



Die Kommunikations-Scorecard für Projektmanager

Eine Selbsteinschätzung, um die „Mauer im Kopf“ zu durchbrechen und in Meetings selbstbewusst zu sprechen

Index:

- 3. Über mich
- 4. Die globale Kommunikations-Scorecard für Projektmanager
- 6. Ihre Ergebnisse verstehen
- 7. **BONUS:** Das Kulturbotschafter-Kit: Ein Leitfaden für Projektmanager zur globalen Kommunikation
- 9. Ihr Kulturkommunikationsplaner
- 11. Erfahrungsberichte

Auch für Deutsche Projekt Manager! Verbessern Sie Ihr Deutsch!

Neurolanguage Coaching® (eingetragenes US-amerikanisches und europäisches Warenzeichen im Namen von Rachel Marie Paling)
Neurolanguage Coaching® ist eine einzigartige Methode, die Neurowissenschaften nutzt, um Ihnen zu helfen, Sprachen schneller zu lernen. Wir arbeiten nicht mit Büchern, sondern finden Ihre speziellen Ziele und Maßnahmen, um sie kompakt zu halten. Das spart Zeit und Geld.

About Me

Hello! I'm Katja, a Neurolanguage coach® who helps Project Managers advance their English communication skills. Originally from Germany, I moved to the UK in 1998.

Fun facts about me:

If the Berlin Wall would not have fallen, I would either never have moved to England or would probably live in the USA now....

I love (looking at) fast cars and I love building machines.

I also know, what it is like to work in English-speaking companies. That's why I want to help you to succeed in an English-speaking working environment by advancing your pronunciation and communication skills to give you confidence when speaking. Now I am helping professionals improve their English for over 4 years.

Don't hesitate to message me if you'd like to introduce yourself as well.

I'm looking forward to learning more about you!



Die Kommunikations-Scorecard für Projektmanager

Eine Selbsteinschätzung, um die „Mauer im Kopf“ zu durchbrechen und in Meetings selbstbewusst zu sprechen

Als Projektmanager mit internationaler Führungsverantwortung sind Ihre Kommunikationsfähigkeiten Ihr wichtigstes Werkzeug. Diese Scorecard hilft Ihnen, Ihre Stärken schnell zu erkennen und die Schlüsselbereiche aufzudecken, in denen Sie durch Verbesserungen Ihr volles Führungspotenzial entfalten können.

Dies ist kein Test. Es ist ein persönliches Werkzeug zur Selbsterkenntnis, basierend auf dem Prinzip, dass das Verständnis der eigenen Bedürfnisse der erste Schritt zur Meisterschaft ist. Beantworten Sie die Fragen ehrlich, um ein möglichst klares Bild zu erhalten.

Anweisungen: Schätzen Sie für jede Aussage Ihr Vertrauen in diese Aussage auf einer Skala von 1 bis 5 ein.

(1 = Überhaupt nicht selbstsicher, 3 = Manchmal selbstsicher, 5 = Sehr selbstsicher)

Teil 1: Einflussnahme bei Meetings

Wie effektiv lenken Sie Gespräche und Entscheidungen in Projektbesprechungen?

1. Ich kann meine Meinung selbstbewusst äußern, auch wenn andere anderer Meinung sind. 1 2 3 4 5
2. Ich kann höflich unterbrechen, um um Klärung zu bitten, wenn ich etwas nicht verstehe. 1 2 3 4 5
3. Wenn Diskussionen vom Thema abweichen, kann ich das Team diplomatisch wieder auf die Hauptagenda zurückführen. 1 2 3 4 5
4. Ich kann die wichtigsten Entscheidungen und Maßnahmen am Ende einer Besprechung klar zusammenfassen. 1 2 3 4 5
5. Ich finde die richtigen Worte, um zu verhandeln und dem Team zu einem Kompromiss zu verhelfen. 1 2 3 4 5

Einflussbewertung des Meetings (Punkte addieren): _____ / 25

Teil 2: Präsentationen

Wie souverän präsentieren Sie Projektstatus und Ergebnisse gegenüber Führungskräften und Kunden?

