

## Konfliktmanagement

<b>Themengebiet:</b>	(Selbst-) management
<b>Format:</b>	Online oder in-house Workshop
<b>Arbeitsaufwand</b>	4 Webinare zu je 2-2.5 h = 2 Workshoptage
<b>Trainer:</b>	Philipp Gramlich
<b>Zielgruppe:</b>	Promovierende, Postdocs, Gruppenleitungen und ProfessorInnen



Konflikte sind die Stunde der Wahrheit jeder (Arbeits-) Beziehung: Knappe Güter werden umverteilt, Interessen geklärt, Menschen können als gute KollegInnen oder egomanische DiktatorInnen agieren. Wenn Sie Ihre Umgebung so einrichten, dass Probleme an die Oberfläche kommen können, ohne zu toxischen Konflikten zu führen, sind Sie auf einem guten Weg, gesunde Arbeitsumgebungen zu schaffen. Was, wenn der Konflikt trotzdem ausbricht? In diesem Workshop lernen wir auch, Konflikte mit Verhandlungs- und Mediationstechniken zu lösen, die wir anhand von realen Beispielen der Teilnehmenden trainieren. Und wenn auch das schief geht? Für diese Fälle müssen Sie wissen, wie Sie professionell eskalieren.

Die Techniken, die wir in diesem Workshop besprechen, sind sowohl für Führungskraft als auch für Mitarbeitende hilfreich.

[info@naturalscience.careers](mailto:info@naturalscience.careers)

Tel: +31 (0) 6 1960 0588 (Karin); +31 (0) 6 824 54 258  
or +49 (0) 152 0600 5189 (Philipp)  
[www.naturalscience.careers](http://www.naturalscience.careers)

<p><b>Offene Kommunikationskultur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie kann eine Gruppe heterogener Individuen kommunizieren, ohne jemanden auszuschließen?</li> <li>- Einzelgespräche führen</li> <li>- Giftige Sprache: versteckte Fallstricke in unserer täglichen Kommunikation</li> </ul>	<p><b>Verhandeln für eine Konfliktlösung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Die Harvard Verhandlungsprinzipien: Von der Gehaltsverhandlung bis zum Konfliktfall</li> <li>- Fallbeispiele der Teilnehmenden analysieren</li> <li>- Das Buy-In von der anderen Seite für eine dauerhafte Vereinbarung</li> <li>- Taktik vs. offene Karten: Wann wählt man welche Route?</li> </ul>
<p><b>Mediation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definieren Sie Ihre Rolle als Konfliktpartei, Teamleitung oder MediatorIn</li> <li>- Ablauf einer Mediation</li> <li>- Praxis anhand von Fallstudien</li> </ul>	<p><b>Die 'Temperatur' einstellen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deeskalation: wie man die Situation abkühlt, um Schaden zu vermeiden und sich auf eine konstruktive Diskussion vorzubereiten</li> <li>- Eskalation: Wenn nichts anderes hilft, ist dies der Schritt, der mit höchster Professionalität durchgeführt werden muss</li> </ul>

**Course flow online**

Tag 1	Tag 2	Tag 3	Tag 4	Wochen 2-3
<p>Live Webinar - Verhandlungs-Prinzipien - 'Einfache' Fälle wie Gehaltsverhandlungen</p>	<p>Live Webinar - Ablauf von Konflikten - Mediationsstruktur - Konflikte in konstruktiven Bahnen</p>	<p>Live Webinar - Eskalation - Konfliktlösung mit den Verhandlungsprinzipien</p>	<p>Live Webinar - Fallbeispiele Konfliktlösung</p>	<p>Die Teilnehmenden können die weiteren Aufgaben und Unterlagen auf der Lernplattform durcharbeiten.</p>
<p>Selbständige- und Gruppenarbeit (online und offline)</p>	<p>Selbständige- und Gruppenarbeit (online und offline)</p>	<p>Selbständige- und Gruppenarbeit (online und offline)</p>	<p>Selbständige- und Gruppenarbeit (online und offline)</p>	<p>Kursleitung steht für regelmäßiges Feedback zur Verfügung.</p>