

Das Kräfteverhältnis zwischen Unternehmen und Stakeholdern 9. Semester



« Il (**l'expert**) peut dire n'importe quoi, ce qui compte pour les opérateurs est que chacun ait l'assurance que les autres **prendront sa parole pour repère dans leurs calculs, cela étant de connaissance commune.** » JP Dupuy *l'avenir de l'économie*, p 103 2012

« Lorsque les scientifiques ou les ingénieurs entendent traiter de la question des risques, il y a fort à parier qu'ils mettent en scène précisément et risques « objectifs », que la science peut cerner précisément, et risques « percus » ou « subjectifs », propres à des individus mal informés ou carrément irrationnels. [...] **Cette distinction est irrecevable car elle repose sur une confusion philosophique grave entre état relatif à l'agent et subjectivité.** . Ce qui peut expliquer la différence est une donnée parfaitement objective, à savoir la place de l'observateur par rapport au risque ... Cette séparation radicale entre ce qui est tenu pour objectif (le système physique) et ce qui est considéré comme relevant du **subjectif lié à un quelconque libre arbitre**, est une faute méthodologique et philosophique grave. Car un lien causal essentiel est ainsi omis. Les décisions qui seront prises dépendront en partie de l'anticipation de l'avenir qui sera accomplie et rendue publique. L'avenir lui-même dépendra des décisions qui seront prises. Cette boucle causale traduit que la connaissance humaine, y compris celle qui porte sur l'avenir, est indissociable de l'action. ... La description de l'avenir est un déterminant de l'avenir. L'épistémique et l'ontologique se bouclent l'une sur l'autre. » (108-11)

« Amos Tversky aura montré de façon très subtile que les « **résultats certains de façon contingente jouent un rôle essentiel dans les situations de négociation mais aussi plus généralement dans tous les cas où s'affrontent des intérêts ou des valeurs contradictoires.** »
» ibid p 114



TD1

"Lieber ein Spatz in der Hand als eine Taube auf dem Dach" " Qui ne tente rien n'a rien" "Wer nicht wagt, der nicht gewinnt" / "risquer le tout pour le tout "Kopf und Kragen riskieren"

Tversky und Kahnemann Prospect Theorie Darstellungseffekt



[Video Framing Effekt https://www.youtube.com/watch?v=wZted00Khb0](https://www.youtube.com/watch?v=wZted00Khb0)

Stellen sie sich vor, dass sich die USA auf den Ausbruch einer ungewöhnlichen asiatischen Krankheit vorbereiten, von der erwartet wird, dass 600 Personen daran sterben werden. Es wurden zwei verschiedene Pläne vorgeschlagen, die Krankheit zu bekämpfen. Nehmen sie an, dass die Folgen der beiden Pläne genau bekannt sind:

- Wenn Plan A umgesetzt wird, werden 200 Personen gerettet.
- Wenn Plan B umgesetzt wird, besteht eine Wahrscheinlichkeit von einem Drittel ($1/3$), dass 600 Personen gerettet werden, und eine Wahrscheinlichkeit von zwei Dritteln ($2/3$), dass niemand gerettet wird.
- Wenn Plan C umgesetzt wird, werden 400 Personen sterben.
- Wenn Plan D umgesetzt wird, besteht eine Wahrscheinlichkeit von einem Drittel ($1/3$), dass niemand sterben wird, und eine Wahrscheinlichkeit von zwei Dritteln ($2/3$), dass 600 Menschen sterben werden.

Videobeiträge



[Lobbyismus für Dummis Video](#)

[Lobbyismus einfach erklärt](#)

--	--

beeinflussen der Bundestag der Schritt,e stundenlang anstehen Bundestagsausweis, der, e zu +dat gehören Ausrüstung, die, en Aufgabe, die, n Gesetz, das, e Volk, das , ö.er jm nützen Auftraggeber, der jm schaden etw verhindern sinnvoll dabei haben ein/kleben fertig Aufmerksamkeit, die sich bezahlbar machen	Spende, die, n Geschenck, das, e Steuer, die sich wehren Bürger, der Bürgerinitiative gründen Promis = Prominenten die öffentliche Debatte dominieren Mehrheit, die Notfall, der,ä-e tötlich strahlen Geheimvertrag, der ä-e Einladung, die Kanzleramt, das etw unterschreiben, ie, ie sich zurücklehnen Entscheidung, die, en
---	---

Lesetext Unsicherheit, Ungewissheit, Risiko

Die aktuelle wissenschaftliche Diskussion über die Bestimmung von Risiken

SWP-Zeitschriftenschau 2011/ZS 02, September 2011, 8 Seiten

Manche nennen sie Schwarze Schwäne, andere Unknown Unknowns: So unterschiedlichen Ereignissen wie dem Attentat auf ein Regierungsgebäude in Oslo und ein Feriencamp der norwegischen Jungsozialisten, dem anhaltenden arabischen Frühling, dem Nuklearunfall im japanischen Fukushima oder der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise ist gemeinsam, dass sie für viele Beobachter und Betroffene überraschend kamen. Sie geben Anlass zu der Frage, ob wir Risiken, die aus unsicheren Entwicklungen resultieren, hinreichend bestimmen können. [...] Diese Studien zeigen, dass eine wachsende Zahl von wissenschaftlichen Beobachtern das rational-objektive Risikoverständnis in Frage stellt und für eine stärkere Berücksichtigung von Ungewissheiten plädiert.