1. Ich fühle mich ruhig und gut vorbereitet, wenn ich der Geschäftsleitung oder Kunden Projekt-Updates präsentiere. 1 2 3 4 5
2. Ich kann komplexe Projektdaten (z. B. Budgets, Zeitpläne, Risiken) einfach und verständlich erklären. 1 2 3 4 5
3. Ich kann meine Präsentation logisch strukturieren, um eine fesselnde Geschichte über den Projektfortschritt zu erzählen. 1 2 3 4 5
4. Ich kann unerwartete Fragen aus dem Publikum beantworten, ohne meine Fassung oder mein Selbstvertrauen zu verlieren. 1 2 3 4 5
5. Ich nutze wirkungsvolle Signalwörter (z. B. „Zunächst betrachten wir ...“, „Dies führt mich zu meinem nächsten Punkt ...“), um mein Publikum zu lenken. 1 2 3 4 5

Bewertung der Stakeholder-Präsentationen (Punkte addieren): _____ / 25

Teil 3: Spontane technische Erklärungen

Wie verständlich können Sie technische Sachverhalte spontan erklären?

1. Wenn ein Teammitglied plötzlich eine technische Frage stellt, kann ich ohne lange Pause eine klare Antwort geben. 1 2 3 4 5
2. Ich kann einem nicht-technischen Beteiligten (wie einem Kunden oder Manager) ein komplexes technisches Problem in einfacher Sprache erklären. 1 2 3 4 5
3. Falls jemand meine erste Erklärung nicht versteht, kann ich sie schnell anders formulieren. 1 2 3 4 5
4. In einer rasanten Diskussion finde ich genau das Fachvokabular, das ich benötige. 1 2 3 4 5
5. Ich fühle mich sicher darin, meinen internationalen Kollegen technische Prozesse oder Systemarchitekturen zu beschreiben. 1 2 3 4 5

Spontane technische Erklärungen (Punkte addieren): _____ / 25

Ihre Ergebnisse verstehen

Addieren Sie Ihre drei Punktzahlen für Ihr Ergebnis. **Gesamtpunktzahl für globale Kommunikation: _____ / 75**

- **60 - 75: Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten.** Sie beherrschen die englische Sprache im beruflichen Umfeld hervorragend. Ihr Fokus liegt nun auf der Stärkung Ihrer Überzeugungskraft, dem Aufbau einer souveränen Führungskompetenz und der Weiterentwicklung Ihrer Fähigkeiten bis hin zur Perfektionierung auf höchstem Niveau.
- **45 - 59: Kommunikationsstark.** Sie kommen in den meisten Situationen gut zurecht, fühlen sich aber in entscheidenden Momenten wahrscheinlich blockiert. Sie zögern möglicherweise, suchen nach Worten oder haben das Gefühl, weniger Einfluss zu haben, als möglich wäre. Das Setzen konkreter Lernziele wird Ihre Karriereentwicklung maßgeblich beeinflussen.
- **Unter 45: Grundlagenkommunikation.** Kommunikation stellt wahrscheinlich eine Stressquelle und ein erhebliches Hindernis für Ihre berufliche Weiterentwicklung dar. Möglicherweise vermeiden Sie bestimmte Meetings oder Präsentationen und haben das Gefühl, dass Ihre fachliche Kompetenz aufgrund sprachlicher Hürden nicht vollumfänglich anerkannt wird. Dies ist der wichtigste Bereich, den Sie für Ihren beruflichen Erfolg angehen sollten.

Diese Selbsteinschätzung zeigt Ihre persönlichen Entwicklungsbereiche auf. Der nächste Schritt ist die Erstellung eines maßgeschneiderten Plans, um diese Herausforderungen in Stärken zu verwandeln.

Auch für Deutsche Projekt Manager! Verbessern Sie Ihr Deutsch!

Wenn Sie bereit sind, sich nicht länger von Kommunikationsproblemen in Ihrer Karriere einschränken zu lassen, lade ich Sie ein, [Buchen Sie eine kostenlose Kennenlern-Session](#) (via Zoom). In diesem vertraulichen Gespräch werden wir Ihre Ergebnisse auswerten und einen klaren, individuellen Fahrplan für Sie erstellen, damit Sie sich zu einer selbstbewussten, einflussreichen und erfolgreichen globalen Führungskraft entwickeln können.

