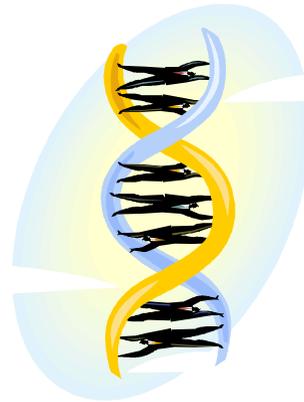


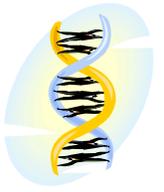
# **WAGE-Unternehmensforum**

---

## **Wissenstransfer** **zwischen den Generationen gestalten**



**28. Februar 2018, 13 – 17 Uhr, Tabakfabrik, Linz**



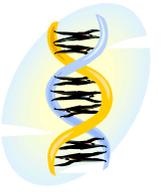
# Wissenstransfer – Selbsterfahrung

Bitte finden Sie sich an Ihrem Tisch zu Duos (Trios) zusammen.

Einigen Sie sich mit Ihrem/r Partner/in, über welches Thema Sie sich austauschen möchten.

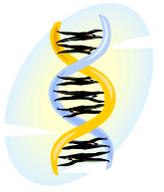
Jede/r Partner/in 2 Runden à 2 Minuten:

- Runde 1:  
Der/die Wissensgeber/in versucht, sein/ihr **Wissen** zu dem Thema „**zurückzuhalten**“.
- Runde 2:  
Der/die Wissensgeber/in versucht dem/der anderen das **Thema** so **gut** wie möglich zu **vermitteln**.



