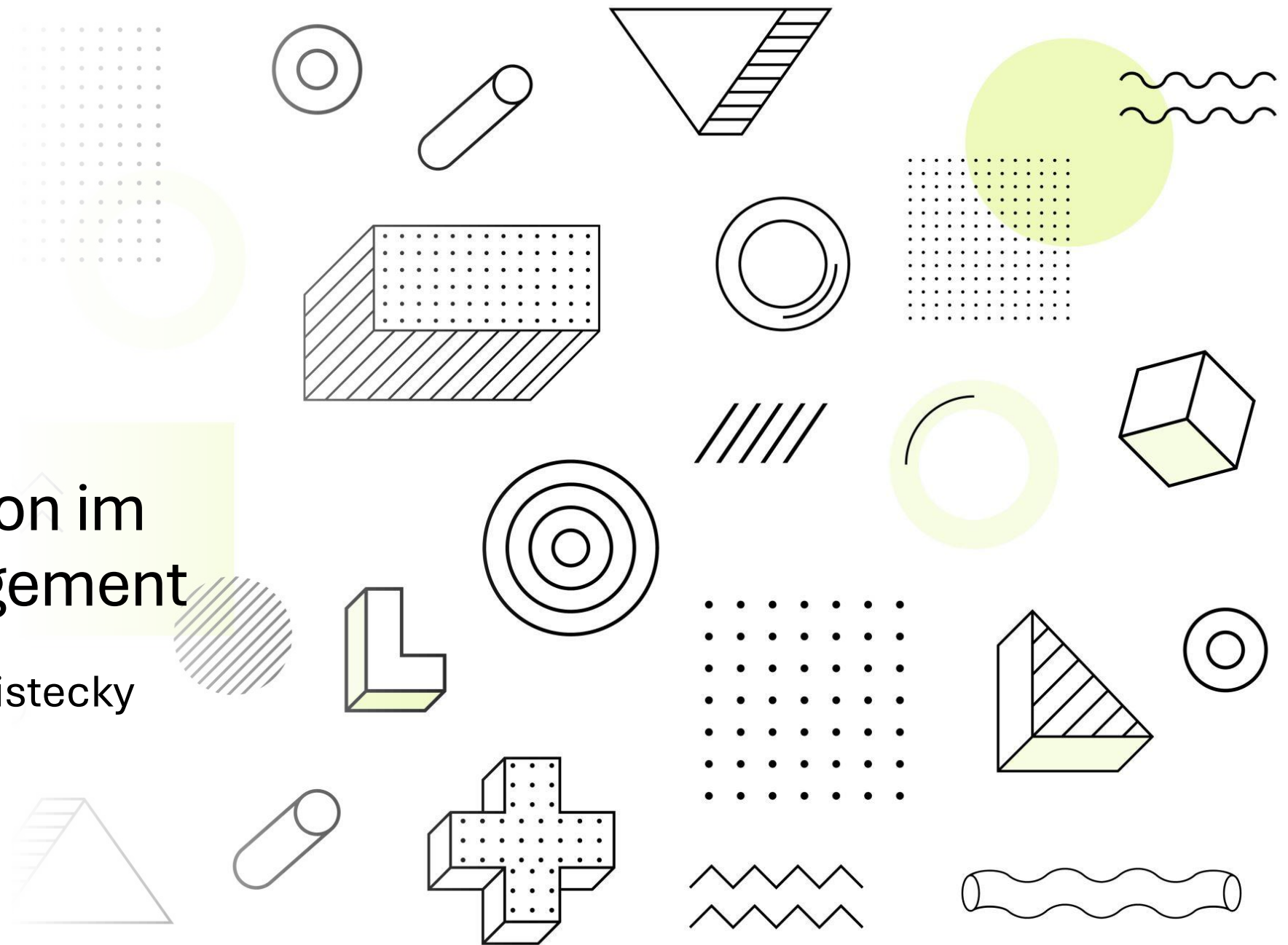


Kommunikation im Projektmanagement

Dipl-Ing. Wilfried Pistecky



Inhalt

Kommunikationsmodelle

Zentrale Bausteine einer auf Kooperation ausgerichteten Kommunikation

Kommunikationsstruktur:
Verfahrens- und Inhaltsebene

Verständnissicherung herstellen

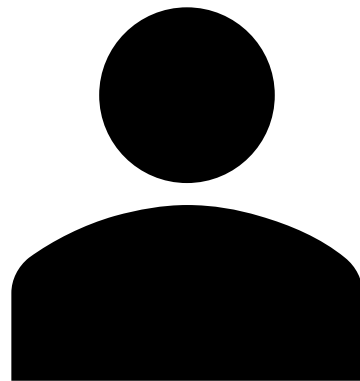
Interessen und Bedürfnisse erfassen

Umgang mit der Doppelrolle als Leiter:in von Besprechungen

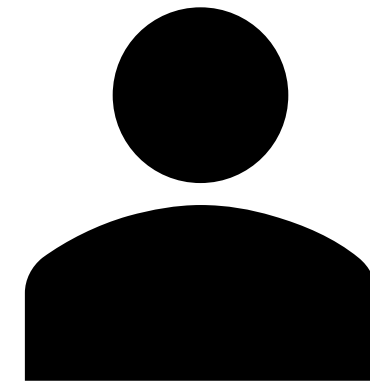
Phasen einer konstruktiven Gesprächsführung

Unterstützung von Commitment

Kommunikationsmodelle (1)

