

Grundlagen Führung und Kommunikation

**„Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B hört.“
Paul Watzlawick**

Übersicht

Was ist Kommunikation?	Motivation - Konstitutionstypen
Sender-Empfänger-Modell 1- 2	Motivation - Humanistische Psychologie
Kommunikationsinstrumente	Intrinsische und extrinsische Motivation
Wahrnehmung: Eingangskanäle	Motivation - Zweifaktoren-Theorie von Herzberg
Verbal – Nonverbal - Paraverbal	Motivation – Theorie X und Y
Verbale Kommunikation 1 - 2	Motivation – Porter & Lawler
Nonverbale Kommunikation 1 - 2	Motivationstherorien - Übersicht
Paraverbale Kommunikation 1 - 5	Eindimensionaler Führungsstil
Inhalts- und Beziehungsebene 1 - 2	Führung: Vergleich traditioneller Führungsstile
5 Kommunikationsgrundsätze von Watzlawick 1 - 2	Individuelle Autorität
Kommunikationstechnik – Fragen 1 - 4	Zweidimensionale Führungsstile
Vier Aspekte einer Botschaft (4 Ohren-Modell)	Verhaltensgitter von Blake/Mouton (Grid) 1 - 2
Motivation – Beeinflussungsfaktoren	Dreidimensionale Führungsstile
Motivation - Werttypen	Johari-Fenster

Inhalts- und Beziehungsebene

Das Eisberg-Modell

Inhaltsebene

Beziehungsebene



20 % Inhalts- oder Sachebene
 Daten, Fakten, Sachverhalte,
 Zahlen

80 % Beziehungsebene
 Erfahrungen, Einstellungen,
 Gefühle, Wünsche

ICH- und DU-Botschaften

DU-Botschaften	ICH-Botschaften
Ausgestreckter Zeigefinger	Beleuchten die eigene (Gefühls-)wahrnehmung
Beispiele	
Du/Sie sollten mal.... Immer mußt du... Warum machst du nicht...	Es hat mich geärgert, dass... Mir ist aufgefallen, das... Ich wünsche mir,
Wirkung	
Widerwillen, Widerspruch, Rechtfertigung, Schuldgefühle, Verletzung, Ärger	Betroffenheit, Nachdenklichkeit, Bereitschaft zur Klärung