VOLLTEXT IMPRIMER



TD2

Lesetext 2 Unsicherheit, Ungewissheit, Risiko

Die aktuelle wissenschaftliche Diskussion über die Bestimmung von Risiken

Video



Teil 1

[Lobbyismus bei der EU in Brüssel](#)

bis zur 44'

video lobby bei der EU vom Anfang bis 9'43'

Was für ein Epizentrum ist Brüssel?

Was machen die Unternehmen in Brüssel und warum?

Was für Büros findet man in Brüssel?

(der Mann im Auto)

Wo arbeitet er, wie lange dauert sein Vertrag?

(der Mann mit Brille)

Was macht seine Forschungsgruppe?

Wofür kämpft die CEO Gruppe?

Welche Stadt ist Nummer 1 und Nummer 2 für Lobbyismus?

Wie viele Lobbyisten in Brüssel?

Wie viele geben Konzerne aus, um Lobbyarbeiten zu bezahlen?

Welchen Prozess können die Konzerne kontrollieren?

Was ist problematisch daran?

(Der Geschäftsführer vom european service forum)

Wer ist Mitglied in dieser Organisation?

Wo werden Gesetze auf der EU Ebene beschlossen?

Was ist Ziel des Lobbyismus?

(Mann mit Bart, Lobbyreformer)

Warum ist ein gutes Lobbying notwendig?

Was ist aber heute die Tendenz?

Welche gesellschaftlichen Strukturen favorisieren Korruption?
(der Mann von CEO)
Wie viele Parlamentarier sitzen im Parlament?
Welche Frage betrifft die Parlamentarier?
Stop 9'43

Video Lobbyismus in Brüssel ab 9'40 bis 20'07

Welche Interessen verschimmen ineinander?
Was ist die Konsequenz für Strasser Äußerungen gewesen?
Ist das Lobbysystem schon lange legal?
Wann bekam die NOG das Fax?
Das Fax war von einer Umweltgruppe aus -----?
Wogegen kämpfte die Gruppe?
Was war der Grund für das Fax?
Von welchem europäischen Infrastrukturgroßprojekt war das französische Projekt teil?
Wie heißt die Lobbygruppe?
Wie groß war das Budget?
Wo hat er angefangen zu recherchieren?
Was war erstaunlich in bezug auf den Bericht Reshaping Europe?
Welche Unternehmen beteiligen sich an dem Treffen in Berlin?
Von welchen Chefs/ Industriekapitänen war der Bericht verfasst worden?
Was war in der "Empfehlung" (recommandation) drin?
Wo wechselt er nach seiner Tätigkeit an der Kommission?
Wie lange hat er dort gearbeitet?
Welche Welt ist über Europa hinaus?
Was braucht man in seinem Job und wie viele?

video Lobby 3 20' 30'

Wie groß ist der Umsatz von seinem Lobby ESF (european services forum)?
Wann war die Jahresversammlung von dem NGO- Netzwerk gegen die ERT (european round table of industrialists)?
Wie haben die Medien auf die Besetzung des ERT-Büroräume reagiert?
Was für Schreiben lagen in den kopierten Dokumenten?
Was war der Grund für die Gründung von dem ERT am Anfang der Achtziger?
Was war das Ziel dieser Großunternehmen aus ganz Europa?
Was wird über Jacques Delors gesagt?
Wie viele Personen sind wichtige Entscheidungsträger für diesen Lobbyisten?

Video 4 20'-43'12

Mit wem arbeitet er zusammen, mit welchem Ziel?
Was für eine Zeitmanagement betreibt das ESF?
War die Gründung von der EU nur ein politisches Abkommen?
Zu wem hatten vor allem die ERT Leute Kontakt?
Was passierte alle 6 Monate vor dem Treffen der Eu-Gipfel?
Wer nahm aus der Politik an den ERT-Clubtreffen teil?
Was ist so durchgesetzt worden?
Wie groß war die industrielle Macht der ERT?
Womit haben die ERT Leute die Politiker erpresst?
Was für ein Trick haben die Aktivisten aus dem CEO benutzt?
In was für Institutionen waren die ERT Leute vertreten?
Wann waren die Aktivisten fertig mit ihren Recherchen?
Wie heißt der Report von der NGO? Wann sollte die Präsentation stattfinden?
Wie war die Reaktion der Medien?
STOP 43'13



Video Wie ein Gesetz entsteht

<http://www.bpb.de/politik/grundfragen/24-deutschland/153019/infofilm-wie-ein-gesetz-entsteht>

Projekt Lobbyismus in Deutschland Süddeutsche Dossiers
<http://www.sueddeutsche.de/thema/Lobbyismus>

L'intention du TD d'Allemand en semestre 9 est de prendre conscience des rapports de force existant entre entreprises et stakeholder en Allemagne. On partira de recherches sur différentes entreprises et les ONG, les collectifs de citoyens ou associations de consommateur en « discordes » avec les dites entreprises. On essaiera à partir de ces recherches de « théâtraliser » les acteurs et les débats. Les actes de paroles de l'Allemand professionnel tels que téléphoner, prendre un RV, proposer son aide, réclamer, rédiger un courrier officiel, régler rhétoriquement un conflit, présenter une entreprise, ses

secteurs d'activité, expliciter un diagramme etc.. seront intégrés dans cet objectif: partir de connaissances, les juger et montrer les engagements des uns et des autres... Seront évaluées au cours du semestre lors des recherches et lors des TD la régularité, le sérieux, l'autonomie, l'esprit critique, la faculté de synthèse, la curiosité, le volontarisme lors de la présentation théâtrale. la créativité, l'originalité, les compétences linguistiques et techniques, la prestation orale.