---

# Handmetapher **WISSENSTRANSFER**



# Handmetapher – „Killerphrasen“

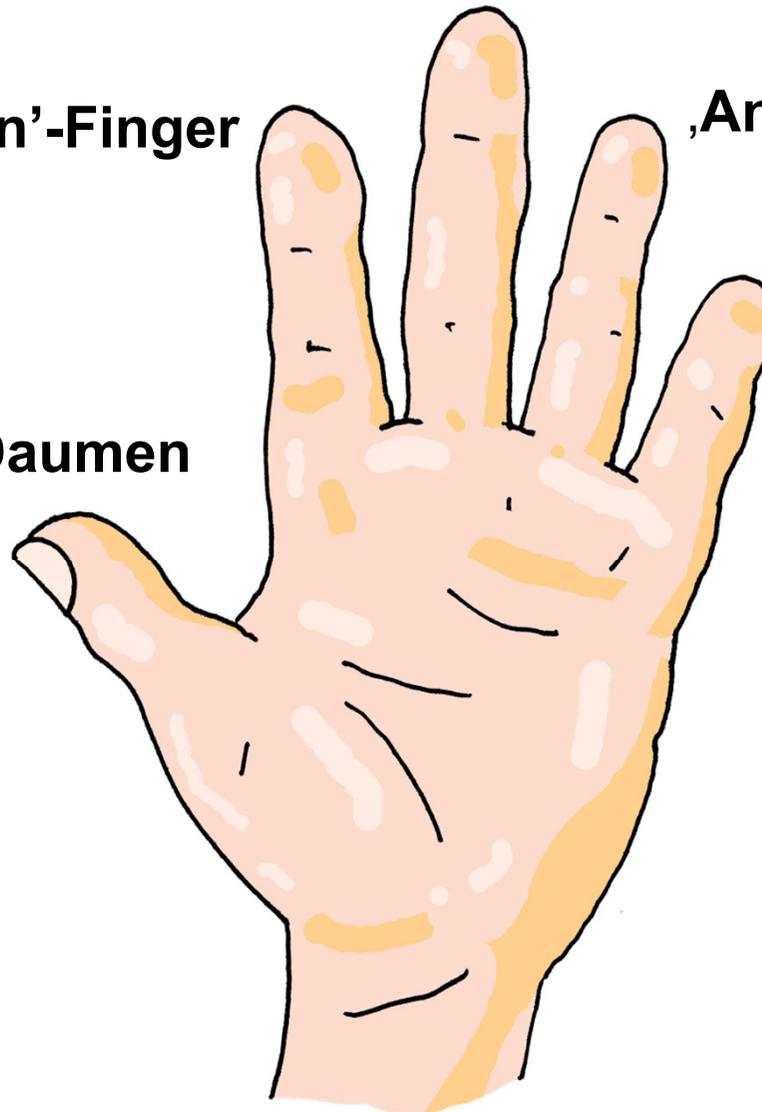
„Muss erst nachschauen“-Finger

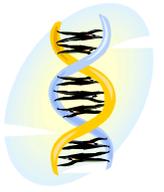
„Habe vergessen“-Finger

„Andere fragen“-Finger

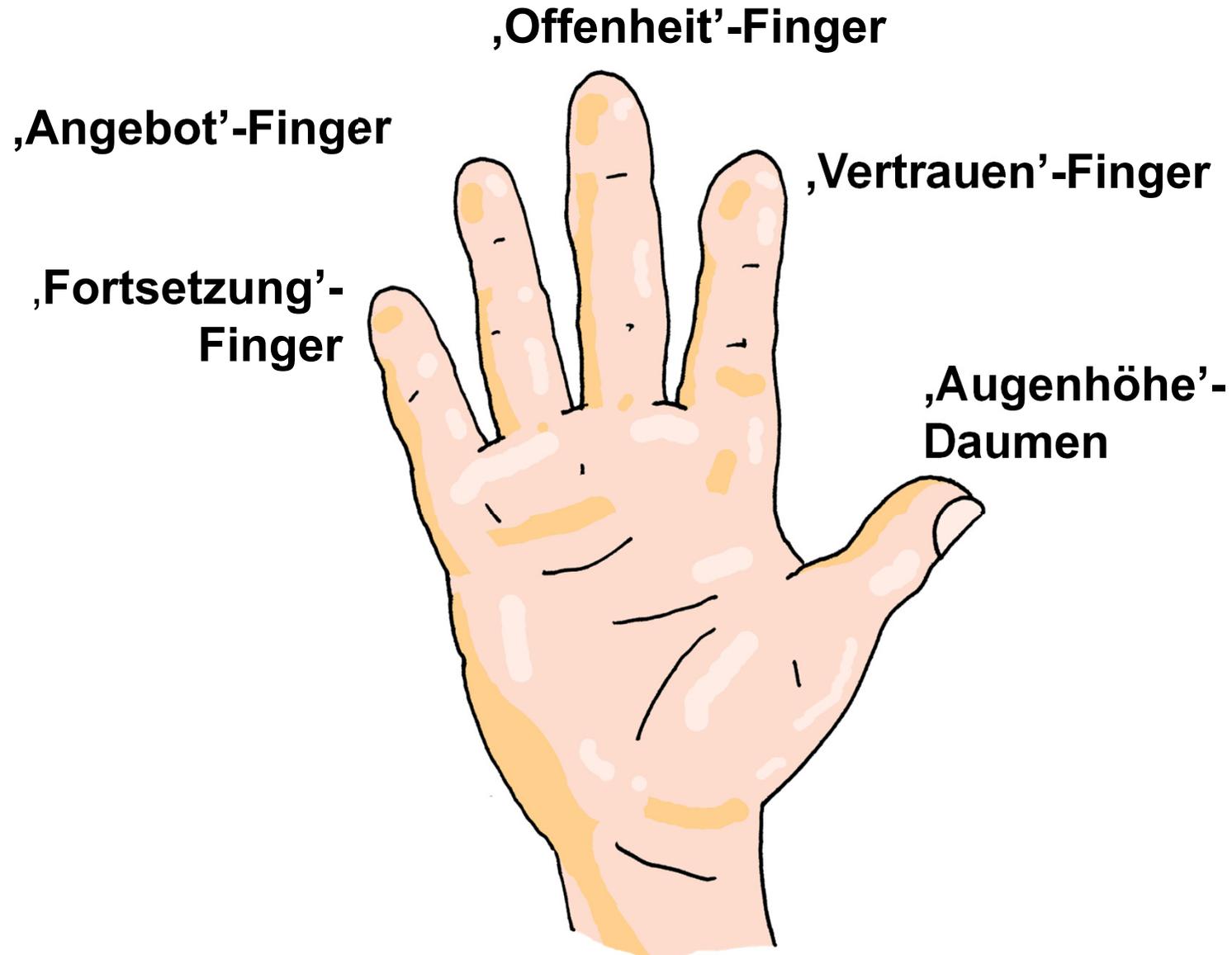
„Kann/darf nicht  
sagen“-Finger

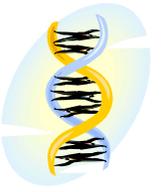
„Weiß nicht“-Daumen





