

Dossier

Verhandlungssimulation: EU-Türkei Gipfel

Wintersemester 2017/2018

Linda Dieke, M.A.

Alina Thieme, M.A.

Prof. Dr. Wolfgang Wessels

Inhalt

- Hinweise zur Durchführung eines EU-Türkei Gipfels und Strategien bei einer Verhandlungssimulation

Jean Monnet Chair for Turkey and European Union Studies' Prof. Dr. Wolfgang Wessels (2016-2019)

Hinweise zur Durchführung eines EU-Türkei Gipfels und Strategien bei einer Verhandlungssimulation

Allgemeine Hinweise und Regeln

- Sie nehmen eine Rolle im nächsten EU-Türkei Gipfel ein. Ziel ist die Aushandlung einer „Roadmap“ zur zukünftigen Entwicklung der EU-Türkei Beziehungen, aus der Entscheidungen und Vereinbarungen hervorgehen.

Hintergrund:

Am 29. November 2015 fand erstmals ein ‚Gipfeltreffen‘ zwischen der EU und der Türkei statt. Die Staats- und Regierungschefs der EU, der Präsident des Europäischen Rats Donald Tusk sowie der türkische Ministerpräsident Ahmet Davutoğlu kamen zusammen, um über die Weiterentwicklung und Vertiefung der EU-Türkei Beziehungen sowie über die Bewältigung der Migrationsströme zu verhandeln. Um den Dialog auf beiden Seiten zu stärken, sollten zukünftig zweimal im Jahr Gipfeltreffen stattfinden. Der folgende EU-Türkei Gipfel am 18. März 2016 brachte das ‚EU-Türkei Abkommen‘ hervor, welches unter anderem die Rückführung von Migranten, die Beitrittsverhandlungen sowie die Visafreiheit behandelt. Seitdem wurden die EU-Türkei Beziehungen jedoch zunehmend von Spannungen belastet.

- Den Vorsitz des Gipfeltreffens hat der Präsident des Europäischen Rats (Presidency Team).
- Das Gipfeltreffen soll die politischen Positionen der einzelnen Länder (Länderteams) und der EU-Institutionen (Institutionenteams) widerspiegeln.
- Beachten Sie dabei, dass Sie zwar nach Kompromissen suchen sollen, aber auch die Position Ihres Landes bzw. Ihrer Institution vertreten müssen. Reflektieren Sie bei Ihrer Argumentation folgende Aspekte einfließen:
 - Interessen
 - Wirtschaftliche Gesichtspunkte
 - Historischer Hintergrund
 - Öffentliche Meinung
 - Usw.
- Folgende Themenkomplexen können beim EU-Türkei Gipfel zur zukünftigen Entwicklung der Beziehungen diskutiert werden:
 - Umgang mit Migrationsbewegungen
 - Finanzielle Beihilfe
 - Visa-Liberalisierung
 - Gemeinsame Anti-Terror Maßnahmen
 - Wirtschaftliche Zusammenarbeit
 - ...
- Die offiziellen Regeln eines Gipfeltreffens sollen im Simulationsspiel beachtet werden: Gespräche auf höchster Ebene, mindestens zwei Vertreter pro Land/Institution, Einstimmigkeit, das finale Ergebnis muss im Konsens beschlossen werden.

- Das Presidency Team ist verantwortlich, im Vorfeld eine Agenda zu erstellen, die für alle teilnehmenden Akteure annehmbar ist.
- Die Rules of Procedure („Geschäftsordnung“) wird vom Presidency Team festgelegt.

Mögliche Strategien

- Aushandeln von ‚Package-Deals‘ (Verhandlungspaketen): „Kommst du mir in dem Punkt entgegen, komme ich dir bei diesem Punkt entgegen.“
- ‚Win-Win‘: Identifizieren Sie mögliche Bereiche, bei denen beide Seiten von einem Deal profitieren würden
- Wir sind nicht dafür verantwortlich!
 - Behaupten Sie, dass Sie für die Entscheidung nicht verantwortlich sind. Jedoch der Gebrauch dieses Arguments kann dazu führen, dass Sie nicht mehr als Autorität betrachtet werden.
 - Falls Sie mit dieser Strategie konfrontiert werden, sollten Sie versuchen die Verantwortlichen zu identifizieren.
 - Behauptungen dieser Art können natürlich auch unbegründet sein.
- Warnen vor möglichen Konsequenzen
 - „Wenn Sie nicht X durchführen, wird Y passieren!“
 - Diese Strategie birgt die Gefahr, dass diese öffentlich wird und betroffene Personen provoziert. Außerdem besteht die Möglichkeit, dass dies als Bluff entlarvt wird, was zur Folge hat, dass die Glaubwürdigkeit reduziert wird.
- Risiko des Rivalen: „Wenn du diesen Deal nicht mit mir machst, dann gehe ich zu deinem Rivalen...“
- Wenn angebracht und begründet, identifizieren Sie ‚Schwächen‘ in der Argumentation der anderen Länder/Institutionen und konfrontieren Sie sie damit
- Fiktionale Fristen: „Wenn wir X bis dahin nicht erreichen, wird Y passieren...“

Methoden der Zusammenarbeit

- Benutzen Sie unterschiedliche Kommunikationskanäle, um sich mit ihren Teampartner*innen auszutauschen (bspw. E-Mail, Skype, Facebook-Gruppe etc.)
- Nehmen Sie frühzeitig Kontakt zu Ihren Teampartner*innen in der Türkei/ in Deutschland auf
- Arbeiten Sie zusammen!
 - Achten Sie darauf, dass Sie in Ihrem Team als Einheit auftreten und stets für die gleiche Position bzw. denselben Standpunkt argumentiert.
- Spielen Sie die Rolle glaubwürdig und beachten Sie, dass Ihre Ausführungen mit den tatsächlichen Meinungen und Interessen des Landes/ der Institution übereinstimmen.
- Gehen Sie respektvoll mit Ihren Kontrahent*innen um!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Imprint

CETEUS - University of Cologne

Prof Dr Wessels

Gottfried-Keller-Str. 6, 50931 Cologne, Germany

www.ceteus.uni-koeln.de