

Modulname	Wirtschaftsmediation Mediation, Negotiation, Alternative Dispute Resolution in Economic Relationships
Modulverantwortlicher / Modulverantwortliche	Rechtsanwalt, Karl Ehler, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Mediator (ADR/PON at Harvard Law School)
Qualifikationsziele	Die Studierenden erhalten und erarbeiten sich wichtige Grundlagen und Erfahrungen zur Erreichung von Verhandlungskompetenzen in der Wirtschaftsmediation. Diese gehören zu den wesentlichen Add-on-Qualifikationen im Berufs- und Wirtschaftsleben und sind erforderlich, um Führungs- und Managementaufgaben erfolgreich zu bewältigen. Dabei umfasst Verhandlungskompetenz in ihrer Methodik auch Gestaltungs-, Handlungs-, Entscheidungs- und Konfliktkompetenzen. Verhandlungen bedürfen allerdings nicht nur einer Methodik, sondern auch zu gestaltender Strukturen und Prozessabläufe. Deswegen wird die Vermittlung von Kenntnissen im Verfahrensmanagement ergänzt, um entsprechende Prozessabläufe zur Ergebniszielung und Ergebnisoptimierung organisieren zu können.
Modulinhalte	<p>A. Grundlagen</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Anwendungsbereiche II. Nutzungsvorteile, Ziele, Funktionen, Auswahlkriterien III. Grundlegende Begriffe, Definitionen und Abgrenzungen IV. Zusammenspiel von Verhandlungskompetenz und Verfahrensmanagement <p>B. Verhandlungsstile und Ergebniskreuz</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Grundprobleme des Verhandeln II. Verhandlungsstile, Typen wirtschaftlichen Handelns III. Ergebniskreuz der Verhandlungsstile IV. Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen <p>C. Vorteile, Nachteile Grenzen von Gerichtsverfahren</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Vorteile II. Nachteile III. Grenzen IV. Vergleich von Gerichtsverfahren und Mediationsverfahren <p>D. Das Harvard-Konzept</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Entstehungsgeschichte und Gründe des Erfolgs II. Vergleich von managementbasiertem Verhandeln und spieltheoretischem Verhandeln III. Die 5 Prinzipien des Harvard-Konzeptes IV. Vertiefung des Harvard-Konzeptes entsprechend ergänzender Forschungsergebnisse und interdisziplinärer Betrachtung (zB First Offer /Counter Offer, Reservation/Aspiration Price, Anchoring, Core Concerns, Angebote unterbreiten, ändern und bewerten, Ultimatum, „Kompromiss“, Umgang mit Emotionen, Wahrnehmungsfallen, Wahrnehmungsverzerrungen; Bewertungsmöglichkeiten bei der B.A.T.N.A, Ergebnisqualität) <p>E. Recht und Mediation</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Recht der Mediation, Mediationsgesetz II. Recht in der Mediation <p>F. Mediationsverfahren/Alternative Dispute Resolution</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Konflikt, Kommunikation II. Phasenmodell

	III. Zusammenspiel von Mediationsverfahren und Harvard-Konzept IV. Verfahrensmanagement und Alternative Dispute Resolution
Lehrformen	<ul style="list-style-type: none"> - Vorlesung - Unterrichtsgespräch - Fallstudien mit wirtschaftsorientierten Schwerpunkten - Verhandlungssituationen erleben (praktische Übungen mit Feedback und Analyse)
Voraussetzungen für die Teilnahme	Formale Voraussetzungen bestehen nicht. Keine Vorkenntnisse erforderlich.
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> - Ehler, K.: Über die Notwendigkeit, sich mit Mediation, Konfliktlösung, außergerichtlicher Streitschlichtung und Verhandlungsmanagement zu beschäftigen, IURRATIO, Ausgabe 3/2013, S. 116 f. (Aktualisierung auf https://www.wiwi.uni-siegen.de/rechtswissenschaften/morgenthaler/team/lehrbeauftragte/ehler/index.html?lang=de – abgerufen am 18.02.2022). - Ponschab, R./Schweizer, A. (2008): Schlüsselqualifikationen, 1. Aufl., Köln: Verlag Dr. Otto Schmidt KG - Fisher, R./Ury, W./Patton, B. (2015): Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik, 25. Aufl., Frankfurt/Main: Campus-Verlag. [„in Neuübersetzung“: (2018), München: Deutsche Verlagsanstalt/DVA]. - Bühring-Uhle, C./Eidenmüller, H./Nelle, A. (2017): Verhandlungsmanagement: Analyse, Werkzeuge, Strategien, 2. Aufl., München: dtv. - Ehler, K.: (2013): Vom nachlassgerichtlichen Vermittlungsverfahren zum Konsiliarverfahren bei der Auseinandersetzung von Erbgemeinschaften, Methode, Verfahren, Änderungsvorschläge, Frankfurt/Main: Peter Lang Verlag - Duve, C./Eidenmüller, H./Hacke, A./Fries, M. (2019): Mediation in der Wirtschaft, 3. Aufl., Köln: Verlag Dr. Otto Schmidt KG. - Lütkehaus/Pach (2019): Basiswissen Mediation, Frankfurt am Main: Peter Metzner Verlag. - Ade, J./Alexander, N, (2017), Mediation und Recht, 3. Aufl., Frankfurt/Main: Wolfgang Metzner Verlag. - Greger/Unberath/Steffek, (2016), Recht der alternativen Konfliktlösung, 2. Aufl., München: C. H. Beck - Risse, J.: Wirtschaftsmediation, 2. Aufl., München: C. H. Beck Verlag, 2022.
Verwendbarkeit	Zur Zielgruppe sind Studiengänge Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftspsychologie und International Business and Economics. Dieses Modul steht mit folgenden Modulen desselben Studiengangs in einem besonders engen Zusammenhang: <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen des Wirtschaftsrechts, Bürgerliches Recht und Arbeitsrecht - Kollektivarbeitsrecht
ECTS	5 ECTS/210 Punkte für BWL, VWL und Wirtschaftspsychologie; 5 ECTS 5/180 für IBE und Wirtschaftswissenschaften
Leistungsnachweis	Klausur im Umfang von 60 Minuten (100%)
Semester	4.-6. Semester
Häufigkeit des Angebots	i.d.R. jedes Sommersemester
Dauer	1 Semester
Art der Lehrveranstaltung (Pflicht, Wahl etc.)	Wahlpflichtmodul
Besonderes	-

Version	Datum	Bearbeiter/in	Freigabe	Seite
				Seite 2 von 2