LOBBYISMUS AUFDECKEN

**Mehr Transparenz und
Mitbestimmung für die Bürger!**

- 1 Wirtschaftsbranche oder Unternehmen umschliessen und Bibliographie erstellen
- 2 Chronologie erstellen: 12 wichtige Daten zu den Gesetzgebungen (Eu-Deutschland)
- 3 Namen und Kontaktadressen der industriellen (Unternehmen und Verbände), institutionellen (Ministerien) und zivilen (Vereine, Bürgerinitiativen, NGOs u;s;w) auflisten
- 4 Brief Wiederaufnahme der chronologischen Elemente am Anfang
- 5 Telefonat Wiederaufnahme der chronologischen Elemente > ein paar Jahre oder Monate später
- 6 Debatte Wiederaufnahme der chronologischen Elemente > ibid
- 8 Fernsehnachrichten Darstellung der heutigen Situation

[Lobbyismus in der Automobilbranche](#)
[Lobbyismus in der Landwirtschaft](#)
[Lobbyismus in der Lebensmittelindustrie](#)
[Lobbyismus in der Pharmaiindustrie](#)
[Lobbyismus in der Energiewirtschaft](#)

Lobbyismus aus den Dossiers
[Lobbyismus Spiegel Dossier](#)
[Lobbyismus Dossier Zeit](#)
<http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/chemiekonzern-bayer-klagt-gegen-pestizid-verbot-nach-bienensterben-1.1756210>
<http://www.finanznachrichten.de/nachrichten-2013-05/26980235-eu-kommission-eroeffnet-vertragsverletzungsverfahren-wegen-flugrouten-007.htm>
<http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/bueroessel-startet-verfahren-gegen-deutschland-wegen-ber-a-902805.html>
<http://www.spiegel.de/wissenschaft/natur/fischerei-reform-der-eu-fangquoten-und-beifang-beschaenken-a-902752.html>

--	--



TD4 / TD5

Lesetext 3 [Unsicherheit Ungewissheit Risiko 2012](#)

 <p>Sich vorstellen, Telefonieren, Bitten und Helfen, sich beschweren,</p> <p>richtig telefonieren</p> <p>Telefonische Kontaktaufnahme Telefonieren ist nicht immer leicht Telefontraining</p>	 <p style="text-align: right; font-size: small;">k1574160 www.fotosearch.com</p>  <p>Richtig begrüßen video</p> <p>ansehen</p> <p>Business Etikette</p>
--	---

Darf ich mich vorstellen. Hans Plateberg von der Firma Tuti
Freut mich Herr Plateberg. Mathias Troll von der Firma Pantu
Schön, Sie persönlich zu treffen.

Darf ich bekannt machen? Herr Wolf von der Firma Maas, Herr Müller, unser Exportleiter
Freut mich Herrn Wolf, Sie kennenzulernen
Sehr angenehm Herr Müller

Herr Professor Meier. Schönen Guten Tag. Darf ich Ihnen Frau Doktor Köller vorstellen?
Es freut mich, Sie kennen zu lernen, Frau Doktor Köller ganz meinerseits Herr Prof.Meier

Guten Tag, darf ich mich vorstellen? Bernd Gipper, Projektmanager beim Siemens.
Sehr Angenehm Herr Gipper, Klaus Thiene, Projekttingenieur beim EMS- Chemie.

Guten Tag, darf ich mich vorstellen. Peter Wieland von der Firma Meck.
Sehr angenehm Herr Wieland, Hannelore Kopf. Ich bin hier zuständig für die Öffentlichkeitsarbeit.

Entschuldigung, sind Sie Frau Siebert von der Firma Speicher?
Ja, das bin ich.
Mein Name ist Kellermann. Guten Tag
Ah, Herr Kellermann, freut mich. Guten Tag.
Schön, Sie persönlich zu treffen.

Enchanté de faire votre connaissance! / Moi de même ! Puis-je vous aider ? / Merci beaucoup ! / Tout le plaisir est pour moi !

Je souhaitais vous connaître depuis longtemps déjà. Mais au fait, vous ai-je déjà présenté le responsable communication ? / Très aimable de votre part !

Bonjour, puis-je me présenter. Mon nom est Ludwrig, je suis responsable du service Recherche et Développement chez Adventis !

J'ai R.V. à 14.00 avec Monsieur Franlezt. Pouvez-vous m'annoncer ? Désolé, il n'est pas là !