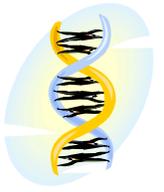
# Handmetapher – „Königsweg“





---

# Impuls **WISSENSTRANSFER**

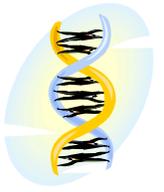


# Spontaner Wissenstransfer

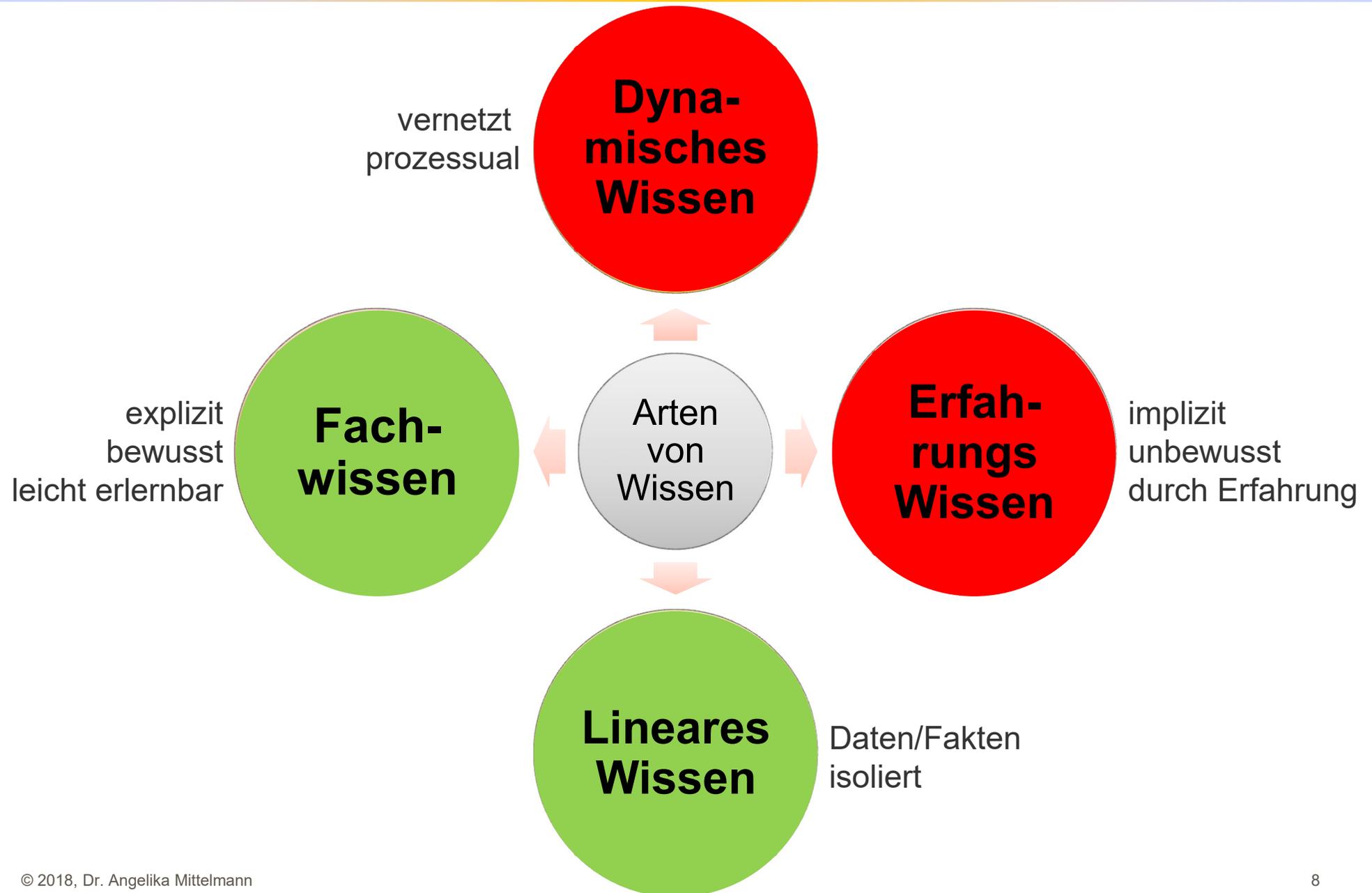


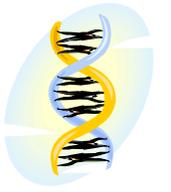
- passiert zufällig
- zwischen Personen, die sich gut kennen
- in vielen Fällen keine Verschriftlichung
- Nachhaltigkeit nicht sichergestellt

