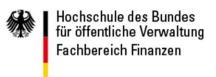




5.2 Kommunikation und Gesprächsführung

- Studienbereich 15
- Prof. Dr. Isabell Halla

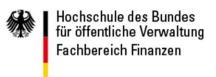




Aufbau des Seminars



- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss

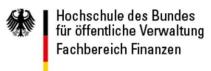




Aufbau des Seminars



- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss



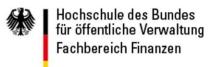


Zeitraster

- 1. 7:45 h 8:30 h
 - Pause 5 Minuten
- 2. 8:35 h 9:20 h
 - Pause 15 Minuten
- 3. 9:35 h 10:15 h
 - Pause 5 Minuten
- 4. 10:20 h 11:10 h
 - Pause 15 Minuten
- 5. 11:15 h 12:10 h
 - Pause 5 Minuten
- 6. 12:15 h 13:00 h



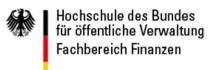
Pausenzeiten können variieren, bei Bedarf bitte immer Bescheid geben!





Lehr- und Lernformen

- □ Präsenzveranstaltung
 - → Input von vorn
 - miteinander reden
 - wir alle im Lehrsaal
 - ⇒⇒ Sie in Gruppen
 - Selbst erarbeiten und präsentieren
 - Reflektieren
 - → Simulieren
- Recherchieren zu bestimmten Themen
- Ilias

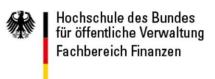




Prüfung

Modulhandbuch Modul 5 Verwaltungspsychologische Grundlagen

- ⇒ Präsentation mit anschließendem Fachgespräch, insgesamt 30 Minuten
- ➡ Stellenwert der Modulnote für die Abschlussnote, 6/180

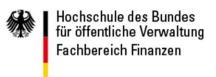




Ziele des Seminars



- Kommunikationssituationen bewältigen,
 Professionell statt automatisch
- Soziale Kompetenz erweitern durch
 - Modelle kennen und anwenden können
 - Techniken kennen und anwenden können
 - 3 Bausteine kennen und professionell handeln können
- Insgesamt Wahlmöglichkeiten für spezifische Verhaltensweisen in bestimmten Situationen zur Verfügung haben.

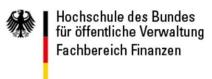




Aufbau des Seminars

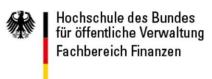


- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss



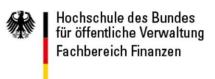


...bildet einen Komplex von Fähigkeiten, die dazu dienen, dem Individuum die Möglichkeit zu geben, in Kommunikations- und Interaktionssituationen, entsprechend den Bedürfnissen der Beteiligten, Realitätskontrolle zu übernehmen (Runde, 2022)

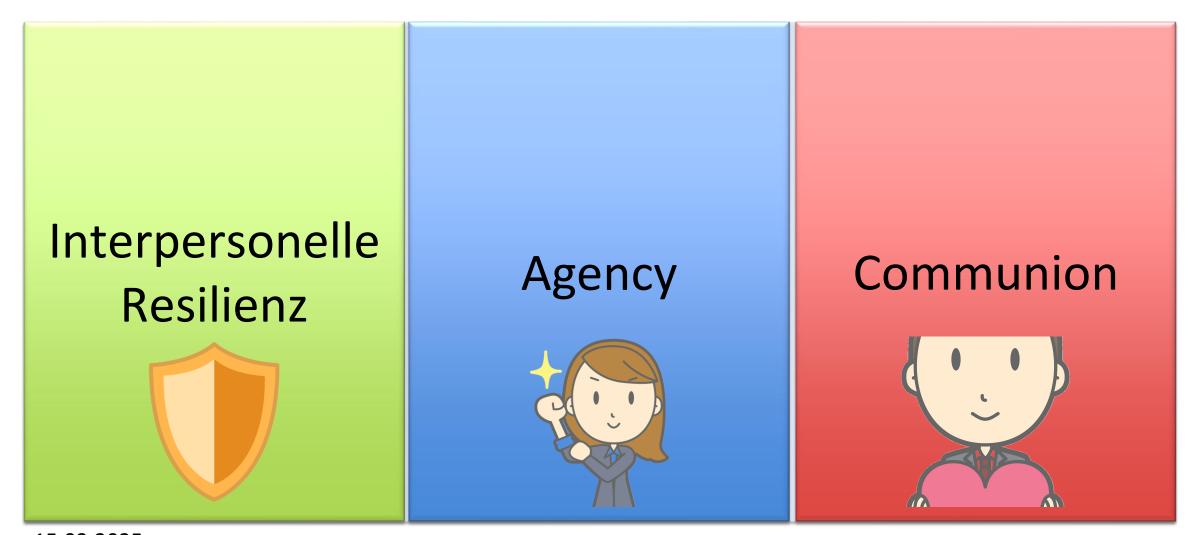




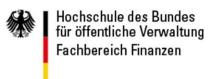
...bildet einen Komplex von Fähigkeiten, die dazu dienen, dem Individuum die Möglichkeit zu geben, in Kommunikations- und Interaktionssituationen, entsprechend den Bedürfnissen der Beteiligten, Realitätskontrolle zu übernehmen (Runde, 2022)







15.03.2025 Studienbereich 15

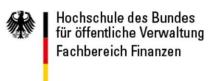




Interpersonelle Resilienz The second of the

Personen mit hoher Ausprägung in interpersoneller Resilienz wissen, wann es im Spannungsfeld interpersoneller Interaktionen wichtig ist, gelassen, entspannt und emotional ausgeglichen zu bleiben und haben die Fähigkeiten (z.B. Wahrnehmung eigener Emotionen) und Fertigkeiten (z.B. bewusster Einsatz von Körpersprache), dies auch in belastenden Situationen umzusetzen.

15.03.2025 Studienbereich 15 13

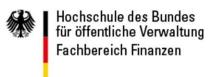








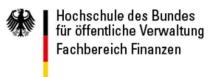
Personen mit hoher Ausprägung in Agency wissen, in welchen Situationen durchsetzungsstarkes, selbstsicheres, entschlossenes und energisches Verhalten angebracht ist und haben die Fähigkeiten (z.B. rhetorische Fähigkeiten) und Fertigkeiten (z.B. zielgesetztes Einsetzen von Unterbrechungen), dies umzusetzen.





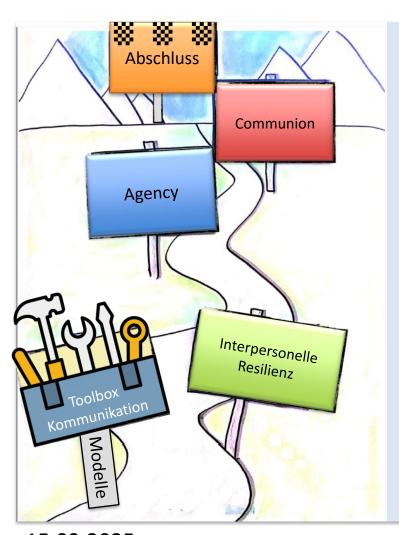


Personen mit hoher Ausprägung in Communion wissen, in welchen Situationen warmherziges, liebevolles, freundliches und mitfühlendes Verhalten angebracht ist und haben die Fähigkeiten (z.B. Erkennen von Emotionen/Perspektivübernahme) und Fertigkeiten (z.B. aktives Zuhören, Paraphrasieren), dies umzusetzen.

