



# MANAGEMENT, PSYCHOLOGIE & LEADERSHIP

Komplexe Entscheidungsprozesse  
verstehen & gestalten

## SHORT FACTS

- Start: Mai 2022
- Dauer: 16 Tage
- ECTS: 20
- Sprache: Deutsch
- Teilnahmeentgelt: EUR 4.490,-
- Anrechenbar auf Executive Master-Studiengang Management & Leadership MSc

## Einführung

Eindimensionales Denken und Handeln führt in der Wirtschaftspraxis allzu oft in eine Sackgasse. Wer heute in einer führenden Position Entscheidungen zu treffen hat, braucht dazu die Fähigkeit, unterschiedliche Perspektiven einzunehmen und die aktuellen Erkenntnisse aus einer Vielfalt von Disziplinen miteinander zu verknüpfen. Der Lehrgang Management, Psychologie & Leadership spannt einen weiten Bogen von der Ökonomik über die Philosophie bis zu den Humanwissenschaften. Dabei wird ein besonderer Wert auf die Vertiefung gelegt, wo Aktualität und praktische Anwendung dies verlangen. Die in einer Atmosphäre der geistigen Offenheit gewonnenen Einsichten bilden eine robuste Grundlage für das Gefühl der Selbstwirksamkeit und damit den beruflichen Erfolg.

## Zielgruppen

Der Zertifikats-Lehrgang bietet eine attraktive Möglichkeit der berufsbegleitenden Aus- und Fortbildung für Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aller Managementebenen, die das Ziel verfolgen

- ihre aktuelle Managementposition professioneller auszuüben oder sich für neue, höherwertige Aufgaben besser zu qualifizieren;
- ihr Wissen über managementrelevante Aspekte der (Wirtschafts-)Psychologie zu erweitern und dieses in den konkreten Bezugsrahmen der Interaktion mit Menschen, Organisationen und Märkten zu stellen;
- ihre Rolle als Führungskraft zu reflektieren und sich persönlich weiterzuentwickeln.

## Ziele / Nutzen

### NACH ABSOLVIERUNG DES ZERTIFIKATS-LEHRGANGS

---

- kennen Sie die Grundprinzipien der Informationsökonomie und ihre Aus- bzw. Rückwirkungen auf die Psychologie von Märkten;
- sind Sie mit philosophischen Grundpositionen sowie humanwissenschaftlichen und systemisch-konstruktivistischen Sichtweisen vertraut, die neue Perspektiven erschließen;
- haben Sie sich mit klassischen Entscheidungsmodellen und jüngeren neurowissenschaftlichen Erkenntnissen auseinandergesetzt;
- haben Sie die Grundlagen der Organisationspsychologie kennen gelernt und Theorien der Führung von Individuen und Gruppen reflektiert;
- kennen Sie Modelle zur Analyse und Erklärung des – nicht immer rationalen – Verhaltens von Konsumentinnen und Konsumenten;
- haben Sie Ihre individuelle Führungsverantwortung vor dem Hintergrund der immer wichtiger werdenden Prinzipien von Corporate Governance und Ethik reflektiert und können Ihr eigenes Managementhandeln entsprechend ausrichten.

Dieser Zertifikats-Lehrgang kann auf den Master-Studiengang Management & Leadership MSc angerechnet werden.

