

<b>KURSBESCHREIBUNG</b>	Verhandeln
<b>Code</b>	06020001:EN/11
<b>Fachbereich(e)</b>	Hochschule für Angewandte Psychologie
<b>Studiengang /-gänge</b>	Angewandte Psychologie
<b>Vertiefungsrichtung(en)</b>	Wahlpflicht AOP / WP
<b>Art des Studiengangs</b>	<b>Bachelor</b>
<b>Studienniveau</b> (Erklärung am Ende)	X <input type="checkbox"/> <b>Basic</b> <input type="checkbox"/> <b>Intermediate</b> <input type="checkbox"/> <b>Advanced</b> <input type="checkbox"/> <b>Specialised</b>
<b>Typus</b> (Erklärung am Ende)	<input type="checkbox"/> <b>Pflichtmodul</b> X <input checked="" type="checkbox"/> <b>Wahlpflicht</b> <input type="checkbox"/> <b>Wahlmodul</b>
<b>ECTS-Credits</b>	3 ECTS-Credits
<b>Kontaktlektionen<sup>1</sup></b>	6 Anlässe, je 4 Stunden (total 24)
<b>Gesamtarbeitsaufwand in Stunden</b> (Kontaktstudium, angeleitetes und individuelles Selbststudium)	Kontaktstudium: 24 Selbststudium: 40 Repetition, individuelle Beiträge, Prüfungsvorbereitung, Prüfung: 26
<b>Verantwortliche Ansprechperson</b>	Prof. Dr. Ruedi Käch
<b>Telefon/E-Mail</b>	062/ 957 23 15 <a href="mailto:ruedi.kaech@fhnw.ch">ruedi.kaech@fhnw.ch</a>
<b>Lernziele/Kompetenzen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhandlungen (Gespräche) ziel- und ergebnisorientiert vorbereiten, führen und nachbereiten können.</li> <li>• Erkennen, warum Verhandlungen gelingen und woran sie scheitern können.</li> <li>• Die in unterschiedlichen Verhandlungssituationen gleiche Problematik erkennen und daraus die Schritte eines erfolgversprechenden Vorgehens ableiten können.</li> <li>• Verhandlungsstrategien entwickeln und nachhaltige Ergebnisse anstreben (Win-win-Situationen).</li> <li>• Elemente der Rhetorik und Dialektik in Verhandlungen gezielt einsetzen (Verhandlungstaktik), auf Manipulationsversuche angemessen reagieren können.</li> </ul>

---

<sup>1</sup> Total der Einzellektionen

<p><b>Lerninhalte</b></p>	<p>Verhandeln</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikationspsychologische Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung (Verhandlungsmodell)</li> <li>• Distributive und integrative Verhandlungen</li> <li>• Verhandlungsrhetorik und aktive Gesprächsgestaltung</li> <li>• Thesen des Harvard-Modells kritisch reflektieren</li> <li>• Schwierige Verhandlungen anhand von Fallbeispielen gezielt vorbereiten und steuern (Rollen in Verhandlungen)</li> <li>• Sozialpsychologische Elemente des Verhandeln</li> <li>• Moderationstechniken</li> </ul>
<p><b>Lehr- und Lernmethoden</b></p>	<p>Lehrgespräch  Reflexionsfragen (zum jeweiligen Wissensstand)  Beispielanalysen/Fallbeispiele  Gruppengespräche  Lektüre  Übungsaufgaben (auch im Selbststudium)</p>

<b>Unterrichtssprache</b>	Deutsch																							
<b>Unterrichtsverlauf</b>	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.																							
<b>Leistungsbewertung</b>	Schriftlicher Leistungsnachweis von 60 Minuten * <b>Hinweis:</b> Die Prüfung findet in der zweiten Kalenderwoche (Januar) statt. Detaillierte Angaben sind auf Moodle ersichtlich.																							
<b>Notenskala</b>	<p>6er-Skala mit halben Noten:</p> <table border="1"> <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																								

<b>Bibliographie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Christian E. Erbacher: Grundzüge der Verhandlungsführung. vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich. 4. überarbeitete Auflage 2018. vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich</li> <li>• Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton: Das Harvard-Konzept. Frankfurt/M., New York. Campus Verlag 2015.</li> <li>• Roger Fisher; Daniel Shapiro: Erfolgreicher verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt/M, New York. Campus Verlag 2015.</li> <li>• William Ury: Getting Past No. Random Century Australia 2009.</li> <li>• William Ury: Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln. Frankfurt/M. Campus Verlag 2009.</li> <li>• Hansjörg Erny, Ruedi Käch: Klar und einfach kommunizieren. Cosmos Verlag AG. Muri b. Bern. 2005.</li> <li>• Guy Oliver Faure, I. William Zartman: Negotiating with Terrorists. Routledge. London/New York 2010.</li> <li>• Deepak Malhotra: Negotiating the Impossible. KNV 2018.</li> <li>• Max. H. Bazerman: Complicit: How we enable the Unethical and how to stop. Princetown University Press 2023.</li> </ul>
<b>Erforderliche Vorkenntnisse: Modul(e) – Kurs(e)</b>	
<b>Anschlussmodul(e) /-kurs(e)</b>	
<b>Schnittstellen zu anderen Modulen und Kursen</b>	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.).
<b>Bemerkungen</b>	

## LEGENDE

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

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

02.11.2023 rk