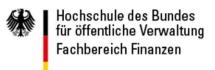




Aufbau des Seminars



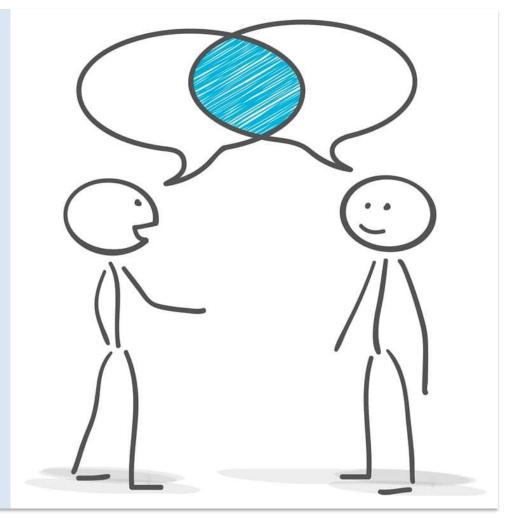
- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss





Modelle der Kommunikation

- Sender-Empfänger Modell
- Nachrichtenquadrat

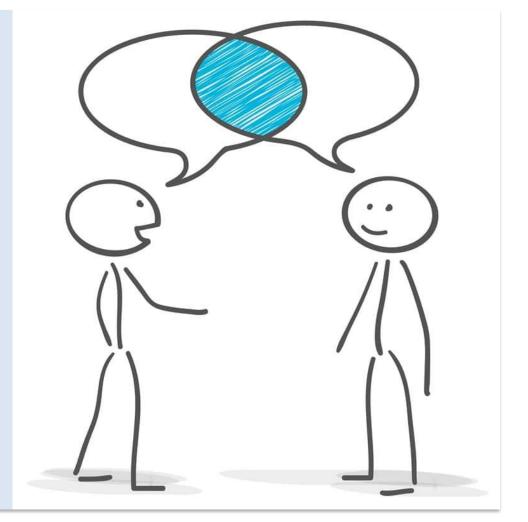






Modelle der Kommunikation

- Sender-Empfänger Modell
- Nachrichtenquadrat







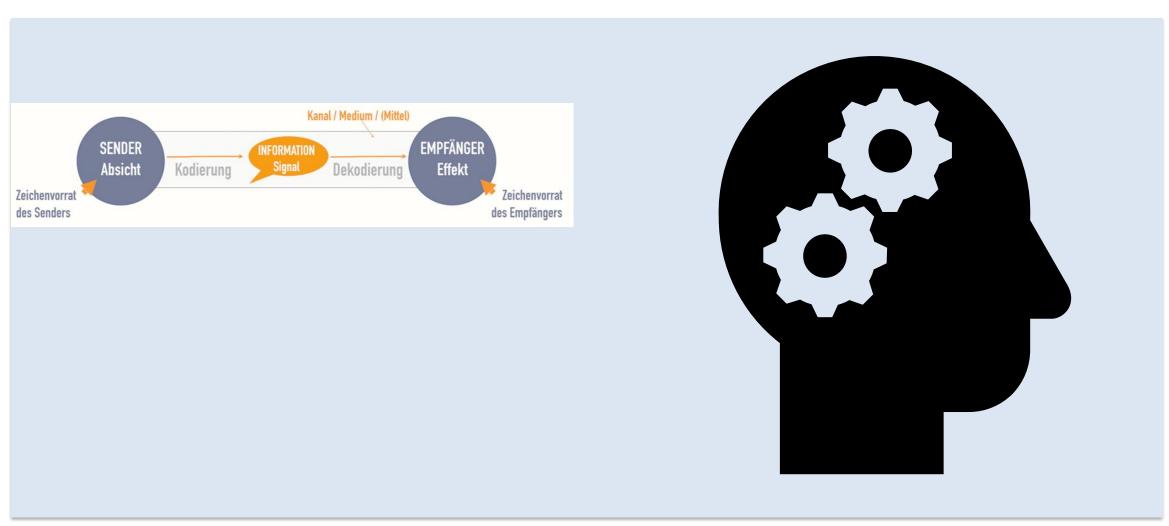
Sender-Empfänger Modell

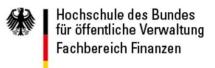






Anwendung K1

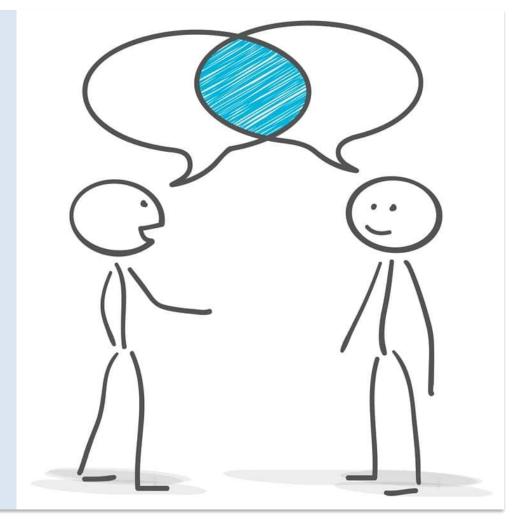


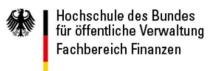




Modelle der Kommunikation

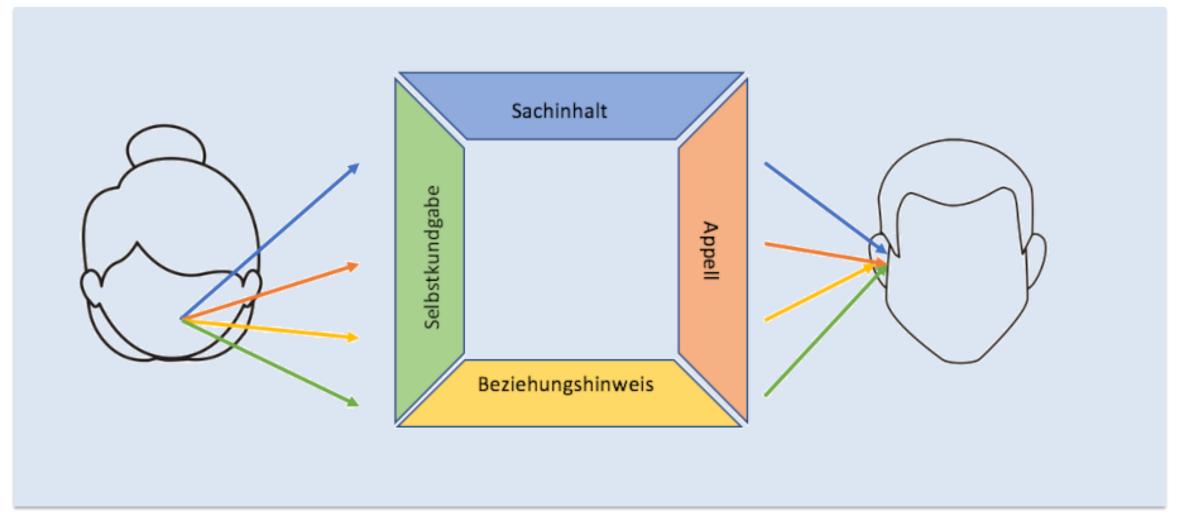
- Sender-Empfänger Modell
- Nachrichtenquadrat







