

Schlüsselkompetenz Kommunikation

Gespräche wertschätzend, kooperativ und konstruktiv führen und dadurch Beziehungen und Ergebnisse verbessern

Gespräche gehören ganz selbstverständlich zum Alltagsgeschäft. Doch immer wieder sind sie geprägt von Zeitdruck, Missverständnissen und davon, etwas durchsetzen zu wollen. Das belastet Beziehungen, demotiviert Menschen und verhindert Kooperation und Entwicklung im Unternehmen. Wenn wir im Autopilot-Modus agieren, wiederholen wir unproduktive Kommunikationsmuster. Dann mangelt es an Sorgfalt im Hinblick auf die inhaltlichen Anliegen und Herausforderungen und an Achtsamkeit im Umgang miteinander. Höchste Zeit zum Innehalten, um sich neu auszurichten.

Aufmerksame, interessierte und wertschätzende Kommunikation von Führungskräften sind ein Garant dafür, dass sich MitarbeiterInnen wohlfühlen, dass sie hochmotiviert Ihre Ressourcen und Ideen einbringen und Lust auf Weiterentwicklung haben. Doch was bedeutet es, ein Gespräch auf Augenhöhe, in einer wertschätzenden Haltung auf ein Ziel hin zu führen? Wie gestalte ich Kritikgespräche, ohne das Vertrauen zu verlieren? Wie gelingen konstruktive Konfrontation und Kooperation bei Interessenskonflikten? Eine Mischung aus Vorbereitung, innerer Ausrichtung, Bewusstheit und Know-How macht es möglich.

Ziele

- Sie erfahren konstruktive Sprache und wertschätzende Kommunikation als wesentliche Führungskompetenz.
- Sie üben sich in Techniken der Gesprächsführung und Gesprächssteuerung.
- Sie verstehen was Ihr Gegenüber wirklich meint und bringen Ihre eigenen Anliegen und Bedürfnisse angemessen und klar zum Ausdruck.
- Sie bringen Ihrem Gegenüber durch aktives Zuhören und Ich-Botschaften Wertschätzung und Interesse entgegen und vermeiden Missverständnisse.
- Sie entwickeln die Fähigkeit zwischen Sach- und Beziehungsebene zu balancieren.
- Sie schulen Ihr Bewusstsein für körpersprachliche Signale und deren Wirkung in Gesprächen.
- Sie können Störungen in der Kommunikation frühzeitig erkennen und gekonnt intervenieren.
- Sie lernen, bei Interessenskonflikten nach Gemeinsamkeiten zu suchen und lösungsorientiert vorzugehen, ohne die eigenen Absichten und Bedürfnisse aus dem Auge zu verlieren.
- Sie erhalten Rückmeldung über Ihre Stärken in der Gesprächsführung und individuelle Anregungen, um die Qualität Ihrer Gespräche zu verbessern.

Inhalte

- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von MA-Gesprächen
- Themenzentrierte Gesprächsführung
- Die 30-30-30-10-Regel für inspirierende Gespräche
- Generatives Zuhören und Anknüpfen
- Interesse am Gegenüber – Fragetechniken nutzen
- Sach- und Beziehungsebene
- Fruchtbare Kritikgespräche
- Innere Haltung und äußere Wirkung – die Macht des Wortes und der Körpersprache
- Destruktive und konstruktive Verhaltensmuster in schwierigen Gesprächssituationen

Start: 15. Oktober 2018, 10.00 Uhr

Ende: 16. Oktober 2018, 18.00 Uhr

Dauer: 2 Tage

Seminarleitung: Karin Gante

TeilnehmerInnen: max. 12

Seminarbeitrag: 405,00 €

Darin sind Tagungsunterlagen, die gemeinsamen Mahlzeiten und Tagungsgetränke enthalten.

Übernachtung im Einzelzimmer: 58,00 € inkl. Frühstück