

IBSSEM I - IBS Seminare I

IBSSEM I - IBS workshops I

General information	
Module Code	IBSSEM I
Unique Identifier	PBSSem1-01-BM-M
Module Leader	Prof. Fischer, Manfred (manfred.fischer@haw-kiel.de) Munz, Julia (julia.munz@haw-kiel.de) Martens, Claudia (claudia.martens@haw-kiel.de)
Lecturer(s)	
Offered in Semester	Sommersemester 2020
Module duration	1 Semester
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch
Recommended for international students	No
Can be attended with different study programme	Yes

Curricular relevance (according to examination regulations)
Study Subject: B.Eng. - MB - Maschinenbau Module type: Wahlmodul Semester: 3 , 4 , 5

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Entnehmen Sie bitte den einzelnen Lehrveranstaltungen.

Content information	
Content	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.
Literature	siehe einzelne Lehrveranstaltungen

Courses	
Elective Course(s)	
The following table lists the available elective courses for this module.	
IBSEG - Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS) - Page: 9	
IBSKL - Konflikte lösen (IBS) - Page: 7	
IBSVF - Verhandlungen führen (IBS) - Page: 5	
IBSZT - Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS) - Page: 3	

Workload	
Number of SWS	4 SWS
Credits	5,00 Credits
Contact hours	48 Hours
Self study	102 Hours

Module Examination	
Examination prerequisites according to exam regulations	None
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Method of Examination: Veranstaltungsspezifisch Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Method of Examination: Veranstaltungsspezifisch Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes

Miscellaneous	
Recommended Prerequisites	nur IBS Studierende!
Miscellaneous	Die Prüfungsform entnehmen Sie bitte der einzelnen Lehrveranstaltung. Es können in diesem Modul zwei Lehrveranstaltungen mit jeweils 2,5 LP belegt werden.

Course: Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS)

General information	
Course Name	Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team (IBS) Successfull Teamwork (IBS)
Course code	IBSZT
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Wintersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten der Teamarbeit kennen. - Teamrollen nach Belbin kennen. - Einen Einblick in Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung bekommen. - Kompetenzen für die Erledigung von Aufgaben im Team bekommen. - Sinnvolle Kriterien für Selbstreflexion, Feedback und Reflexion der Teamarbeit erwerben
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Merkmale leistungsstarker Teams kennen und nutzen. - Aufgaben-/Zielklärung durchführen können. - Teamsitzungen gestalten können. - Arbeitsklima, Teamkultur gestalten können.

Content information	
Content	<ul style="list-style-type: none"> - Definition Team(arbeit) - Reflexion der eigenen Teamarbeit (anhand der Merkmale leistungsstarker/-schwacher Teams wenn noch nicht so viel berufliche Erfahrung, Erfahrung aus privater/schulischer Teamarbeit) - Ziel-/Aufgabenklärung in Projekten - Kompetenzen/Rollen in der Teamarbeit (anhand der Teamrollen von Belbin) - Teamsitzungen (Vorbereitung, Spielregeln, Ablauf, Methoden zur Ideengenerierung und Entscheidungsfindung, Feedback, Sitzungsprotokoll) - Achtsamkeit in der Kommunikation / Arbeitsklima - Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung - Feedback - Umgang mit Konflikten (angerissen)
Literature	<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>

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSZT - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No
Miscellaneous	
Miscellaneous	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

Course: Verhandlungen führen (IBS)

General information	
Course Name	Verhandlungen führen (IBS) Negotiation (IBS)
Course code	IBSVF
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Sommersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</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

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

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSVF - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No

Miscellaneous	
Miscellaneous	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

Course: Konflikte lösen (IBS)

General information	
Course Name	Konflikte lösen (IBS) Resolving a conflict (IBS)
Course code	IBSKL
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Sommersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Konflikte erkennen und analysieren können. - typische Verläufe und die Gründe für Konfliktverdrängung kennen. - verschiedene Strategien der Konfliktbewältigung und -vermeidung entwickeln und trainieren. - Es findet der Transfer auf die persönliche Praxis der TeilnehmerInnen statt.

Content information	
Content	<p>Konflikte erkennen und analysieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfliktwahrnehmung - Unterschiedliche Konflikttypen und -arten - Eskalationsstufen von Konflikten nach Glasl - Konfliktverdrängung - Typische Verhaltensweisen in Konfliktsituationen nach Satir <p>Strategien der Konfliktbewältigung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfliktlösung durch Vermittlung - Verhaltenskorrektur durch Kritik - Entscheidungstechniken als Konfliktvermeidung - Machteingriff als Konfliktbeendigung <p>Gesprächsverhalten zur Konfliktlösung (nach Rosenberg): Vertrauensbasis schaffen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Klärung der eigenen Rolle - Spielregeln vereinbaren - Fragetechnik - Aktives Zuhören - Formulierung klarer Vereinbarungen
Literature	<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>

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSKL - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No
Miscellaneous	
Miscellaneous	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

Course: Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS)

General information	
Course Name	Erfolgreiche Gesprächsführung (IBS) productive communication techniques (IBS)
Course code	IBSEG
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Wintersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Grundlegende Kenntnisse für wertschätzende und ergebnisorientierte Gesprächsführung besitzen. - Aktives Zuhören durch Reframing kennenlernen. - Fragetechniken anwenden. - Grundlagenwissen für gelungene Moderation von Besprechungen erwerben. - Kontexte und Gesprächsformate unterscheiden können. - Die wichtigen Voraussetzungen kennen und beherrschen können, damit Besprechungen von allen Seiten als sinnvoll genutzte Zeit empfunden werden. - Einen systemischeren Blick auf Gespräche gewinnen.

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

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSEG - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No
Miscellaneous	
Miscellaneous	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h