Video Richtig telefonieren

Der Coach 1 empfehlen strukturierte Gliederung	Coach 2 nachfragen der Ton
--	----------------------------------

wer >sich vorstellen warum >aufgrund der grund des anrufs was >will ich /was entscheiden wir Missverständnis / Fehler / vermeiden nicht nachfragen in aller Kürze sich auf den Ton konzentrieren : auf Höflichkeit achten	Unhöflich HIER IST HERR SCHLEICH aber « hier spricht » nicht strukturiert das Telefonat vorbereiten die Probleme klar nennen die Unterlagen bereit haben rechnungsnummer/ bankkonto Fehler vermeiden wenn vorbereitet
--	---

Erstes Telefonat -Herr Schlei am Apparat -Wie war der Name -Hier ist Herr Schlei Ich habe bei ihnen nein bei einer Kollegin/ den Namen vergessen ein Sekretär kaufen am ---- kaufen falsche Rechnung : an die Privatadresse / an die Firma eine Adresse auf ... umschreiben - Rechnungsnummer ? - ----- Nein die Bankleitzahlnummer / Wo ? <ul style="list-style-type: none"> • oben rechts • da habe ich Sie ----- / Aber das ist klar / NA ja Hoffentlich	Zweites Telefonat Schlei aus ----- am siebten zwoten Sekretär bestellt die Rechnung persönlich bekommen die Firma der Vertragspartner eine Bitte> die Adresse auf die Firma Adresse umschreiben Die Rechnungsnummer ist... Die Firmaanschrift - ----- -----
--	--

Hören Sie die Hörtexte und sprechen Sie nach!

a) - Waldmann-Zentralverwaltung, guten Tag!

- Hier spricht Klapsky, ABC-Systeme. Ich hätte gern Frau Wiedenfeld.
- Wie war Ihr Name bitte?
- Klapsky.
- Einen Augenblick, ich verbinde.

- b) - Könnte ich bitte mit Herrn Wöllner sprechen?
- Herr Wöllner spricht gerade. Können Sie warten?
- Nein, das geht schlecht. Könnte Herr Wöllner mich vielleicht zurückrufen? Meine Nummer ist einundzwanzig dreiundzwanzig fünfzehn.
- Geht in Ordnung.

- c) - Ich möchte einen Termin mit Frau Friese vereinbaren.
- Frau Friese ist gerade in einer Besprechung. Kann ich ihr etwas ausrichten?
- Ja, sagen Sie ihr, bitte, dass ich angerufen habe.
- Ich sage ihr Bescheid.

- d) - Ich rufe Sie an wegen unseres Termins am Mittwoch. Könnten wir das Treffen auf Donnerstag verschieben?
- Die Verbindung ist so schlecht. Können Sie etwas lauter sprechen?
- Unser Termin! Könnten wir ihn auf Donnerstag verschieben?
- Einverstanden. Das passt mir.
- Alles klar. Also dann bis Donnerstag, um die gleiche Zeit.

- e) - Gibt es sonst noch ein Problem?
- Nein, das wäre dann wohl alles für heute. Ich melde mich dann wieder.
- Danke für Ihren Anruf!
- Auf Wiederhören!

Zusammenfassung Sprechmittel

Hier spricht Frau von Stohl

Herr Stückmeier am Apparat, guten Tag

Herr Stückmeier am Apparat, Marketingabteilungsleiter bei der Firma

Was kann ich für Sie tun?

Wie kann ich Ihnen helfen?

Wie kann ich Ihnen behilflich sein?

Ja, was gibt es denn?

Worum geht es?

Ich rufe Sie an wegen +gen

Der Grund meines Anrufs ist ...

Es geht um ...

Einen Moment, ich verbinde ...

Ich bin unter der Nummer ... telefonisch zu erreichen
 Könnten wir einen Termin vereinbaren / auf Dienstag verschieben
 Wann passt es Ihnen?
 Wie wäre es am Dienstag um 12.00?
 Passt es Ihnen am Mittwoch um 9.00
 Ja, es ist mir recht.
 Da ist ja unerhört!
 Das ist ja nicht zu fassen!
 Das ist ja unmöglich!
 Da kann ich leider nicht.
 Es tut mir leid, da kann ich nicht
 Ich bedauere, aber .../ das ist ja unerhört / das ist ja nicht zu fassen!
 Könnte Herr M. mich zurückrufen / sich bei mir um 13.00 Uhr melden.
 Könnten Sie ihm ausrichten (mit/teilen, Bescheid sagen, dass ...)
 Geht in Ordnung, alles klar, einverstanden, ausgezeichnet
 Es wäre wohl alles für heute
 Darf ich noch einmal zusammenfassen: Also ...
 Also wie besprochen/ abgemacht
 Es wäre nett / freundlich, wenn Sie ...
 Wie kann ich Ihnen behilflich sein?
 Ich hätte da eine Bitte und zwar ...
 Könnten Sie mir einen Gefallen tun und zwar geht es um / Wäres es Ihnen möglich ..
 Oh sehr freundlich von Ihnen
 Das ist aber sehr nett von Ihnen
 Herzlichen Dank, keine Ursache, gern geschehen
 Aufwiederhören, bis bald, bis nächsten Dienstag

<p>Frau Wimmer</p> <p>a) Wimmer ist mein Name. Vielleicht. Erinnern Sie sich: Wir haben auf der LIBO-Messe miteinander gesprochen.</p> <p>b) Ja, ausgezeichnet. Ich bin um 11 Uhr bei Ihnen.</p> <p>c) Oh, das passt mir leider nicht. Da bin ich in Frankfurt. Aber wie wäre es mit Mittwochvormittag?</p> <p>d) Wimmer, Elektron-AG. Guten Tag, Herr Kallmeyer.</p>	<p>Herr Kallmeyer</p> <p>h) Von 11 bis 12 Uhr habe ich Zeit. Ist Ihnen das recht?</p> <p>i) Was kann ich für Sie tun, Frau ...?Entschuldigen Sie, wie war gleich Ihr Name?</p> <p>j) Das geht, nächste Woche bin ich im Hause. Warten Sie, mal, am besten wäre es am Dienstag, dem 12.2., da habe ich noch keine Termine.</p>
---	---

