Alexander Groth
LEADERSHIP

Grundlagen der Präsentation und Kommunikation

Universität Mannheim

Referent: Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Agenda

- **Präsentation**

  - Perfekte Folien (schriftliche Präsentation)

  - Drei rhetorische Highlights Ihrer Rede

- **Kommunikation**

  - Kommunikation mit dem 4-Ohren-Modell

  - Kommunikation des Positiven

  - Kommunikation interkulturell

- **(Entdecken Sie Ihre Stärken)**

© 2006 Alexander Groth

Bereiten Sie sich schriftlich auf das Blockseminar vor.

Zum Seminar bringen Sie bitte eine Powerpoint-Präsentation für eine fünfminütige Präsentation auf USB-Stick oder CD-ROM mit.

- Das Thema ist frei wählbar.

- 1 bis maximal 5 Seiten

- 5 Minuten Redezeit

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Agenda

- **Präsentation**

  - Perfekte Folien (schriftliche Präsentation)

  - Drei rhetorische Highlights Ihrer Rede

- **Kommunikation**

  - Kommunikation mit dem 4-Ohren-Modell

  - Kommunikation des Positiven

  - Kommunikation interkulturell

- **(Entdecken Sie Ihre Stärken)**

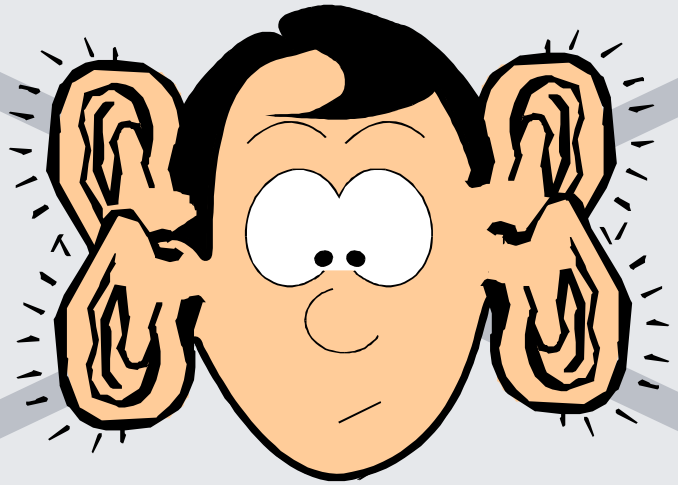
© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Das 4-Ohren-Modell unterscheidet vier mögliche Arten eine Aussage zu verstehen.

Sachohr
(...)

Appellohr
(...!)



Selbstoffen-
barungsohr
(Ich ...)

Beziehungs-
ohr
(Du ...)

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Je nachdem, welches Ohr Sie nutzen, stellen Sie sich selbst andere Fragen.

1

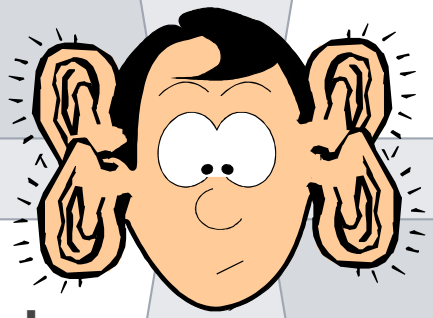
Sachohr

- Was ist der sachliche Inhalt?

2

Appellohr

- Was soll ich tun?
- Zu was fordert der andere mich auf?



3

Selbstoffenbarungsohr

- Was sagt der andere über sich selbst aus?
- Wie geht es dem anderen wirklich?

4

Beziehungsohr

- Was denkt der andere von mir?
- Wie ist unsere Beziehung?

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Die Antworten erzeugen unterschiedliche Gefühle.

1

Sachohr

- Was ist der sachliche Inhalt?

2

Appellohr

- Was soll ich tun oder unterlassen?

Was ist denn das Grüne in der Soße?

3

Selbstoffenbarungsohr

- Was sagt der andere über sich selbst aus?
- Was ist mit ihm?

4

Beziehungsohr

- Was denkt der andere von mir?
- Was sagt der andere über mich aus?

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Unsere Gefühle auf das Gehörte bestimmen unsere Reaktion.

1

Sachohr

- Was ist der sachliche Inhalt?

2

Appellohr

- Was soll ich tun oder unterlassen?

Warum hat das denn so lange gedauert?

3

Selbstoffenbarungsohr

- Was sagt der andere über sich selbst aus?
- Was ist mit ihm?