## Inhalte

MODULE	PRÄSENZTAGE	MODULE	PRÄSENZTAGE
<b>PSYCHOLOGIE IM MANAGEMENT</b> Management-relevante Ergebnisse aus der modernen Gehirnforschung Psychologische Grundlagen einer kompetenz- und lösungsorientierten Kommunikationsgestaltung Nutzung von Teamarbeit aus psychologischer Perspektive Zusammenhänge von Motivation, Leistungsorientierung und Sinnerleben Prinzipien eines wirksamen Zusammenspiels von Rationalität und intuitivem Wissen	2	<b>VOM WAHRNEHMEN ZUM ENTSCHEIDEN: PHILOSOPHIE, NEUROBIOLOGIE, ERKENNTNISTHEORIE</b> Philosophische Grundpositionen Wahrnehmungs- und Erkenntnistheorien Wissen und Verstehen Entscheidungstheorie Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften Logik Implikationen für ökonomische Theoriebildung	2
<b>ENTSCHEIDUNGEN IM MARKTKONTEXT</b> Funktionsweise von Märkten: dynamische und komplexe Systeme Komplexität Informationswert Entscheidungen gegen die Natur versus Entscheidungen im Markt Methodisch interaktive Entscheidungsspiele	1	<b>PSYCHOLOGIE &amp; MARKTVERHALTEN</b> Wege zur Beeinflussung von Einstellungen Knappheit als Verkaufsargument: Psychologische Reaktanz im Konsumentenverhalten Wenn Widersprüche das Verhalten lenken: Psychologische Konsistenz im Konsumentenverhalten Beeinflussung in der Verkäufer-Kunde-Interaktion Unbewusste Einflüsse auf das Marktverhalten Preiswahrnehmung	2
<b>MENSCH UND ORGANISATION, ARBEIT UND MOTIVATION</b> Grundkonzepte der Organisation: Theorien, Modelle und ihre Konsequenzen Organisationskulturen zwischen Stabilität und Innovation Mensch und Organisation: eine schwierige Beziehung Die Veränderung der Arbeitswelt Berufliche Leistung: Anforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gestern – heute – morgen Strategien und Ansätze der Personalarbeit: Reaktionen auf den Mangel an qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Macht in Organisationen: Mikropolitik und ihre Auswirkungen Konflikt: Wie können Konflikte produktiv bewältigt werden?	2	<b>LERNSTATT: FÜHRUNG</b> Warum Führung neu gedacht und gelebt werden muss Die drei Säulen der Performanten Führung Zirkuläres Führen Individualisierendes Führen Balancierendes Führen Gemeinsame Bearbeitung von Fallvignetten zum Thema Führung	1
<b>ORGANISATIONSENTWICKLUNG: SYSTEMATISCHER WANDEL VON STRUKTUR UND KULTUR</b> Balance von theoretischen Impulsen und Reflexionseinheiten Verwendung von transferorientierten Managementsimulationen Themenfelder sind u.a. Umgang mit Veränderungen, Was bestimmt und was verändert Organisationskulturen? Ebenen der Organisationskultur, Phasenmodell zum Veränderungsmanagement, Kollegiale Fallberatung u.a.	2	<b>FÜHRUNG UND VERANTWORTUNG: ENTWICKLUNG DES EIGENEN FÜHRUNGSMODELLS</b> Was bedeutet Verantwortung im Kontext von Führung und was nicht? Raus aus dem „Schuld-Paradigma“ Output, Strukturen und Werte als Kernaufgaben verantwortlicher Führung Delegieren als Kernprozess Als Führungskraft auftreten Hierarchie-Kompetenz entwickeln Die eigene Unabhängigkeit pflegen Schlechte Nachrichten und unpopuläre Entscheidungen als „Nagelprobe“	2
<b>MANAGEMENT &amp; ETHIK</b> Kenntnis in ethischen Möglichkeiten, Geschichte der Ethik, Ethikrichtungen und -typen, Führungsgrundsätze Das Gewissen einer Managerin / eines Managers Tugenden der Managerin / des Managers Ethik in der Managementpraxis Kosten ethischer versus unethischer Führung	2		

## Leistungsnachweise

Im Rahmen der Zertifikats-Lehrgänge sind folgende Leistungsnachweise zu erbringen:

- Projektarbeiten: dienen dem Lern- und Umsetzungstransfer in die berufliche Praxis
- Abschlussarbeit: behandelt betriebliche Problemstellungen und Lösungsansätze
- Abschlussprüfung: Präsentation der Abschlussarbeit, Verteidigung und Diskussion

## Dozentinnen & Dozenten | Auszug

### DR. REINHOLD BARTL

Diplom-Psychologe, selbstständiger Berater, Coach und Referent,  
Leiter des Milton Erickson Instituts, Innsbruck / Tirol

### EM. UNIV.-PROF. DR. KLAUS SCHREDELSEKER

Professor am Institut für Banken und Finanzen, Universität  
Innsbruck / Tirol

### DR. MARTIN CARMANN

Berater, Trainer und Inhaber Carmann Consulting GmbH,  
Wien

### A.O. UNIV.-PROF. DR. HEINZ K. STAHL

Forschungspartner an der Interdisziplinären Abteilung für  
Verhaltenswissenschaftlich Orientiertes Management (IVM),  
Wirtschaftsuniversität Wien und am Lehrstuhl Wirtschafts-  
und Betriebswissenschaften (WBW), Montanuniversität  
Leoben / Steiermark; selbständiger Organisationsberater,  
Oberwaltersdorf / Niederösterreich

### PROF. DR. ALEXANDER DESENISS

Professor für Marketing, Hochschule Flensburg / Deutschland

### DIPL.-PSYCH. FRANK VON DER REITH

Partner der osb international und geschäftsführender Gesell-  
schafter der osb Hamburg GmbH, Hamburg / Deutschland

### PD DR. JÜRGEN KASCHUBE

Wirtschaftspsychologe, Inhaber einer Unternehmens-  
beratung, Salzburg

### ULF D. POSÉ

Selbstständiger Berater und Trainer, ehrenamtlicher  
Präsident des Ethikverbandes der Deutschen Wirtschaft e.V.,  
Mönchengladbach / Deutschland

## Wissenschaftliche Leitung | Wissenschaftlicher Beirat



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Stahl'.

a.o. Univ.-Prof. Dr.  
**HEINZ K. STAHL**



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Reinhold Bartl'.

Dr.  
**REINHOLD BARTL**