<p>e) Genau. Ich wollte Sie fragen, ob ich nächste Woche mal bei Ihnen vorbeikommen könnte, um Ihnen unser WARO-Modell zu präsentieren.</p> <p>f) Auf Wiederhören.</p> <p>g) Ja, kein Problem. Ich kenne mich aus. Also vielen Dank, Herr Kallmeyer, und bis nächste Woche Mittwoch</p>	<p>k) Also, ich notiere: Mittwoch, 13.2., 11 Uhr, Wimmer, Jagenberg. Sie wissen doch, wie Sie uns finden? Spandauer Damm 135.</p> <p>l) Ja richtig, Frau Wimmer. Sie wollten mich ja besuchen.</p> <p>m) Alles klar, Frau Wimmer. Ich freue mich. Auf Wiederhören.</p> <p>n) Exportabteilung, Kallmeyer, guten Tag.</p>
---	---



Simulation 1

Monsieur Brems, directeur de projet chez Siemens, appelle Mr. Schmitz, ingénieur en recherche et développement.

Mr. Schmitz demande la raison de l'appel.

Mr. Brems demande s'il est possible de déplacer le RV du mardi 11.11.2010 à 10.00 au mardi 11.11.2010 à 11h.

Pour Mr. Schmitz, qui est désolé, ce n'est pas possible. Il propose à 14.00 le même jour.

Mr. Brems accepte, résume, remercie et prend congé.

Mr. Schmitz répond au remerciement et prend congé.

Sie sind Herr Schmitz vom Marketing bei der Firma Scherens. **Sie rufen Ihren Kollegen Herrn Buh an. Sie stellen sich vor. Er fragt, worum es geht. Sie bitten um Hilfe für die Abteilungssitzung am Mittwoch. Sie haben viel zu tun und werden die Studie über das Profil der neuen Kunden nicht fertig haben. Das haben Sie schon Ihrem Chef Herrn Siemens gesagt¹ und er hat vorgeschlagen, dass Herr Buh sie fertig machen könnte.** Herr Buh bedauert, denn er hat keine Zeit und keine Lust. Außerdem beschwert er sich, dass er schon für die letzte Sitzung alles gemacht hat. Er kann aber diese Arbeit an seine Praktikantin Frau Jutta Schier delegieren. **Sie sind nicht einverstanden und bitten Herrn Buh darum, zusammen zu arbeiten. Sie schlagen einen Termin am Dienstagabend vor, damit Sie und er diese Studie zusammen machen. Herr Buh akzeptiert und schlägt einen anderen Termin vor und zwar am Mittwochvormittag, denn die Sitzung findet erst am Nachmittag statt. Sie**

akzeptieren. Sie bedanken sich für die Hilfe, entschuldigen sich noch mal für das Mehr an Arbeit. Herr Buh bedankt sich auch, resümiert das Gespräch, gibt seine Privatnummer, wenn es Probleme geben sollte und verabschiedet sich.

Sie sind Herr Buh vom Marketing bei der Firma Scherens. Sie werden von Ihrem Kollegen Herrn Schmitz angerufen, der sich am Telefon vorstellt. **Sie fragen, worum es geht.** Herr Schmitz bittet Sie um Hilfe für die Abteilungssitzung am Mittwoch. Sie sollen für ihn die Studie über das Profil der neuen Kunden fertig machen. So hat Ihr Chef, Herr Siemens es ihm vorgeschlagen. **Sie bedauern, denn Sie haben keine Zeit und auch keine Lust. Sie beschweren sich auch, denn Sie haben schon für die letzte Sitzung alles gemacht. Sie werden es aber auch Ihrem Chef Herrn Siemens sagen². Sie werden diese Arbeit an Ihre Praktikantin Frau Jutta Schier delegieren.** Herr Schmitz ist aber nicht einverstanden bittet Sie darum, mit Ihm zu arbeiten. Er schlägt Ihnen einen Termin am Dienstagabend vor, damit Sie und er diese Studie zusammen machen. **Sie akzeptieren nicht und schlagen einen anderen Termin vor und zwar am Mittwochvormittag, denn die Sitzung findet erst am Nachmittag statt.** Er akzeptiert. Er bedankt sich für die Hilfe, entschuldigt sich noch mal für das Mehr an Arbeit. **Sie bedanken sich auch, resümieren das Gespräch, geben Ihre Privatnummer, wenn es Probleme geben sollte und Sie verabschieden sich.**



TD6/ TD7

oraux simulation

	<p><u>Lobbyismus bei der EU in Brüssel</u> bis zur 44' Teil 2</p>
---	---

Lesetext [Wie entstehen Grenzwerte?](#)

Risiken sind nicht objektive Größe und Wahrscheinlichkeiten.
Risiken zu definieren bedeutet Macht auszuüben
(Paul Slovic zitiert nach Kahnemann, 174)

Das offizielle Schreiben

Arbeit im Internet unter

<http://www.wirtschaftsdeutsch.de/lehrmaterialien/ueberblick-kor1.php#RRE>

Auflistung der Sprachbausteine

Öffentliches schreiben

Verbinden Sie A mit B !