4

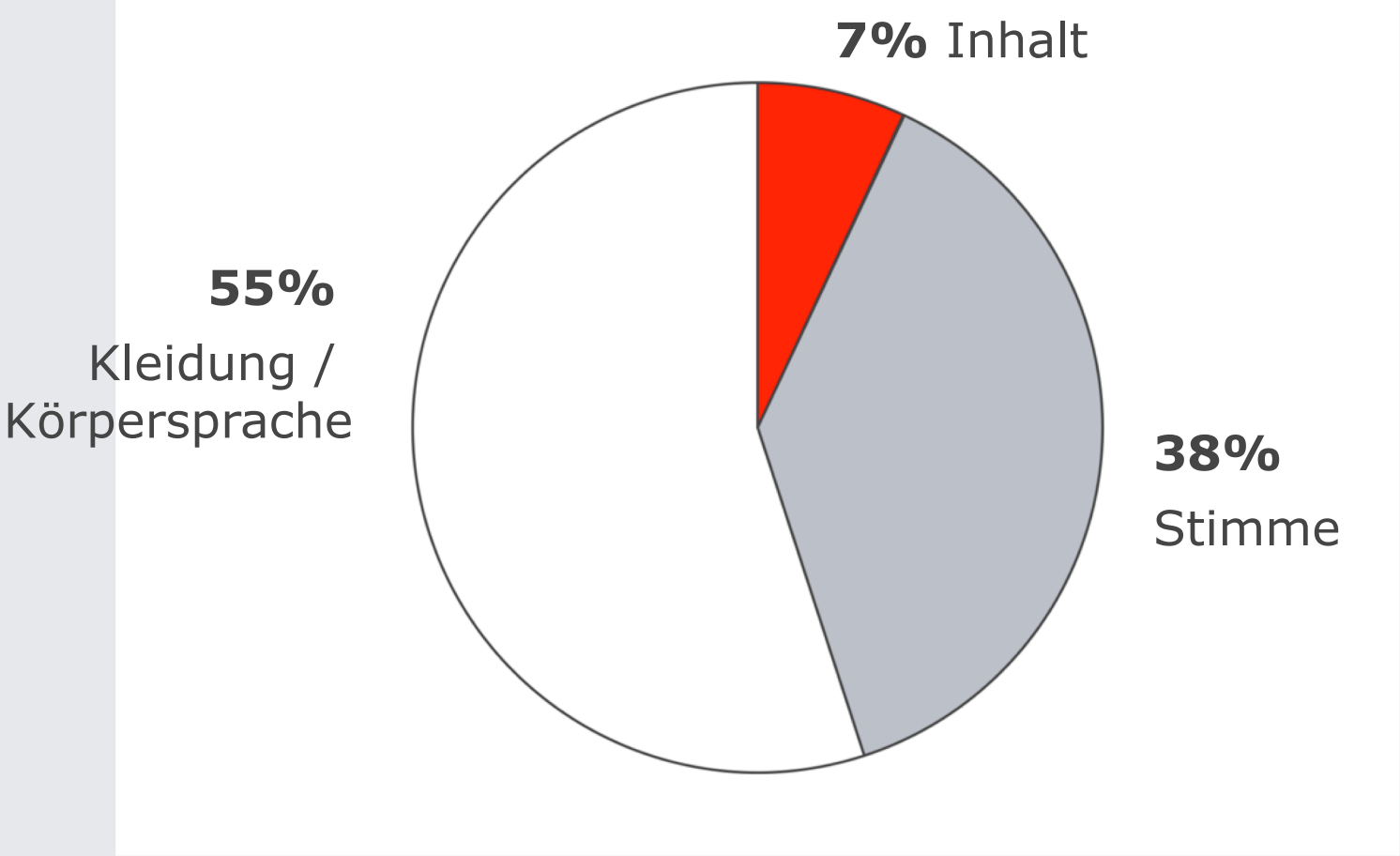
Beziehungsohr

- Was denkt der andere von mir?
- Wie fühle ich mich behandelt?

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Der erste Eindruck hat eine prägende Wirkung.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Positive Hypothesen - Beispiele für Kriterien

- Extravertiert – Introvertiert
- Getränk (Welches Getränk passt zu der Person)
- Land (Welches Land passt zu der Person)
- Welche Automarke und welchen Fahrzeugtyp (Kombie, Geländewagen, Sportwagen, Limousine)
- Welche positive Eigenschaft vermuten Sie bei der Person?
- Welche Eigenschaften mag der beste Freund an dieser Person?
- Welche vermutete Eigenschaft gefällt Ihnen besonders, die Sie vielleicht auch gerne hätten?

© 2006 Alexander Groth

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Agenda

- **Präsentation**

  - Perfekte Folien (schriftliche Präsentation)

  - Drei rhetorische Highlights Ihrer Rede

- **Kommunikation**

  - Kommunikation mit dem 4-Ohren-Modell

  - Kommunikation des Positiven

  - Kommunikation interkulturell

- **(Entdecken Sie Ihre Stärken)**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Alle Kulturen lassen sich nach vier Kriterien unterteilen.

Abschlussorientierte Kulturen	**versus**	**Beziehungsorientierte Kulturen**
Informelle Kulturen	**versus**	**Förmliche Kulturen**
Terminfixierte Kulturen	**versus**	**Zeitoffene Kulturen**
Expressive Kulturen	**versus**	**Reservierte Kulturen**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Das erste Kriterium bildet die große Trennwand zwischen den Business-Kulturen.

Abschlussorientierte Kulturen

Beziehungsorientierte Kulturen

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Unterteilen Sie in abschlussorientierte, zurückhaltend abschlussorientierte oder beziehungsorientierte Kulturen.

- Nord- und Nordwesteuropa
- Osteuropa
- Südeuropa
- USA, Kanada
- Lateinamerika
- der größte Teil Afrikas
- Südafrika
- Arabische Länder
- der größte Teil Asiens
- Hongkong, Singapur
- Australien und Neuseeland

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Wir Deutschen gehören zu den abschlussorientierten Kulturen.

Abschluss-orientierte Kulturen	Zurückhaltende abschlussorientierte Kulturen	Beziehungs-orientierte Kulturen
• Nord- und Nordwesteuropa (inkl. Deutschland) • USA, Kanada • Australien und Neuseeland • Südafrika	• Südeuropa • Osteuropa • Hongkong, Singapur	• Arabische Länder • der größte Teil Afrikas • Lateinamerika • der größte Teil Asiens

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Das zweite Kriterium bezieht sich auf Status, Hierarchie, Macht und Respekt.

Informelle Kulturen ⟷ **Förmliche Kulturen**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Unterteilen Sie bitte in informelle, gemäßigt informelle und förmliche Kulturen.

- USA
- Kanada
- Australien
- Neuseeland
- der größte Teil Europas
- Dänemark, Norwegen
- der Mittelmeerraum
- Arabische Länder
- der größte Teil Asiens

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Deutschland gehört zu den förmlichen Kulturen.

Sehr informelle Kulturen	Gemäßigt informelle Kulturen	Förmliche Kulturen
• Australien • USA	• Kanada • Neuseeland • Dänemark, Norwegen	• der größte Teil Europas • der Mittelmeerraum • Arabische Länder • der größte Teil Asiens

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Das dritte Kriterium beschreibt den Umgang mit Zeit und Planung.

Terminfixierte Kulturen ⟷ **Zeitoffene Kulturen**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Unterteilen Sie bitte in stark terminfixierte, relativ terminfixierte und zeitoffene Kulturen.

- USA, Kanada
- Lateinamerika
- Nord- und deutschsprachiges Europa
- Ost-/Südeuropa
- China
- Japan
- Singapur, Hongkong, Taiwan, Südkorea
- Indien
- die arabischen Länder
- Afrika
- Australien/Neuseeland

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Wir leben in einer terminfixierten Kultur.

