

# SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

**Auszug aus:**

*Negotiating with convincing arguments and a good strategy*

Das komplette Material finden Sie hier:

[School-Scout.de](https://www.school-scout.de)



BVL6

Advanced skills – Organising meetings, presentations, discussions

Negotiating with convincing arguments and a good strategy – Das Thema „erfolgreich Verhandeln“ erarbeiten

Dr. Peter Schappert



Verhandlungen setzen sich durch das ganze Berufsleben. Dabei sind die Situationen vielfältig. So kann es sich um Verhandlungen zwischen Geschäftspartnern handeln, aber auch um Verhandlungssituationen im privaten Umfeld, die den eigenen Alltag betreffen. Das Schachspiel um eine Entscheidung, ein Lagerplatzrecht für die eigene Immobilie auf dem freien Immobilienmarkt ist dabei ein Beispiel, bei dem die Beteiligten einen Sieg für sich selbst und einen Verlust für die Gegenseite anstreben. In dieser Unterrichtseinheit werden sich die Schülerinnen und Schüler anhand verschiedener Fälle (z. B. über ein Thema „Verhandlungen“) auseinanderzusetzen. Sie trainieren ihre Hörverstehens- und Mediäkompetenzen, erörtern aber auch Lösungs- und Kompromissmöglichkeiten für Verhandlungssituationen.

KOMPETENZPROFIL

Wissen: B1 (B1) Fremdsprachenniveau für A2)

Dauer: 10 Unterrichtsstunden

Kompetenzen: 1 Hör- (Hör-) Verstehen: Hörtexte und Hör-Gespräche verstehen;

2 Sprechen in Hör- und Hörseh-Situationen

Thematische Bereiche: Verhandlungen

## B.VI.6

Advanced skills – Organising meetings, presentations, discussions

# Negotiating with convincing arguments and a good strategy – Das Thema „erfolgreich Verhandeln“ erarbeiten

Dr. Petra Schappert



© RAABE 2023

© fizkes/iStock/Getty Images Plus

Verhandlungen ziehen sich durch das ganze Berufsleben. Dabei sind die Situationen vielfältig. So kann es sich um Verhandlungen zwischen Geschäftspartnern handeln, aber auch um Verhandlungssituationen im kleineren Stil, die den eigenen Alltag betreffen: Das Verhandeln um eine Gehaltserhöhung, um Tage im Homeoffice oder um eine Umstellung auf eine Vier-Tage-Arbeitswoche. In dieser Unterrichtseinheit setzen sich die Schülerinnen und Schüler anhand verschiedener (Hör-Seh-)Texte mit dem Thema „Verhandlungen“ auseinander. Sie trainieren ihre Hörverstehens- und Mediationskompetenz, erproben aber auch Gelerntes in Rollenspielen, die Verhandlungssituationen darstellen.

---

### KOMPETENZPROFIL

<b>Niveau:</b>	B1 (Differenzierungsmaterial für A2)
<b>Dauer:</b>	10 Unterrichtsstunden
<b>Kompetenzen:</b>	1. Hör-(Seh-)Verstehen: Hörtexte und Hör-Seh-Texte verstehen; 2. Sprechen: in Rollenspielen kompetent interagieren
<b>Thematische Bereiche:</b>	<i>negotiations</i>

---

## Fachliche Hinweise








### Warum das Thema „negotiations“ im Englischunterricht an der Berufsschule?

Auszubildende und Berufstätige müssen sich im Berufsleben ständig behaupten und verhandeln. Als Beispiel seien hier das eigene Gehalt, Arbeitsbedingungen oder Arbeitsorte genannt. Auch wenn es nicht um das eigene Wohl geht, sind im Arbeitsalltag Verhandlungssituationen an der Tagesordnung. So muss man mit Geschäftspartnerinnen und -partnern oder Zulieferern verhandeln. Auch Verhandlungen auf dem internationalen Parkett gehören dazu. Damit dies gelingt, ist es gut, über **Verhandlungsgeschick und Verhandlungsstrategien** zu verfügen, die in dieser Unterrichtseinheit thematisiert werden.

## Didaktisch-methodische Hinweise

### An welches Niveau richtet sich die Unterrichtseinheit?

Die Unterrichtsreihe richtet sich an Auszubildende auf der **Niveaustufe B1**. Da nicht mit umfangreichen Kenntnissen bei den Lernenden gerechnet wird, baut die Einheit die Kompetenzen Schritt für Schritt auf. **Differenzierende Hilfestellungen** ermöglichen die Bearbeitung der Materialien von Schülerinnen und Schülern auf dem **Niveau A2**. **M 1** bietet einen TIP-Kasten mit **hilfreichen Fragen** für die Klassendiskussion und Vokabelhilfen zur **sprachlichen Unterstützung** bei der Bildbeschreibung. In **M 2** können lernschwächere Lernende aus einem Kasten **Ideen** entnehmen und in **M 3** auf eine bereits angelegte Mindmap als **strukturelle Unterstützung** zurückgreifen. Die Mediation in **M 4** kann von leistungsschwächeren Lernenden mittels eines **Lückentextes** erarbeitet werden. Das Rollenspiel in **M 5** liegt in einer einfacheren Variante mit **Zusatzinformationen** zu den einzelnen Rollen vor. Zusätzlich werden die Lernenden durch **Redemittel** in einem TIP-Kasten unterstützt. Bei der Erstellung des Erklärvideos in **M 8** erhalten die Lernenden eine **Schritt-für-Schritt-Anleitung**.

