

Modul Selbst - / Fremdbild

THEORIE

Kommunikation

Kommunikationstheorie von Watzlawick

1. Unmöglichkeit, nicht zu kommunizieren
2. Beziehungs- und Inhaltsaspekt
3. Interpunktion von Ereignisfolgen
4. Digitale und analoge Kommunikation
5. Symmetrische und komplementäre Interaktion

Kommunikationsmodelle mit Pareto-Verteilung

Vier Seiten/Ohren einer Nachricht

Metakommunikation

(Botschaft Analyse zwischen Sender/Empfänger: Sachinhalt,
Selbstoffenbarung, Beziehung, Appell)

Eisbergmodell

Dynamik zwischen den drei psychischen Teilen der Persönlichkeit

Johari-Fenster

bewusster und unbewusster Persönlichkeits- und Verhaltensmerkmale
zwischen einem Selbst und Anderen

nonverbale Kommunikation

Grundlagen und deren Wirkung, Krisenmanagement der Körpersprache

Transaktionsanalyse

Transaktionsmodell

(3 „Ich-Zustände“, Eltern-Ich, Kind-Ich, Erwachsenen-Ich)

Transaktionsarten

(komplementär, gekreuzt, verdeckt)

Gesprächsführung

Systemische Intervention

(zielgerichtete Kommunikation zur Beeinflussung von Organisationen)

Neurolinguistisches Programmieren

(Komplex von Kommunikations- und Verhaltenstechniken)

- a) Pacing (Ebene des Gesprächspartners – aktives Zuhören, Matching (verbal)/Mirroring (nonverbal))
- b) Leading (Problemlösung)

Intergruppendynamik

Rahmenbedingungen (gesellschaftlich, situativ, individuell)

Fremd- und Eigengruppe (Zusammenhalt und Beurteilungen)

Gruppenarten: interkulturell, Entscheidergruppen

Motivationale Ziele (Macht, Überlegenheit, Dominanz)

Kompetenzfelder (Soft Skills)

Sozialkompetenz

(Kooperation, Führungsverhalten, Initiative, Durchsetzungsfähigkeit,

Kommunikation und Gesprächsführung)

Selbstkompetenz

(Persönliche Eigenschaften, Muster und Verhaltensweisen)

Kommunikationskompetenz

(Kommunikationsstrategien, Instrumente der Gesprächsführung,
Verhandlungs-, Präsentations-, Schlagfertigkeitstechnik)

Methodenkompetenzen

(Erreichen von Fachkompetenz, Arbeitsweisen,
Problemlösungstechniken, Projektmanagement)

Sozialperspektivitäten

Intersubjektive Bilder

Akkuratessen

Anpassung der Erwartungsbilder

Konfliktkultur

Individuelle Konfliktkultur

(Umgang mit Konflikten im privaten und beruflichen Umfeld)

Kollektive Konfliktkultur

(Konflikte im öffentlichen, politischen Bereich)

Konstruktive Konfliktkultur

(Eigenverantwortlichkeit, lösungs- und interessenorientiert)

Selbst - und Fremdbild – Abgleich

Begriffsdefinitionen (Persönlichkeit, Selbstbild, Selbstkonzept,
Fremdbild)

Soziale Validität

Fremd- und Selbstbildabgleich durch Feedback

Potenzial-Spiegel/Potenzial-Analyse

Bindungsklassen

Modifikationen nach Bartholomew

(„Positivität des Selbstbildes einer Person“, „Positivität des Selbstbildes von anderen Bezugspersonen“)

Bindungs–Prototypen

sicher (Selbstbild positiv/Fremdbild positiv)

ambivalent (Selbstbild negativ/Fremdbild positiv)

vermeidend (Selbstbild positiv/Fremdbild negativ)

ängstlich (Selbstbild negativ/Fremdbild negativ)

Persönlichkeitstypologien

INSIGHTS-Potenzialanalyse

Vierfelder-Matrix

DISG-Test

Stärken, Schwächen, Umfeld der vier Haupttypen (dominant, initiativ, stetig, gewissenhaft)

MÖGLICHE ÜBUNGEN

Assesement Center (AC)

Postkorb

Teamübung (Gruppenarbeit 5-7 Studenten: mit und ohne Vorgaben bezüglich Rollenverteilung, Zielvorgaben -> in Gruppen trainieren, dann Präsentation)

Präsentationsübung – Kurzvortrag (Studienaufgabe: Einzelaufgabe mit Vorbereitung, Einzelpräsentation)

Fallstudie (Gruppenarbeit 5-7 Studenten: Gesprächsstrukturierung zur Problemlösung -> Erarbeitung, Präsentation)

Gruppendynamik/Persönlichkeitstypologien

Fragebogen ausfüllen

Rollenverteilung entsprechend des eigenen Profils für einen Kurztalk
(Kamera, Storybord, Regie, Moderation, Gesprächspartner etc.)

