

## IBSSEM I - IBS Seminare I

## IBSSEM I - IBS workshops I

Allgemeine Informationen	
<b>Modulkürzel oder Nummer</b>	IBSSEM I
<b>Eindeutige Bezeichnung</b>	PBSSem1-01-BM-M
<b>Modulverantwortlich</b>	Prof. Fischer, Manfred (manfred.fischer@haw-kiel.de) Munz, Julia (julia.munz@haw-kiel.de) Martens, Claudia (claudia.martens@haw-kiel.de)
<b>Lehrperson(en)</b>	
<b>Wird angeboten zum</b>	Sommersemester 2020
<b>Moduldauer</b>	1 Fachsemester
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel jedes Semester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch
<b>Empfohlen für internationale Studierende</b>	Nein
<b>Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)</b>	Ja

Studiengänge und Art des Moduls (gemäß Prüfungsordnung)
Studiengang: B.Eng. - MB - Maschinenbau Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 3 , 4 , 5

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Entnehmen Sie bitte den einzelnen Lehrveranstaltungen.

Angaben zum Inhalt	
<b>Lehrinhalte</b>	In der beruflichen Praxis sind fachliche Kompetenzen zwar ausgesprochen wichtig und hoch angesehen. Zur Geltung kommen sie jedoch nur, wenn sie auch passend kommuniziert werden und in den verschiedenen Bereichen des beruflichen Alltags an den richtigen Stellen eingesetzt werden können. Um hier Ihre Kompetenzen zu stärken, haben die fachübergreifenden Wahlmodule „soziale Kompetenzen“ Eingang in das Curriculum des IBS gefunden. Einzelkämpfer sind immer weniger gefragt, gesucht sind stattdessen Teamplayer, die auch fachübergreifend arbeiten und sich vernetzen können. Die Fähigkeit, die eigene Fachlichkeit im Kontext mit anderen fachlichen Aspekten zu betrachten, Unterschiede von Personen zum Aufbau eines starken Teams zu nutzen, dafür zu sorgen, dass Konflikte nicht lähmen, sondern gewinnbringend genutzt werden und viele Querschnittskompetenzen mehr sind entscheidend für einen guten Berufsstart. Grundlage für alle genannten Kompetenzen ist eine gelungene Kommunikation, die ein möglichst sicheres Verstehen und Verstanden-Werden ermöglicht und über die ohne Umwege gemeinsam Lösungen gefunden werden können.

<b>Literatur</b>	siehe einzelne Lehrveranstaltungen
------------------	------------------------------------

<b>Lehrveranstaltungen</b>
----------------------------

<p><b>Wahl-Lehrveranstaltung(en)</b></p> <p>Für dieses Modul stehen die folgenden Lehrveranstaltungen zur Wahl.</p> <p><a href="#">IBSEG - Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS) - Seite: 9</a></p> <p><a href="#">IBSKL - Konflikte lösen (IBS) - Seite: 7</a></p> <p><a href="#">IBSVF - Verhandlungen führen (IBS) - Seite: 5</a></p> <p><a href="#">IBSZT - Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS) - Seite: 3</a></p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Arbeitsaufwand</b>
-----------------------

<b>Anzahl der SWS</b>	4 SWS
<b>Leistungspunkte</b>	5,00 Leistungspunkte
<b>Präsenzzeit</b>	48 Stunden
<b>Selbststudium</b>	102 Stunden

<b>Modulprüfungsleistung</b>
------------------------------

<b>Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO</b>	Keine
<b>IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch</b>	Prüfungsform: Veranstaltungsspezifisch Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja
<b>IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch</b>	Prüfungsform: Veranstaltungsspezifisch Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja

<b>Sonstiges</b>
------------------

<b>Empfohlene Voraussetzungen</b>	nur IBS Studierende!
<b>Sonstiges</b>	Die Prüfungsform entnehmen Sie bitte der einzelnen Lehrveranstaltung. Es können in diesem Modul zwei Lehrveranstaltungen mit jeweils 2,5 LP belegt werden.

