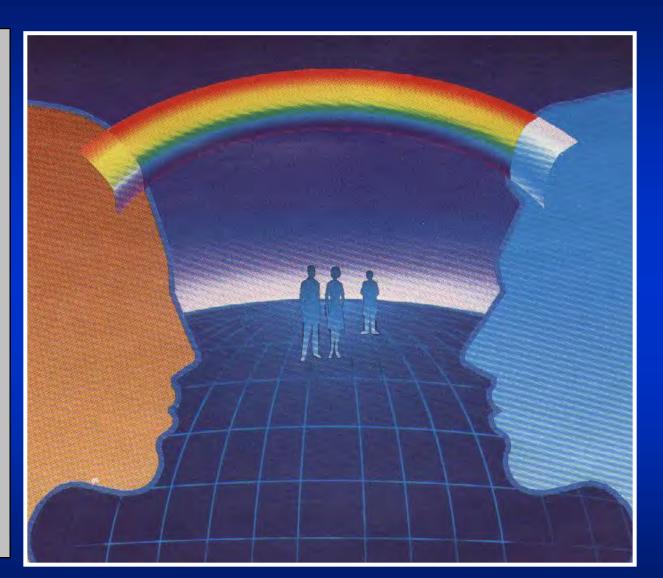
04.02.2010

- **Kommunikations** 1 modell
- Konflikte 2
- Körpersprache 3



Das Grundmodell der einseitigen Kommunikation

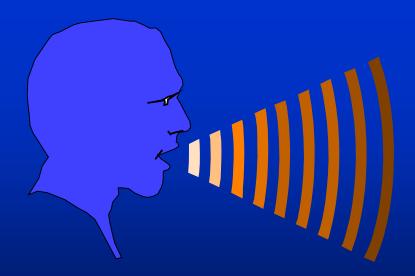
Verhalten

Projektmanagement

Ziele, die mit Kommunikation verfolgt werden

Ziele und Vorgehen des "Senders"

- •.Aufmerksamkeit erregen
- •. Verständnis erzielen
- •.Zustimmung erreichen
- •.Zustimmung beibehalten
- •.Einstellungsänderungen äußern
- •.Einstellungswandel auslösen



Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl

Rückmeldungen	können unterschiedlichste Ausprägung haben :
	nngemäße Wiederholung der Information
□Kr	itik
□Ar	erkennung
Sie haben demn	ach folgende Funktionen :
□Ве	estätigung, dass die Information richtig verstanden wurde
	formation darüber woran man ist.
□Ve	rbesserung des Verhalten nur offene Kritik
□Mo	otivation durch Anerkennung
□Ge	estaltung der Beziehung durch erhöhtes Selbstvertrauen
Bei Rückmeldur	gen ist folgendes zu beachten:
□Di	e Rückmeldung sollte "ursachennah" erfolgen.
□Si	e sollte einen Sachverhalt beschreiben und nicht werten.
□Si	e sollte nicht nur dann erfolgen, wen Pannen und Fehler auftreten, sondern
aucl	n dann, wenn gute Leistung gebracht und hoher persönlicher Einsatz gezeigt
wur	de.
□Si	e sollte nicht den anderen analysieren, sonder persönliche Wahrnehmungen
und	Gefühle vermitteln.
□Si	e sollt umkehrbar sein im Sinne von gleichberechtigten
Kom	munikationspartnern.
□Si	e sollte eigene Meinungen widerspiegeln und nicht "unumstößliche
Wah	rheiten" (frei von Killerphrasen sein)

04.02.2010

Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl

Stand: 03 -E-Ü-N

Unternehmensinternes Informationssystem

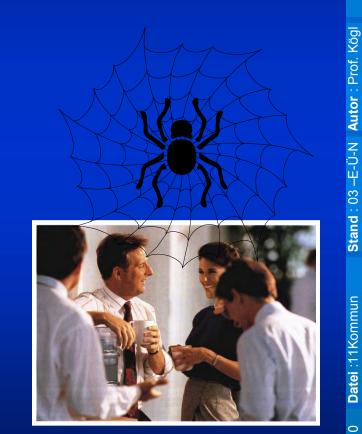
formales informales



Formale Informationssysteme regeln

- □wer
- □mit wem
- □über welchen Sachverhalt
- □wann
- □auf welchem Wege
- □in welcher Form

kommunizieren soll, kann und darf.