Stark terminfixierte Kulturen	Relativ terminfixierte Kulturen	Zeitoffene Kulturen
• Nord- und deutschsprachiges Europa • USA, Kanada • Japan	• Ost-/Südeuropa • Singapur, Südkorea, Hongkong, Taiwan • China • Australien Neuseeland	• die arabischen Länder • Afrika • Lateinamerika • Indien

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Das vierte und letzte Kriterium beschreibt den Umgang mit der Körpersprache.

Expressive Kulturen ⟷ **Reservierte Kulturen**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Unterteilen Sie bitte in stark expressive, relativ expressive und reservierte Kulturen.

- USA, Kanada
- Lateinamerika
- der deutschsprachige Raum
- Skandinavien, Holland, GB
- Osteuropa
- der Mittelmeer-Raum
- Indien
- Japan und China
- Australien und Neuseeland

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

In Deutschland haben wir eine reservierte Kultur.

Stark expressive Kulturen	Relativ expressive Kulturen	Reservierte Kulturen
• Lateinamerika • der Mittelmeer-Raum	• USA und Kanada • Osteuropa • Indien • Australien und Neuseeland	• der deutschsprachige Raum • Skandinavien, Holland, GB • Japan und China

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Der Grad der Expressivität wird im Körperkontakt deutlich.

Kulturen mit großem Körperkontakt	Kulturen mit mäßigem Körperkontakt	Kulturen mit geringem Körperkontakt
• der Mittelmeer-Raum • Lateinamerika • die arabischen Länder	• USA und Kanada • Australien und Neuseeland • Osteuropa	• der größte Teil Asiens • Skandinavien und GB

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Auch die Art und Weise jemand die Hand zu geben, unterscheidet sich von Kultur zu Kultur.

Deutsche	fest, lebhaft und häufig
Franzosen	leicht, schnell und häufig
Briten	moderat
Lateinamerikaner	fest und häufig
Nordamerikaner	fest und selten
Araber	wiederholt und lang anhaltend
Südasiaten	sanft, oft lang anhaltend
Koreaner	relativ fest
die meisten Asiaten	sehr sanft und selten

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Neben der Körpersprache spielt der Blickkontakt eine wichtige Rolle.

Intensiver Blickkontakt	Fester bis gemäßigter Blickkontakt	Indirekter Blickkontakt
• die arabischen Länder und der Mittelmeerraum • Mittelmeerraum und Lateinamerikaner	• Nordeuropa und Nordamerika • Korea und Thailand • Deutschland	• der größte Teil Asiens

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

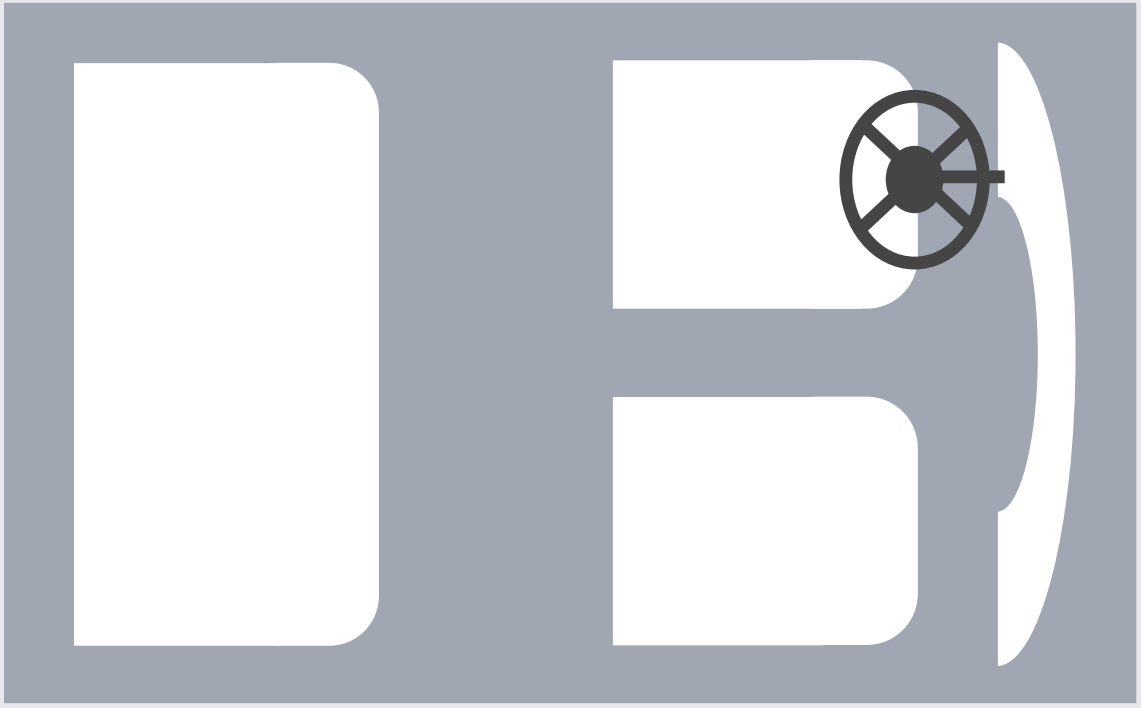
Orientieren Sie sich bei dem Besuch eines Landes an den vier Kriterien und leiten Sie daraus Ihr Verhalten ab.

Abschlussorientierte Kulturen	**Beziehungsorientierte Kulturen**
Informelle Kulturen	**Förmliche Kulturen**
Terminfixierte Kulturen	**Zeitoffene Kulturen**
Expressive Kulturen	**Reservierte Kulturen**

© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

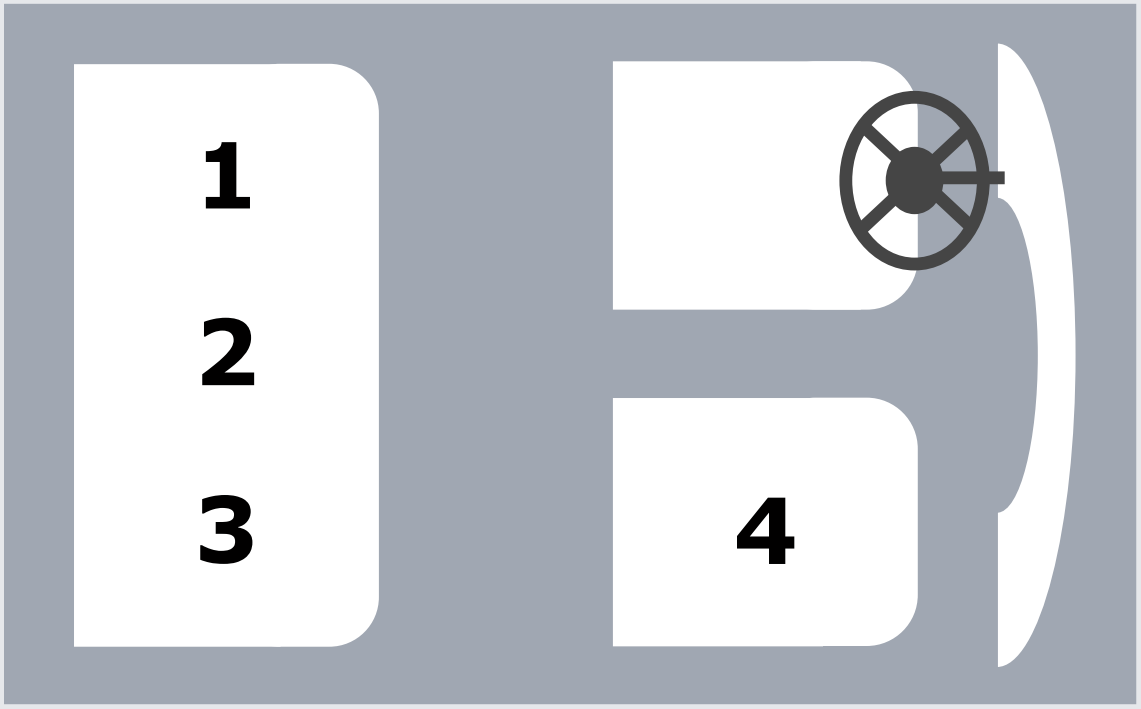
Wo sitzt der ranghöchste Japaner im Auto?



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

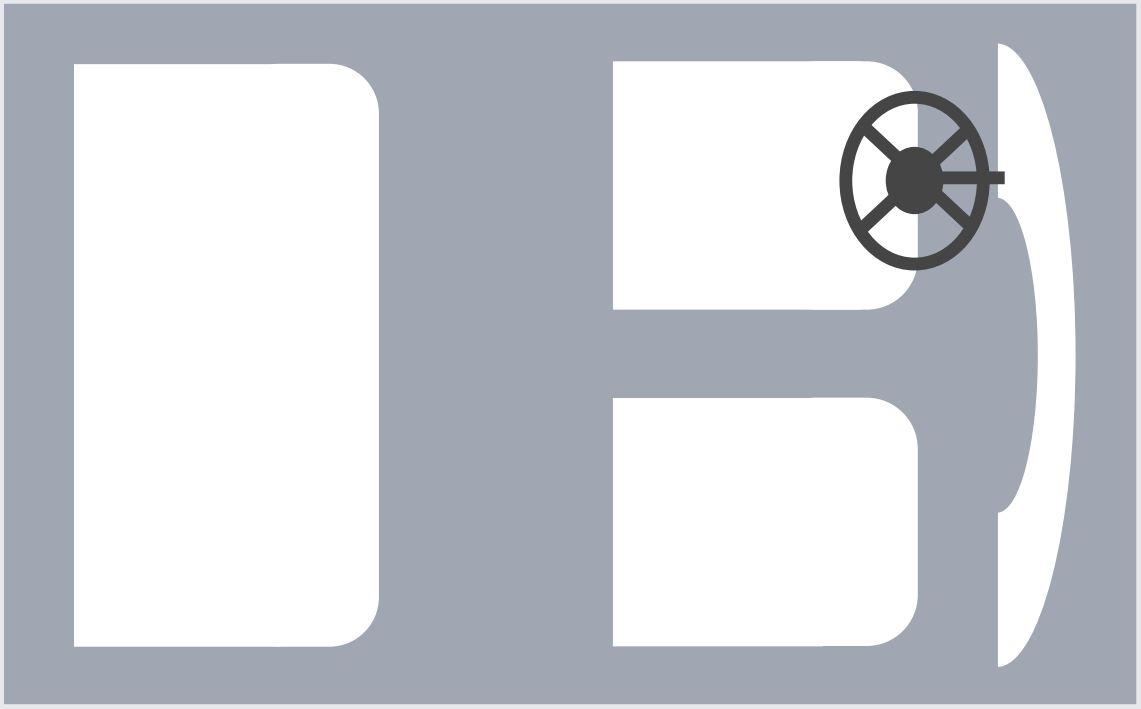
Der Ranghöchste sitzt immer hinter dem Chauffeur.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

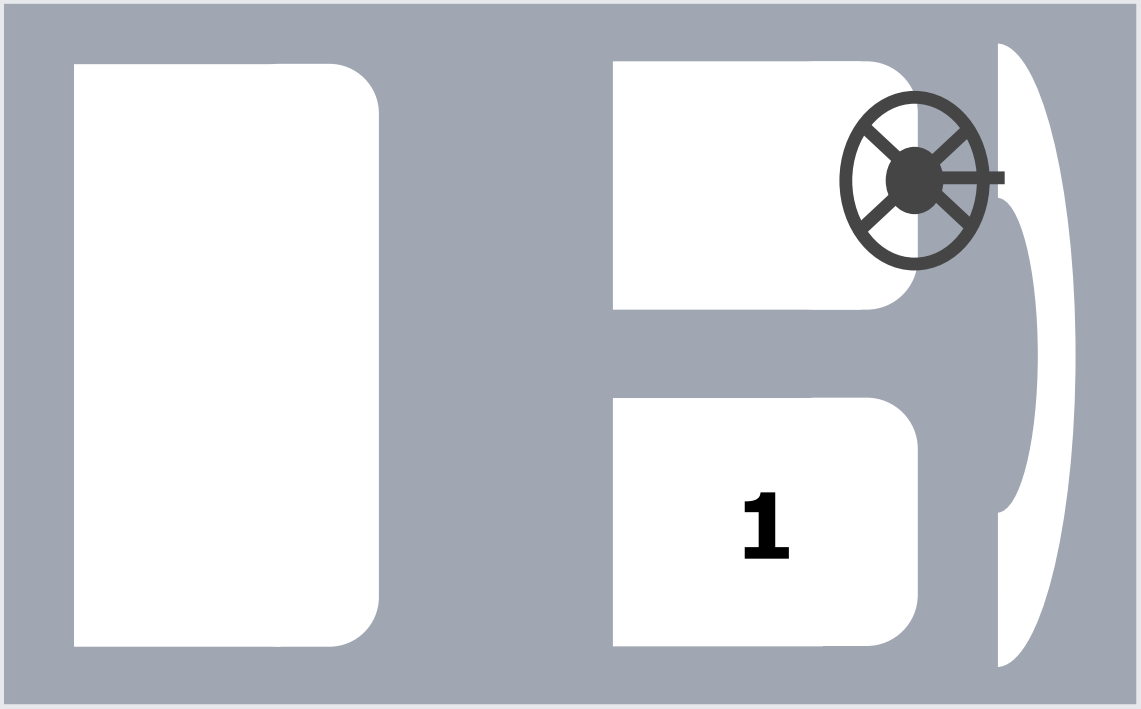
Es sei denn, der Fahrer ist ein Kollege.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