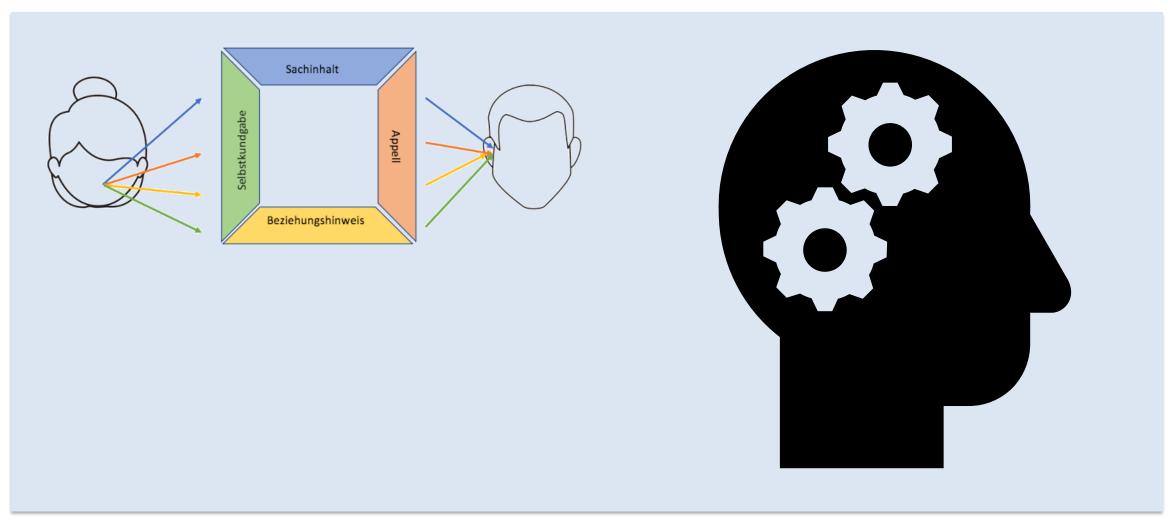
Nachrichtenquadrat

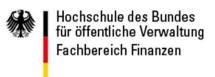






Anwendung K2



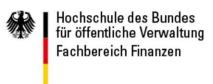




Aufbau des Seminars

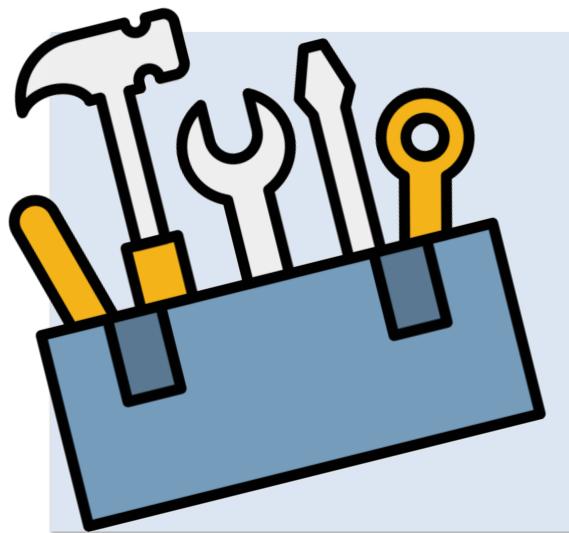


- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss





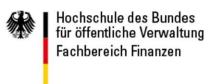
Toolbox Kommunikation



- T 1 Fragearten / -trichter
- T 2 Ich-Botschaft & Feedback
- T 3 Aktives Zuhören als Technik und Haltung
- T 4 Umgang mit Killerphrasen

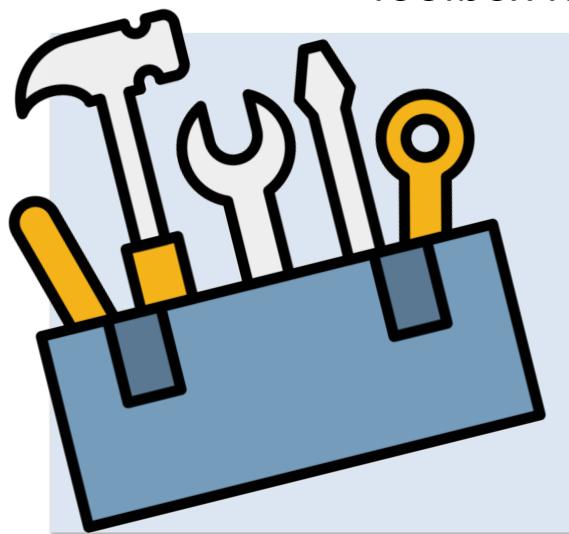
15.03.2025

Studienbereich 15



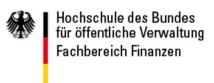


Toolbox Kommunikation



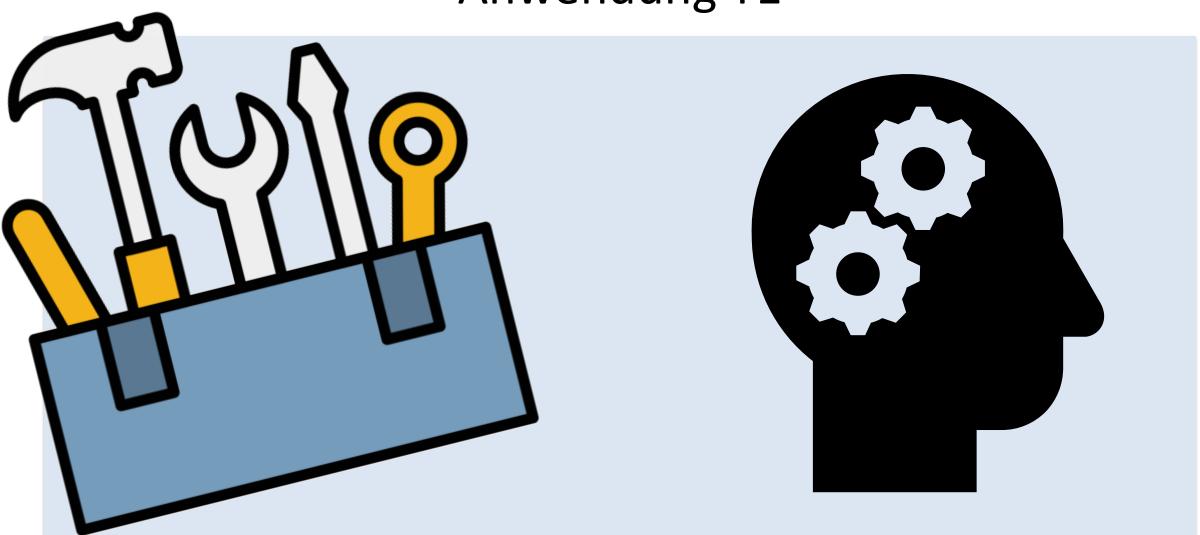
- T 1 Fragearten / -trichter
- T 2 Ich-Botschaft & Feedback
- T 3 Aktives Zuhören als Technik und Haltung
- T 4 Umgang mit Killerphrasen

