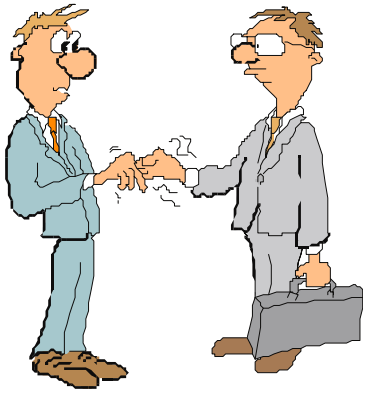
Mit Fremdheitserfahrungen umgehen lernen

Simulation

Verhandlung zwischen Savasten und Navaniern



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einführung	2
Arbeitsblatt für Savasten	3
Arbeitsblatt für Navanier	4

© www.interculture.de/ Fachgebiet IWK Uni Jena/ Jürgen Bolten

Einführung

Zu den Zielsetzungen und Durchführungsmodalitäten vgl. die Anmerkungen- zu der Simulation "Handianer und Deutsche". Für die Vorbereitung und für die Verhandlungsführung haben die Gruppen jeweils 15 Minuten Zeit.
Es ist manchmal sehr aufschlussreich zu hören, welche Vermutungen während der Vorbereitung über das erwartete Verhalten der Verhandlungspartner geäußert werden. Ausschnitthafte Videoaufzeichnungen auch während der Vorbereitungsphase lohnen sich daher! Die Simulation selbst sollte auf jeden Fall mit Video aufgezeichnet werden. Bei der Videoanalyse (gemeinsam mit den Gruppen) ist es vor allem interessant zu beurteilen, inwiefern während der Verhandlung auch körpersprachlich neue Regeln "ausgehandelt" werden, wer (aus welchen Gründen?) bei diesem Aushandlungsprozess der Aktivere ist.

© www.interculture.de / Fachgebiet IWK Uni Jena/ Jürgen Bolten

Arbeitsblatt für Savasten

Kontext und Zielstellung:

Es ist 5 Uhr nachmittags. Nach einem fünfstündigen Flug kommen Sie in Navanien-City an. Sie wollen sich mit Vertretern eines Unternehmens der Navanen-Kultur treffen, um am nächsten Tag eine wichtige Verhandlung mit ihnen zu führen. Soeben haben Sie für die Verhandlung entscheidende Anweisungen von Ihrem Chef erhalten. Diese müssen unbedingt mit in die Verhandlungen am nächsten Tag einfließen. Da deren Aufarbeitung voraussichtlich sehr zeitaufwändig werden wird, möchten Sie sich nach der Begrüßung mit den Vertretern den Rest des Tages mit der Vorbereitung der Verhandlung beschäftigen.

Typische Verhaltensmuster:

- In Ihrer Kultur ist es üblich, sich höflich und distanziert zu verhalten.
- Es ist Ihnen wichtig, körperlichen Kontakt zu vermeiden, da er Ihnen unangenehm ist. Sie werten Berührungen von Fremden als aufdringlich.
- Private Themen werden in der Öffentlichkeit eher vermieden. Das gebietet Ihnen Ihr Anstand.
- Sie sind sehr fakten- und zielorientiert.
- Als höflich werden lange Redepausen gewertet.

© www.interculture.de / Fachgebiet IWK Uni Jena/ Jürgen Bolten

Arbeitsblatt für Navanier

Kontext und Zielstellung:

Es ist 5 Uhr nachmittags. Sie erwarten die Verhandlungspartner aus Savasten auf dem Flughafen, die nach einem fünfstündigen Flug in Navanien ankommen. Am nächsten Tag soll eine wichtige Verhandlung mit ihnen geführt werden. Nach einer herzlichen Begrüßung ist es Ihnen zunächst wichtig, Ihre Verhandlungspartner kennenzulernen. Deshalb möchten sie sie heute abend zu einem kulturellen und geselligen Abend einladen, um so auch Ihre Gastfreundschaft zu zeigen.

Typische Verhaltensmuster:

- Zu Ihrer sehr freundlichen Natur gehört naher Körperkontakt.
- Trotz der geringen räumlichen Distanz reden Sie gerne laut und gestikulierend, sie fallen sich oft gegenseitig ins Wort.
- Während eines Gespräches nehmen Sie Ihr Gegenüber gern in den Arm.
- Ihre persönliche Beziehung ist Voraussetzung für gute Geschäftsbeziehungen.
- Private Themen fließen deshalb in die Geschäftsgespräche mit ein.
- Freundliche Angebote werden selten direkt abgeschlagen.

© www.interculture.de / Fachgebiet IWK Uni Jena/ Jürgen Bolten