

VerHANDELbar

Planspiel zu den Grundzügen eines gemeinsamen Handelsabkommens zwischen der Europäischen Union und dem fiktiven Staat Kanjapusa

Die Debatte um TTIP sorgte in den vergangenen Jahren für heftige Diskussionen und Auseinandersetzungen. Da weltweite Abkommen unter der Welthandelsorganisation immer schwieriger zu verhandeln sind, schließt die EU jährlich Freihandelsabkommen mit verschiedenen Staaten ab.

Grund genug, um über den Gesamtrahmen, die Bedeutung und die Vor- und Nachteile eines solchen Abkommens zu diskutieren. Wer hat welche Interessen und wie werden diese verfolgt? Welche taktischen Überlegungen sind im Spiel? Welche Abwägungen sind vor und während der Verhandlungen zu treffen? Wie wird im Falle von Streitigkeiten vorgegangen? Dies wird im Planspiel simuliert.

Szenario

Die EU- Mitgliedstaaten haben der Europäische Kommission den Auftrag erteilt, mit Kanjapusa ein Freihandelsabkommen zu verhandeln, das am Ende von den Mitgliedsstaaten wie auch vom Europäischen Parlament ratifiziert werden muss. Um diesen Auftrag zu erfüllen, bittet die EU- Kommission Vertreterinnen und Vertreter der europäischen Wirtschaft und Zivilgesellschaft an einen Tisch. Sie sollen zur nächsten Runde der Verhandlungen über das Freihandelsabkommen mit Kanjapusa Position beziehen. Denn das spätere Abkommen soll eine möglichst breite Zustimmung in Wirtschaft und Gesellschaft erfahren und den betroffenen Akteurinnen und Akteuren bestmöglich nutzen. Deshalb ist der Europäischen Kommission an inhaltlichen Empfehlungen gelegen, die durch die Mehrheit der anwesenden Personen getragen werden. Zur Diskussion stehen vier Verhandlungspunkte: Wasserversorgung, Energieversorgung, Produktsicherheit von Kosmetika und Tierschutz bei Legehennen. In allen Punkten stellen sich folgende Fragen:

- Wo können Kompromisse geschlossen werden, damit einheitliche Regelungen für beide Wirtschaftsräume entstehen?
- Welche Sachverhalte sollen im Abkommen ausgeklammert werden, d.h. welche Handelshemmnisse sollen bestehen bleiben?
- Wie soll man mit Streitigkeiten nach Abschluss des Abkommens umgehen?

Methoden und Lernziele

Ziel des Planspiels ist es, Einblicke in wirtschaftspolitische Verhandlungsprozesse zu geben und zum Verständnis aktueller politischer Debatten beizutragen. Das Planspiel vermittelt

1. kognitives Wissen
 - Verhandlungsinhalte eines Handelsabkommens
 - Unterschiedliche Betroffenheiten der Akteure von Handelsabkommen
 - Ziele und Strategien von Akteuren aus Wirtschaft und Zivilgesellschaft in der EU
 - Bedeutung der Regelungen in einem Handelsabkommen für die Bürgerinnen und Bürger
2. Haltungen und Werte
 - Dialogbereitschaft
 - Empathie und Solidarität
3. Handlungskompetenz
 - methodisch-strategischer Art:
Organisation, Informationsbeschaffung und -verarbeitung
 - sozialer Art:
Zuhören, freies Sprechen, Moderieren, Argumentieren,
Verhandlungsführung, Kooperation und Konfliktbearbeitung.

Weil die Teilnehmenden unmittelbar am Handlungsprozess beteiligt sind, ist der Lernprozess besonders intensiv und motivierend. Mit Hilfe des Planspiels lässt sich ein einzelner Standpunkt mit der Erfahrung einer komplexen Struktur verbinden. Auf diese Weise kommt die Konkretheit einer Rolle mit den umfassenden Kenntnissen über ein politisches System zusammen.

Zielgruppe und Dauer

- 8-32 Personen
- Schülerinnen und Schüler der Berufsschule, interessierte Bürgerinnen und Bürger, Studierende

Das Planspiel dauert ca. 3,5 Stunden. Es kann durch vor- und nachbereitende Einheiten zum Thema Freihandel ergänzt werden. Vor- und Nachbereitung ermöglichen es, das Thema an Vorwissen und Diskussionsbedarf der Teilnehmenden anzupassen.

Über uns

VerHANDELbar ist entstanden in Kooperation von A k t e u r, Birgit Ladwig-Tils (Bonn) und polyspektiv Burgdörfer & Ness GbR (Berlin).

Wir verfügen über umfassende Erfahrung in der Jugend- und Erwachsenenbildung auch mittels handlungs- und erfahrungsorientierter Methoden wie Planspielen.

Wir arbeiten für Bildungs- und Fortbildungseinrichtungen, für Akteure der Zivilgesellschaft und für politische Institutionen.

Als Dienstleister unterstützen wir unsere Auftraggeber mit Angeboten, die auf ihre Bedürfnisse und auf ihre Zielgruppe abgestimmt sind.

AKTEUR

Birgit Ladwig-Tils
Estermannstr. 160
53117Bonn
tel: +49 228 63 95 83
ladwig-tils@t-online.de

polyspektiv
Burgdörfer & Ness GbR
Kiefholzstraße 2
12435 Berlin
tel: +49 30 4431 7881
info@polyspektiv.eu
<http://polyspektiv.eu>