

JURA INFO

STUDIUM UND AUSBILDUNG

»Bonn Negotiators« – ein Stück Harvard am Rhein

Verhandlungskünste sind mit die wichtigsten Werkzeuge eines Juristen. Während Verhandlungskurse in den USA schon seit Jahren zum festen Ausbildungskanon an Law und Business Schools gehören, sind sie an deutschen Universitäten bislang nur vereinzelt zu finden. An der Universität Bonn wurde das bereits sehr umfangreiche Studienangebot nun um eine neue Initiative erweitert, welches den Studierenden ermöglicht, ihre Verhandlungsfähigkeiten regelmäßig zu schulen und weiterzuentwickeln.

Seit dem Jahre 2009 bietet der Fachbereich Rechtswissenschaft der Universität Bonn unter der Leitung von Dr. René A. Pfromm, LL.M. (Harvard), Rechtsanwalt in einer internationalen Wirtschaftskanzlei und Lehrbeauftragter in Bonn, ein vielfältiges Angebot im Schlüsselkompetenzbereich an. Die Studierenden haben derzeit die Wahl zwischen einem Grund- und zwei Aufbaukursen zum Thema »Effektives Verhandlungsmanagement«, dem englischsprachigen Workshop »Effective Negotiation Strategies« sowie der Teilnahme an zwei internationalen Verhandlungsführungswettbewerben. Des Weiteren kann im Schwerpunktbereich seine Vorlesung »Verhandlungsstrategien bei komplexen Wirtschaftstransaktionen« belegt werden.

I. Die »Bonn Negotiators«

Dieses Angebot wurde nun um eine in Deutschland völlig neue Komponente erweitert: die »Bonn Negotiators«. Die Gründung der Gruppe geht auf die Initiative von Dr. Pfromm zurück, der diese zusammen mit den beiden Jura Studierenden Anne Goertz und Oliver Mersmann ins Leben rief. So wurde den Teilnehmern der Bonner Verhandlungskurse ermöglicht, ihre Kenntnisse und Fertigkeiten über das Lehrangebot hinaus aufzufrischen und zu vertiefen. Vorbild sind dabei die »Harvard Negotiators«, eine Studentengruppe an der Harvard Universität. Dr. Pfromm, der die Kunst der Verhandlungsführung im Rahmen seines Master Studiums an der Harvard Law School und der Harvard Business School erlernte und als Mitglied der »Harvard Negotiators« bereits einen internationalen Verhandlungswettbewerb gewonnen hat, brachte die Idee mit an den Rhein. Die Bonn Negotiators treffen sich regelmäßig, um Verhandlungen unter Anwendung des Harvard Konzepts durchzuführen oder sich mit erfahrenen Verhandlungsführern über deren Verhandlungserfahrungen auszutauschen und Praxis Tipps zu erhalten.

II. Das »Harvard-Konzept«

Das »Harvard Konzept« ist eine an der Universität Harvard entwickelte Methode, die auch als »sachbezogenes Verhandeln« bekannt ist. Ihr Ziel ist es, unter Berücksichtigung sowohl der Sache als auch der Beziehungsebene, eine konstruktive und effektive Einigung der Parteien zu erreichen. Gemäß

dem Motto »hart in der Sache weich zum Menschen« werden Menschen und Probleme getrennt voneinander behandelt. Durch das Konzentrieren auf die Interessen der Parteien statt deren Positionen können wertschöpfende Optionen zum beiderseitigen Vorteil entwickelt werden. Durch die Anwendung objektiver Beurteilungskriterien wird die oftmals schwierige Wertverteilung auf faire Kriterien gestützt.

III. Die Verhandlungssimulationen der »Bonn Negotiators«

Bonn Negotiators ermöglicht den Studierenden, ihre Verhandlungsfähigkeiten und die Anwendung des Harvard Konzepts im Rahmen der regelmäßigen Treffen unter Beweis zu stellen. Bisher erfolgte dies vor allem anhand von an der Universität Harvard entwickelten Verhandlungssimulationen. Für das kommende Semester sind darüber hinaus auch Gespräche mit erfahrenen Verhandlungsführern aus Unternehmen und Behörden geplant.