<p>Nous espérons avoir le plaisir de vous compter bientôt parmi nos partenaires</p>	<p>In der Hoffnung auf eine baldige Zusammenarbeit</p>
<p>Nous vous demandons de bien vouloir nous envoyer</p>	<p>Sollten Sie an .-.-. interessiert sein,</p>
<p>Vous trouverez ci-joint les renseignements demandés</p>	<p>Ich wäre Ihnen dankbar, mir die Dokumente zukommen zu lassen</p>
<p>Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen gern zur Verfügung</p>	<p>Wir danken Ihnen für Ihre Anfrage vom ...</p>

Nous vous remercions de votre demande du 12.02.2045	Ich würde mich freuen, Ihnen mitzuteilen
Je vous serai reconnaissant de m'adresser les documents	Anbei finden Sie die angeforderten Auskünfte
J'accuse réception de votre courrier du et vous en remercie	Bien évidemment nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire
Je serai heureux de vous informer ..	Mit Dank bestätigen wir den Empfang/ den Erhalt Ihres Schreibens vom...
Veuillez nous faire savoir dès que possible	Wir wären Ihnen sehr dankbar für einen baldigen Bescheid
Au cas où vous seriez intéressé par	In Erwartung Ihrer baldigen Antwort In der Hoffnung auf eine baldige Antwort
Faites nous savoir dans les meilleurs délais	Wir hoffen, Sie bald als unser Partner begrüßen zu dürfen
Nous vous serions obligés de nous le faire savoir rapidement	Lassen Sie uns umgehend wissen,
Dans l'espoir d'une prochaine collaboration	Teilen Sie uns so schnell wie möglich mit, ...
Dans l'attente de vous lire Dans l'attente de votre réponse	Wir möchten Sie darum bitten, uns ... zuzuschicken



A ce sujet, j'aurais encore une question, à savoir comment recevoir les documents demandés.

Vous serait-il possible de bien vouloir m'adresser dans les meilleurs délais l'adresse du candidat suivant ... Vous trouverez ci-joint le contrat signé.

En vous remerciant par avance, veuillez croire, Madame, Monsieur à l'expression de mes meilleures salutations

Pourrais-je me permettre de vous informer que la réunion du 12.2.2034 aura lieu le 13.2. 2034 à la même heure.

Vous serait-il possible de me dire si les sujets d'examen seront très difficiles.

En espérant une réponse favorable, je vous adresse, Madame, Monsieur l'expression de mes meilleures salutations.

Je me réjouis de notre future coopération. En espérant une suite favorable à ma demande, je vous adresse, Madame, Monsieur l'expression de mes meilleures salutations.

En réponse à votre courrier du 22.3.3004, je me permets de vous adresser les questions suivantes ...

Nous avons le regret de devoir vous informer que la réunion du mardi 3.4.1789 n'aura pas lieu.

Je vous serais reconnaissant de me fournir des informations concernant mon stage ouvrier.

J'accuse bonne réception de votre mail du 2.3.1492 et j'ai le plaisir de vous informer que je pourrai participer à la réunion de demain.

Suite à votre annonce internet ..., je m'adresse à vous afin de vous demander s'il serait possible de vous rencontrer le mois prochain.

Dans l'espoir d'une prochaine collaboration, je vous prie de croire, Madame, Monsieur...

Veuillez trouver ci-joint les documents demandés. En vous remerciant de votre aide, veuillez...



TD8/ TD9

	<p><u>Lobbyismus bei der EU in Brüssel</u> bis zur 44' Teil 3</p>
--	--



Bausteine der Argumentationstheorie für wahr halten > hier wahr sein
 Biblio

- Logik II Vorlesung, Dr. Torsten Wilholt / Abteilung Philosophie /Universität Bielefeld*
- Rainer Hegselmann Logik & Argumentationstheorie, Materialien zu den Vorlesungen Logik I und Logik II*
- Introduction à la logique formelle et symbolique, Jean Salem, Nathan université*
- Grundprobleme der Wissenschaftsphilosophie, Ulrich Charpa, UTB*

Einführung in die Rhetorik, K.H. Göttert UTW
Systèmes 1 et Système 2 Daniel Kahnemann, Flammarion 2012

Einige Bausteine der falschen Rhetorik> Fehlschlüsse (einfache Heuristiken)
Warum sind diese Aussagen nicht gültig ?

<p>1Disjunktive Urteile entweder a oder b a schließt b aus b schließt a aus</p> <p>Falsches Dilemma entweder a oder b aber eigentlich gibt es aus c, oder d</p>	<p>4Disjunktive Urteile entweder a oder b a unabhängig von b exklusiv > -(a und b)</p>	<p>Begründung durch die Ursache a ursache von b = kontrafaktisch > wenn nicht b, dann nicht a. Fehlschluß durch Bejahung der Konsequenz wenn a so b so b</p>
--	---	--