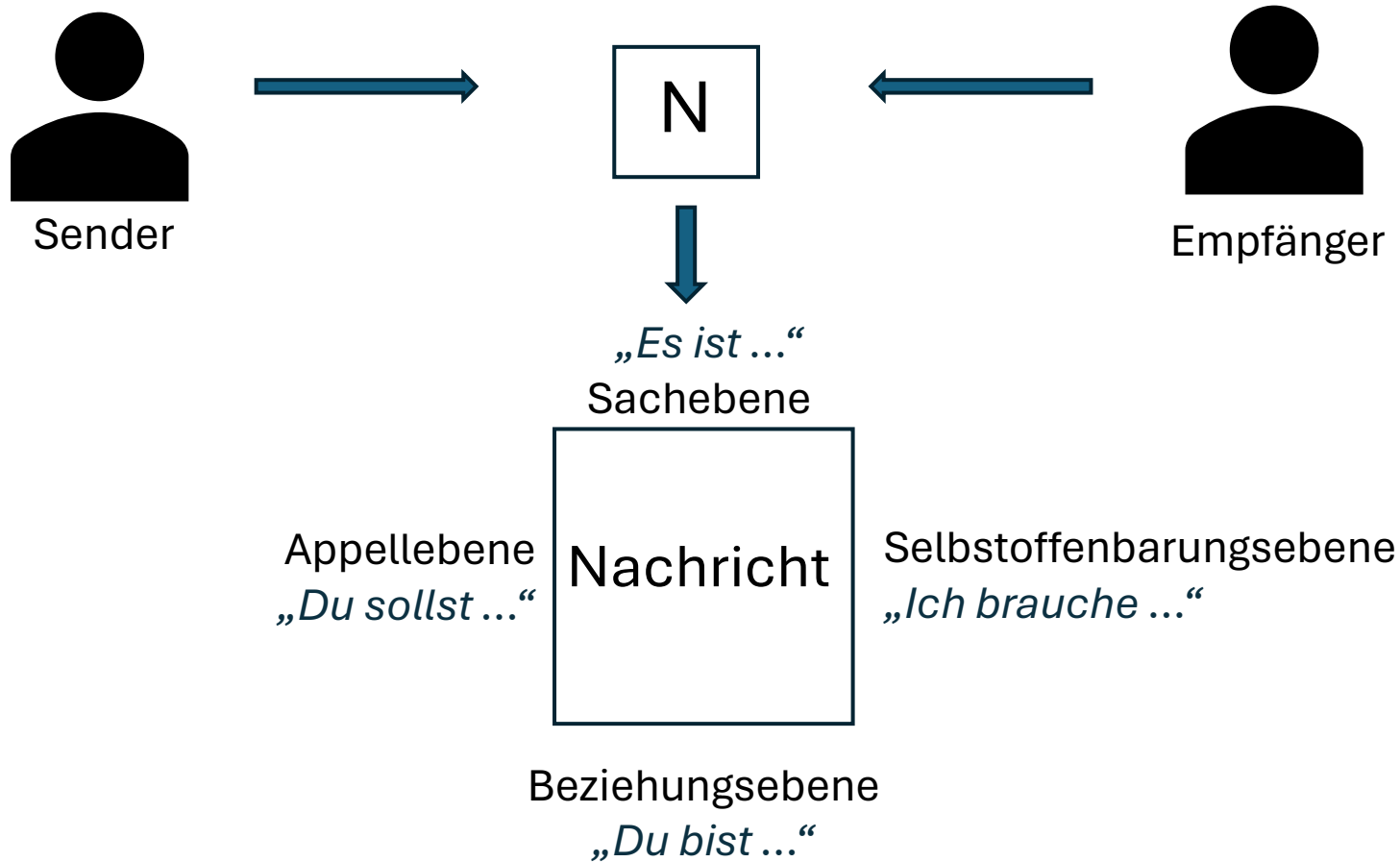


Sender

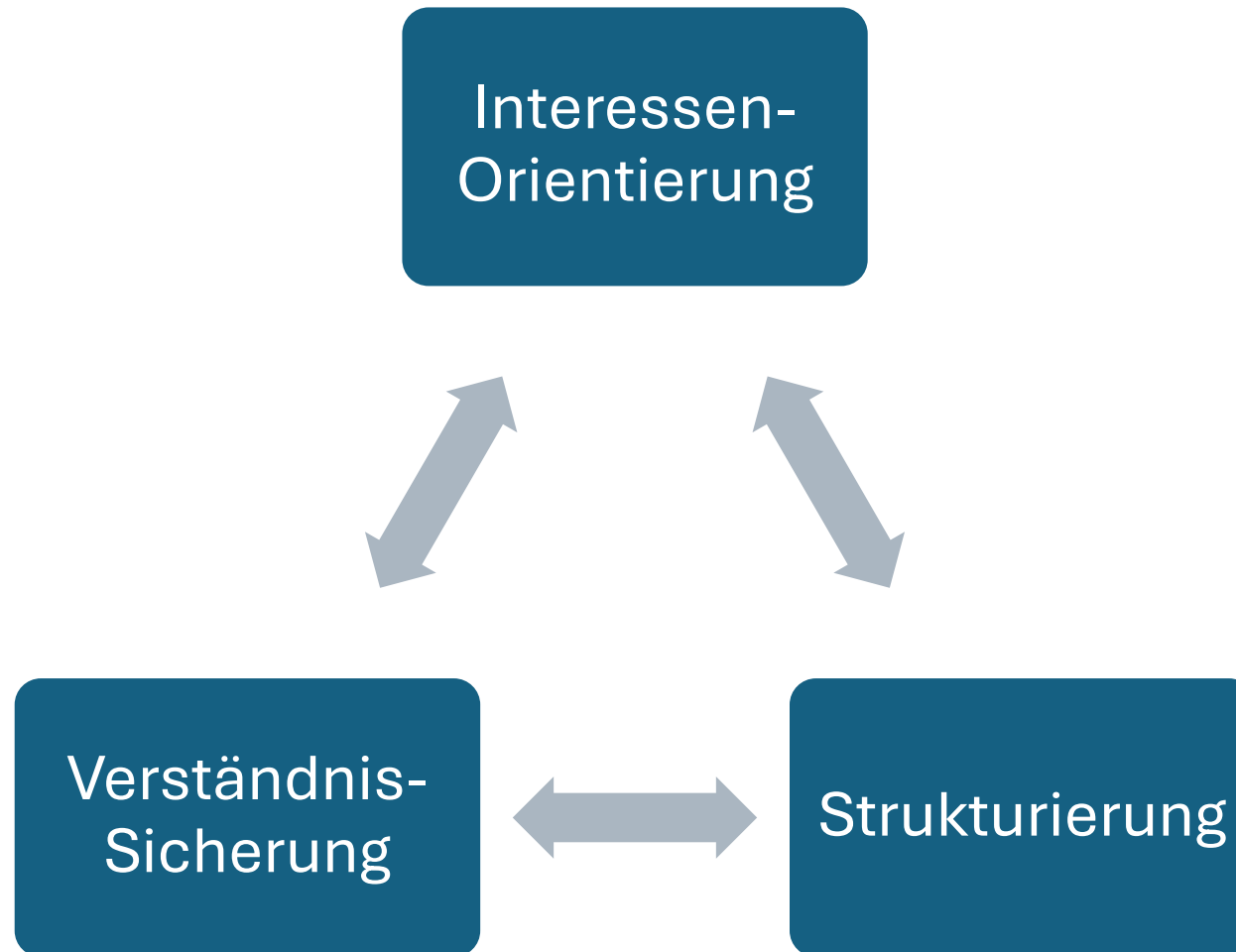


Empfänger

Kommunikationsmodelle (2)



Zentrale Bausteine einer auf Kooperation ausgerichteten Kommunikation



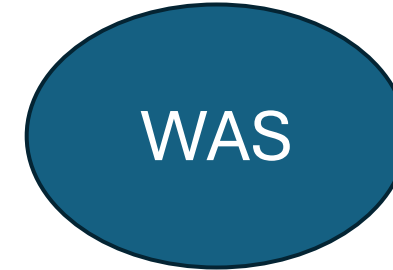
Kommunikationsstruktur: Verfahrens- und Inhaltsebene

Verfahrensebene



WIE gehen wir miteinander um?
WIE möchten wir miteinander
arbeiten?

Inhaltliche Ebene



WAS ist zu

- regeln
- besprechen
- gestalten?

Verständnissicherung herstellen



Interessen und Bedürfnisse erfassen

