|  |  |
| --- | --- |
| **Titel** | 2.5 Andere mobilisieren |
| **Schlüsselwörter (Meta-Tag)** | * **Unternehmer\*in** * **Führung** * **Transparenz** * **Zusammenarbeit** * **Haus der Begeisterung** * **Kommunikation** * **Online-Kommunikation** * **Überzeugung und Verhandlungsgeschick** |
| **Sprache** | Deutsch |
| **Zielsetzungen / Ziele / Lernergebnisse** | |
| * Sich der wichtigsten Aspekte von Begeisterung und Inspiration bewusst sein * Bewusst werden, wie wichtig es ist, die Zielgruppe zu überzeugen * Die eigene Situation im Bereich der Begeisterung ist bekannt * Sich bewusst sein, dass eine gut vorbereitete Kommunikation sehr wichtig ist, um die eigenen Ideen anderen klar zu vermitteln. Die Geheimnisse einer guten Kommunikation kennen. * Kommunikation braucht beide Arten von Systemen: Online und Face-to-Face Kommunikation im Gleichgewicht * Das Konzept und die grundlegenden Merkmale von Überzeugung verstehen * Machen Sie sich mit dem Überzeugungsprozess vertraut * Lernen Sie, wie Sie andere effektiv überzeugen können * Werden Sie sich der Bedeutung von Verhandlung bewusst | |
| **Inhalt in Kürze** | |
| **2.5.A Überzeugung durch Begeisterung und Inspiration**  Heute gibt es eine Menge erfolgreicher Unternehmer\*innen auf der Welt. Ihr Erfolg basiert auf Begeisterung und Inspiration.  Für den Lernenden ist es wichtig, die bedeutendsten Aspekte von Begeisterung zu kennen. Wir zeigen die wichtigsten 13 Punkte für eine gute Umsetzung dieser Themen auf. Ein wichtiger Aspekt dieses Schulungsmoduls besteht darin, sich bewußt zu machen, dass vieles möglich ist, wenn “man” selbst an sich glaubt. Wir sprechen auch darüber, dass Begeisterung wichtig ist für neue Vorhaben. Am Ende dieses Schulungsmoduls zeigen wir auf, wie ein “Haus der Begeisterung” gebaut werden kann – inclusive der eigenen Ziele, der Zielgruppe und der notwendigen Maßnahmen!  **2.5.B Kommunikation: effektiv, mediengerecht und nachhaltig**  In diesem Schulungsmodul versuchen wir, die wichtigsten Aspekte erfolgreicher Kommunikation als bedeutender Faktor zur Mobilisierung anderer zu erklären. Inhalte des Modules sind Tipps auf der einen Seite und typische Fehler auf der anderen Seite. Wir erklären den Kommunikationsprozess und den Zusammenhang zwischen erfolgreichem Unternehmertum und Kommunikation. Ein wichtiger Aspekt ist auch die Reflexion der eigenen Kommunikation.  **2.5.C Andere bei wertschöpfenden Aktivitäten überzeugen und inspirieren**  In dieser Schulungseinheit erklären wir, die Grundlagen der Überzeugung und zeigen auf wie der Lernende Überzeugung als Mittel einsetzen kann, um andere zu inspirieren und in seine wertschöpfenden Aktivitäten einzubeziehen. Weiterhin zeigen wir die Merkmale, die den Überzeugungsprozess charakterisieren, sowie die Schritte, die der Lernende befolgen muss, um eine andere Partei erfolgreich zu überzeugen, auf. | |
| **Glossar-Einträge** | |
| **Überzeugung:** Eine festgelegte oder fest gehaltene Überzeugung, Meinung usw.  **Enthusiasmus:** Das Wort bezeichnet eine intensive Erregung. Das Substantiv Begeisterung kommt vom griechischen Wort *enthousiasmos* von *enthous*, was "von einem Gott besessen, inspiriert" bedeutet.  **Lebenslanges Lernen:** Lebenslanges Lernen umfasst alle Lernaktivitäten, die während des gesamten Lebens mit dem Ziel unternommen werden, Wissen, Fertigkeiten und Kompetenzen im Rahmen einer persönlichen, staatsbürgerlichen, sozialen oder beschäftigungsbezogenen Perspektive zu verbessern  **Kreativität:** Die Fähigkeit, neue Dinge zu machen - oder die Qualität, neue Dinge zu machen -, indem man Traditionen und übliche Praktiken oder Gedanken überschreitet.  **Kommunikation:** Der Prozess des Teilens oder Austauschs von Informationen, der aus verständlicher Sprache besteht, wobei Symbole, Schreiben, Sprechen und Zeichensprache einige der Kommunikationsarten sind.  **Körpersprache:** alle Informationen während eines Gesprächs, die nicht sichtbar sind: Gesichtsausdruck (Mimik), Verhaltensbewegung im Raum und andere.  **Künstliche Intelligenz:** Eine Reihe von wissenschaftlichen Theorien und Techniken, deren Ziel es ist, die kognitiven Fähigkeiten des Menschen durch eine Maschine zu reproduzieren.  **Chatbots:** Ein Chatbot ist ein Computerprogramm, mit dem Sie sprechen können. Sie können über eine Text- oder Sprachschnittstelle eine Unterhaltung mit einem Chatbot führen.  **Persuasion:** eine Form der Beeinflussung. Es ist der Prozess, Menschen dazu zu bringen, ein Verhalten, eine Überzeugung oder eine Einstellung anzunehmen. Persuasion ist keine Manipulation oder Nötigung und beinhaltet keine Täuschung, Gewalt oder das Versenden von Befehlen.  **Überredet:** Person, die von einer anderen Partei überredet wird.  **Angemessenheit:** die Eigenschaft, unter den gegebenen Umständen geeignet oder angemessen zu sein, wie dies von jeder Person definiert wird.  **Konsistenz:** Menge von Handlungen, die mit den bisherigen Erfahrungen, Überzeugungen und Aktivitäten einer Person übereinstimmen.  **Effektivität:** die Qualität des Erreichens eines gewünschten Ergebnisses, wie sie von jeder Person definiert wird. | |
| **Literaturverzeichnis, weitere Referenzen und verwandtes Material (z. B. YouTube-Seminar)** | |
| * Begeisterung finden: <https://www.lebensfreude-begeisterung.de/beigeisterung> * Begeisterung macht den Unterschied: <https://begeisterung.de> * Die zehn Eigenschaften eines erfolgreichen Unternehmens: <https://www.dell.com/learn7de7de7debsoft17sb3607sep12-newsletter-1> * Neue Qualität für Ihre Entscheidungen - Fountain Park: company <https://faehrmannschaft.de/gemeinsam-gehts-stakeholder-engagement-als-wettbewerbsvorteil/whitepaper_stakeholder_engagement/> * Delivering Tomorrow, Deutsche Post AG, Bonn August 2014 * Projektkommunikation die Stakeholder begeistert 24.08.2020 <https://projektmagazin.de/meilenstein/projektmanagement-blog/projektkommunikation-5-leitlinien-stakeholder-begeistern> * <https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-322-83511-6_10> * <https://www.fuer-gruender.de/wiisen/unternehmen-gruenden/aussenauftritt/kommunikation> * <https://www.sputnik-agentur.de/blog/10-dinge-die-sie-tun-koennen-um-ihre-interne-kommunikation-zu-verbessern/> * <https://www.kompetenzzentrum-kommunikation.de/artikel/was-macht-gute-onlinekommunikation-aus-2707/> * <https://interne-kommunikation.net/interne-kommunikation-2019-das-sind-die-top-5-trends/> * <https://www.ik-up-de/blog/interne-kommunikation-diese-trends-solltest-du-kennen> * <https://www.zielbar.de/magazine/bessere-interne-Kommunikation-23585/> * <https://zeitzuleben.de/kommunikation/> * <https://start-green.net/aktuelles/nachrichten/kommunikation-fur-start-ups/> * <https://www.studienkreis.de/deutsch/kommunikation-ueberblick/> * <https://kommunikation-lernen.de/wp-content/uploads/2018/12/Smalltalk-Infografik.png> * <https://www.zeitblueten.com/news/interne-kommunikaton/> * Die 6 Phasen im Kommunikationsprozess [www.userlike.com](http://www.userlike.com) * <http://entrecomp.scify.org/skills.html#competence=competence_10> * <https://sbe.org.gr/newsletters/eflashnews/2018_03/EntreComp.pdf> * McCallum, E., Weicht, R., McMullan, L., & Price, A. (2018). EntreComp into action - Get inspired, make it happen: A user guide to the European Entrepreneurship Competence Framework (No. JRC109128). Gemeinsame Forschungsstelle (Standort Sevilla). * Vengel, A. A. (2010). The Influence Edge: How to Persuade Others to Help You Achieve Your Goals. ReadHowYouWant. com. * Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). EntreComp: The entrepreneurship competence framework. Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 10, 593884. * O'keefe, D. J. (2015). Persuasion: Theory and research. Sage Publications. * Chen, X. P., Yao, X., & Kotha, S. (2009). Entrepreneur passion and preparedness in business plan presentations: a persuasion analysis of venture capitalists' funding decisions. Academy of Management Journal, 52(1), 199-214. * <https://www.dogsmith.com/effectively-persuading-a-collaborative-model/> * de Janasz, S. C., de Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). Der Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen und persuasiven Botschaften auf die unternehmerische Absicht. Karriereentwicklung International. * <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html> | |
| **Zugehöriges PPT** | 2.5 Andere mobilisieren |