*„Unterstützender Prozess,  
fördern statt unterbinden!“*



# Wissensarten beim Transfer



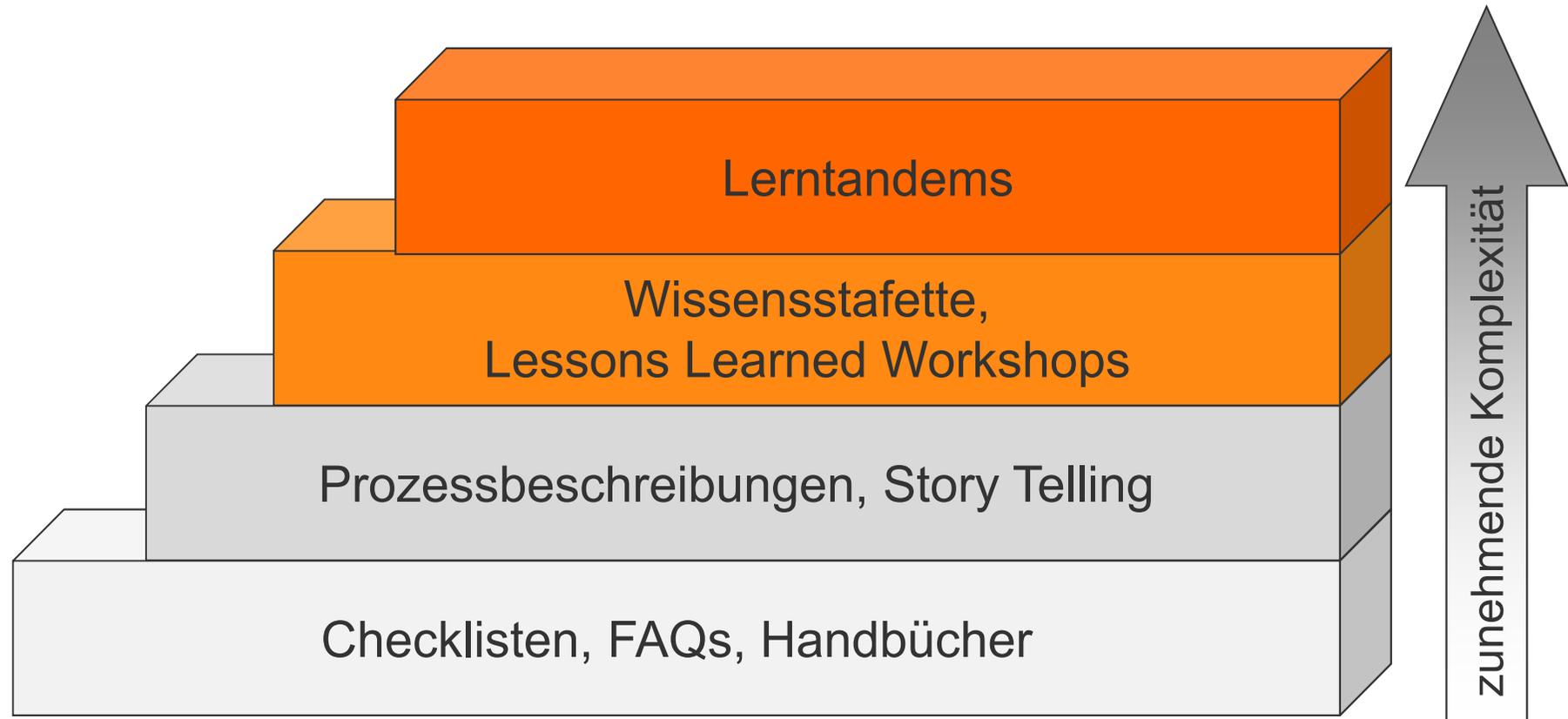
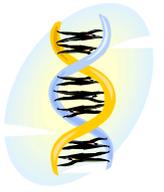