WhatsApp: 0044 7894 009829

E-Mail: contact@learnwithkat.co.uk

www.learnwithkat.co.uk

Das Kulturbotschafter-Kit: Ein Leitfaden für Projektmanager zur globalen Kommunikation (BONUS)

Willkommen zu Ihrem Kulturbotschafter-Kit. In internationalen Projekten ist Deutsch sprechen nur der erste Schritt. Wahrer Erfolg beruht darauf, die Menschen zu verstehen, mit denen Sie zusammenarbeiten. Dieser Leitfaden ist Ihr Ausgangspunkt, um souverän mit verschiedenen Kommunikationsstilen umzugehen.

Die deutsche Direktheit meistern: Ein Leitfaden für Meetings

Für Deutschlerner ist die „deutsche Direktheit“ oft die größte Hürde, doch sie ist der Schlüssel zu effizienter Kommunikation. Was im internationalen Umfeld manchmal als unhöflich missverstanden wird, ist in der deutschen Geschäftskultur ein Zeichen von Respekt und Professionalität .

Warum Direktheit ein Vorteil ist:

Das Hauptziel der deutschen Kommunikation ist Klarheit, um Missverständnisse zu vermeiden und durch Fakten und Logik fundierte Entscheidungen zu treffen . Indem man direkt auf den Punkt kommt, spart man wertvolle Zeit und verhindert, dass wichtige Botschaften in diplomatischen Höflichkeitsfloskeln verloren gehen .

Anwendung in Meetings – So trainieren Sie Ihren Stil:

- **Fokussieren Sie sich auf Fakten:** In deutschen Meetings erwartet man Beweise. Nutzen Sie klare Aussagen wie: „Was ist der Beleg für diese Schlussfolgerung?“ oder „Diese Zahl ist nicht korrekt, sie liegt bei...“ .
- **Seien Sie präzise:** Versuchen Sie, Ihre Meinung ohne unnötige Abschwächungen zu formulieren. Statt „Vielleicht könnten wir...“ „Ich stimme dem Zeitplan nicht zu“ ist im deutschen Kontext eine vollkommen

akzeptable und geschätzte Äußerung, um ein Problem frühzeitig zu lösen .

- **Nehmen Sie es nicht persönlich:** Das Wichtigste für Lernende ist zu verstehen, dass die Direktheit der Sachlichkeit dient und nicht gegen die Person gerichtet ist . Wenn ein deutscher Kollege Ihr Argument direkt hinterfragt, sucht er nicht den Konflikt, sondern möchte die logische Grundlage Ihrer Argumentation prüfen .

Ihr Coaching-Tipp:

Betrachten Sie Direktheit als eine Form der Effizienz. Wenn Sie in Meetings mit Deutschen arbeiten, bereiten Sie sich mit Daten und Fakten vor und formulieren Sie Ihre Ziele klar. Üben Sie Sätze wie: „Mein Hauptpunkt ist...“ oder „Um klar zu sein, wir müssen uns auf X konzentrieren“ . Durch diesen direkten Ansatz bauen Sie Vertrauen auf, da Ihr Gegenüber genau weiß, woran er bei Ihnen ist .

Ihr Kulturkommunikationsplaner

Deutsche Direktheit in Meetings: Praxis-Szenarien

Für Deutschlernende ist es wichtig zu verstehen, dass Direktheit im deutschen Kontext ein Werkzeug für Effizienz ist. Hier sind drei typische Szenarien, die zeigen, wie diese Direktheit in deutschen Meetings angewendet wird:

Szenario 1: Bewertung einer Projekt-Timeline

Ein Teammitglied schlägt einen Zeitplan vor, der logisch nicht haltbar ist.

- **Die direkte Reaktion:** „Ich stimme diesem Zeitplan nicht zu. Wir haben nicht die Kapazitäten für diesen Zeitraum.“
- **Warum das funktioniert:** Es ist keine Kritik an der Person, sondern eine sachliche Korrektur. Deutsche Kollegen schätzen es, wenn Probleme sofort benannt werden, anstatt sie hinter vagen Formulierungen zu verstecken.