15.03.2025





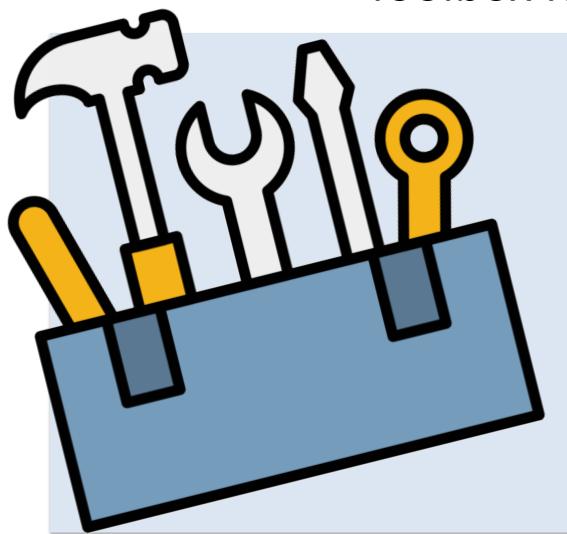
Anwendung T1







Toolbox Kommunikation



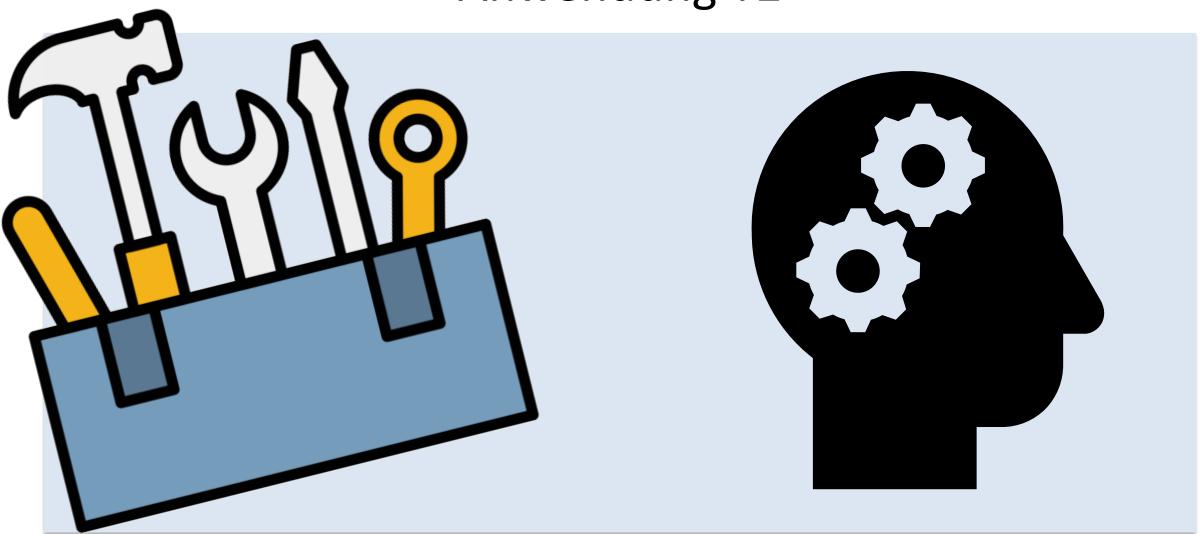
- T 1 Fragearten / -trichter
- T 2 Ich-Botschaft & Feedback
- T 3 Aktives Zuhören als Technik und Haltung
- T 4 Umgang mit Killerphrasen

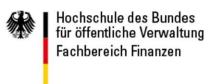
15.03.2025





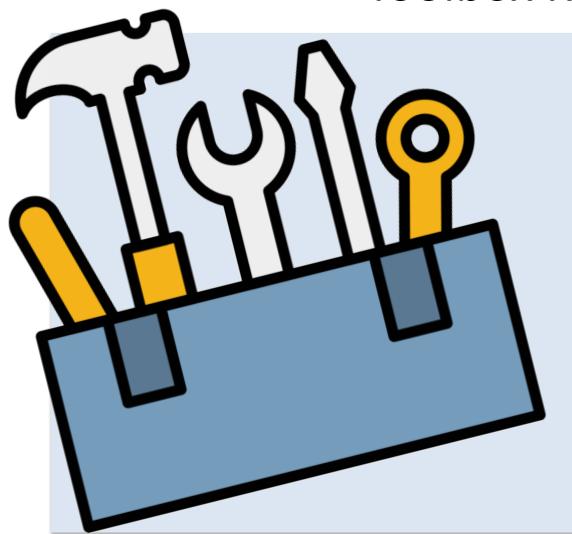
Anwendung T2







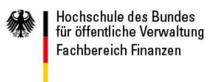
Toolbox Kommunikation



- T 1 Fragearten / -trichter
- T 2 Ich-Botschaft & Feedback
- T 3 Aktives Zuhören als Technik und Haltung
- T 4 Umgang mit Killerphrasen

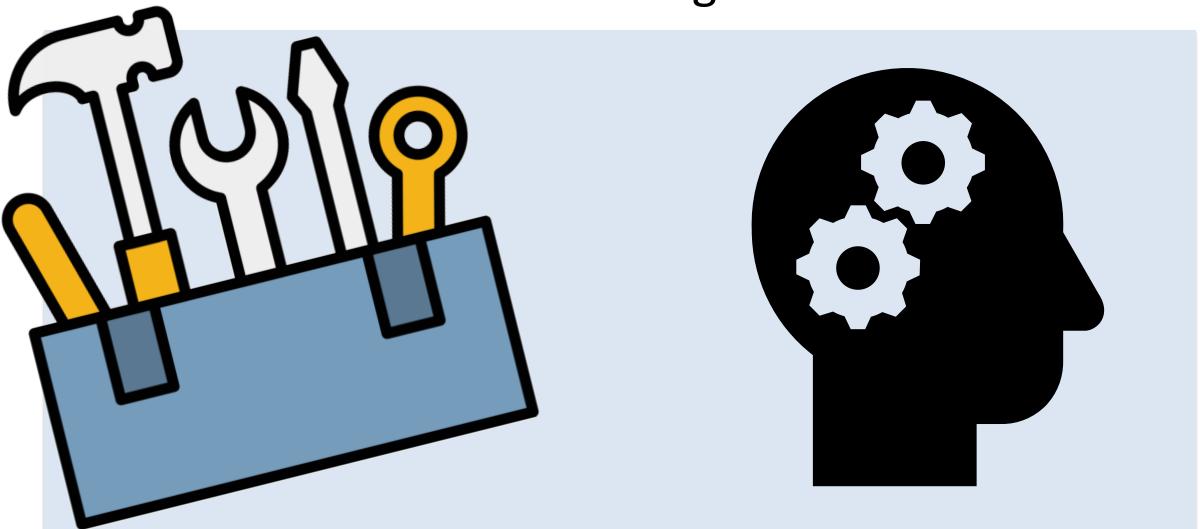
15.03.2025

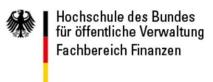
Studienbereich 15





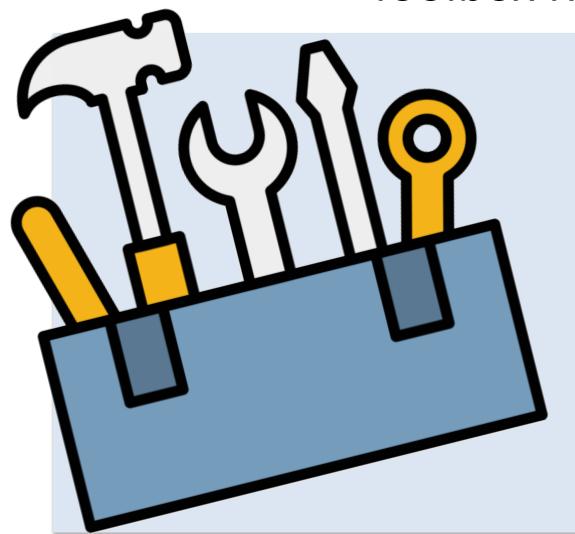
Anwendung T3







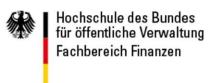
Toolbox Kommunikation



- T 1 Fragearten / -trichter
- T 2 Ich-Botschaft & Feedback
- T 3 Aktives Zuhören als Technik und Haltung
- T 4 Umgang mit Killerphrasen