Selbst- und Fremdbildabgleich

Filmen gestellter Gespräche -> Auswertung in der Gruppe nach vorgegebenen Kriterien (Schwerpunkte setzen: Körpersprache, Rhetorik, Unsicherheitswörter etc.)

Auswahl einzelner Studenten, diese mit zwei passenden Eigenschaftsworten belegen – positiv und negativ -> Ich-Botschaft formulieren, Selbstbildabgleich – Wertung der Einschätzung

Nonverbale Kommunikation

Pantomime (Gruppenarbeit 2-4 Studenten: Umsetzung von Kleinszenen)

Analysen

Ansehen von Fernsehdebatten, Interviews von Politikern, Prominenten, Geschäftsführern -> Auswertung nach Kriterien (Wortwahl, Gestik, Mimik,...)

Präsentationsideen

Mit Neugier gewinnen (Einzelaufgabe: Visuelle Kreatividee entwickeln zu vorgegebenen Wahlthemen -> Kurzvortrag)

Test

Grundregeln für de Jobtalk (Einzelbeantwortung, gemeinsame Auswertung)

Managementstrategien/Selbstvermarktung

Management

Theoretische Grundlagen

Definition

Interpersonelles Management – Führungsarten: formale, fachliche, persönliche Führung; Führungsstile

Bestandteile des Erfolges (Zusammenhänge und Persönlichkeit)

Management-Regelkreis/Prozess (Ziel – Planung – Entscheidung – Realisierung – Kontrolle)

Führungsmethoden

Motivationsgründe der Mitarbeiter (Selbstverwirklichung, Ich-, Soziales Bedürfnis, Sicherheits- und physiologisches Bedürfnis)

Management-by-Konzepte (z. B. Management by Objectives – operationsnah- (MbO), Harzburger Modell –

Aufgabendelegation-, Management by Motivation (MbM), Management by Results -ergebnisorientiert- (MbR) etc.)

Steuerungsinstrumente

Strategische Analysen

SWOT-Analyse

Produkt-Markt-Matrix

(gegenwärtige Produkte/Märkte, neue Produkte/Märkte -> Diversifikation)

Kernkompetenzansatz

Porter's Five Forces (Modell zur Analyse einer Branchenstruktur)

Planungsparorama

Prozess: Planung, Steuerung, Kontrolle

Innovationsstrategien

schnell und stark, kreativ, Nischen, Werte

Aufbau- und Ablauforganisation

Strukturen, Aufgaben, Richtlinien, Spezialthemen

Ziel- und Strategieplanung

Einflussfaktoren (interne und externe Rahmenbedingungen)

Ziele (Funktion, Zielbildung, Zielpyramide; Zielfestlegung – Zielsystem - Marketingziele)

Koalitionsmodell des Stakeholder Ansatzes (Einflussnahme durch externe und interne Anspruchsgruppen)

Strategische Handlungsdimensionen (räumliche Abgrenzung des Marktes, Umfang und Art der Marktbearbeitung, Leistungsinhalt, Wettbewerb etc.)

Wissen

Wissensmanagement

Modelle, Strategien und Methoden
Persönliches Wissensmanagement
Ziele, Kompetenzen, Selbst- und
Informationsmanagement

Wissenskooperation

Rahmenbedingungen und Voraussetzungen
Communities
kommerziell (B2B, B2C), professionell (Experten)

Wissenschaftskooperationen
Netzwerk

Führungsstrategien

Planung (Beurteilung der Lage)
Positionierung (Strategische Vorkehrungen)
Strategische Stärke (Erkennen von Chancen)

Strategietypen

Sun-Tsu (Kooperation, Win-Win-Lösungen)
Musashi (Kreativität, Normenabweichung mit Zielerfolg)
Hagakure (Risikobereitschaft bei Chancennutzung)

Seneca (Effizienz, Zeitmanagement)