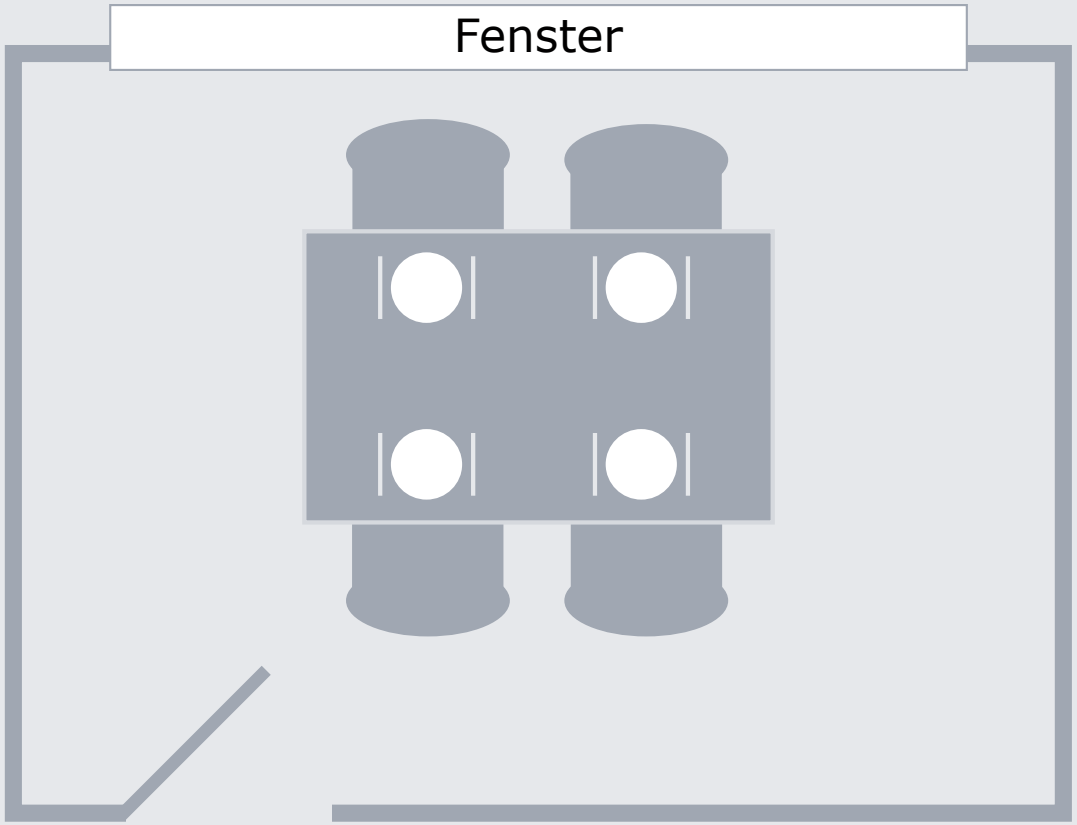
Wenn der Fahrer ein Kollege ist, sitzt der ranghöchste Japaner neben dem Fahrer.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

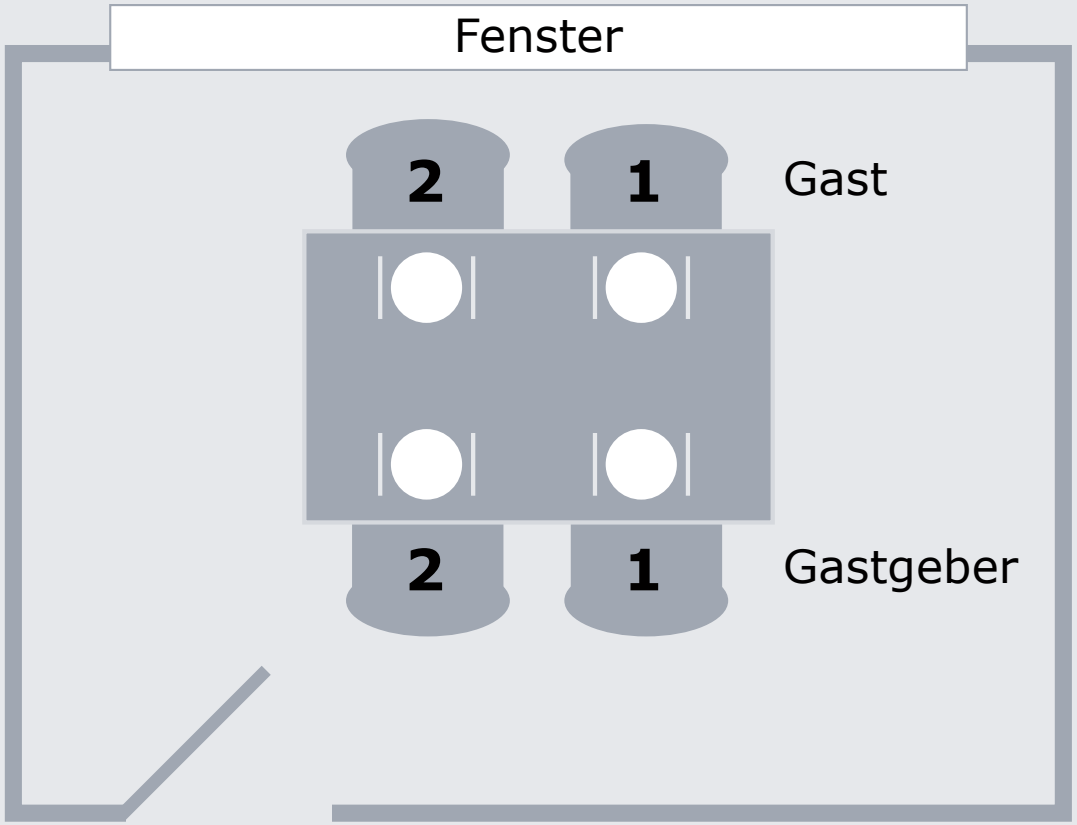
Wo sitzen in Japan der Gastgeber und seine Gäste am Tisch?