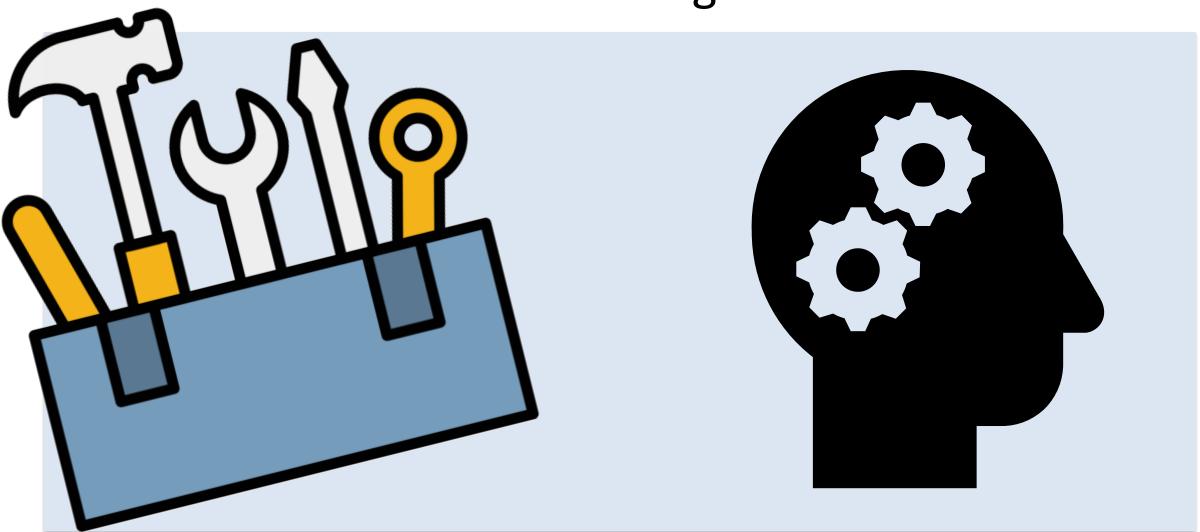
15.03.2025

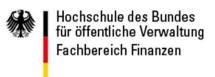
Studienbereich 15





Anwendung T4







Aufbau des Seminars



- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss

15.03.2025 Studienbereich 15 34



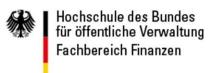


Interpersonelle Resilienz

Deeskalation



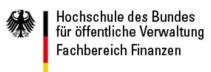
- VR-Szenarien & Reflektion
- 7 Säulen der Resilienz und Selbstregulation
- Transfer





Anwendung I1

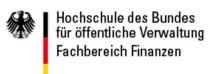






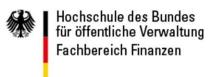
Stellen Sie sich vor...





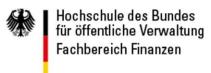




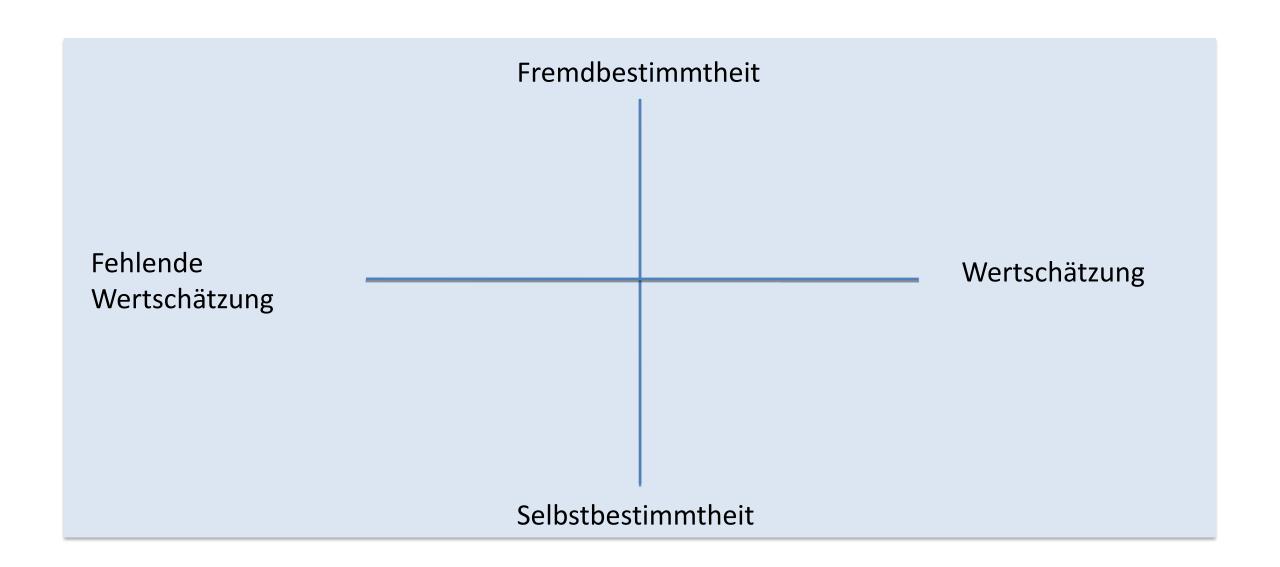


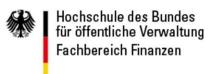


Fremdbestimmtheit	
Selbstbestimmtheit	











Metakommunikation

Transparenz schaffen

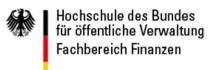
Ruhig bleiben

Interesse am Gegenüber zeigen

Perspektiv-übernahme

Respektvolle Kommunikation

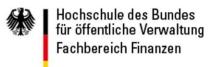
Kommunikation auf Augenhöhe





Ich - Botschaft

- 1. Beobachtungsschilderung: Was habe ich gesehen / gehört? (Konkret, Verhalten, ohne Verallgemeinerungen)
- 2. Erläuterung der Auswirkung: Was sind rationale Folgen des Vehaltens? (auf Abläufe, eigenes Verhalten...)
- 3. Erläuterung des Gefühls: emotionale Auswirkungen (ehrliche Empfindungen) & Bedürfnisse (Was ist mir wichtig?)

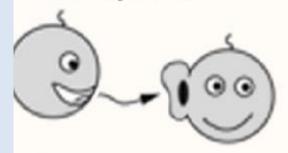




Aktives Zuhören

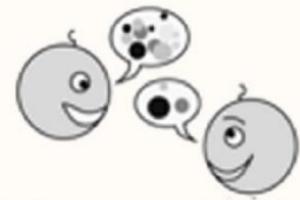
Zuhören

· Ich bin "ganz Ohr"



- Aufmerksamkeit zeigen
- nassiv zuhören

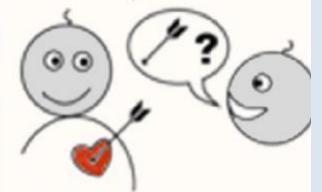
Inhalte verstehen



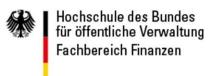
- ➤ Kernaussagen wiederholen
- ➤ Inhalte zusammenfassen
- Nachfragen, um besser zu verstehen

Gefühle verstehen

Dem/der anderen "aus der Herzen sprechen"



- Gefühle der/des anderen ansprechen
- ➤ die Gefühle in Worte fasse
- Gefühlsvermutungen drastifizieren





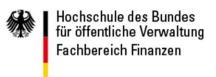
Interpersonelle Resilienz





Transfer







Interpersonelle Resilienz





Transfer



Resilienz

Vetzwerkorientierung F Eigenverantwortung

Selbstregulierung

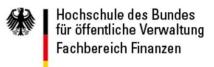
kunftsplanung

4 Grundhaltungen

Akzeptanz

-ösungsorienlierung

3 Praktiken



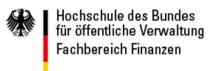
Realistischer Optimismus





Zuversichtlich in die Zukunft schauen mit einer positiven Grundhaltung.