Machiavelli (Authentizität, Unpopularität mit Zielerfolg)

Clausewitz (Optionenplanung, Potenzialberechnung,
Drohung mit Alternativen)

GRID-Führungsmodell

Führungsverhalten

Elemente der Führung

Grid-Verhaltensgitter

1,1 Überlebens-Management

(minimale Anstrengung bei Erledigung der Aufgaben)

1,9 Glacéhandschuh-Management

(Rücksichtnahme auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter)

5,5 Organisations- Management

(Gleichgewicht zwischen Notwendigkeit der Arbeit und
Betriebsmoral)

9,1 Befehl-Gehorsam- Management

(Minimierung des Einflusses persönlicher Faktoren)

9,9 Team- Management

(Interdependenz)

9+9 Patriarchalische Orientierung

(Lob und Anerkennung für Loyalität und Gehorsam)

Opportunistische Orientierung

(Kombination aller Gitterstile)

Strukturanalyse

Position innerhalb der Struktur (Wo stehe ich?)

Berufliche Zielformulierung

Strategieentwicklung

Selbst-Marketing-Strategie

Eigenwerbung

Vermarktung eigener Erfolge

Eigeninitiative, aktive Steuerung

Bausteine Persönlichkeitsidentität

Leitsatz

Leitbilder

Motto

Selbstorganisation

Zeitmanagement

Zielmanagement

(Ziele, Zielmanager, Zwischenbilanz, Erfolge)

Lernmethode SQ3R

(Survey – Question – Read – Review – Recite)

Selbstmotivation

Methoden

(Vertrag, Prioritätenplanung, Visualisierungen, Motivationskarten, Affirmation, Entspannung)

Ideenmanagement

(Kreativität, Sondierung, Ideenumsetzung)

Selbstvertrauen durch Selbstachtung

(Bedürfnisse, Gefühle, Fähigkeiten, Potenziale)

Konfliktlösung

Arten (Missverständnis, Ziel-, Verteilungs-, Kompetenz-, Beurteilungs-, Durchsetzungskonflikte)

Strategien (Poker – und Problemlösungsstrategie)

Konstruktive Kritik

Mediation - Moderation

Harvard Methode (sachbezogenes Verhandeln)

Kommunikation

Gesprächstechniken

Dolmetscher-Technik (Ausweichtaktik – Gegenargument zu eigen machen)

Zustimmungstechnik (Selbstironie)

Übertreibungstechnik ((Defensive)

Fragetechnik (Gegenfrage)

kontrollierte Gesprächsführung mit Gesprächsprotokoll

(Thema – Ziel – Ergebnis – To do – Zeit – optional)

11 Lesestrategien (effizientes Lesen)

Präsentation

Verbale und nonverbale Präsentationsregeln

MÖGLICHE ÜBUNGEN:

30-Sekunden-Präsentation ("Elevator Pitch")

schriftlich vorbereiten -> Präsentation in Wettbewerbssituation – 5 Studenten vorn, Kameraaufzeichnung, Gruppe bewertet die beste Präsentation (Rollengebot)

Übung bietet sich auch in der Wiederholung an -> erster und letzter Wochentag

(Einzelauswertung -> Gruppenzusammenstellung mit jedem Strategietyp -> Kreativaufgabe: Theaterstück vermarkten, Auswertung über Anzahl möglicher Besucher – Studenten entscheiden sich nach Präsentation für Besuch/Nichtbesuch, Feedback 😊/😞 an der Tafel)

Eigen - PR

Visitenkarte für Internet erstellen

Einzelaufgabe - Eigenpräsentation über Laptop, Flipchart oder Tafel

Plakatgestaltung mit Headline und Subheadline

Selbstpräsentationen in verschiedenen Führungsrollen

Spielen verschiedener Szenen:

Regisseur – Aufnahmeleiter – Hauptrolle – Nebenrolle - Statist

Konfliktgespräche

zu tagespolitischen Themen

sozialen Themen

mit und ohne Moderator, Gegenüberstellung der beiden Strategien

Interviewsituationen

Vorgabe verschiedener Themen, Gesprächsführung mit den verschiedenen Techniken -> Vorbereitung in vier 2er Gruppen (jede Gruppe eine andere Technik zum Vergleich)

Strategie/Persönlichkeitsmuster

Pokerrunde

Spieler und Beobachter in wechselnder Verteilung