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

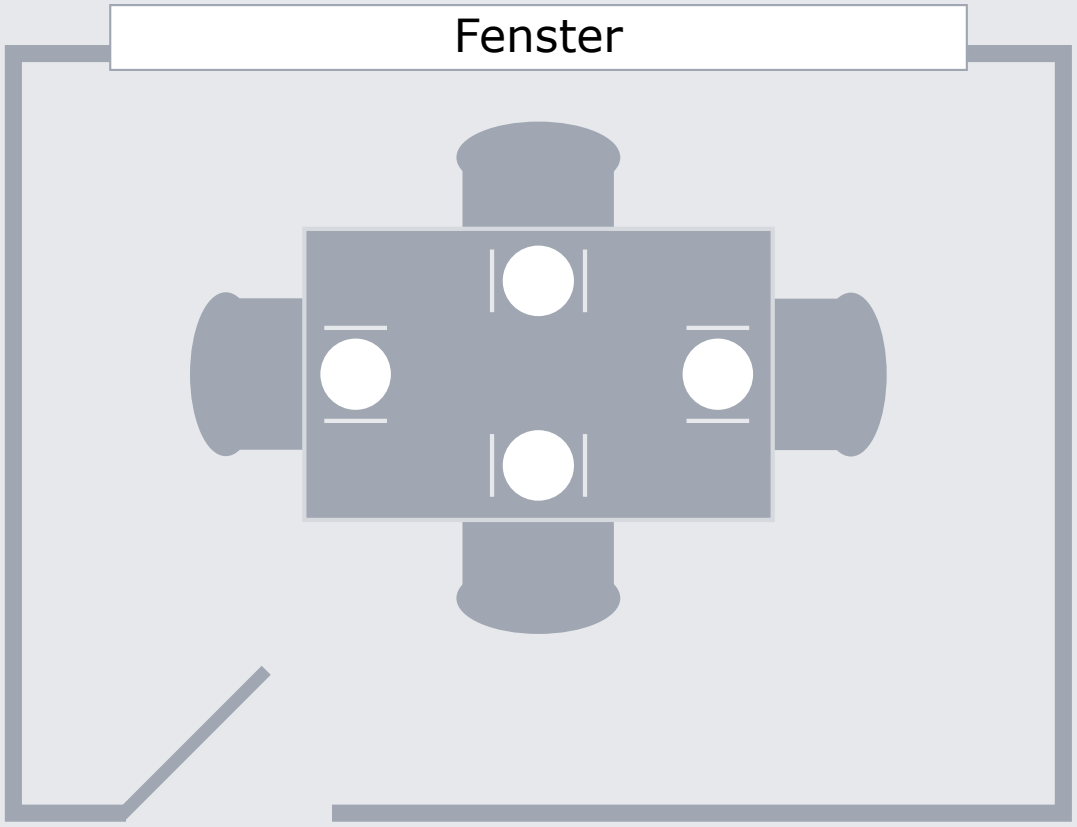
Die ranghöchste Person (= der Gast) sitzt mit dem Gesicht zur Tür und am weitesten von dieser entfernt.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

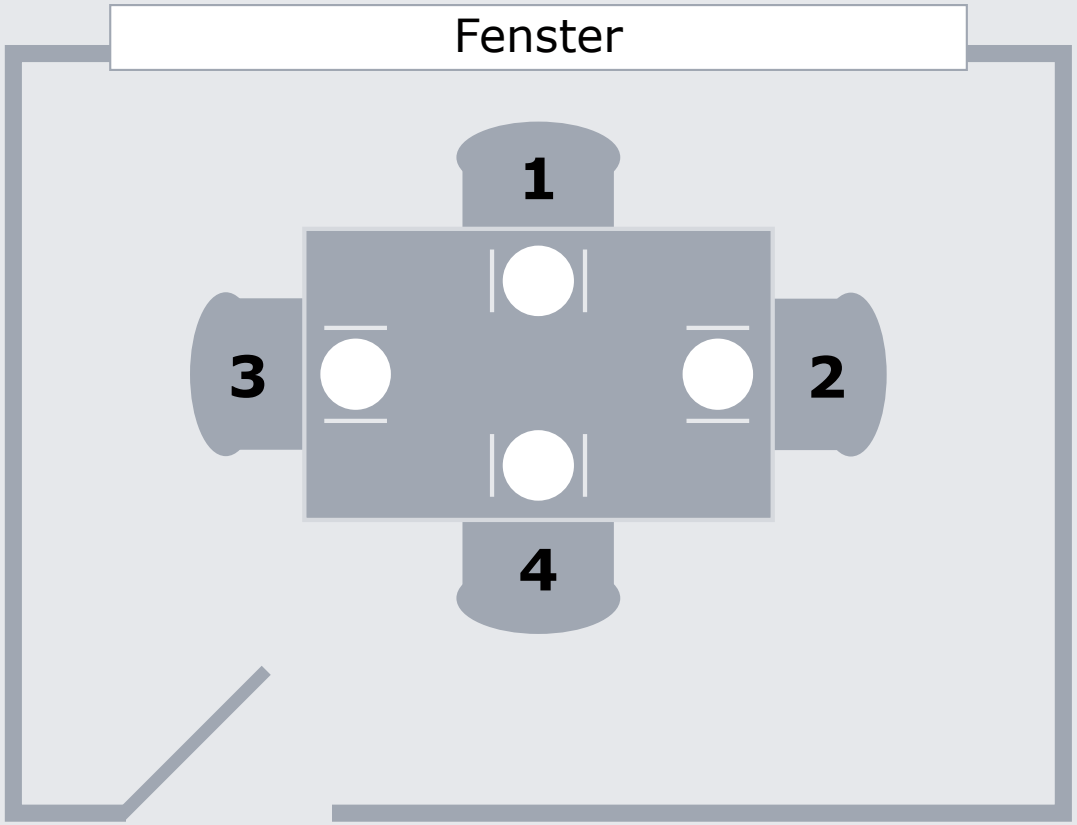
Wie ist hier die Wertigkeit der einzelnen Sitzpositionen für Japaner einzuordnen?



