

Seminar „Konflikte und Verhandlungen“
Bachelor oder Diplom (Fach: Economic Psychology)
Language: English or German, depending on audience

Kommentar:

Konflikte sind Teil unseres Lebens und des Lebens in Organisationen. Auch wenn wir alle in unserem Alltag Konflikte erleben, ist es oft schwierig, adäquat mit ihnen umzugehen. Im professionellen Kontext ist es jedoch sehr wichtig, effektiv mit Konflikten umzugehen – sie zu lösen, oder sie zu stimulieren. Inadäquates Konfliktmanagement kann für ein Unternehmen sehr teuer sein.

Das Seminar hat zwei Hauptziele: Erstens werden die Teilnehmer einen Überblick über die Literatur zu den Themen Arten von Konflikten, Entwicklung von Konflikten, Verhandeln in Konflikten, Konfliktlösung und –stimulierung bekommen. Der theoretische Hintergrund reicht dabei von der Spieltheorie bis zu psychologischen Modellen.

Zweitens wird das Seminar zur Selbstreflektion des eigenen Konfliktmanagements anregen. Die Unterrichtsmethode wird dabei neben Präsentationen auch Fallstudien, Rollenspiele und Selbst-Reflexionen beinhalten.

Voraussetzung:

Voraussetzung ist die Bereitschaft, aktiv auch in Rollenspielen und Gruppendiskussionen teilzunehmen und eine Präsentation zu einem der Seminarthemen zu halten.

Leistungsnachweis:

Als Leistungsnachweis ist eine Präsentation und eine Hausarbeit nötig, ausserdem geht die Teilnahme in den Sitzungen in die Note ein.

Literatur:

Wird in der Vorbesprechung bekannt gegeben.

Termin:

Das Seminar wird als Blockseminar gehalten, wird allerdings 2 Blöcke und eine Vorbesprechung umfassen. Termine werden noch bekanntgegeben

Seminar language: English/German depending on audience

Termin Vorbesprechung: Mittwoch, 20. April, 14:15

Die Themenvergabe findet bei der Vorbesprechung statt, Themen werden zu Semesterbeginn ausgehängt. Die Teilnahme an der Vorbesprechung ist verpflichtend.

Seminar: Conflicts and Negotiation

Bachelor oder Diplom (Fach: Economic Psychology):

Conflicts are part of our life – and of also of the life of organizations. Even if we all experience conflicts in our life, dealing adequately with them is often difficult. In professional life however it is very important to be able to deal effectively with conflicts –solving them, but sometimes also stimulating them. Inadequate ways of dealing with conflicts can be very costly for a firm.

This seminar has two aims: First, it will provide participants with theoretical knowledge about types of conflicts, the development of conflicts, negotiation in conflicts, conflict resolution and conflict stimulation. The theoretical framework ranges from game theory to psychological theories of conflict.

Second, the seminar will stimulate reflection about own ways of conflict management.

The learning method will go beyond just presentations and include also cases, role-plays and self-reflection.

Precondition is the willingness to actively participate also in role-plays and group discussions and give a presentation on one of the seminar topics.

Grading will be based on presentation, homework and participation during the seminar.

Literature will be provided in the introductory-meeting (date to be announced).

The seminar will be held as block seminar, but comprise two block meetings and a pre-meeting.

Introductory meeting: Mittwoch, 20. April, 14:15

In the first week of the summer term presentation topics will be announced. They will be assigned during the introductory meeting. Attendance of the introductory meeting therefore is mandatory.