

# MODULHANDBUCH

## **Team Success Consultant (IU)**

### Weiterbildung Team Success Consultant (UPS-DPTSC)

n/a ECTS

Fernstudium

Klassifizierung: Diploma

# Inhaltsverzeichnis

---

## 1. Semester

### **Modul DLBKPSMVG: Moderation von Gruppen**

Modulbeschreibung .....7

Kurs DLBKPSMVG01: Moderation von Gruppen ..... 9

### **Modul DLBKPSGUV: Gesprächsführung und Verhandlungstechniken**

Modulbeschreibung .....15

Kurs DLBKPSGUV01: Gesprächsführung und Verhandlungstechniken .....17

### **Modul DLBKPSPUE: Psychologie der Überzeugung**

Modulbeschreibung .....21

Kurs DLBKPSPUE01: Psychologie der Überzeugung .....23

### **Modul DLBKPSPKPP: Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung**

Modulbeschreibung .....27

Kurs DLBKPSPKPP01: Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung .....29

---



# 1. Semester

---



## Moderation von Gruppen

Modulcode: DLBKPSMVG

<b>Modultyp</b> s. Curriculum	<b>Zugangsvoraussetzungen</b> keine	<b>Niveau</b> BA	<b>ECTS</b> n/a	<b>Zeitaufwand Studierende</b> 150 h
----------------------------------	--	---------------------	--------------------	---

<b>Semester</b> s. Curriculum	<b>Dauer</b> Minimaldauer: 1 Semester	<b>Regulär angeboten im</b> WiSe/SoSe	<b>Kurs- und Prüfungssprache</b> Deutsch
----------------------------------	---	--	---

### Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Christoph Böhmert (Moderation von Gruppen)

### Kurse im Modul

- Moderation von Gruppen (DLBKPSMVG01)

### Art der Prüfung(en)

#### Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium  
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium  
Klausur, 90 Minuten

#### Teilmodulprüfung

### Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

### Lehrinhalt des Moduls

- Begriffsbestimmung: Gruppe und Gruppenbildung
- Gruppenleistung: Steigerung und Minderung
- Moderationsablauf und -techniken
- Praxisbeispiele zur Moderation unterschiedlicher Gruppen

**Qualifikationsziele des Moduls****Moderation von Gruppen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Definition, Struktur und Leistungsfähigkeit von Gruppen zu verstehen.
- verschiedene Moderationstechniken zu benennen.
- die Vor- und Nachteile einzelner Techniken zu verstehen.
- den Prozess erfolgreicher Moderation zu verinnerlichen und selbst anzuwenden.

**Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang**

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**

Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales



# Moderation von Gruppen

Kurscode: DLBKPSMVG01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

Gut geführte Teams tragen maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens bei, erreichen sportliche Höchstleistungen oder leisten wertvolle Aufbauarbeit in Krisen. Auch wenn es logisch erscheint, dass eine Gruppe zu mehr Leistung im Stande ist als Einzelpersonen, gelingt es nicht immer, dieses Potential effizient zu nutzen: Gruppendynamiken führen häufig dazu, dass die Leistung des Einzelnen sogar sinkt, da man sich auf die anderen verlässt, sich gegenseitig behindert oder emotional abgelenkt ist. In diesem Kurs geht es zunächst um die Definition von Gruppen und Gruppenprozessen. Anschließend wird der Frage nachgegangen, wie sich die Leistungsbereitschaft in Gruppen entwickelt und wie sie schließlich durch geschickte Moderationstechniken gesteigert werden kann. Anhand von diversen Praxisbeispielen werden verschiedene Moderationstechniken vorgestellt und die jeweiligen Vor- und Nachteile diskutiert.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Definition, Struktur und Leistungsfähigkeit von Gruppen zu verstehen.
- verschiedene Moderationstechniken zu benennen.
- die Vor- und Nachteile einzelner Techniken zu verstehen.
- den Prozess erfolgreicher Moderation zu verinnerlichen und selbst anzuwenden.