Positive Erwartungen erzeugen und schwierige Situationen als Herausforderung betrachten und an bisherige Erfolge denken.



Meine Erfolge

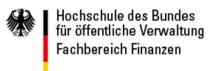




Notieren Sie 3 Dinge, die Sie in der Vergangenheit erfolgreich bewältigt haben:

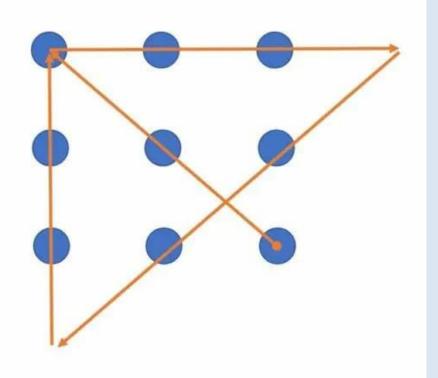
Denken Sie an eine bevorstehende, herausfordernde Situation.

Warum werden Sie diese Situation erfolgreich bewältigen?
Notieren Sie konkrete förderliche Gedanken:



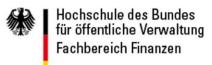






Lernen, kontrolliert und überlegt nach Lösungen zu suchen, statt in Problemen zu verharren.

Lernen, die Ursachen einer Situation zu identifizieren und zu analysieren sowie verschiedene Lösungsmöglichkeiten wertungsfrei zu sammeln.

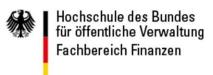


Lösungsorientierung



Gerade haben Sie an eine bevorstehende, herausfordernde Situation gedacht.

Notieren Sie (frei von jeglicher Bewertung) alle Lösungsansätze, die Ihnen einfallen, um das Problem in der bevorstehenden Situation zu lösen.



Akzeptanz

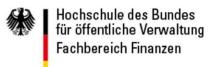




Lernen, sich über alltägliche Ereignisse zu freuen und Dinge zu akzeptieren, die sich nicht ändern lassen.

Hilfreich ist, insgesamt entspannt zu sein und immer genug Energie zu haben.

Ein leerer Akku kann nicht mehr aufgeladen werden.



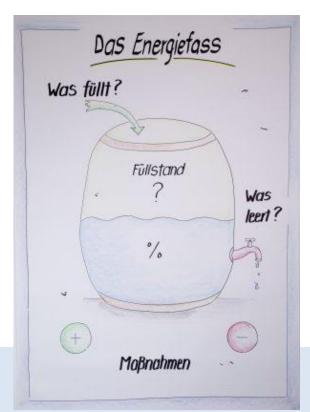




Eine leere Batterie kann man nicht mehr aufladen.

Wie sieht es mit Ihren Energiefass aus?

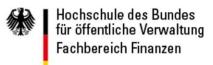
Welche Situationen/Menschen/ Aktivitäten füllen Ihr Energiefass?



Welche Situationen/Menschen/ Aktivitäten leeren Ihr Energiefass?

Konsequenzen daraus?

Konsequenzen daraus?



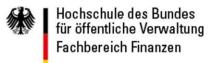
Netzwerkorientierung





Lernen, sich ein soziales Netzwerk aufzubauen und sich sozial unterstützen zu lassen.

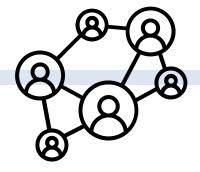
Das können private (Familie, Freunde etc.) und/oder professionelle Netzwerke sein.



Netzwerkorientierung



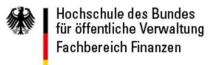
Auf wen können Sie (bezogen auf eine konkrete Situation) zählen, um...



1. Informationen/Ratschläge zu erhalten (informationelle Unterstützung)?

2. Konkrete praktische Unterstützung zu erhalten (instrumentelle Unterstützung)?

3. Emotionale Unterstützung zu erhalten?



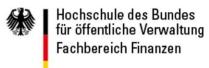






Lernen, sich für den Ausgang/Verlauf eines Ereignisses verantwortlich zu fühlen und die Erwartung zu haben, eine Situation aufgrund von eigenen Kompetenzen bewältigen zu können.

Hilfreich ist, an Erfahrungen zu denken, in denen die eigene Anstrengung zu einem gewünschten Ergebnis geführt hat.







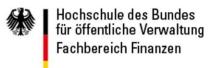
Denken Sie an ein ganz konkretes vergangenes Erfolgserlebnis:

Was haben Sie ganz konkret zu diesem Erfolg beigetragen?

Welches positive Feedback haben Sie evtl. erhalten?



Denken Sie an eine bevorstehende Situation: Welche Gedanken ergeben sich aus den bisherigen Erfolgserlebnissen und der Erfahrung, dass Sie selbst dazu beigetragen haben, für die bevorstehende Situation?





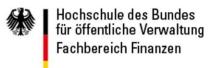




Lernen, proaktiver Schöpfer seiner Lebensumstände zu sein. Zu denken, dass man selbst Einfluss auf den Verlauf/Ausgang eines Ereignisses haben kann.

Umsetzung der Sachen, für die man sich verantwortlich fühlt.

Den Verlauf/Ausgang nicht dem Zufall/Schicksal zuschreiben, die Opferrolle verlassen.



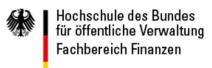
Selbstregulierung



Denken Sie an eine bevorstehende Situation:

Was können Sie in dieser Situation konkret tun, um die Situation zu beeinflussen?



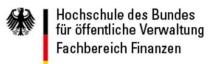


Zukunftsplanung





Lernen, langfristig realistische Ziele zu entwickeln und klare Werte und Moralvorstellungen zu haben.



Zukunftsplanung/Kohärenzgefühl



Ein Kohärenzgefühl entsteht, wenn sich eine Entscheidung genau richtig anfühlt. Das, was man tut, ist stimmig.

Denken Sie an Ihre zukünftige Rolle beim Zoll:

Wie möchten Sie sich in Ihrer Rolle gegenüber Beschäftigten verhalten? Was ist Ihnen wichtig (Werte)?



