

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>9</b>
<b>1. Soft Skills: die harte Wirkung der weichen Faktoren</b> .....	<b>11</b>
Miteinander reden .....	11
Miteinander handeln .....	13
Miteinander im Projekt erfolgreich sein .....	17
<b>2. Die Projektpräsentation:</b>	
<b>Der große Auftritt wird inszeniert</b> .....	<b>21</b>
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
<b>3. Fragen und Nachfragen:</b>	
<b>das Geheimnis der Auftragsklärung</b> .....	<b>52</b>
Ein Gespräch findet immer auf zwei Ebenen statt .....	53
Die vier Seiten des Auftragsklärungsgesprächs .....	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

<b>4. Verhandlungen im Projekt: fair zum Partner – hart in der Sache .....</b>	<b>70</b>
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

<b>5. Teammanagement: Ein Team ist mehr als die Summe seiner Mitglieder .....</b>	<b>93</b>
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

<b>6. Meetings und Workshops: Entscheidungs- und Problemlösungsprozesse in Gruppen moderieren .....</b>	<b>113</b>
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
<b>7. Kommunizieren und motivieren:</b>	
<b>Leadership im Projektmanagement .....</b>	<b>152</b>
Fachliche Führung: der Projektleiter als Teamleiter .....	152
Motivation: die Lust an Leistung wecken .....	154
Hilfen für die Steuerung des Projektteams .....	158
<b>8. Konfliktmanagement:</b>	
<b>Win-Win als Lösungsprinzip .....</b>	<b>164</b>
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
<b>9. Soft Skills trainieren: Übungsfelder entdecken .....</b>	<b>198</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>200</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>203</b>
<b>Der Autor .....</b>	<b>206</b>