

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

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	 70
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	 93
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	 113
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