	Tauchen diese Symbole auf, sind die Materialien differenziert. Es gibt drei Niveaustufen, wobei nicht jede Niveaustufe extra ausgewiesen wird.				
	einfaches Niveau		mittleres Niveau		schwieriges Niveau
	Tipp		Digitalhinweis		LearningApps

### Welche Berufsgruppen werden berücksichtigt?

In der Unterrichtseinheit geht es um Verhandlungen im Allgemeinen bzw. in verschiedenen Bereichen. Die Behandlung des Themas ist daher wenig berufsspezifisch gehalten. So eignen sich die Materialien für alle Berufsgruppen.

### Welche Methoden kommen zum Einsatz?

In der Unterrichtsreihe werden insbesondere die Kompetenzen **Hören, Lesen und Sprechen** gefördert. Bei den Hör-(Seh-)Verstehensaufgaben wird das Gelernte nach **Sicherung** des Hörverstehens in ein **anderes Format**, beispielsweise in eine Mindmap und eine Checkliste, umgewälzt (M 3) oder direkt in einer eigenen Verhandlungssituation umgesetzt (M 7). Dies sichert das Verstehen. Wichtige **Skills für Verhandlungen** werden anhand einer **Mediation** und in einer Übersicht zusammengefasst.

Die Lernenden können laufend auf die Übersicht zurückgreifen und es als *cheat sheet* verwenden. Der kompetente Umgang mit Verhandlungssituationen wird außerdem in verschiedenen Sprechersituationen geübt. Zunächst führen die Lernenden ein auf Rollenkarten beruhendes **Rollenspiel** mit hilfreichen vorgegebenen Argumenten durch (M 5). Daraufhin verbessern sie eine **misslungene Verhandlungssituation**, indem sie die Situation nachstellen (M 7). Abschließend wenden sie ihr Wissen in einem **komplexen Erklärvideo** an, das sowohl eine misslungene Verhandlungssituation als auch eine erfolgreiche Verhandlung zeigt (M 8).

### Zur Kompetenz Hören

Hören gehört zu den **rezeptiven Kompetenzen**. Beim Hören spielt Flüchtigkeit eine große Rolle. Was gesagt wurde, ist sofort wieder weg. Hat man es nicht gehört, ist die Chance vertan und man muss auf das zweite Hören hoffen – zumindest im Unterricht. Im Alltag muss man nachfragen, und das tut man in der Regel nur ein- oder zweimal. Das Hörerlebnis kann durch verschiedene Aspekte wie Schnelligkeit, fehlende Deutlichkeit der Aussprache oder hohe Inhaltsdichte beeinflusst bzw. erschwert werden. Das Hörverstehen sollte im Unterricht durch das **Bearbeiten von Aufgaben unterstützt** werden. Diese Aufgaben sollten vor dem ersten Hören von den Lernenden durchgelesen werden. So wissen sie bereits im Vorfeld, auf welche Informationen sie besonders achten müssen, und hören somit zielgerichteter. Durch die Aufgaben kommt bei den Lernenden auch nicht das Gefühl auf, jedes einzelne Detail verstehen zu müssen. Jeder Hörtext sollte **zwei Mal gehört** werden. Zwischen dem Hören erhalten die Lernenden Zeit für die Beantwortung der Fragen. Auch während des Hörens dürfen die Aufgaben bearbeitet werden.

### Zur Kompetenz Sprechen

Sprechen gehört zu den **produktiven Kompetenzen**. Es stellt eine doppelte Herausforderung dar, denn eng verbunden mit dem Sprechen ist das (Zu-)Hören. Während man selbst zuhört, plant man bereits den eigenen Gesprächsbeitrag, der zu dem Gehörten passen muss. Das Sprechen selbst ist eine Verknüpfung verschiedener Tätigkeiten: Man greift auf das Vokabular im mentalen Lexikon zu, bringt dieses in grammatikalisch richtige Sätze und überlegt sich gleichzeitig, was man inhaltlich sagen möchte. Das ist nicht einfach. Für den Einstieg ist daher der **Rückgriff auf bestimmte Formulierungen** eine schöne Sache, denn diese Phrasen sind etwas, das beruhigt. Später dann, wenn die Sicherheit da ist, kann man darüber hinaus auch frei formulieren. Besonders geeignet für das Üben im Schutzraum Klassenzimmer sind **Rollenspiele** und andere szenische Formen, die der Theaterpädagogik entlehnt sind.