Szenario 2: Hinterfragen von Daten

Jemand präsentiert eine Schlussfolgerung, die nicht durch Zahlen belegt ist.

- **Die direkte Reaktion:** „Was ist der Beleg für diese Schlussfolgerung?“
- **Warum das funktioniert:** Deutsche Kommunikation priorisiert Fakten und Logik. Die Frage dient dazu, eine solide Entscheidungsgrundlage zu schaffen, statt auf bloßen Annahmen zu basieren.

Szenario 3: Korrektur von Fehlern

Ein Fehler wurde in einem Bericht oder einer Kalkulation gefunden.

- **Die direkte Reaktion:** „Das ist nicht korrekt. Die Zahl liegt bei 15 %, nicht bei 20 %.“
- **Warum das funktioniert:** Es wird direkt zum Kern der Sache vorgestoßen, um Fehler schnell zu eliminieren. Für den deutschen

Empfänger ist dies ein Zeichen von Respekt, da Sie durch Ihre Aufmerksamkeit helfen, die Qualität des Projekts zu sichern .

Tipp für Deutschlernende:

Wenn Sie in einem Meeting mit Deutschen sind, sollten Sie den Fokus auf Ihre Argumentation legen. Nutzen Sie präzise Sätze wie „Mein Hauptpunkt ist...“ oder „Um klar zu sein...“ . Sie müssen sich nicht für Ihre Direktheit entschuldigen; betrachten Sie sie als Ihren Beitrag zur Effizienz des Teams .

Dieses Set ist Ihr erster Schritt. Wahre Meisterschaft kommt durch Übung. In unseren Live-Coachings spielen wir genau diese Situationen durch und helfen Ihnen so, selbstbewusst und flexibel zu kommunizieren, bis es zur Gewohnheit wird.

[Buchen Sie eine kostenlose Kennenlern-Session](#)

WhatsApp: 0044 7894 009829

E-Mail:contact@learnwithkat.co.uk

Erfahrungsbericht:

Juanitas Geschichte: Die Überwindung der „Mauer im Kopf“

- **Die Herausforderung:** Juanita, eine spanische Klientin, fühlt sich wie in einer Sackgasse; sie kennt zwar den Wortschatz, findet aber im Moment nicht die richtigen Worte. Sie hat das Gefühl, in Besprechungen zu langsam zu reagieren, und fürchtet, ihr Akzent hindere andere daran, sie zu verstehen.
- **Die Verwandlung:** Neurolanguage Coaching® half ihr, diese Blockaden zu überwinden, indem es ihr verdeutlicht, wie das Gehirn lernt und Verbindungen herstellt. Indem der Coach die Ursachen wiederholter Fehler erforschte (oftmals bedingt durch Verbindungen zur Muttersprache), unterstützte NLC® Juanita dabei, neue Denkweisen zu entwickeln. Das Training konzentrierte sich auf die spezifische Sprache von Meetings, Präsentationen und diplomatischen Situationen und vermittelte ihr sofort anwendbare Formulierungen, wodurch ihr Selbstvertrauen gestärkt wurde. Die Berücksichtigung kultureller Aspekte, wie beispielsweise der Umgang mit deutscher Direktheit oder britischer Zurückhaltung, befähigte sie zusätzlich, Vertrauen und eine gute Beziehung zu internationalen Teams aufzubauen.
- **Das Ergebnis:** Juanita fühlt sich nicht länger „blockiert“. Sie kann nun selbstbewusst in Meetings ihre Meinung äußern, klare Präsentationen halten und ihre globalen Teams mit Effizienz und Klarheit führen, die ihre Rolle erfordert.

Diese Scorecard legt den Grundstein – jetzt erwecken wir sie zum Leben.

Buchen Sie Ihre Kennenlern-Session: Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für ein maßgeschneidertes Coaching, das Ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessert und Ihre Karriere voranbringt.

WhatsApp: 0044 7894 009829

E-Mail:contact@learnwithkat.co.uk

www.learnwithkat.co.uk