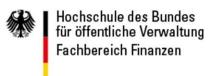






Anwendung I1 und I2







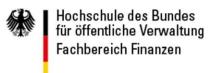
Interpersonelle Resilienz





Transfer

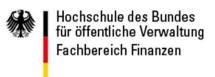






Anwendung 13



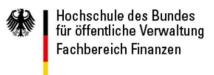




Aufbau des Seminars



- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss



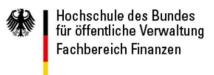


Agency



- Überzeugen
- Durchsetzen





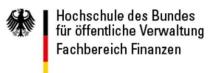


Agency



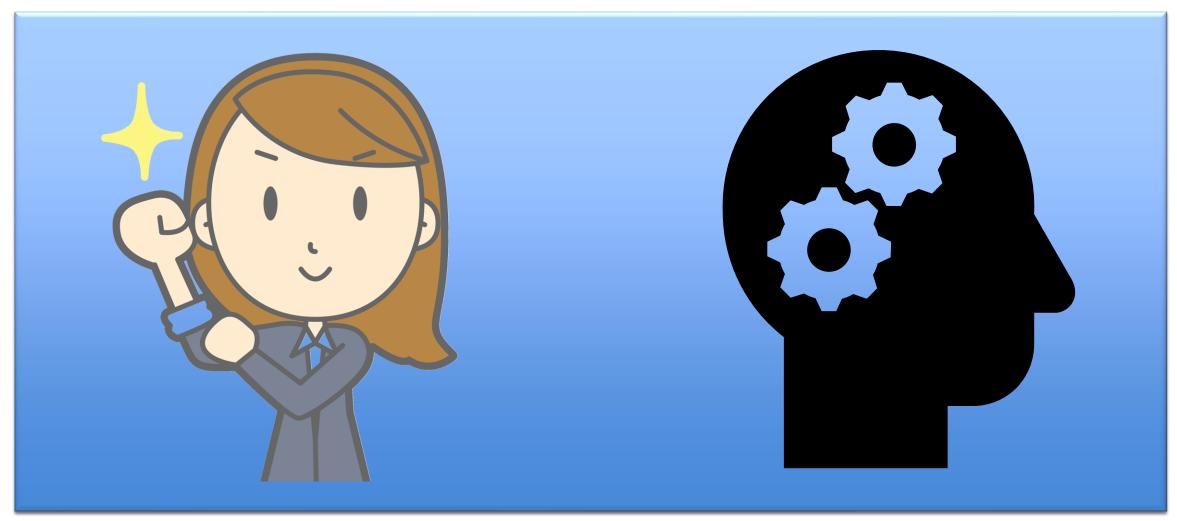
- Überzeugen
- Durchsetzen

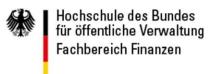






Anwendung A1







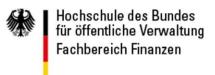
Agency





Durchsetzen

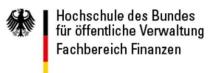






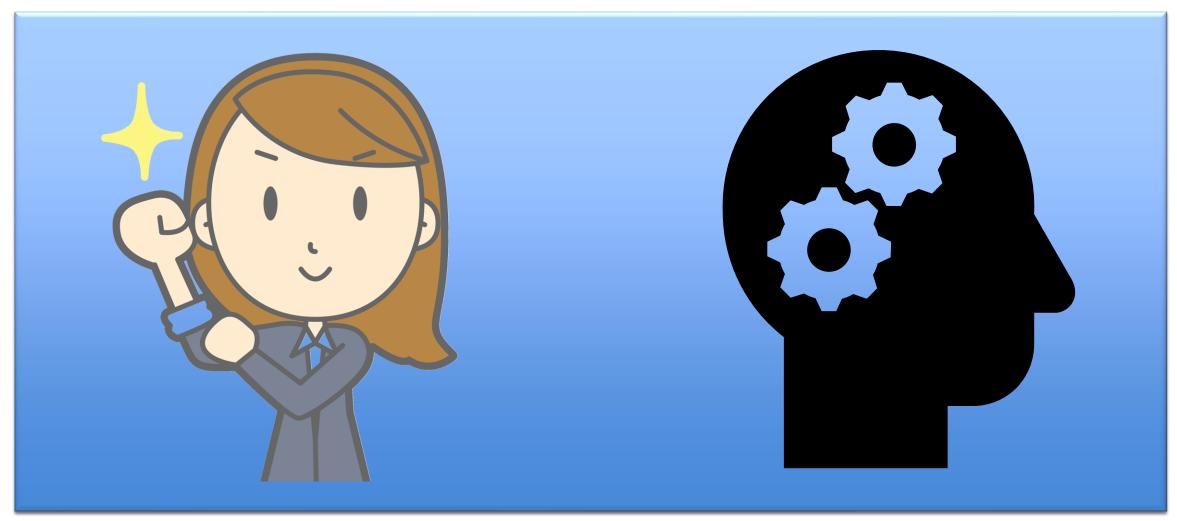
Agency / Überzeugen

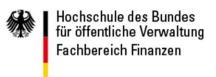
Information Elaboration Likelihood Modell in der persuasiven Kommunikation Person (Petty & Cacioppo, 1986) Motivation und Fähigkeit zur Informationsverarbeitung: hoch gering **Zentrale Route Periphere Route** kritische, gedankliche Auseinandersetzung Orientierung an oberflächlichen Hinweismit der Information, Betrachtung der Fakten reizen, ohne kritisches Nachdenken high elaboration low elaboration Einstellungsänderung bei erfolgreicher Persuasion stabile Einstellung instabile Einstellung änderungsresistent änderungsanfällig