Urteil
Unerwünschtes Verhalten



Gegenteil



Bedürfnis
Interesse

„Du missachtetest mich.“
„Er hilft mir nicht.“



„Du achtetest mich.“
„Er hilft mir.“



Achtung, Respekt
Hilfe, Unterstützung

Umgang mit der Doppelrolle als Leiter:in von Besprechungen

1. Ankündigen:

„Ich muss jetzt in meine andere Rolle gehen, um das klarzustellen, OK?“



Wie

- Moderation
- Prozessverantwortung

2. ... auch optisch einen Schritt beiseite treten



Was

- Inhaltliche Verantwortung

Phasen einer konstruktiven Gesprächsführung (1)

1

Vorbereitung und Auftragsklärung

- Teilnehmer:innen, Ziele, Erwartungen, Rollen, Rahmen (Ort, Zeit, Kosten ...)
→ **Wie?**
→ Bedürfnisse / Interessen auf der Verfahrensebene klären
- Wie wollen die Beteiligten zusammenarbeiten?

2

Informations- und Themensammlung

- Informationsaustausch und –sammlung
→ **Was?**
- Worum geht es genau?

Phasen einer konstruktiven Gesprächsführung (2)

3

Interessensklärung

- Was ist bei welchem Thema wichtig, was wird gebraucht?
- Klärung der Bedürfnisse und Interessen auf inhaltlicher Ebene
→ WAS?