## Lehrveranstaltung: Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS)

Allgemeine Informationen	
<b>Veranstaltungsname</b>	Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS) Successfull Teamwork (IBS)
<b>Veranstaltungskürzel</b>	IBSZT
<b>Lehrperson(en)</b>	
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel im Wintersemester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Besonderheiten der Teamarbeit kennen.</li> <li>- Teamrollen nach Belbin kennen.</li> <li>- Einen Einblick in Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung bekommen.</li> <li>- Kompetenzen für die Erledigung von Aufgaben im Team bekommen.</li> <li>- Sinnvolle Kriterien für Selbstreflexion, Feedback und Reflexion der Teamarbeit erwerben</li> </ul>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Merkmale leistungsstarker Teams kennen und nutzen.</li> <li>- Aufgaben-/Zielklärung durchführen können.</li> <li>- Teamsitzungen gestalten können.</li> <li>- Arbeitsklima, Teamkultur gestalten können.</li> </ul>

Angaben zum Inhalt	
<b>Lehrinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definition Team(arbeit)</li> <li>- Reflexion der eigenen Teamarbeit (anhand der Merkmale leistungsstarker/-schwacher Teams wenn noch nicht so viel berufliche Erfahrung, Erfahrung aus privater/schulischer Teamarbeit)</li> <li>- Ziel-/Aufgabenklärung in Projekten</li> <li>- Kompetenzen/Rollen in der Teamarbeit (anhand der Teamrollen von Belbin)</li> <li>- Teamsitzungen (Vorbereitung, Spielregeln, Ablauf, Methoden zur Ideengenerierung und Entscheidungsfindung, Feedback, Sitzungsprotokoll)</li> <li>- Achtsamkeit in der Kommunikation / Arbeitsklima</li> <li>- Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung</li> <li>- Feedback</li> <li>- Umgang mit Konflikten (angerissen)</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p>Teamsyntax - Teamentwicklung und Teamführung nach SySt, Elisabeth Ferrari.</p> <p>Teamarbeit, Teamentwicklung, Teamberatung - ein Praxisbuch für die Arbeit in und mit Teams, Manfred Gellert und Claus Nowak</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
<b>Lehrform</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

<b>Prüfungen</b>	
<b>IBSZT - Präsentation</b>	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja
<b>Unbenotete Lehrveranstaltung</b>	Nein
<b>Sonstiges</b>	
<b>Sonstiges</b>	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

## Lehrveranstaltung: Verhandlungen führen (IBS)

Allgemeine Informationen	
<b>Veranstaltungsname</b>	Verhandlungen führen (IBS) Negotiation (IBS)
<b>Veranstaltungskürzel</b>	IBSVF
<b>Lehrperson(en)</b>	
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel im Sommersemester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: - Haltungen, Verhandlungsstile und Verhandlungsmethoden kennen und nutzen können - Methoden und Kreativtechniken zur Lösungsfindung kennen - Verhandlungstricks und den Umgang mit ihnen kennenlernen
Die Studierenden werden: - Verhandlungen auf sinnvolle Art vorbereiten und den Rahmen gestalten können - die Verhandlungen effektiv gestalten und Vereinbarungen Bestand geben

Angaben zum Inhalt	
<b>Lehrinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definition Verhandlung</li> <li>- Mentale Modelle / Haltung</li> <li>- kompetitive, kooperative und systemische Verhandlungsstile</li> <li>- Harvard-Konzept und andere Verhandlungsmethoden</li> <li>- Verhandlungsvorbereitung (bsp. eigene und Interessen des Gegenübers herausfinden und berücksichtigen)</li> <li>- 5-Satz-Technik, Einwandbehandlung, Lösungsfokussierung und andere Gesprächsführungstechniken</li> <li>- Kreativtechniken wie das Tetralema zur Lösungsfindung</li> <li>- Rahmenbedingungen einer Verhandlung</li> </ul>
<b>Literatur</b>	Verhandeln2 - Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt, Udo Kreggenfeld Besser verhandeln, Jutta Portner Erfolgreich verhandeln und argumentieren, Heinz-Jürgen Herzlieb

Lehrform der Lehrveranstaltung	
<b>Lehrform</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

Prüfungen	
<b>IBSVF - Präsentation</b>	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
<b>Unbenotete Lehrveranstaltung</b>	Nein

Sonstiges	
<b>Sonstiges</b>	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h



## Lehrveranstaltung: Konflikte lösen (IBS)

Allgemeine Informationen	
<b>Veranstaltungsname</b>	Konflikte lösen (IBS) Resolving a conflict (IBS)
<b>Veranstaltungskürzel</b>	IBSKL
<b>Lehrperson(en)</b>	
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel im Sommersemester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Konflikte erkennen und analysieren können.</li> <li>- typische Verläufe und die Gründe für Konfliktverdrängung kennen.</li> <li>- verschiedene Strategien der Konfliktbewältigung und -vermeidung entwickeln und trainieren.</li> </ul>
- Es findet der Transfer auf die persönliche Praxis der TeilnehmerInnen statt.

