verhandlungstaktik), auf Manipulationsversuche angemessen reagieren können.

¹ Total der Einzellektionen

Lerninhalte	Verhandeln <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationspsychologische Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung (Verhandlungsmodell) • Distributive und integrative Verhandlungen • Verhandlungsrhetorik und aktive Gesprächsgestaltung • Thesen des Harvard-Modells kritisch reflektieren • Schwierige Verhandlungen anhand von Fallbeispielen gezielt vorbereiten und steuern (Rollen in Verhandlungen) • Sozialpsychologische Elemente des Verhandeln • Moderationstechniken 																							
Lehr- und Lernmethoden	Lehrgespräch Reflexionsfragen (zum jeweiligen Wissensstand) Beispielanalysen/Fallbeispiele Gruppengespräche Lektüre Übungsaufgaben (auch im Selbststudium)																							
Unterrichtssprache	Deutsch																							
Unterrichtsverlauf	Methodischen Inputs des Dozenten folgt stets eine Phase des Dialogs und der praktischen Umsetzung mittels Fallbeispielen (Analyse in Gruppen oder im Plenum). Dabei soll der jenen innewohnende (methodische) Kerngedanke erkannt werden. Schriftlich verteilte Reflexionsfragen geben Aufschluss über den aktuellen Wissensstand.																							
Leistungsbewertung	Schriftlicher Leistungsnachweis von 60 Minuten *																							
Notenskala	6er-Skala mit halben Noten: <table border="1" data-bbox="663 1442 1075 1861"> <thead> <tr> <th><i>In Ziffern</i></th> <th><i>In Worten</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>6</td> <td>hervorragend</td> </tr> <tr> <td>5.5</td> <td>sehr gut</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>gut</td> </tr> <tr> <td>4.5</td> <td>befriedigend</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>ausreichend</td> </tr> <tr> <td>3.5</td> <td rowspan="2">nicht ausreichend</td> </tr> <tr> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2.5</td> <td rowspan="2">schlecht</td> </tr> <tr> <td>2</td> </tr> <tr> <td>1.5</td> <td rowspan="2">sehr schlecht</td> </tr> <tr> <td>1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Oder:</p> <p>2er-Skala: „erfüllt“ und „nicht erfüllt“</p>	<i>In Ziffern</i>	<i>In Worten</i>	6	hervorragend	5.5	sehr gut	5	gut	4.5	befriedigend	4	ausreichend	3.5	nicht ausreichend	3	2.5	schlecht	2	1.5	sehr schlecht	1		
<i>In Ziffern</i>	<i>In Worten</i>																							
6	hervorragend																							
5.5	sehr gut																							
5	gut																							
4.5	befriedigend																							
4	ausreichend																							
3.5	nicht ausreichend																							
3																								
2.5	schlecht																							
2																								
1.5	sehr schlecht																							
1																								

Bibliographie	<ul style="list-style-type: none"> • Christian E. Erbacher: Grundzüge der Verhandlungsführung. 2. Überarbeitete und ergänzte Auflage. vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, 2009. • Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton: Das Harvard-Konzept. Frankfurt/M., New York. Campus Verlag 2004. • Roger Fisher; Daniel Shapiro: Erfolgreicher verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt/M, New York. Campus Verlag 2007. • William Ury: Getting Past No. Random Century Australia 2009. • William Ury: Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln. Frankfurt/M. Campus Verlag 2009.
Erforderliche Vorkenntnisse: Modul(e) – Kurs(e)	
Anschlussmodul(e) /-kurs(e)	
Schnittstellen zu anderen Modulen und Kursen	Kommunikation und Konflikt (in gewissen grundlegenden Inhalten, die bei der Thematik „Verhandeln“ ebenfalls von Bedeutung sind, z. B. nonverbale Kommunikation, Anatomie einer Nachricht u. a.).
Bemerkungen	

LEGENDE

*Level *Studienniveau	B Basic level (Modul zur Einführung in das Basiswissen eines Gebiets) I Intermediate level (Modul zur Vertiefung der Basiskenntnisse) A Advanced level (Modul zur Förderung und Verstärkung der Fachkompetenz) S Specialised level (Modul zum Aufbau von Kenntnissen und Erfahrungen in einem Spezialgebiet)
*Type * Typus	C Core course/Pflichtmodule (Kerngebiet eines Studienprogramms) R Related course/Wahlpflichtmodule (Unterstützung des Kerngebiets mit Vermittlung von Vor- oder Zusatzkenntnissen) M Minor course/Wahlmodule (Ergänzungskurs/-modul)

*Wenn Teilnachweise im Modul verlangt werden, muss angegeben werden, wie die Gesamtnote / Endnote entsteht.

20.02.2020 / rk