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

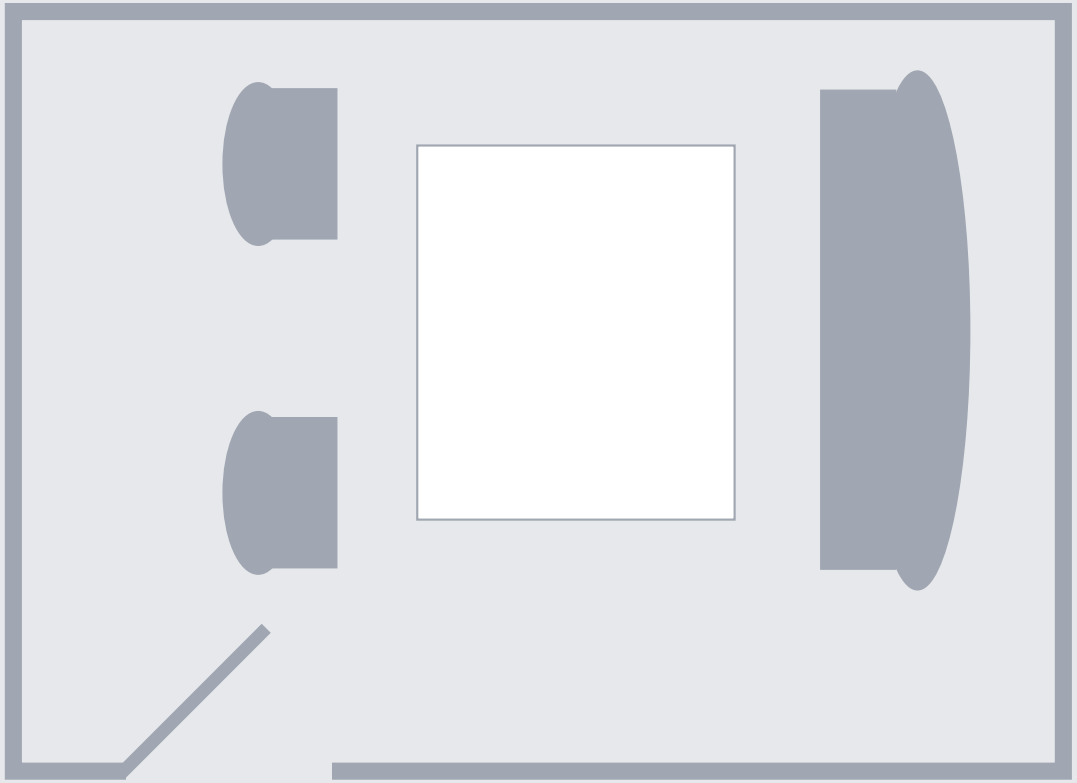
Je näher an der Tür und je weniger Blickkontakt auf diese, desto schlechter der Platz.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

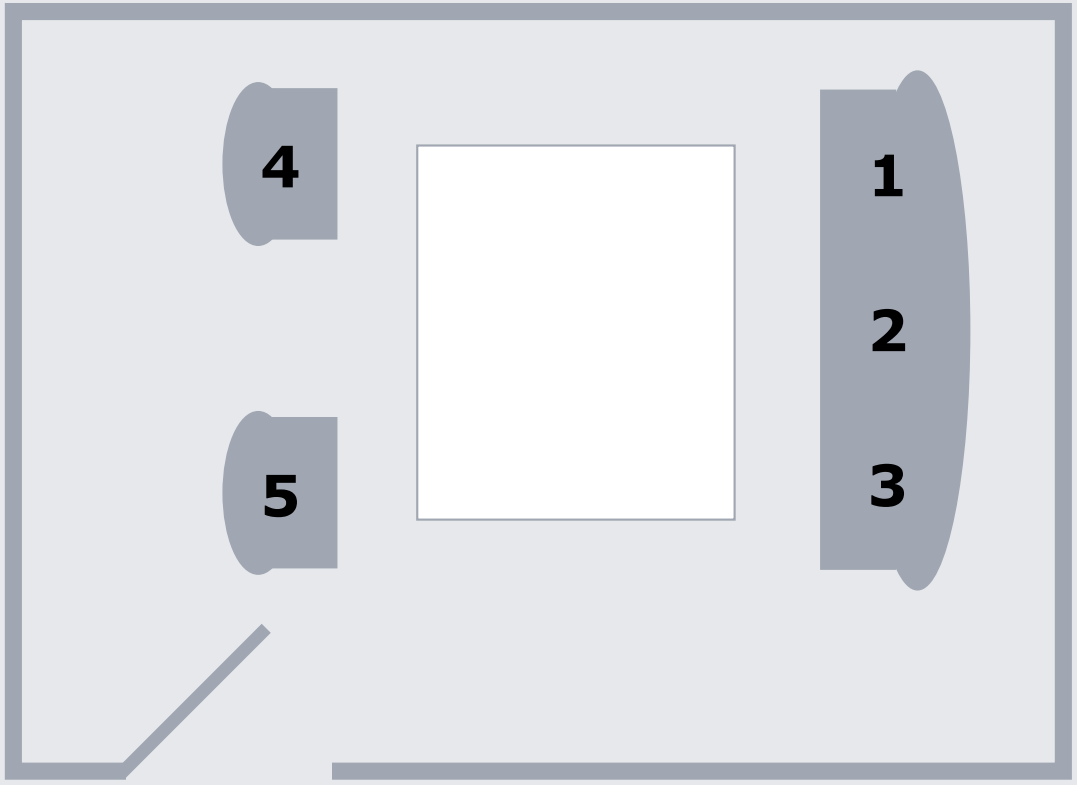
Eine Gruppe von fünf Japaner muss in diesem Empfangsraum warten. Wie werden sie sich setzen?