## Kursinhalt

1. Gruppen und Gruppenprozesse
  - 1.1 Definition von Gruppen und Gruppenbildung
  - 1.2 Gruppenprozesse
  - 1.3 Gruppenentstehung
  - 1.4 Sozialer Einfluss

2. Gruppenleistung
  - 2.1 Einflüsse auf die Gruppenleistung
  - 2.2 Koordinationsverluste
  - 2.3 Motivationsverluste und -gewinne
  - 2.4 Einflüsse auf die Kognition – Gemeinsame Wissenskonstruktion
  - 2.5 Soziale Erleichterung vs. soziale Hemmung
  - 2.6 Veranschaulichung: Gruppenleistung beim Brainstorming
3. Grundlagen der Moderation
  - 3.1 Begriffsbestimmung Moderation
  - 3.2 Beteiligte bei einer Moderation
  - 3.3 Phasen der Moderation Moderationsablauf
4. Moderationsmethoden
  - 4.1 Vorstellungsrunden
  - 4.2 Warm-ups
  - 4.3 Fragen stellen
  - 4.4 Priorisierung
5. Moderation von Fokusgruppen
  - 5.1 Begriffsbestimmung Fokusgruppe
  - 5.2 Ablauf einer Fokusgruppe
  - 5.3 Gruppendynamische Prozesse erkennen
  - 5.4 Umgang mit Störungen
6. Moderationsbeispiele aus der Praxis
  - 6.1 Moderation anhand von Praxisbeispielen
  - 6.2 Moderation von Großgruppen
  - 6.3 Projektgruppen
  - 6.4 Digitale Moderation

**Literatur****Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Jonas, K./Stroebe, W./Hewstone, M. (2014): Sozialpsychologie. 6. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.
- Kessler, T./Fritsche, I. (2018): Sozialpsychologie. Springer, Wiesbaden.
- Lubienetzki, U./Schüler-Lubienetzki, H. (2020): Sag mal: Wo geht's lang und wie kommen wir dahin? Springer, Berlin/Heidelberg.

**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Nein <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLBKPSMVG01

## Gesprächsführung und Verhandlungstechniken

Modulcode: DLBKPSGUV

<b>Modultyp</b> s. Curriculum	<b>Zugangsvoraussetzungen</b> keine	<b>Niveau</b> BA	<b>ECTS</b> n/a	<b>Zeitaufwand Studierende</b> 150 h
----------------------------------	--	---------------------	--------------------	---

<b>Semester</b> s. Curriculum	<b>Dauer</b> Minimaldauer: 1 Semester	<b>Regulär angeboten im</b> WiSe/SoSe	<b>Kurs- und Prüfungssprache</b> Deutsch
----------------------------------	---	--	---

### Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Christoph Böhmert (Gesprächsführung und Verhandlungstechniken)

### Kurse im Modul

- Gesprächsführung und Verhandlungstechniken (DLBKPSGUV01)

### Art der Prüfung(en)

#### Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium  
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium  
Klausur, 90 Minuten

#### Teilmodulprüfung

### Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

### Lehrinhalt des Moduls

- Definition von Vertrauen und Empathie in der Gesprächssituation
- Konfliktebenen und Moderationstechniken
- Die Psychologie der Verhandlungsführung
- Praxisbeispiele auf unterschiedlichen Verhandlungsebenen

**Qualifikationsziele des Moduls****Gesprächsführung und Verhandlungstechniken**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Methoden der Gesprächsführung anzuwenden.
- eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre mithilfe der besprochenen Instrumente herzustellen.
- die Effektivität diverser Verhandlungstechniken zu beurteilen.
- Verhandlungstechniken in der Praxis anzuwenden.

**Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang**

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**

Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales



# Gesprächsführung und Verhandlungstechniken

Kurscode: DLBKPSGUV01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

Von der Partnerschaft bis zur internationalen Verhandlungsführung: Wann immer Menschen mit verschiedenen Interessen und Bedürfnissen zusammentreffen, entsteht Konfliktpotential. Daher verspricht die Kunst der Gesprächsführung diverse Vorteile: Einerseits ermöglicht diese Fähigkeit, das Gegenüber zu verstehen und mögliche Konflikte durch einfühlsame Kommunikation zu lösen. Andererseits bietet eine geschickte Verhandlungstaktik den Vorteil, die eigenen Interessen durchzusetzen und Win-Win-Lösungen zu erzielen. Beide Perspektiven werden in diesem Kurs behandelt: Zu Beginn geht es um Maßnahmen, wie sich eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre beispielsweise durch Empathie und aktives Zuhören herstellen lässt. Zudem werden verschiedene Phasen der Konfliktlösung durchlaufen und die damit verbundenen Herausforderungen beleuchtet. Im zweiten Teil werden Methoden der Verhandlungsführung wie das Harvard-Konzept vorgestellt und ihre Effektivität anhand praktischer Beispiele sowohl auf individueller als auch politischer Ebene diskutiert.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Methoden der Gesprächsführung anzuwenden.
- eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre mithilfe der besprochenen Instrumente herzustellen.
- die Effektivität diverser Verhandlungstechniken zu beurteilen.
- Verhandlungstechniken in der Praxis anzuwenden.

## Kursinhalt

1. Grundlagen der Gesprächsführung
  - 1.1 Einflussfaktoren auf Gespräch und Gesprächsführung
  - 1.2 Gesprächsteilnehmer
  - 1.3 Gesprächsprozess und Interaktion
  - 1.4 Gesprächsanlässe
2. Vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre herstellen
  - 2.1 Definition von Vertrauen
  - 2.2 Empathie
  - 2.3 Aktives Zuhören

3. Konflikte auf Paar-/Arbeitsebene lösen
  - 3.1 Definition von Konflikt/Konfliktebenen
  - 3.2 Konflikteskalation nach Glasl
  - 3.3 Konfliktmoderation
4. Die Psychologie der Verhandlungsführung
  - 4.1 Begriffsbestimmungen
  - 4.2 Kognitive Ansätze der Verhandlungsforschung
  - 4.3 Motivationale Ansätze der Verhandlungsforschung
5. Das Harvard-Konzept
  - 5.1 Grundlagen des Konzeptes
  - 5.2 Kritische Auseinandersetzung und Alternativen
6. Übungen und Anwendungsbeispiele
  - 6.1 Praxis des aktiven Zuhörens
  - 6.2 Praxis der Konfliktmoderation
  - 6.3 Praxis des Verhandelns

## Literatur

### Pflichtliteratur

### Weiterführende Literatur

- Berkel, K. (2020): Konflikttraining. Konflikte verstehen, analysieren, bewältigen. 14. Auflage, Windmühle, Hamburg.
- Crisand, E./Crisand, M. (2010): Psychologie der Gesprächsführung. 9. Auflage, Windmühle, Hamburg.
- Fisher, R./Ury, W./Patton, B. (2020): Das Harvard-Konzept. Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse. 4. Auflage, DVA, München.
- Glasl, F. (2020): Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führung, Beratung und Mediation. 12. Auflage, Freies Geistleben, Stuttgart.
- Rogers, C. (2016): Die klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie. Client-Centered Therapy. 20. Auflage, Fischer, Frankfurt am Main.

**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

# Psychologie der Überzeugung

Modulcode: DLBKPSUE

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	BA	n/a	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
s. Curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

## Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Julia Pitters (Psychologie der Überzeugung)

## Kurse im Modul

- Psychologie der Überzeugung (DLBKPSUE01)

## Art der Prüfung(en)

### Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium  
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium  
Klausur, 90 Minuten

### Teilmodulprüfung

## Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

## Lehrinhalt des Moduls

- Rationalität versus Intuition: System 1 und System 2
- Sozialpsychologische Studien zu Überzeugungstechniken
- Die 6 Überzeugungsprinzipien nach Cialdini
- Was ist Nudging: Definition und ethische Auseinandersetzung
- Psychologie der Überzeugung in der Praxis

**Qualifikationsziele des Moduls****Psychologie der Überzeugung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Theorien der Überzeugung zu verstehen.
- zwischen direkten und subtilen Überzeugungstechniken zu unterscheiden.
- die Effektivität diverser Überzeugungstechniken zu beurteilen.
- Überzeugungstechniken in der Praxis anzuwenden.

**Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang**

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

# Psychologie der Überzeugung

Kurscode: DLBKPSUE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

Menschliches Entscheidungsverhalten wird durch eine Vielzahl bewusster und unbewusster Reize beeinflusst: In manchen Situationen verlassen wir uns auf das Bauchgefühl, in anderen wägen wir Argumente gegeneinander ab. Häufig entscheiden wir uns dabei nicht rational, da wir beispielsweise unter Zeitdruck stehen, reflexartig auf Stimuli reagieren oder Informationen nicht optimal verarbeiten können. Die Verkaufspsychologie macht sich die menschliche Fehlbarkeit zunutze, indem sie Entscheidungssituationen systematisch untersucht und Theorien entwickelt, unter welchen Voraussetzungen sich Personen von einem Produkt oder einer Tätigkeit am besten überzeugen lassen. Hier bietet insbesondere die Forschung von Robert Cialdini ein einsatzfähiges psychologisches Rüstzeug an, das in diesem Kurs entsprechend beleuchtet wird. Umgekehrt können Überzeugungsstrategien auch zum Allgemeinwohl beitragen: Hier beschäftigt sich die „Nudging“-Forschung intensiv mit unbewussten „Schubsern“ zur Erreichung eines besseren Verhaltens für die Gesellschaft. In diesem Kurs werden die Grundlagen und Mechanismen menschlicher Entscheidungsmotivation behandelt sowie anhand praktischer Beispiele aufgezeigt, wie sich Kunden, Mitarbeiter oder Wähler am besten überzeugen lassen.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Theorien der Überzeugung zu verstehen.
- zwischen direkten und subtilen Überzeugungstechniken zu unterscheiden.
- die Effektivität diverser Überzeugungstechniken zu beurteilen.
- Überzeugungstechniken in der Praxis anzuwenden.

## Kursinhalt

1. Entscheidungsverhalten
  - 1.1 Kahneman: System 1 und System 2
  - 1.2 Psychologische Biases
  - 1.3 Heuristiken: Anker, Verfügbarkeit und Repräsentativität
2. Überzeugungsstrategien
  - 2.1 Das Elaboration-Likelihood-Modell
  - 2.2 Foot-in-the-Door und Door-in-the-Face-Technik
  - 2.3 Priming versus Framing

3. Die Waffen der Einflussnahme nach Cialdini
  - 3.1 Reziprozität
  - 3.2 Commitment und Konsistenz
  - 3.3 Soziale Bewährtheit
  - 3.4 Sympathie
  - 3.5 Autorität
  - 3.6 Knappheit
  - 3.7 Identifikation
4. Nudging
  - 4.1 Begriffsbestimmung
  - 4.2 Studien zu Nudging
  - 4.3 Ethische Diskussion zu Nudging
5. Praxisbeispiele
  - 5.1 Das Verkaufsgespräch
  - 5.2 Digitale Verkaufspsychologie
  - 5.3 Das Bewerbungsgespräch

## Literatur

### Pflichtliteratur

### Weiterführende Literatur

- Bänisch, A. (2013): Verkaufspsychologie und Verkaufstechnik. Oldenbourg, München.
- Cialdini, R. (2017): Die Psychologie des Überzeugens. Hogrefe, Bern.
- Kahneman, D. (2012): Schnelles Denken. Langsames Denken. Siedler, München.
- Petty, R./Cacioppo, J. (1986): Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change. Springer-Verlag, New York.
- Thaler, R./Sunstein, C. (2010). Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Ullstein Taschenbuch, Berlin.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. In: Science, 185. Jg., Heft 4157, S. 1124–1131.