4

Kreative Ideensuche

- Was ist alles denkbar?
- Sammlung und Entwicklung von Lösungsoptionen

5

Bewertung und Auswahl

- Was von **4** ist machbar?
- Auf Basis der Kriterien aus **3**

Phasen einer konstruktiven Gesprächsführung (3)

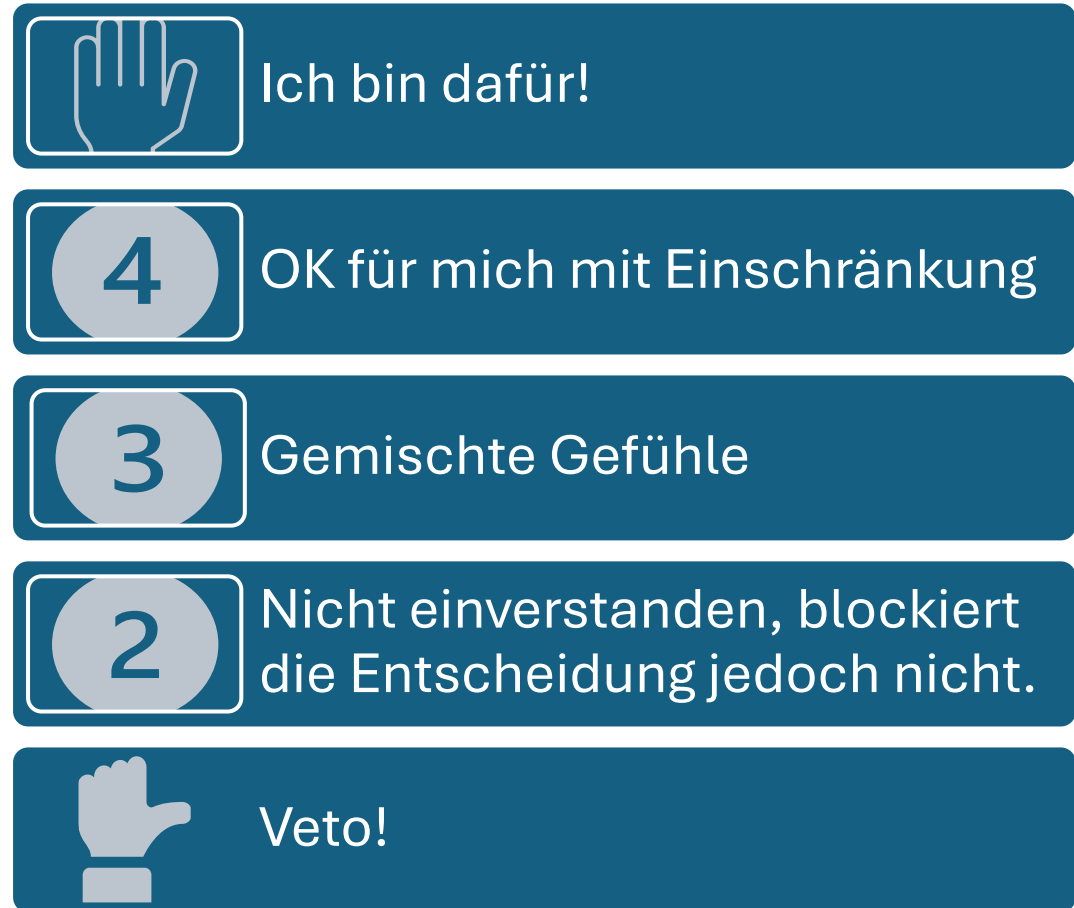


So machen wir es!

- Festhalten der gemeinsam getroffenen Vereinbarungen und Verabredungen
- Nächste Schritte benennen, ggf. Entwicklung eines Arbeits- und Ablaufplans
- Zusammenfassung
- Ggf. Klärung des Umgangs mit etwaigen Schwierigkeiten und Veränderungen
- Abschluss und ggf. nächste Termine

Unterstützung von Commitment: „Fist of Five“

- Integration der Einwände:
 - Was hält Dich / Sie von einem „Ja“ ab?
 - Was (genau) macht es Dir / Ihnen so schwer?
 - Was ist Dir / Ihnen noch wichtig und warum?



**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit!**