# Barrieren beim Wissenstransfer

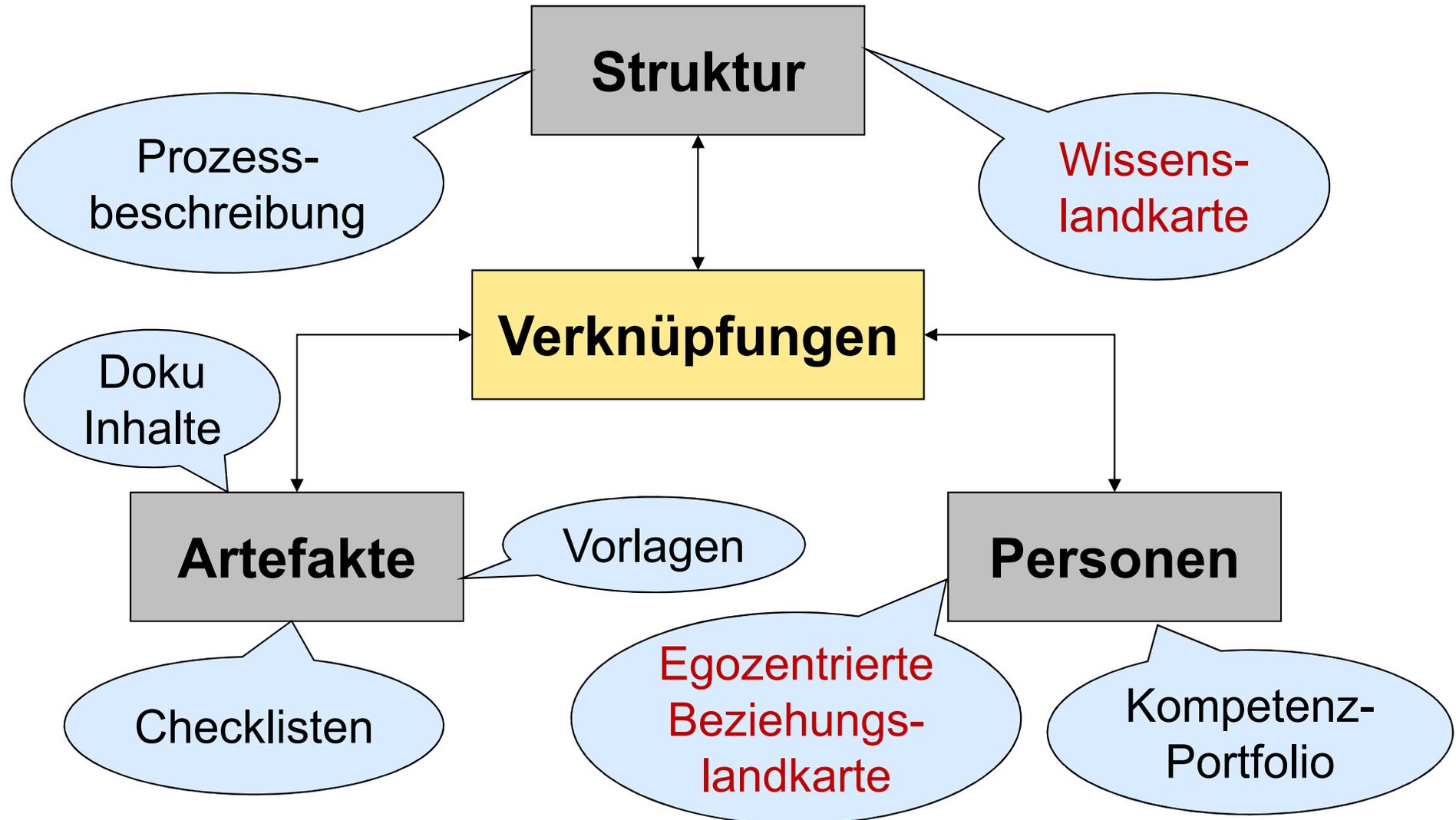
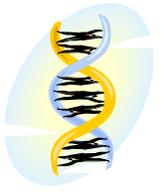


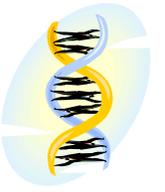
- Zeitmangel
- Fehlende Wertschätzung
- Kollektiver Rollenzwang
- Kulturelle Unterschiede in der Wahrnehmung
- Machtverteilung und Zusammenarbeitsregeln
- Vertikal, horizontal und lateral wirksame Informationsfilter

# Methoden für Wissenstransfer auf organisationaler Ebene



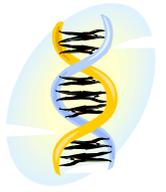
# Vorbereitung auf Wissenstransfer auf persönlicher Ebene





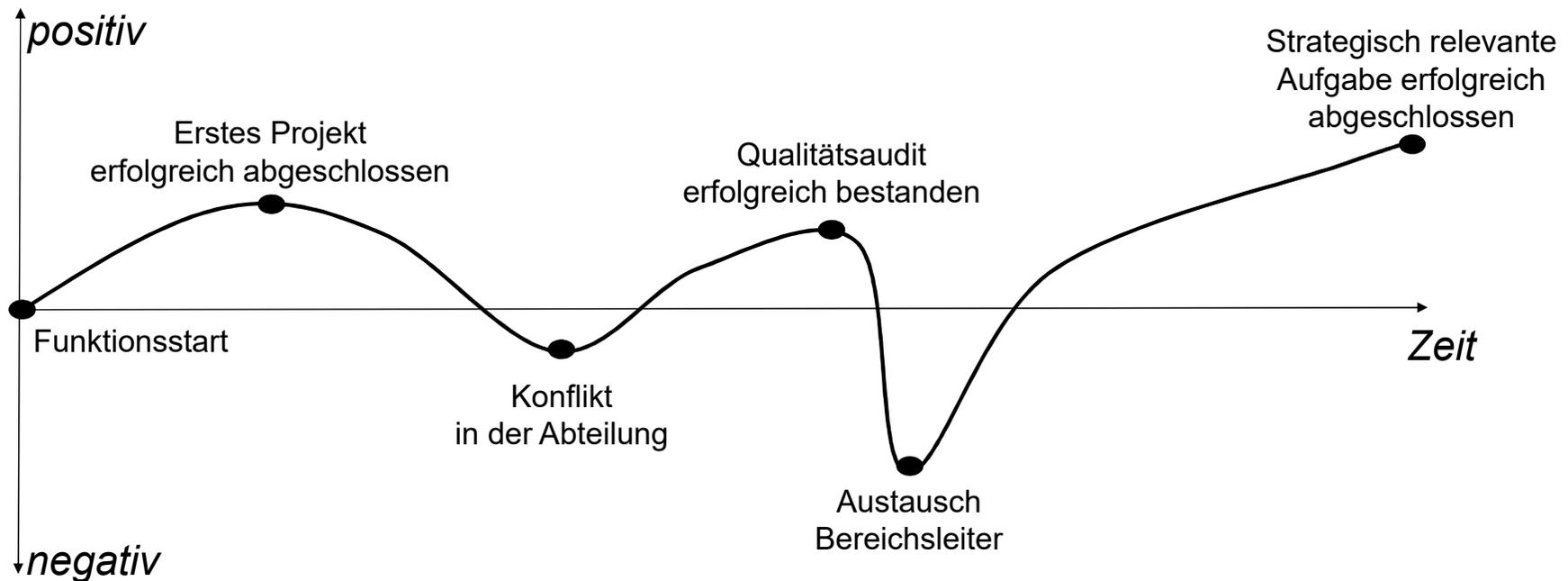
---

# Methode **STORY TELLING**

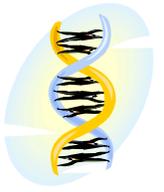


# Story Telling und Arbeitshistorie

Zeichnen Sie die „Lebenslinie“ Ihrer Funktion:

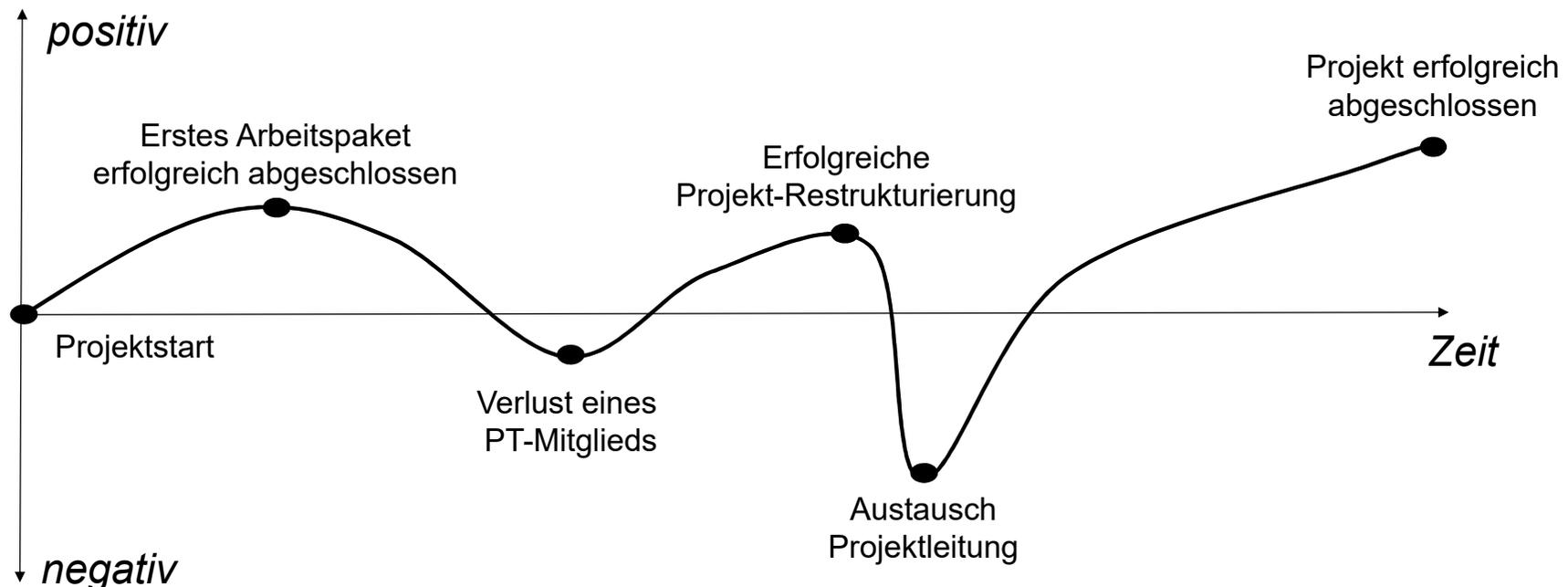


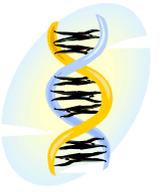
- Was war das erste Schlüsselerlebnis in der neuen Funktion?
- Welche Umstände/Rahmenbedingungen haben zu dem Top/Flop geführt?
- Welche Personen haben damals eine besondere Rolle gespielt?
- Was würden Sie sicher wieder so machen, anders machen, was keinesfalls?



# Story Telling im Projekt Debriefing

- Zeichnen Sie die „Lebenslinie“ Ihres Projekts
- Beschreiben Sie die Tops und Flops aus Ihrer ganz persönlichen Sicht  
Welche Umstände/Rahmenbedingungen haben zu den Tops/Flops geführt?  
Welche Personen haben damals eine besondere Rolle gespielt?  
Was würden Sie sicher wieder so machen, was keinesfalls?

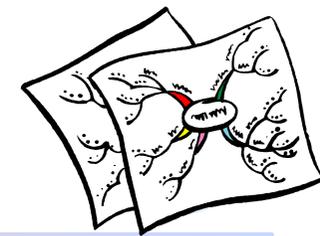




---

Methoden

# **WISSENSLANDKARTE** und **BEZIEHUNGSLANDKARTE**



# Meine Wissenslandkarte

## Erster Schritt: **Identifizieren meiner Kompetenzfelder**

- Auf welchen Gebieten bin ich Experte/in (fachlich, methodisch, sozial)?
- Auf welchen Gebieten habe ich große Erfahrung?
- Welche Themen werden von anderen Personen häufig nachgefragt?
- Eine Liste erstellen

## Zweiter Schritt: **Strukturieren der Wissensgebiete**

- Welche Themenfelder lassen sich erkennen?
- Welche Themen lassen sich zu welchen zuordnen?
- Gibt es Zusammenhänge zwischen Themen in unterschiedlichen Themenfeldern?
- Mit Hilfe einer Mindmap visualisieren (Empfehlung: elektronisch)

## Dritter Schritt: **Sammeln von Artefakten**

- Artefakte (Dokumente, Bilder, Videos, etc.) zu den Themen sammeln
- In der Mindmap Verknüpfungen und/oder Themen-Artefakte einfügen



# Mein Beziehungsnetzwerk

## Erster Schritt: **Identifizieren der Personen**

- Welche Personen (beruflich und privat) sind für Sie im jeweiligen Wissensgebiet wichtig?
- Welche Personen kontaktieren Sie häufig?
- Welche Personen sind für Sie wichtig bei der Lösung von Problemen und umgekehrt?
- Zu welchen Personen halten Sie regelmäßigen Kontakt, um sich fachlich auszutauschen?

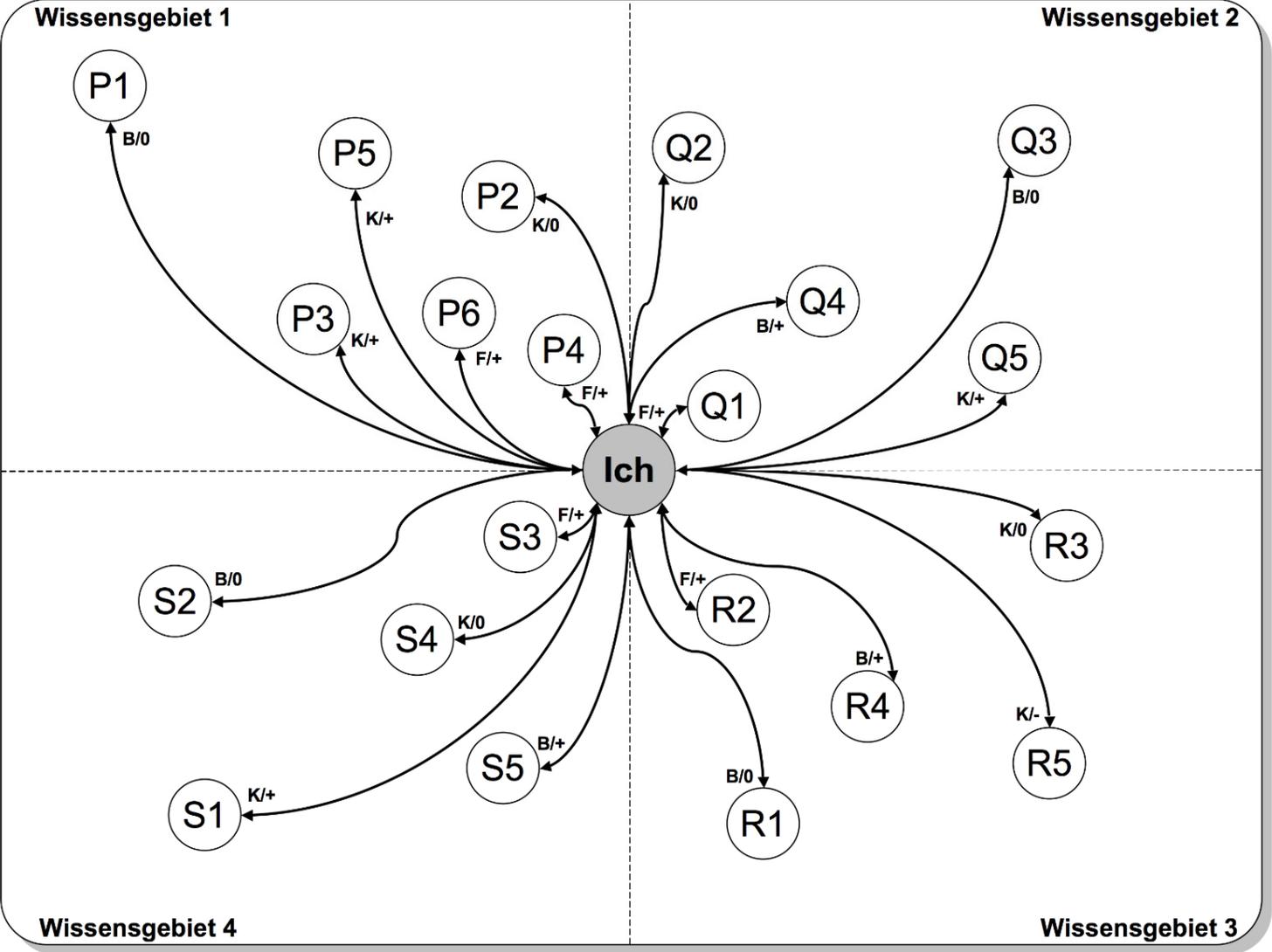
## Zweiter Schritt: **Qualität der Beziehungen feststellen**