**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Klausur, 90 Minuten

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b>	<b>Präsenzstudium</b>	<b>Tutorium</b>	<b>Selbstüberprüfung</b>	<b>Praxisanteil</b>	<b>Gesamt</b>
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

# Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung

Modulcode: DLBKPSKPP

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	BA	n/a	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
s. Curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

## Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Christoph Böhmert (Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung)

## Kurse im Modul

- Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung (DLBKPSKPP01)

## Art der Prüfung(en)

### Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Projektpräsentation

Studienformat: Kombistudium

Projektpräsentation

### Teilmodulprüfung

## Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

## Lehrinhalt des Moduls

- In diesem Kurs geht es um die Differenzierung von verschiedenen Problemarten und um Lösungsstrategien für komplexe Sachprobleme. Diese werden anhand von Fallbeispielen konkret angewendet und kritisch reflektiert.
- Eine aktuelle Themenliste befindet sich im Learning Management System.

**Qualifikationsziele des Moduls****Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Definition von Problemen vorzunehmen.
- die Prozesse und Fähigkeiten des Problemlösens zu erkennen.
- Techniken zur Lösung von Sachproblemen zu verstehen.
- ein praktisches Problem systematisch zu lösen.

**Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang**

Ist Grundlage für weitere Moduel im Bereich Psychologie

**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**

Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales

# Projekt: Kommunikation zur praktischen Problemlösung

Kurscode: DLBKPSKPP01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

Nicht nur soziale Probleme, sondern auch Sachprobleme basieren häufig auf mangelnder Kommunikation: So kann eine Maschine im Betrieb plötzlich nicht mehr funktionieren, da ein Mitarbeiter an einem Schalter gedreht hat und dies nicht zugibt. Statt aufwändiger technischer Analysen können durch zielführende Kommunikation die Mitarbeiter zur Wahrheitsfindung motiviert und somit erhebliche Kosten gespart werden. Ziel dieses Kurses ist es, die Entstehung praktischer Probleme aufzuzeigen und zu demonstrieren, wie diese Probleme durch systematische Kommunikationstechniken behoben werden können. Anhand von Fallbeispielen üben die Studierenden, wie sie standardisiert an praktische Problemsituationen herangehen und diese zu einer Lösung führen.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Definition von Problemen vorzunehmen.
- die Prozesse und Fähigkeiten des Problemlösens zu erkennen.
- Techniken zur Lösung von Sachproblemen zu verstehen.
- ein praktisches Problem systematisch zu lösen.

## Kursinhalt

- Zu Beginn werden die Studierenden sensibilisiert, zwischen verschiedenartigen Problemen wie Sachproblemen, Beziehungsproblemen, technischen Problemen oder komplexen Problemen zu differenzieren. Aus psychologischer Perspektive werden mentale Problemlöseprozesse und -strategien sowie Prozesse der Entscheidungsfindung und Kreativität betrachtet. Der Blick richtet sich dann konkret auf Modelle zur Lösung komplexer Probleme wie das Modell für komplexes Problemlösen nach Frensch und Funke oder das Modell der Handlungsregulation nach Dörner. Schließlich wird nach einem Modell zur psychologisch-praktischen Problemlösung ein Schema vorgestellt, wie sich Sachprobleme standardisiert – und durch zielführende Kommunikation – lösen lassen. Anhand diverser Fallbeispiele wird die Vorgehensweise von den Studierenden erprobt und kritisch reflektiert.

**Literatur****Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Fischer, J./Pfeffel, F. (2013): Systematische Problemlösung in Unternehmen. Ein Ansatz zur strukturierten Analyse und Lösungsentwicklung. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Funke, J. (2003): Problemlösendes Denken. Kohlhammer, Stuttgart.
- Oetting, M. (2016): Erfolgsfaktor Problemlösung. Windmühle, Hamburg.
- Spitzer, Q. (1997): Heads you win! How the best companies think. Simon & Schuster, New York.
- Szyszka, P. (2004): Integrierte Kommunikation als Kommunikationsmanagement. Positionen – Probleme – Perspektiven. Springer, Wiesbaden.

**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Projekt
-----------------------------------	---------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Nein <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Projektpräsentation

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 120 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 30 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 0 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Projekt
------------------------------------	---------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Nein <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Projektpräsentation

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 120 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 30 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 0 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien