

■ 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, mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern für eine psychologisch fundierte und an den Reaktionsweisen des Mitarbeiters orientierte Gesprächsführung zu trainieren.

■ Inhaltsübersicht

- Bedeutung des Mitarbeitergesprächs - Kooperative Führung durch Gespräche
- Kommunikationspsychologische Grundlagen der Kommunikation
- Vorbereitung und Aufbau von Mitarbeitergesprächen
- Mittel für eine dialogische Gesprächsführung
- Abstimmungsgespräche zur Arbeitseinteilung und Arbeitsverteilung
- Problemlösungsgespräche zur Regelung von Sachproblemen
- Motivierungsgespräche zur Verstärkung von Leistung und Kooperationsverhalten
- Kritikgespräche in der Folge von Leistungsmängeln und Fehlverhalten
- Gespräche zur Klärung von Spannungen und Konflikten

