

Tomas Bohinc

Projekt- management

Soft Skills für Projektleiter

GABAL

Inhalt

| | |
|---|-----------|
| Vorwort | 9 |
| 1. Soft Skills: die harte Wirkung der weichen Faktoren | 11 |
| Miteinander reden | 11 |
| Miteinander handeln | 13 |
| Miteinander im Projekt erfolgreich sein | 17 |
| 2. Die Projektpräsentation: | |
| Der große Auftritt wird inszeniert | 21 |
| Projekte müssen „verkauft“ werden | 22 |
| Die Präsentation muss dem Zuhörer gefallen, nicht dem Referenten | 23 |
| Wort und Bild: zwei Seiten einer Botschaft | 24 |
| Eine gute Story hilft, die Teilnehmer zu überzeugen | 26 |
| Visuelles Konzept: grafische Gestaltungselemente für eine ansprechende Präsentation | 27 |
| Der rote Faden ist die unsichtbare Struktur der Präsentation .. | 29 |
| Visuelle Struktur: durch grafische Elemente die Gliederung der Präsentation unterstützen | 34 |
| Bilder sprechen lassen | 36 |
| Inszenieren: Die Wirkung der Präsentation wird bewusst gestaltet | 38 |
| Die Erstellung der Präsentation ist ein kleines Projekt | 42 |
| Countdown: die letzten Stunden vor der Präsentation | 43 |
| Diskussion nach der Präsentation: Jetzt haben die Teilnehmer das Wort | 47 |
| Einwände: positive Antworten für kritische Anmerkungen | 49 |
| 3. Fragen und Nachfragen: | |
| das Geheimnis der Auftragsklärung | 52 |
| Ein Gespräch findet immer auf zwei Ebenen statt | 53 |
| Die vier Seiten des Auftragsklärungsgespräches | 54 |
| „Ein Gespräch führen“ heißt: im Gespräch führen | 56 |
| Führen durch Fragen und Nachfragen | 58 |

Inhalt

| | |
|---|-----|
| Aktives Zuhören: einführend hinhören, während der Gesprächspartner redet | 62 |
| Der Gesprächsfaden: die innere Struktur eines Gespräches ... | 63 |
| Einstellung und Haltung: zwei indirekte Einflussfaktoren im Gespräch | 66 |
| Gesprächsvorbereitung: der beste Weg zu einem guten Gespräch | 69 |
| 4. Verhandlungen im Projekt: fair zum Partner – hart in der Sache | |
| Verhandlungsmanagement: hart, aber herzlich | 71 |
| Die Ausgangslage: Klarheit über die eigenen und fremden Interessen gewinnen | 72 |
| Das innere Verhandlungsteam: Unsere Gefühle verhandeln mit | 74 |
| Die Verhandlung: der gemeinsame Weg zur Lösung | 77 |
| Verhandlungsprozess: das Richtige zum richtigen Zeitpunkt verhandeln | 79 |
| Verhandlungstechniken: praktische Hilfsmittel für die Lösungsfindung | 83 |
| Wenn die Gegenpartei Verhandlungsdruck aufbaut | 86 |
| Verhandlungstricks bei unfairem Vorgehen | 90 |
| 5. Teammanagement: Ein Team ist mehr als die Summe seiner Mitglieder | |
| Projektteams: die Arbeitsform im Projektmanagement | 93 |
| Teamwork: das Erfolgsrezept im Projektmanagement | 94 |
| Der Mikrokosmos „Team“ und seine Beziehung zur Außenwelt | 95 |
| Im Team hat jeder eine Funktion | 97 |
| Teamentwicklung: Ein langsamer Start beschleunigt die Teamarbeit | 99 |
| Widersprüche im Team | 106 |
| Teamentwicklungsmaßnahmen: aus Erfahrungen lernen | 110 |
| 6. Meetings und Workshops: Entscheidungs- und Problemlösungsprozesse in Gruppen moderieren | |
| Meeting und Workshop: zwei Arbeitsformen für gemeinsames Arbeiten | 114 |

| | |
|--|-----|
| Meetings: gemeinsam Informationen austauschen und Entscheidungen treffen | 118 |
| Eine gute Vorbereitung ist unerlässlich | 120 |
| Inhalt, Struktur und die Interaktion | |
| der Teilnehmer beachten | 123 |
| Ergebnissicherung für die Zeit nach dem Meeting | 128 |
| Nachbereitung: Nach dem Meeting | |
| ist vor dem Meeting | 129 |
| Workshops: Problemlösungsprozesse moderieren | 130 |
| Der Moderator: Vermittler zwischen | |
| Inhalt und Teilnehmern | 148 |
| Visualisieren: Diskussionsprozess sichtbar machen | 150 |
| 7. Kommunizieren und motivieren: | |
| Leadership im Projektmanagement | 152 |
| Fachliche Führung: der Projektleiter als Teamleiter | 152 |
| Motivation: die Lust an Leistung wecken | 154 |
| Hilfen für die Steuerung des Projektteams | 158 |
| 8. Konfliktmanagement: | |
| Win-Win als Lösungsprinzip | 164 |
| Konflikte: das Salz in der Suppe | 164 |
| Emotionen: Der Blick auf eine Lösung ist verstellt | 167 |
| Und plötzlich versteht man sich immer weniger | 169 |
| Konflikte im Projekt: Widersprüche lösen Konflikte auf | 173 |
| Fünf Strategien für die Konfliktlösung | 181 |
| Konflikte lösen: kühler Kopf bei heißen Themen | 189 |
| Lösungsmethoden: Plattformen für | |
| professionelles Streiten | 193 |
| 9. Soft Skills trainieren: Übungsfelder entdecken | 198 |
| Literaturverzeichnis | 200 |
| Stichwortverzeichnis | 203 |
| Der Autor | 206 |