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

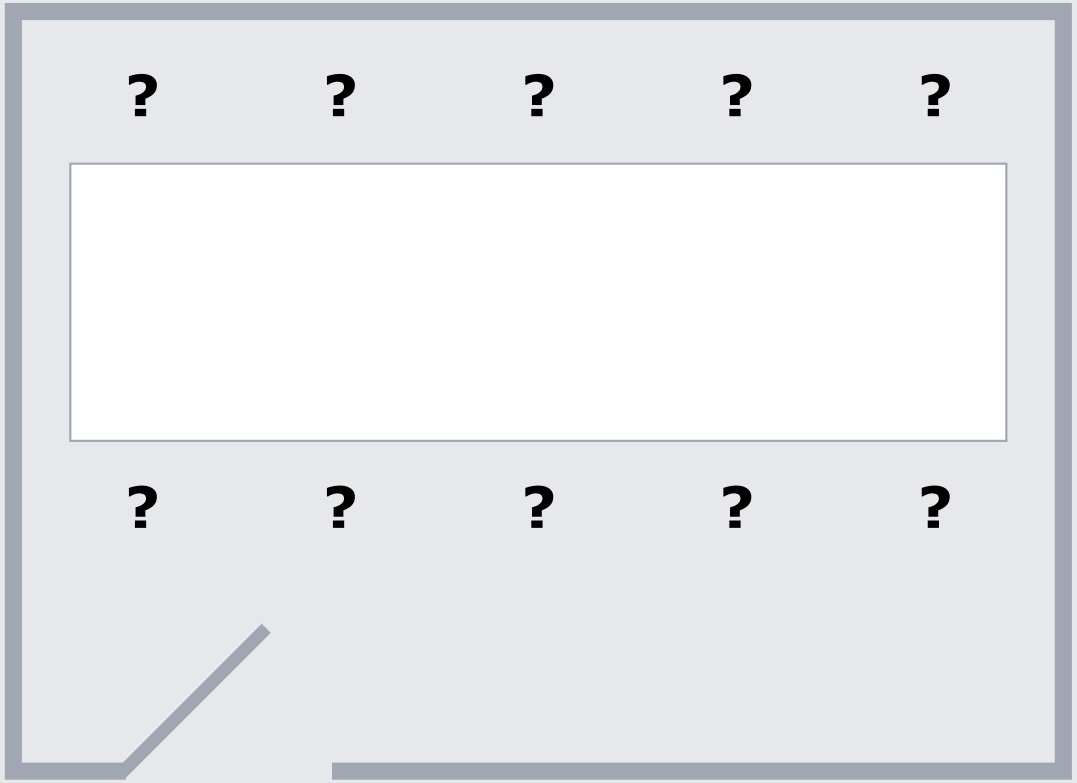
Wie immer bestimmt vorrangig die Lage der Tür den besten Platz.



© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Wo aber sitzen bei einer Verhandlung zwischen Deutschen und Japanern die einzelnen Personen?



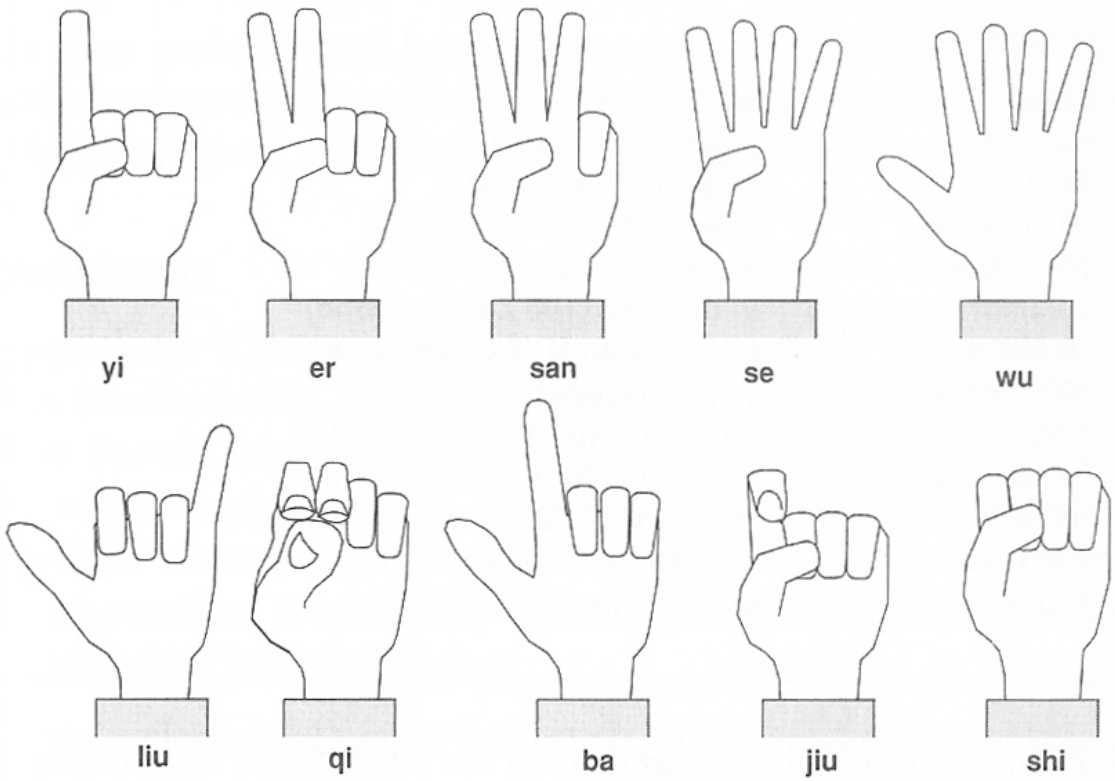
© 2006 Alexander Groth

Alexander Groth
LEADERSHIP

Der jeweils höchste Gast sitzt in der Mitte seiner Gruppe mit Blick zur Tür.

© 2006 Alexander Groth

Die Chinesen zählen mit den Fingern anders als wir Deutschen.



© 2006 Alexander Groth