Wellenlänge synchronisieren Körper, Stimme, Atem, Sprache Ziele, Vorgehensweise, Themenbereiche •Rahmen dann Thema

Regeln zur Kommunikation

- Jeweils nur ein Thema
- Kurze, präzise, deutliche Fragen
- Pause machen, Reaktion beobachten Bild sehen, Antwort suchen, Situation fühlen
- Lockerer Blickkontakt
- Umfeld beobachten

Fragen allgemeines Interesse, allgemeines Niveau?

- Konzentriert zuhören, Notizen machen
 - Ausreden lassen, angepaßt schnell denken
 - Bestätigend verhalten
 - Verständnis prüfen aktives Zuhören

04.02.2010



Wer hat hier welche

- -Rolle
- Eigenschaften
- Profil ?

Projektmanagement –

Datei:11Kommun

04.02.2010

Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl

Quelle: BR-ALPHA

Kommunikation ohne Körpersprache – Beispiel Sprechfunk

H741: "Tower, geben Sie mir einen kurzen Zeit-Check!" Tower: "Es ist Dienstag, Sir."

lower: "RFG 312, fliegen Sie direkt nach Olno VOR, Brauchen Sie einen Radar-Vektor?"

Pilot: "Nein, es geht auch so, wir können das VOR schon empfangen. Es liegt genau in der Richtung, wo der Mond steht." Tower: "Ja, aber den haben wir nicht auf dem Radarschirm."

Pilot: "Condor 471, gibt's hier keinen Follow-me?"

Tower: "Negativ, sehen Sie mal zu, wie Sie allein zum Gate 10 kommen."

Pilot: "Boden, XY-Linie 195, erbitte Starterlaubnis."

Tower: "Entschuldigung, XY-Linie 195, wir haben Ihren Flugplan nicht. Wohin fliegen Sie?" Pilot: "Wie jeden Montag nach Leipzig."

Tower: "Aber wir haben heute Dienstag!"

Pilot: "Was? Am Dienstag haben wir doch frei!"

Tower: "Sie haben Verkehr auf 10 Uhr. 6 Meilen!"

Pilot: "Geben Sie uns einen anderen Hinweis, wir haben nur Digitaluhren!"

Tower: "Haben Sie genügend Tankfüllung oder nicht?"

Pilot: "Ja." Tower: "Was ja?"

Pilot: "Ja, Sir!"

Tower: "Höhe und Position?" Pilot: "Also ich bin 1,80 m und sitze ganz vorne links."

Pilot: "Frankfurt Information. hier Delta Bravo Zulu, Wir sind jetzt über Dinkelsbühl in Flugfläche 95."

Tower: "Sie sollten doch München Information rufen!" Pilot: "Ja, weiß ich, aber bei Ih-

nen gefällt mir das Programm besser."

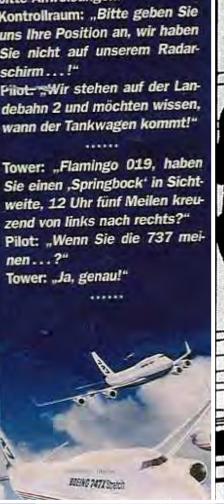
Pilot: "F LX 30, Kontrollraum, bitte kommen, wir haben nur noch wenige Liter Treibstoff. Erbitte Anweisungen!"

Kontrollraum: "Bitte geben Sie uns Ihre Position an, wir haben Sie nicht auf unserem Radarschirm ...!"

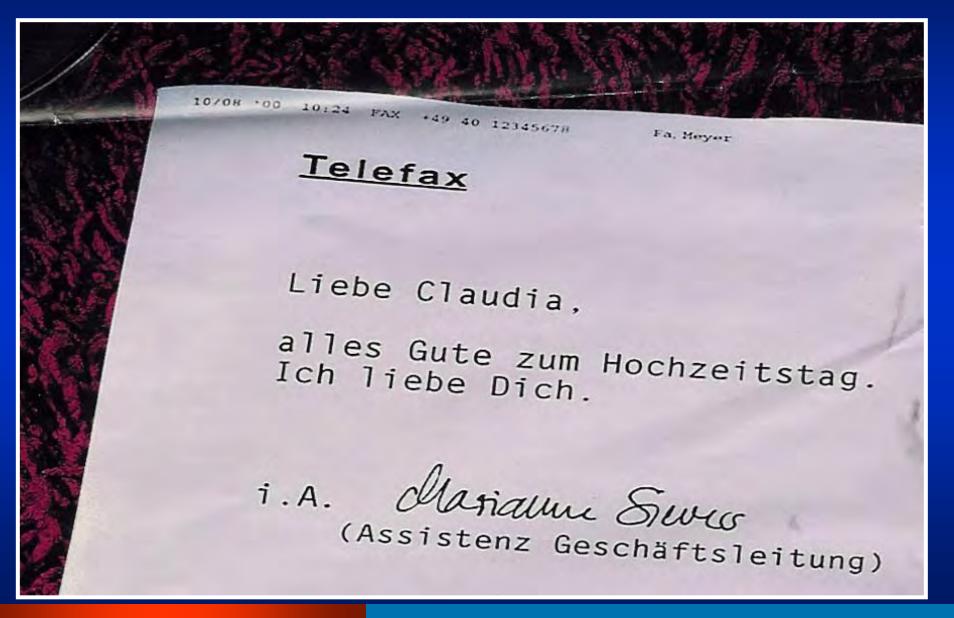
Pilot. Wir stehen auf der Landebahn 2 und möchten wissen. wann der Tankwagen kommt!"

Sie einen "Springbock" in Sichtweite, 12 Uhr fünf Meilen kreuzend von links nach rechts?" Pilot: "Wenn Sie die 737 mei-

nen . . . ?"







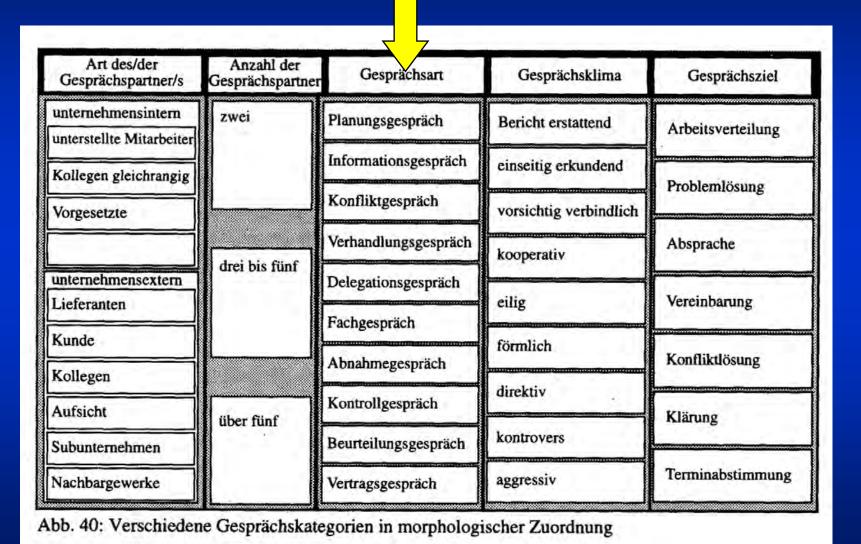
Projektmanagement



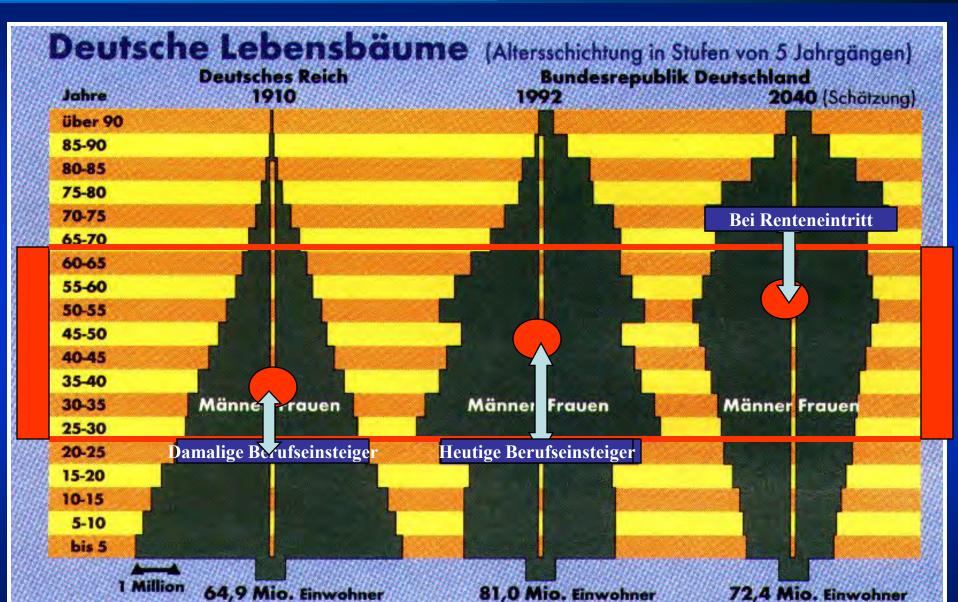
Konflikte kündigen sich stets körpersprachlich an. Nur wer sie erkennt kann ihnen begegnen.

Stand: 03 -E-Ü-N

Welche Gesprächsarten sind die schwierigsten?



Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl



Projektmanagement



Es ist bedenklich, wenn Konflikte nicht ausgetragen werden



Fach- Abteilungs- Team- persönliche Interessen



Übung: Wie kann man mit Konflikte umgehen

Verhalten bei Konflikten

hoch

durchsetzen

- -in Notfällen
- -bei unpopulären, aber notwendigen Handlungen
- -wenn man sicher ist, das man recht that.

Problem anpacken

- -wern Identifikation notwendig ist
- -um negative Atmosphôre zu vermeiden
- wann Interessange-gensätze groß sind.

das eigene Ich

Kompromiß

- -wenn gut genug für alle Parteien.
- -als kurzfristige Läsung
- -wenn er (nur) geringe Bedeutung hat (unwesentliche Konsequenzen)

ausweichen

- wenn as night wightig ist
- -wenn man keinen Einfluß hat.
- -wenn die Lage unabandarlich ist (z.B. Personlichkeitsstrukturen)

mitgenen

- -wenn man night reant hat.
- if you can't beat them, jain them"
- -um Verpflichtungen aufzubauen

hod

niedria

niedrig

Sorge um den anderen

Sie haben zugesagt in einer Stunde einen Terminplan abzuliefern.

(Sorge um das eigene Ich)

Ihr Polier bittet Sie am Telefon sofort im ersten OG der Baustelle die Einbauteile abzunehmen damit betoniert werden kann.

(Sorge um den anderen)

Welche Handlungsmöglichkeiten gibt es bei diesem Konflikt?



Projektmanagement

Zusammenarbeit Anpassung Differenzen diskutieren, Beziehung ist wichtiger. Interressen offenlegen, kooperativ nachgeben; sich untergemeinsam nach neuen Alterordneri, harmonisieren nativen suchen, wobei alle Anspruchsniveau senken gewinnen; optimale Lösungen Berücksichtigung der Interessen anderer Kompromiß verhandeln heißt Jeder muß etwas nachgeben, feilschen drohen, kämpfen, einlenken, brauchbare statt optimaler Lösungen Machteinsatz Vermeidung Autorität nutzen: Infor-Konflikt ignoneren: mationen manipulieren. Problem verlagem; Koalitionen schließen: auf bürokratische Machikampf, vollendete Erledigung hoffen; Tatsachen schaffen, Konfliktinformationen Gegner diffamieren; geheimhalten; Rúckzug, Gegner nicht beteiligen Anspruchsniveau senken unkooperativ staric Durchsetzung der eigenen Interessen schwach

