Kommunikation 2 E1d/E1e/l3r

Auftrag "Semesterarbeit" 2010

Ziele:

Einen wissenschaftlichen Bericht schreiben, der den formalen, inhaltlichen und sprachlichen Anforderungen an der BFH-TI entspricht

- **Eigenständige Auseinandersetzung** mit einem persönlich gewählten Aspekt des Themas ,Verhandlung im Film'
- Projektartiges Arbeiten umsetzen

Thema

Sie wählen einen Film aus, in dem das Thema "Verhandlung" eine wichtige Rolle spielt. Dabei soll es in erster Linie um professionelle Verhandlungen gehen, also Verhandlungen im Berufsleben, vor Gericht, mit Geiselnehmern, zwischen Interessensgruppen usw. Verhandlungen im privaten Umfeld - z.B. Paar- oder Familienkonflikte - sind nicht ausgeschlossen, sollte aber eher die Ausnahme bilden.

Vorgaben

- Stellen Sie die Inhalte in Form eines wissenschaftlichen Berichts dar.
- Orientieren Sie sich an den Unterlagen auf Moodle
- Aufbau
 - <u>Titelseite</u>
 - Zusammenfassung

Die Zusammenfassung sollte alle wesentlichen und wichtigen Informationen des Dokuments enthalten – $\frac{1}{2}$ max. eine A4-Seite:

- Ziel und Beschreibung der Arbeit,
- Methode/Vorgehen
- die wichtigsten Ergebnisse
- Schlussfolgerungen
- o Inhaltsverzeichnis
- Einleitung

Das Ziel der Einleitung ist, in den Bereich der Arbeit einzuführen und diese in den grösseren Zusammenhang zu stellen. Wesentliche Aspekte hierbei sind:

- Themenwahl: Warum diesen Film gewählt?
- Ziele der Arbeit
- Auftrag und präzise Problemstellung bzw. Ausgangsthese(n)
- gewähltes Vorgehen
- Hinweis auf die zur Verfügung stehenden Mittel (Umfang der Untersuchung, Zeit, Literatur usw.)
- Hauptteil

Dieser Teil ist dazu da, dem Leser einen genauen Bericht zu geben, was Sie in Ihrer Arbeit gemacht haben.

- Informationen zum Film (vgl. z.B. Wikipedia)
 - Filmdaten, Stab, Besetzung (Hauptrollen)
 - o Handlung und Personen
 - Hintergrundinformationen
- Das Thema "Verhandlung" im Film
 - o Wer verhandelt mit wem warum wann wo?
 - Um welchen Verhandlungsgegenstand bzw. welchen Verhandlungsgegenstände geht es?
 - Wer hat welche Verhandlungsmacht?
 - o Wer verwendet welche Verhandlungsstrategien?

Diego Jannuzzo April 2010

Kommunikation 2 E1d/E1e/l3r

- Typische Phasen der Verhandlung welche kommen vor?
 - Vorbereitung
 - Begrüssung
 - Informationsaustausch
 - Verhandlung im engeren Sinn
 - Einigung
 - Abschied
 - Nachbereitung
- Variante: Verhandeln unter Stress (z.B. Verhandeln mit Geiselnehmern)
 - Verhandeln oder nicht?
 - Verhandlungsziel bestimmen
 - Verhandeln im Team
 - Strategie bestimmen und formulieren
 - Der Einstieg
 - Weg zur Vereinbarung
 - Wege aus der Sackgasse
 - Abschluss
- Analyse von 2-3 Schlüsselszenen:
 - Was genau hat zu einer (oder mehreren) entscheidenden Wendung(en) geführt?
 - Wer hat evtl. welche Fehler begangen?
 - USW.
- o USW.

Ergebnisse / Schlussfolgerungen

In diesem Kapitel sollen die Ergebnisse kurz zusammengefasst, interpretiert und eventuell in den Zusammenhang zur bisherigen Forschung gestellt werden. Diese Interpretation kann wie folgt strukturiert werden:

- Was für Ergebnisse sind erhalten worden?
- Was bedeuten die Ergebnisse? Schlussfolgerungen?
- In welchen Zusammenhang stehen diese Ergebnisse eventuell zu bisherigen Befunden, Theorien und Untersuchungen?
- Persönliches Fazit
- Verzeichnisse
- o Persönliche Erklärung
- o evtl. Anhang

Sprache:

Möglichst **unpersönlich schreiben**, d.h. Ausdrücke wie 'ich', 'wir' eher vermeiden – Ausnahme: persönliches Fazit u.ä. In neueren Zeitschriften Artikeln erscheint die persönliche Form zwar inzwischen, aber die unpersönliche Form ist bei wissenschaftlichen Berichten immer noch üblicher.

Bilder:

Bilder in guter Druckqualität, immer mit Bildunterschrift und Quellenangabe

- Abgabe: 26.5.2010
 - Digital: Word- oder OpenOffice- bzw. StarOffice-Dokument; eventuell zusätzlich ein PDF-Dokument
 - o Print: 1 Ausdruck
- Wichtig: klare Unterscheidung zwischen eigenem und fremdem Material: präzise Quellenangaben Plagiate werden als "nicht erfüllt" zurückgewiesen!

Diego Jannuzzo April 2010