

## ■ In Führung gehen II: Gespräche führen



Viele Aktivitäten zur Optimierung von Motivation und Leistung gehen über Gespräche mit den Mitarbeitern/innen. Der Erfolg solcher Führungsgespräche hängt in hohem Maße von der Vorbereitung des Vorgesetzten auf die Besprechungssituation und einer zielgerichteten Gesprächsführung ab. Im Vordergrund des Seminars steht deshalb das gezielte Training von Gesprächen mit ihren Mitarbeitern/innen. Dabei erhalten die Teilnehmer/innen Hinweise und Anregungen, wie sie durch Gesprächsaufbau, Ausdrucksweise und argumentatives Vorgehen die Kommunikation und Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern/innen verbessern und so zur Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter/innen beitragen können.

## ■ Ziel des Seminars

ist es deshalb, sich des eigenen Verhaltens im Führungsgespräch bewusster zu werden und Optimierungsmöglichkeiten kennen u lernen. Methodisch stehen intensive Kommunikationsübungen zur erfolgreichen Führung ausgewählter Mitarbeitergespräche im Mittelpunkt des Seminars.

## ■ Inhaltsübersicht

- Bedeutung des Mitarbeitergesprächs – Kooperative Führung durch Gespräche
- Kommunikationspsychologische Grundlagen der Kommunikation – Kommunikationsmodelle
- Gesprächsanlässe – Gesprächsarten
- Vorbereitung und Aufbau von Mitarbeitergesprächen
- Zielorientierung *und* Wertschätzung in Führungsgesprächen
- Der Umgang mit Kommunikationssperren und emotionalen Reaktionen
- Zielvereinbarungsgespräch zur Absprache von Aufträgen und Zielen
- Problemlösungsgespräche zur Regelung von Sachproblemen
- Motivierungsgespräche zum Abbau bestehender Motivationsdefizite
- Kritikgespräche in der Folge von Leistungsmängeln und Fehlverhalten

