



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DARMSTADT

Ingenium

Young Researchers at TU Darmstadt

162_FK01_PD Erfolgreiche Gesprächs- und Verhandlungsführung in der Wissenschaft

Zur Erreichung der eigenen wissenschaftlichen Ziele ist bei der Ressourcenknappheit an Universitäten immer wieder Verhandlungsgeschick gefragt. Ebenso erfordert „Führung von unten“ in der Sandwichposition zwischen Vorgesetzten/Professoren und wissenschaftlichen Mitarbeitenden, Technischen Angestellten und Hilfskräften ein hohes Maß an Gesprächsfertigkeit und taktischen Verständnis.

Typische Konfliktfelder bei Nachwuchswissenschaftlerinnen und Nachwuchswissenschaftlern entstehen z.B. durch das Spannungsfeld unterschiedlicher Rollen (Projektleitung der wiss. Arbeit bei gleichzeitig starker Abhängigkeit von Vorgesetzten/Professoren), aber auch in der täglichen Zusammenarbeit im Team. Besonders in "diversen" Teams kommt es vielfach zu misslungener Kommunikation und unzureichendem Feedback. Gefragt ist in allen Fällen individuelle Gesprächs- und Konfliktkompetenz, die erlernt sein will.

Das Seminar bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, Gestaltungsräume zur erfolgreichen Verhandlungsführung im Wissenschaftsumfeld und zur Lösung von Konflikten auszuloten.

- Die Teilnehmenden gewinnen an Klarheit hinsichtlich ihrer persönlichen Kommunikationsmuster im beruflichen Kontext hinzu und erleben sich bei der aktiven Gestaltung herausfordernder Gesprächssituationen sicherer.
- Sie erhalten konstruktives Feedback hinsichtlich ihrer eigenen Wirkung in Gesprächs- und Verhandlungssituationen und umsetzbare Anregungen zur Erhöhung der kommunikativen Kompetenz.

Inhalte:

Im Seminar werden Techniken der Verhandlungsführung anhand eines Verhandlungsmodells erprobt. Gemeinsam werden kommunikationspsychologische Grundlagen zur Diagnose und Lösung von Konflikten erarbeitet. Dabei geht es besonders um Strategien in schwierigen Gesprächen, Erwartungsmanagement, Feedback, Interventionsmöglichkeiten und Grundsätze für eine positive Konfliktthandhabung.

Da Gesprächstechniken „erlebt“ werden müssen, um verinnerlicht zu werden, liegt der Schwerpunkt des Seminars weniger auf theoretischen Modellen, als vielmehr auf praktischen Gesprächsübungen und realitätsnahen Rollenspielen.

Methoden:

- Informationsvermittlung und Kurzpräsentation
- Einzel- und Kleingruppenübungen
- Coaching-Techniken
- Rollenspiele
- Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe

Zielgruppe:

Postdocs, die ihre kommunikativen Fähigkeiten für schwierige Gespräche und berufliche Verhandlungssituationen stärken wollen

Trainerin:

Prof. Uta Bronner, *impulsplus*

Termin/Zeit: (2-tägig)

Mittwoch, 18. Januar 2017 09:00-17:00 Uhr
Donnerstag, 19. Februar 2017 09:00-17:00 Uhr

Ort:

S1|03 (Altes Hauptgebäude), Raum 212