		dann a (<i>ungültig</i> bei Bejahung des Konsequenz bzw. Verneinung des Antezedens
Deduktive Begründung : Vom Allgemeinen ins Partikuläre Induktive Begründung (statistische Wahrscheinlichkeit)	Behauptung Schlussfolgerung Ursache > Wirkung Umkehrung der Verbindung Ursache Wirkung	Begründung durch einen Grund
Akzidentelle / essentielle Eigenschaften von etwas, was ist, Induktiv abschließen, dass es auch notwendig sein soll. Vom Sein zum Sollen	Kategorische Urteile : In dem Subjekt ist das Prädikat drin Definition : Verbindung zwischen einem Subjekt und einem Prädikat	Die Bedingung ist notwendig und zureichend (hinreichend) Die Bedingung ist notwendig aber nicht zureichend (zureichend)
Syllogismus : aus 2 Prämissen (major, minor) folgt eine Konklusion. Wenn die 2. Prämisse nicht wahr, dann ist Modus nollens wenn a dann b nicht b dann nicht a	Syllogismus : aus 2 Prämissen (major, minor) folgt eine Konklusion. Wenn die 2 Prämissen wahr sind, ist die Konklusion auch wahr Modus Ponens wenn a dann b a dann auch b	Hypothetischer Syllogismus : Transitivität Wenn a dann b wenn b dann c also a dann c petitio principii : Zirkularität a ist nur gültig, wenn die Konklusio gültig ist. A begründet die Schlußfolgerung dann nicht sondern setzt sie voraus
Die Eigenschaft des Ganzen wird auf die Teile übertragen Die Eigenschaften des Teils wird auf das Ganze übertragen Representativitätsheuristik « Quand les stéréotypes causaux écrasent les statistiques » (Kahnemann 205 u. ff.) alle M sind P (allgemein) A ist P (partikulär) also A ist M (allgemein = nicht gültig)	Argument ad hominem (Gegenteil vom Autoritätsargument > der Expert sowieso...) Person A hat den Makel B, folglich sind seine Argumente falsch Substitution von der Wahrscheinlichkeit durch die Plausibilität, wenn Einzelheiten hinzugefügt werden. (Kahnemann, 195)	Hypothetische Urteile : Wenn p dann q, wobei q der Fall ist : erkenntniserweiternd Fehlschluss durch Verneinung des Antecedens Wenn a dann b nicht a (cf notwendig und/oder hinreichend) dann nicht b Fehlschluss der falschen Äquivalenz Aus A folgt B. C ist wie A. Also folgt aus C ebenfalls B

--	--	--

Un alcoolique occasionnel

Die Grünen haben keine Ahnung von Wirtschaft. Was können Sie schon zur Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sagen !

Alle gläubigen Muslime meiden den Alkohol

Ahmed meidet den Alkohol

Ahmed ist gläubiger Muslim

Wenn Pia für die Prüfung nicht arbeitet, fällt sie beim Exam durch !

Pia ist durchgefallen

Pia hat nicht gearbeitet

Der Anstieg der CO2 Emissionen verursacht die Erderwärmung.

Bewerten Sie auf einer Skala von 1 (unwahrscheinlich) bis 10 (sehr wahrscheinlich) die Wahrscheinlichkeit von den beiden Aussagen :

Starke Tornados (Hurricane) werden nächstes Jahr Milliarden Schäden im Nordamerika verursachen.

Starke Tornados werden nächstes Jahr Milliarden Schäden in Haiti verursachen.

Wenn DOVS weiter raucht, wird sie Krebs haben

DOVS raucht nicht mehr

DOVS wird keinen Krebs haben

Die Wirtschaft hat immer übers Wachstumsmodell expandiert. Es gibt also keine

Alternative zu dem Wachstumsmodell.

In sozialschwachen Schichten gibt es viele Arbeitslosigkeit. In solchen Schichten gibt es eine hohe Kriminalitätsrate. In Berlin ist die Kriminalität hoch, also gibt es dort viele Arbeitslose.

Das Wetter in diesem Sommer ist so kalt, wie kann es da eine globale Erwärmung geben

Homosexuelle Paare können keine Kinder bekommen. Also dürfen sie nicht heiraten.

Ich habe Angst. Mein Vater ist 75 Jahre alt und die deutschen Männer werden etwa 75 Jahre alt.

Wenn ich Krebs sowieso haben soll, dann rauche ich weiter.
Wenn ich keinen Krebs haben soll, dann rauche ich weiter
Also ich rauche weiter (dominante Strategie!)

*Aus viel Rauchen folgt krebs
Krebs ist tödlich
Also ist rauchen tödlich*

Entweder benutzen wir Eneuerbare Energien oder wir benutzen Atomenergie. EE sind zu teuer. Also benutzen wir Atomenergie

Aus der Fachschaft der Abteilung Ingenieurwissenschaften wurde ein Beschwerdebrief an sämtliche Dozenten und Professoren geschickt, in dem die Qualität der Lehre kritisiert wurde. Die Fachschaft der Abteilung Ingenieurwissenschaften besteht aus Studierenden der Ingw., die sich für die Belange der Studierenden der Ingenieurw. einsetzen. Also besteht berechtigter Grund zu der Annahme, dass alle Studierenden der Ingenieurw. die Lehre an der Abteilung als mangelhaft bewerten

Ich denke also bin ich

Ein Mädchen liest le Monde in der U-Bahn. Sie trägt eine große Tasche. Sie ist nicht geschminkt. Welche Aussage trifft am wahrscheinlichsten auf diese Person zu.

1. Diese Person studiert / 2 Diese Person studiert nicht.

Wenn wir nicht konsumieren, dann gibt es keine Arbeitsplätze. Wir brauchen Arbeitsplätze. Also müssen wir konsumieren.

Gewalttätige Videospiele sind die Ursache für gewalttätige Kinder

Abtreibung ist Mord. Mord ist illegal. Also sollte Abtreibung illegal sein.

Der Minister ... hat falsche Entscheidungen getroffen. Die Ministerin --- hat Geld hinterzogen. Der Minister ... war zu weich bei der Verhandlung. Unsere Politiker sind miserabel.

Der Attentat vom 11.11 gerechtfertigt weltweit die Anti-Terrormaßnahmen.

Die Atomkatastrophe von Fukushima ist der Beweis dafür, dass Atomenergie wegen des fehlenden Restrisikos nicht zu fördern ist.

Deswegen hat die Bundesregierung den Atomausstieg beschlossen

Exzellente Studenten studieren an dieser Hochschule. Peter studiert an dieser Hochschule. Also muss er exzellent sein..



TD 10 Unternehmenpräsentation + Diagramm beschreiben



A-t-on perdu la foi en nos experts. France culture 27.03.2013 [lien podcast](#)

[Video Risikoforschung](#)

[Entscheidungen und Risiko](#)



Hören Sie den Text auf Kassette und beantworten Sie mit Richtig oder Falsch! Trainieren Sie dann die Phonetik!

- a) Charlotte Klärlich ist es nicht gewohnt, die Firma vorzustellen.**
- b) Auf der verbalen Präsentation folgt eine Firmabesichtigung.**
- c) Das Unternehmen besteht seit einer langen Zeit.**
- d) Die Firma ist nur Inland tätig.**

- e) Die Firma ist nicht nur vertriebsorientiert, sondern auch forschungsorientiert.
f) Die Firma beschäftigt immer mehr Leute seit 1993.

Üben Sie die Redemittel „Unternehmenspräsentation“ auf Kassette

Zu Beginn meiner Präsentation darf ich Sie ganz herzlich begrüßen.
Im Namen unseres Unternehmens heiße ich Sie herzlich Willkommen.
Meine Präsentation / mein Vortrag gliedert sich in 4 Teile / Schwerpunkte
Zuerst, dann, und schließlich
Erstens zweitens und drittens
Aus diesem Grund
Einerseits ... andererseits
Sowohl ... als auch, nicht nur ... sondern auch
Die Firma wurde 2002 gegründet.
Unsere Hauptbranche
Unser Hauptbereich
Und nun einige Wörter /ein paar Informationen über +acc / zu +dat
Das war alles, was ich zum Thema ... sagen wollte, und nun zum Thema: ...
Soweit zum Thema ... und nun zum Thema ...
Firma, die
Unternehmen, das
Mitarbeiter, der
Beschäftigte, der
Beschäftigten
Tätig sein
Verkaufen / vertreiben / her-stellen
Der Standort / der Sitz / Die Produktionsstätte
Für *acc zuständig
Selbstständig
Darf ich Sie kurz unterbrechen
Ich hätte da eine Frage, und zwar
Könnten Sie mir bitte sage, wann / ob + Vfin
Mich würde interessieren, zu wissen, wann
Ich darf noch einmal kurz zusammenfassen
Lassen Sie mich noch zum Schluß sagen, dass ...
Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit / Ihr Interesse und wenn Sie Fragen haben, bin ich gern bereit, sie zu beantworten

Üben Sie die Redemittel

Das Diagramm zeigt / gibt Auskunft über +acc / stellt ... dar
Alle Angaben werden in Prozent / in Tausend / in Millionen angegeben.
Auf der x-Achse / auf der y-Achse sind die ... angegeben

Die x-Achse zeigt ...

Der Anteil

Das Diagramm / der Höchstwert beträgt ... / der Tiefstwert / der Höhepunkt / die Tendenz

Das Kurvendiagramm / das Liniendiagramm / das Säulendiagramm, das Balkendiagramm / das
Sektorendiagramm, Tortendiagramm

Die Zahl ... ist von 2005 bis 2006 von 2,5 Millionen auf 5.2 Millionen leicht gestiegen / gesunken
Im Jahre 2005

Der Anteil unserer Exporte hat zwischen 2004 und 2006 rasch / stark zugenommen/
abgenommen /

Die Entwicklung

Der Anstieg / Die Senkung

Die Erhöhung ... ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass

Man kann diese Entwicklung so erklären, dass

Die Zahl unserer Exporte ist um circa / genau 10%, um 1.5 Millionen gestiegen

Wir konnten unsere Importe durch Investitionen steigern.

Wir konnten unsere Kosten senken.

Der Umsatz liegt bei 1.2 M Euro / beträgt 1.2 M Euro



Hören Sie und zeichnen Sie die Kurve!

Diagramm darstellen. Hören Sie zu und zeichnen Sie die Entwicklung der Verkaufszahlen als
Kurve ein!



**Erfinden Sie ein Unternehmen, dass Sie kurz
präsentieren und ein Diagramm zum Unternehmen, dass Sie präsentieren werden**



TD11/12/13/14 Projekt

- TD 11 Auflistung der Argumente
- TD12 Anfertigung des Skriptes zur Debatte
- TD13 Tagesnachrichten Bericht erstellen
- TD14 Generalprobe
- TD 15 Aufführung