Anwendung A2





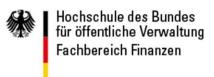


Agency



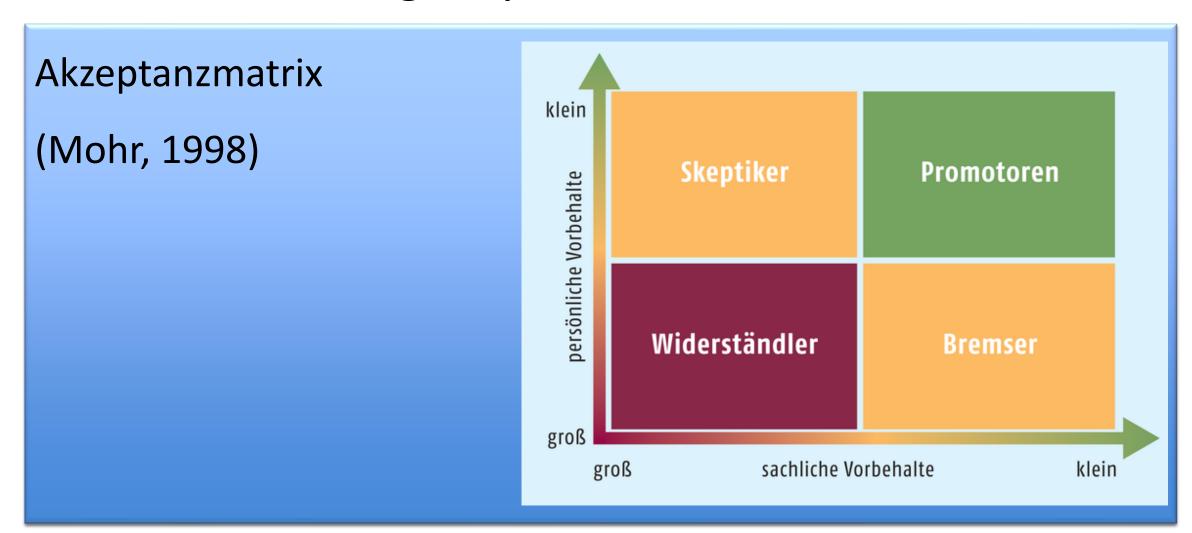
- Überzeugen
- Durchsetzen



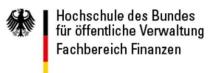




Agency / Durchsetzen

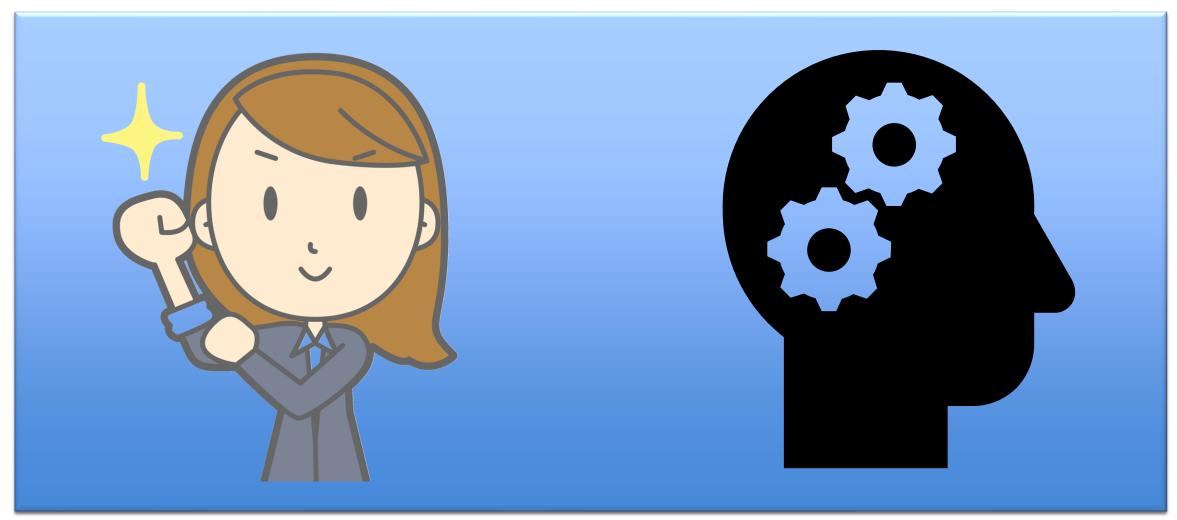


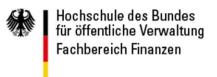
15.03.2025 Studienbereich 15





Anwendung A3



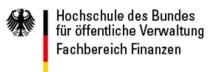




Aufbau des Seminars



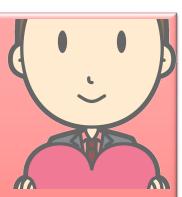
- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- **O** Communion
- Abschluss

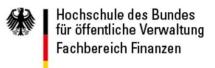




Communion

- Kritische Lebensereignisse Unterstützungsangebote
- Fürsorgegespräch



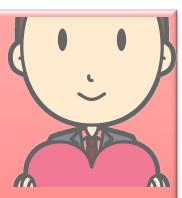


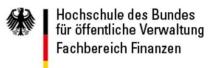


Communion

 Kritische Lebensereignisse und Unterstützungsangebote

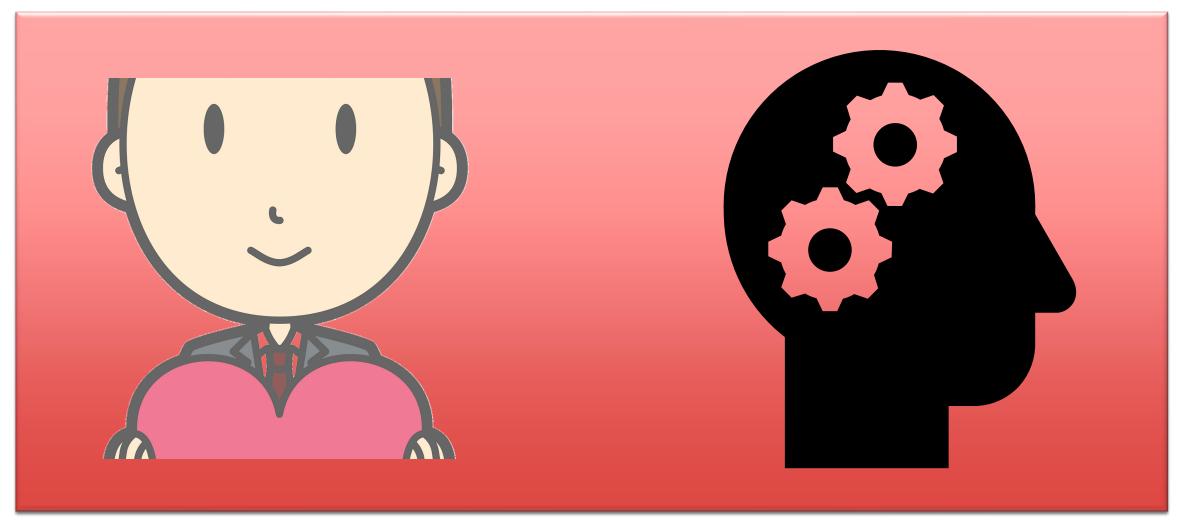
Fürsorgegespräch

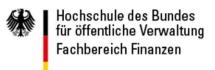






Anwendung C1

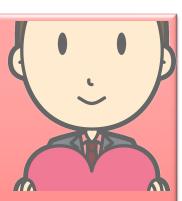


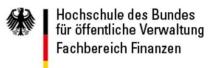




Communion

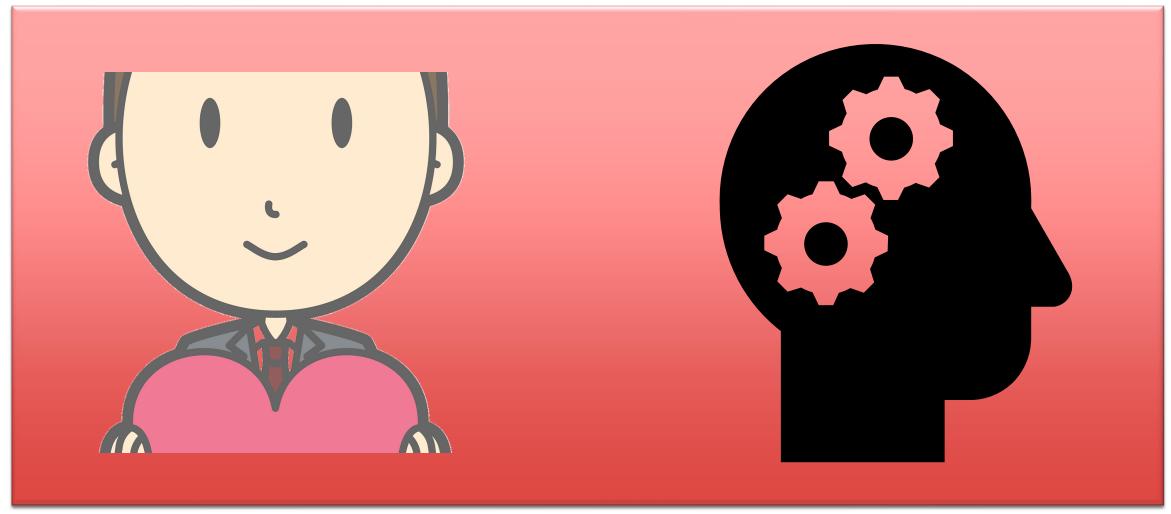
- Kritische Lebensereignisse und Unterstützungsangebote
- Fürsorgegespräch

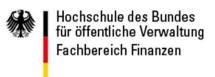






Anwendung C2



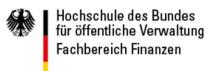




Aufbau des Seminars



- Organisatorisches & Erstes Kennenlernen
- Soziale Kompetenz
- Modelle der Kommunikation
- Toolbox Kommunikation
- Interpersonelle Resilienz
- Agency
- Communion
- Abschluss

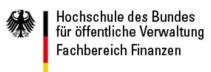




Abschluss



Abschluss & Feedbackrunde





5.2 Kommunikation und Gesprächsführung

- Studienbereich 15
- Prof. Dr. Isabell Halla