

Psychologie und Verhandeln

4. und 5. Mai 2018



Inhalt:

Verhandlungsinteraktionen und Verhandlungsergebnisse werden in hohem Maße von psychologischen Prozessen beeinflusst. Grob einteilen lassen sich diese in kognitive, emotionale, motivationale und verhaltensbezogene Prozesse.

Um die Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung in sozialen Interaktionen geht es zum Beispiel bei den kognitiven Prozessen. Hier geht es unter anderem um eine Reihe von vielfach untersuchten "Biases", die mitunter zu falschen Entscheidungen und dysfunktionalem Verhalten führen. Auch das Phänomen der kognitiven Dissonanz ist wichtig, um menschliches Denken und Handeln zu verstehen.

Bei den emotionalen Prozessen geht es um affektive Reaktionen, die Personen in Verhandlungssituationen einbringen bzw. um solche, die im Verlauf von Verhandlungen entstehen und Verhandlungsverlauf und -ergebnis beeinflussen können.

Motivationale Prozesse beeinflussen nicht nur die Zielsetzung zu Beginn einer Verhandlung, sondern auch Reaktionen auf Handlungen des Verhandlungspartners bzw. der Verhandlungspartnerin.

Bei den verhaltensbezogenen Prozessen geht es unter anderem um die Frage effektiver Kommunikation. Hierzu zählt nicht nur die verbale, sondern auch die nonverbale Kommunikation und Körpersprache.

Das Verständnis der oben genannten Prozesse, begleitet von Übungen und Workshops, steht im Mittelpunkt des Seminars.

Der Dozent kurz vorgestellt:

Prof. Dr. Eric Kearney ist Professor für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Führung, Organisation und Personal an der Universität Potsdam. Seine Forschungsergebnisse zu den Themen Führung und Teamarbeit wurden in führenden internationalen Fachzeitschriften (z. B. Academy of Management Journal, Journal of Applied Psychology, Organization Science) veröffentlicht.

Er hat an zahlreichen deutschen und internationalen Universitäten sowie Business Schools gelehrt und verfügt über langjährige Erfahrung als Dozent in MBA- und Executive-MBA-Programmen. Darüber hinaus berät er nationale und internationale Organisationen in seinen Spezialgebieten Führung und Teams.



Kosten / Organisation / Anmeldung:

Das Seminar findet am Standort Griebnitzsee der Universität Potsdam statt. Es ist auch als Modul des MBA-Programms buchbar. Die Kosten für das Seminar (inkl. Catering und Rahmenprogramm) betragen 900 €.

Anmeldung unter www.negotiation-academy-potsdam.de/anmeldung oder im Sekretariat der NAP unter julia.grabein@uni-potsdam.de.

Sie haben noch Fragen? Wir beantworten sie Ihnen gern!

Die NAP ist ein gemeinsames Projekt von:

