

Modul 1 Kommunikation und Gehirn

Um eine gute Basis zu haben schauen wir auf unser **Gehirn und die Ebenen der Kommunikation**. Hier wirst du verstehen, warum in der Vergangenheit, die eine oder andere Kommunikationssituation nicht so gut geklappt hat, und Gelegenheit haben, dein bisher nicht genutztes Potential zu entdecken.



Smalltalk und 1. Eindruck -Als PMs treffen wir öfter auf Menschen, die wir noch nicht kennen und wahrscheinlich weißt du um die Tücken des **1. Eindrucks**. Wir schauen auf die Aspekte, die wir beeinflussen können und wie sich die „uninformierte Fremdheit“ mit **Smalltalk** überbrücken lässt. Ja – es gibt noch anderen Themen als das Wetter!

Wortwahl spielt eine große Rolle für die Atmosphäre im Gespräch oder auch in E-Mails. Wir können auch in schwierigen Situationen Kritik deutlich äußern und dennoch eine respektvolle und **wertschätzende Haltung** bewahren. Du lernst hier die Kraft der Sprache kennen, findest Alternativen für eher ungünstige Ausdrücke und vertiefst, wie du sprachlich ein konstruktives Miteinander unterstützen kannst.

Modul 2 Zuhören und Fragen

Zuhören und fragen – Tagesgeschäft, oder? Wir schauen uns an, was Aktives Zuhören bedeutet und wie wir so fragen können, dass wir alles erfahren und unser Gesprächspartner sich weder wie im Verhör fühlt, noch unter Rechtfertigungsdruck kommt.



Du lernst, wie du beide Fähigkeiten so verbessern kannst, dass du das Gespräch lenkst und dieses von allen als angenehm und professionell empfunden wird. Für längere Gespräche bekommst du den **Fragetrichter** an die Hand, um sie besser strukturieren zu können und das Abschweifen vom eigentlichen Thema zu vermeiden.

Modul 3 Sender und Empfänger

Das **Nachrichten-Quadrat** von Friedemann Schulz v. Thun ist ein „Augen-Öffner-Modell“ um die verborgenen Inhalte von Nachrichten zu erkennen und in der Zukunft Missverständnisse vermeiden zu können. Du lernst dein „Lieblingsohr“ und das deiner Gesprächspartner kennen und erfährst, wie du Inhalte formulierst, die so ankommen, wie sie gemeint sind.

Empathie ist eine wichtige Kompetenz, die uns die Zusammenarbeit erleichtert und die sozialen Beziehungen auch im Arbeitsalltag stärkt. Du lernst empathisches von nicht-empathischem Verhalten zu unterscheiden und welche Anpassungen du in Zukunft vornehmen möchtest.

Annahmen treffen wir oft unbewusst. Unser Gehirn gleicht die aktuelle Situation mit unseren bisherigen Erfahrungen ab. Hier erfährst du, wie du Annahmen aktiv triffst und hinterfragst und wir schauen uns Situationen an, in denen das im Projekt besonders wichtig ist.



Modul 4 Feedback und Nein! sagen

Feedback geben und nehmen ist eine Kunst. Wir schauen uns Modelle an, die es einfach machen, sowohl ein fachliches Feedback als auch ein kritisches Feedback zum Verhalten einer Person zu geben. Du lernst beides wertschätzend und konstruktiv zu formulieren und verstehst, warum es nicht so leicht ist. Außerdem bereitest du dich darauf vor, ein Feedback zu bekommen und dieses für dich optimal zu nutzen oder auch zu verwerfen.

Beim „**Nein! sagen**“ gilt das Motto: Klar in der Sache, freundlich im Ton! Du erfährst hier, wie du dies auf unterschiedlichen Hierarchieebenen (Kolleg.in, Chef.in, Kund.in) umsetzen kannst und bekommst eine wiederverwendbare Struktur dafür an die Hand. Gerade in Zeiten hoher Arbeitslast ist dies eine große Erleichterung, insbesondere wenn du ein sehr hilfsbereiter Mensch bist!



Modul 5 Rolle PM Führung

Du lernst die Aufgaben und Verantwortlichkeiten eines PM im Projekt kennen und erfährst, wie du deine **Rolle als PM** in jedem Projekt neu initiiert und gestaltest. Dabei berücksichtigst du die wechselnden Rahmenbedingungen und Erfordernisse in den Projekten. Du wirst üben können, deine Rolle dem Team vorzustellen und für konstruktive Akzeptanz für deine Aufgaben zu sorgen (Aufgaben verteilen, Entscheidungen treffen, Anweisungen geben, Nein sagen!).

PM zu sein heißt auch, eine Führungsaufgabe im Projekt zu haben. Mit der Besonderheit, dass es eine **Führung ohne Hierarchie** ist, also ohne disziplinarische Befugnisse. Dazu lernst du die Stufen der Motivation kennen und wie du dein Team auch für ungeliebte Aufgaben gewinnen kannst.

Im Team mit dem Kunden und allen anderen Projektbeteiligten sind **verbindliche Vereinbarungen** für die Planbarkeit und den Projektfortschritt wichtig. Du lernst diese zu treffen und nachzuhaken, ohne zu nerven!



Modul 6 Zielgruppenorientierte Kommunikation

Der **Kommunikationsplan** im Projekt ist eine wichtige Grundlage, die dir hilft, die Informationsflüsse im Projekt aktiv zu steuern und aktuell zu halten. Dabei gilt es die jeweilige Zielgruppe in der **Stakeholder Kommunikation** zu berücksichtigen und die Informationen an die jeweiligen Bedürfnisse anzupassen.

Du erfährst, wie du die Methode „**Storytelling**“ für die zielgruppenorientierte Kommunikation in deinem Projekt sinnvoll einsetzen kannst.