Projektmanagement –



Projektmanagement



Körpersprache die "eindeutig" is

Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl







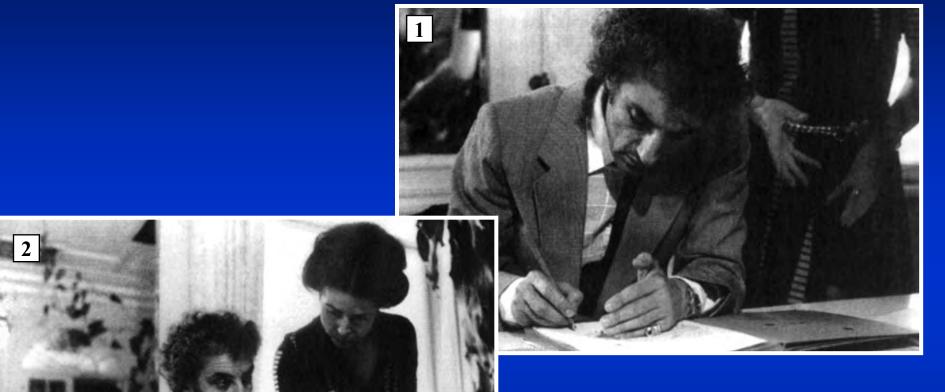


Quelle: S. Malcho

Projektmanagement –



Projektmanagement – Kommunikation Grundlagen

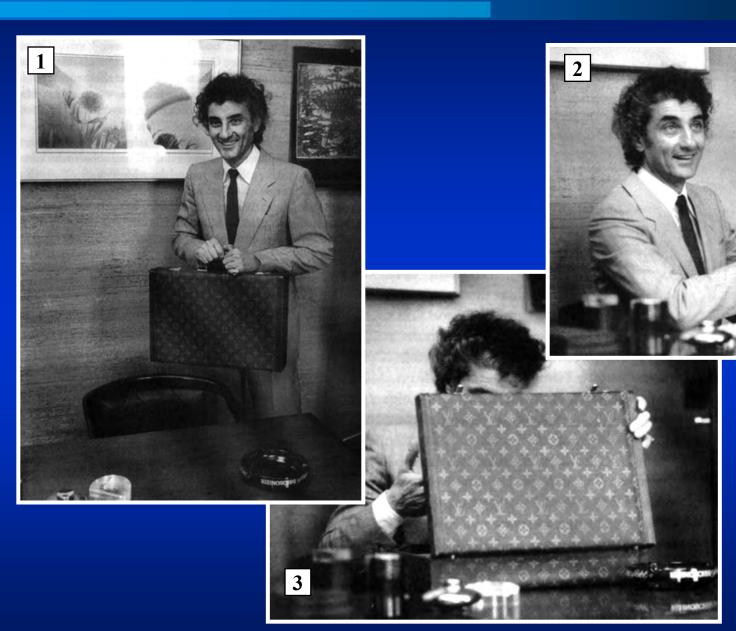


2

04.02.2010

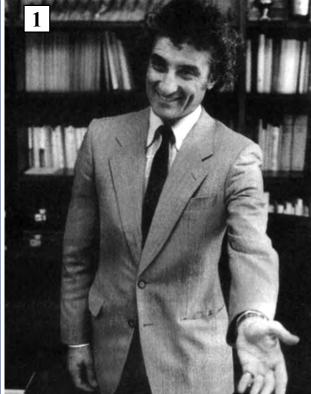
Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl







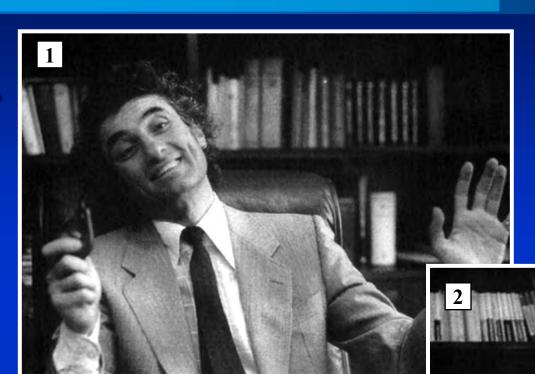
Stand: 03 –E-Ü-N | Autor: Prof. Kögl







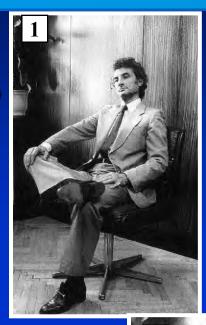


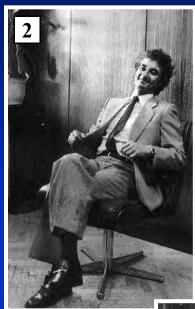


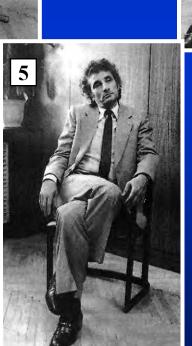














4.0

04.02.2010

Stand: 03 –E-Ü-N Autor: Prof. Kögl



Cargo-Lifter Halle 360*220*100