Die Fälle der Verhandlungssimulationen sind realitätsnah, herausfordernd und praxisrelevant. Der Ablauf einer derartigen Verhandlungssimulation der »Bonn Negotiators« kann grob in drei Hauptschritte untergliedert werden: Die Einarbeitungsphase, die eigentliche Verhandlung sowie die Besprechung und das Feedback danach.

Zu Beginn wird in das Thema eingeführt. Die Studierenden werden sodann in mehrere Kleingruppen eingeteilt und jedem wird eine Rolle zugewiesen. Zunächst bekommt jeder Teilnehmer Zeit, sich in diese Rolle einzuarbeiten und die Verhandlungsziele seiner Rolle aus einem meist englischsprachigen Sachverhalts Skript herauszuarbeiten. Sofern die Verhandlungen in Teams geführt werden (etwa Mandant und Anwalt), schließt sich an die individuelle Vorbereitung eine Besprechung mit dem jeweiligen Verhandlungspartner an, um etwa in der Rolle als Anwalt mit seinem Mandanten eine gemeinsame Verhandlungsstrategie auszuarbeiten. Die Themen und Gegenstände der Verhandlungen variieren stark und gehen über den juristischen Bereich hinaus; wie im wahren Leben, wo jedes alltägliche Problem und jeder zwischenmenschliche Reibungspunkt Potential für eine Verhandlung bieten. So war Gegenstand des ersten Treffens eine Mehrparteiverhandlung im Zusammenhang mit der geplanten Rede eines radikalen Priesters auf dem Campus einer Universität, in der verschiedene Studentengruppen mit der Universitätsverwaltung verhandeln mussten. Gegenstand des zweiten Treffens war eine Verhandlung zwischen einer gekündigten Mitarbeiterin und ihrem ehemaligen Arbeitgeber, bei der beide Seiten von Anwälten begleitet wurden.

Nach dieser Einarbeitungsphase geht es in die eigentliche Verhandlung. Diese soll so lebensnah wie möglich geführt werden. Ziel ist es, ganz nach dem Harvard Konzept, die Interessen der anderen Partei herauszufinden, um zu einer Lösung zu kommen, die für beide Seiten akzeptabel ist. Die Verhand-



Ein Teil des Bonn Negotiators Kernteam mit Dr. René A. Pfromm (1. v. r.)



Bonn Negotiators bei einer Verhandlungssimulation: Man bekommt nicht, was man verdient, man bekommt, was man verhandelt.

lung wird von einem Coach (dem Dozenten oder einem erfahrenen Bonn Negotiator) im Hinblick auf die Verhandlungsfähigkeiten und -techniken der Teilnehmer beobachtet. Der Coach füllt auch für jeden Teilnehmer einen Feedbackbogen aus und gibt den Teilnehmern im Anschluss an die Verhandlung ein professionelles, persönliches Feedback. So werden Stärken und Schwächen herausgefiltert, an denen bis zur nächsten Verhandlung bzw. bei der nächsten Verhandlung gearbeitet werden kann. Danach geht es wieder zurück in das Plenum aller Teilnehmer. Die erzielten Ergebnisse der einzelnen Kleingruppen werden verglichen und die Schwierigkeiten der Verhandlung und bei der Verhandlungsführung werden besprochen. Gegebenenfalls werden Probleme, die in der Verhandlung aufgetreten sind, diskutiert und nach Strategien zur Problemlösung gesucht.

IV. Mein persönliches Fazit

Die Teilnahme bei den »Bonn Negotiators« ist ein Angebot, das sich auf jeden Fall lohnt anzunehmen. Es ist ein gutes und sehr individuelles Coaching im Bereich der Verhandlungsführung, das die Verhandlungsfähigkeiten je nach Wunsch der Teilnehmer auch in der im Berufsleben immer häufiger geforderten englischen Sprache sehr praxisnah schult. Durch die Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept wird ein strategisches Denken entwickelt, das einem hilft, komplexe Situationen gut zu erfassen, die Interessen des Verhandlungspartners schnell herauszufinden und dadurch »Win win Situationen« zu schaffen. Das ist auch im Alltag vorteilhaft und schärft Fähigkeiten, die gerade für Juristen äußerst wichtig sind.

Stud.iur. *Christina Bungert*, Bonn