- Wie gut kennen Sie die Person (Freund/in, Bekannte/r, Kollege/in)?
- Wie gut ist Ihre Beziehung zu dieser Person?
- Was muss man (aus Ihrer Sicht) tun bzw. unterlassen, um mit dieser Person gut auszukommen?

## Dritter Schritt: **Beziehungsnetzwerk visualisieren**



# Beispiel Beziehungsnetzwerk

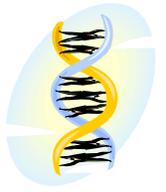


*Beziehungstiefe:*

- F...Freund
- B...Bekannter
- K...Kollege

*Güte:*

- +...gut
- 0...neutral
- ...schlecht

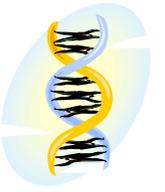


# Referenzen & Links

- Davenport, Th. H.; Prusak, L. (1997): *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*. Boston/Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Mittelmann, A. (2011). *Werkzeugkasten Wissensmanagement*. Norderstedt: Books on Demand, ISBN 978-3-8423-7087-6.
- Mittelmann, A. (2011). *Systematischer Wissenstransfer – eine betriebliche Notwendigkeit*. In: GfWM THEMEN, Ausgabe 1, Dezember 2011, S. 4-9.
- North, K. (1999): *Wissensbasierte Unternehmensführung: Wertschöpfung durch Wissen*. 2. Auflage, Wiesbaden: Gabler.
- Erlach C. (2017): *Wissenstransfer mit Geschichten*. In: Chlopczyk J. (Hrsg.): *Beyond Storytelling*. Berlin/Heidelberg: Springer Gabler, S. 275-301.

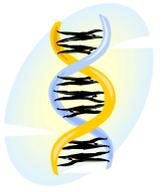
## Links:

- <http://www.community-of-knowledge.de/> (Wissensmanagement Plattform)
- <http://www.gfwm.de> (Wissensmanagement-Community für D-A-CH)
- <http://www.artm-friends.at/km> (private Website Mittelmann)



---

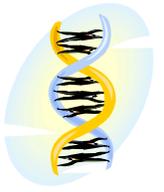
Workshop  
**KNOWLEDGE CAFÉ**



# Knowledge Café - Ablauf

---

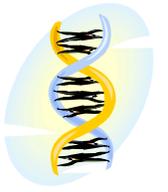
- **Vorstellungsrunde** (vor Runde 1):  
Ihr Name, Ihre Firma und Ihre Funktion ...
- **Drei Gesprächsrunden** (à 12 Minuten):  
Jede Runde eine Frage zum  
Thema Wissenstransfer.
- **Zusammenfassung je Runde** (à 3 Minuten):  
Die Essenz der Runde schreibt der/die  
Moderator/in auf ein Kärtchen.



# Knowledge Café - Fragen

---

- Runde 1:  
Wie können wir Wissenstransfer in unseren Unternehmen unterstützen?
- Runde 2:  
Welche Rahmenbedingungen müssen wir für einen gelingenden Wissenstransfer schaffen?
- Runde 3:  
Wie können wir den Wissensaustausch zwischen den Generationen nachhaltig fördern?



# Abschluss

---

**Viel Erfolg bei der Umsetzung  
in Ihrem Unternehmen!**