Angaben zum Inhalt	
<b>Lehrinhalte</b>	<p>Konflikte erkennen und analysieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Konfliktwahrnehmung</li> <li>- Unterschiedliche Konflikttypen und -arten</li> <li>- Eskalationsstufen von Konflikten nach Glasl</li> <li>- Konfliktverdrängung</li> <li>- Typische Verhaltensweisen in Konfliktsituationen nach Satir</li> </ul> <p>Strategien der Konfliktbewältigung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Konfliktlösung durch Vermittlung</li> <li>- Verhaltenskorrektur durch Kritik</li> <li>- Entscheidungstechniken als Konfliktvermeidung</li> <li>- Machteingriff als Konfliktbeendigung</li> </ul> <p>Gesprächsverhalten zur Konfliktlösung (nach Rosenberg): Vertrauensbasis schaffen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Klärung der eigenen Rolle</li> <li>- Spielregeln vereinbaren</li> <li>- Fragetechnik</li> <li>- Aktives Zuhören</li> <li>- Formulierung klarer Vereinbarungen</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p>Die Sprache des Friedens sprechen – in einer konfliktreichen Welt, Veröffentlichungen von Marshall Rosenberg. Mein Weg zu dir – Kontakt finden und Vertrauen gewinnen, Virginia Satir sowie Handout</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
<b>Lehrform</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

<b>Prüfungen</b>	
<b>IBSKL - Präsentation</b>	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja
<b>Unbenotete Lehrveranstaltung</b>	Nein
<b>Sonstiges</b>	
<b>Sonstiges</b>	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

## Lehrveranstaltung: Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS)

Allgemeine Informationen	
<b>Veranstaltungsname</b>	Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS) productive communication techniques (IBS)
<b>Veranstaltungskürzel</b>	IBSEG
<b>Lehrperson(en)</b>	
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel im Wintersemester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlegende Kenntnisse für wertschätzende und ergebnisorientierte Gesprächsführung besitzen.</li> <li>- Aktives Zuhören durch Reframing kennenlernen.</li> <li>- Fragetechniken anwenden.</li> <li>- Grundlagenwissen für gelungene Moderation von Besprechungen erwerben.</li> <li>- Kontexte und Gesprächsformate unterscheiden können.</li> <li>- Die wichtigen Voraussetzungen kennen und beherrschen können, damit Besprechungen von allen Seiten als sinnvoll genutzte Zeit empfunden werden.</li> <li>- Einen systemischeren Blick auf Gespräche gewinnen.</li> </ul>

Angaben zum Inhalt	
<b>Lehrinhalte</b>	<p>Kommunikationsgrundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verschiedene Kommunikationsmodelle.</li> <li>- Wie laufen Gespräche ab?</li> <li>- Sach- und Beziehungsebene.</li> <li>- Der eigene Kommunikationsstil.</li> <li>- Selbst und Fremdwahrnehmung.</li> </ul> <p>Die Gesprächsvorbereitung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Innere Einstellung; mentale Vorbereitung.</li> <li>- Das Gesprächsziel: Was soll erreicht werden? Wichtige Rahmenbedingungen.</li> </ul> <p>Techniken und Strategien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gesprächsstruktur und Gesprächssteuerung.</li> <li>- Fragen stellen, zuhören lernen.</li> </ul>
<b>Literatur</b>	Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1. 2010 sowie Handout mit weiteren Literaturhinweisen

Lehrform der Lehrveranstaltung	
<b>Lehrform</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

<b>Prüfungen</b>	
<b>IBSEG - Präsentation</b>	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
<b>Unbenotete Lehrveranstaltung</b>	Nein
<b>Sonstiges</b>	
<b>Sonstiges</b>	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h