### Wie wird der Lernerfolg überprüft?

In dieser Einheit gibt es keine klassische Lernerfolgskontrolle. Die letzte Doppelstunde jedoch ersetzt diese, da die Lernenden hier in einem Projekt ein **Lern- bzw. Erklärvideo erstellen**, in dem sie die gelernten Inhalte noch einmal zusammenfassen, eine nicht gelungene Verhandlungssituation vorspielen, analysieren und durch eine optimierte, nun gelungene Verhandlungssituation aufarbeiten.

### Welche ergänzenden Medien können Lernende und Lehrkräfte nutzen?

► <https://youtu.be/uKbcmlKb81c> [letzter Aufruf: 26.09.2023]

Dieses Video von der London Business School gibt einen umfangreichen Einblick in die Kunst des Verhandeln.

## Auf einen Blick

### 1./2. Stunde

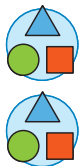
- Thema:** Talking about different aspects of negotiations
- M 1** **Easy or challenging? – Talking negotiations** / Bilder beschreiben und Aussagen über Verhandlungssituationen machen (EA, UG)
- M 2** **Talking about aspects of negotiating – A visit to the World Café** / Aspekte von Verhandlungen in einem Welt-Café sammeln (UG)
- Benötigt:**
- Dokumentenkamera bzw. Beamer/Whiteboard für die Projektion der Bilder in M 1
  - (Papier-)Tischdecken und Stifte für die Durchführung des *World Cafés*

### 3./4. Stunde



- Thema:** Collecting facts about how to negotiate
- M 3** **How to negotiate – Elements of negotiations** / Informationen aus einem Hörtext entnehmen und visualisieren, eine Checkliste erarbeiten (EA, GA)
- Benötigt:**
- ggf. digitale Endgeräte und Internetzugang

### 5./6. Stunde



- Thema:** Learning negotiation skills
- M 4** **12 Important Negotiation Skills – A mediation** / einen Text ins Deutsche übertragen und Merkkärtchen erstellen (GA)
- M 5** **Practising negotiations – A role play** / Verhandlungen in einem Rollenspiel erproben (GA)
- M 6** **Successful or not? – Giving feedback** / eine Rückmeldung zum Verhalten in einem Rollenspiel geben (GA/UG)
- Benötigt:**
- ggf. Karteikarten, o. Ä, zur Erstellung der Merkkärtchen in M 4

### 7./8. Stunde

- Thema:** Finding solutions
- M 7** **A failed negotiation – Make improvements!** / in einem Video eine gescheiterte Verhandlung analysieren (EA, GA); das Rollenspiel optimieren (GA)
- Benötigt:**
- Abspielmöglichkeit für das Video

## 9./10. Stunde

**Thema:** Producing an explainer video

**M 8** **Bringing everything together – Making explainer videos** / ein Erklär-/Lernvideo mithilfe einer Anleitung produzieren (GA)

**M 9** **Watching the explainer videos – A feedback sheet** / mittels eines Feedbackbogens Rückmeldung geben (EA)

**Benötigt:**  ggf. digitale Endgeräte und Internetzugang zur Produktion des Erklärvideos

---

### Minimalplan

Sie haben nur zwei Doppelstunden zur Verfügung? So können Sie die wichtigsten Inhalte erarbeiten:

1./2. Stunde: Collecting facts about how to negotiate

M 3/M 4

3./4. Stunde: Learning negotiation skills

M 5–M 7

# SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

**Auszug aus:**

*Negotiating with convincing arguments and a good strategy*

Das komplette Material finden Sie hier:

[School-Scout.de](https://www.school-scout.de)



BVL6

Advanced skills – Organising meetings, presentations, discussions

Negotiating with convincing arguments and a good strategy – Das Thema „erfolgreich Verhandeln“ erarbeiten

Dr. Peter Schappert



Verhandlungen setzen sich durch das ganze Berufsleben. Dabei sind die Situationen vielfältig. So kann es sich um Verhandlungen zwischen Geschäftspartnern handeln, aber auch um Verhandlungssituationen im privaten Umfeld, die den eigenen Alltag betreffen. Das Schachspiel um eine Entscheidung, ein Lagerbestandsfoto oder eine Entscheidung auf der einen Seite, aber auch die Verantwortung in dieser Verantwortung stehen sich die Schülerinnen und Schüler anhand verschiedener Bilder (z. B. über ein Thema „Verhandlungen“) auseinander. Sie tauschen ihre Hörverstehens- und Mediäkompetenzen, erörtern aber auch Lösungs- und Strategien, die Verhandlungssituationen darstellen.

KOMPETENZPROFIL

Wissen: B1 (B1) Fremdsprachenniveau für A2)

Dauen: 10 Unterrichtsstunden

Kompetenzen: 1 Hör- (Hör-) Verstehen; Hörverstehen und Hör- (Hör-) Verstehen

2 Sprechen in Hör- (Hör-) Verstehen; Hör- (Hör-) Verstehen

Thematische Bereiche: Verhandlungen