SEMINAR CHALLENGE

Techniken für herausfordernde Mitarbeitergespräche.

Büro
Stefan Spies
profil 360
Maximilianstr. 13
80539 München

spies@profil360.com
www.profil360.com

0049 89 50 22 28 24

Jede Führungskraft, die ein herausforderndes Gespräch mit ihm anvertrauten und vertrauten Mitarbeitenden führen will, gerät in ein Dilemma: Einerseits hat sie eine persönliche Beziehung zu dem Betreffenden – sie ist menschlich betroffen. Andererseits muss sie im Unternehmensinteresse eine Entscheidung durchsetzen – sie ist beruflich verantwortlich. Das Dilemma weitet sich zu einem Drama aus, wenn der Mitarbeitende emotional reagiert, Zusammenhänge nicht versteht oder verstehen will, Gegen- oder Halbwahrheiten ins Feld führt oder auf pure rhetorische Schlagkraft statt auf sachliche Inhalte setzt.

- Wie bereitet man sich auf schwierige Gespräche mental vor?
- Wie bleibt man inmitten einer Konfrontation inhaltlich fokussiert?
- Wie bewahrt man Ruhe, wenn der Mitarbeitende Kritik nicht akzeptiert oder unsachlich wohl möglich aggressiv reagiert?
- Wie kann man emotionalen Reaktionen wieder auf eine professionelle Ebene bringen?

Im SEMINAR **CHALLENGE** trainieren die Teilnehmenden, wie sie sich auf emotional herausfordernde Begegnungen mental vorbereiten und in Ausnahmesituationen ruhig, wertschätzend und konstruktiv auftreten.

Im SEMINAR **CHALLENGE** wird die Art und Weise, das WIE des Auftretens trainiert. Die Inhalte, das WAS der Mitarbeitergespräche werden nicht behandelt.

SEMINAR **CHALLENGE**

09:15 – 09:30 ERÖFFNUNG

Vorstellungsrunde / Erwartungen

09:30 – 11:00 ERSTER EINDRUCK

Sie eröffnen wertschätzend eine schwierige Begegnung.

Schwierige Mitarbeitergespräche empfindet man als unangenehm. Diese innere Abwehr verrät Ihre Körpersprache bereits zu Gesprächsbeginn Ihrem Gegenüber. Im Verlauf einer emotional geführten Auseinandersetzung hemmen Ungeduld und Gereiztheit ein professionelles Auftreten.

- Wie vermeide ich ein das Gegenüber herabsetzendes Auftreten?
- Wie vermeide ich ein konfrontativ wirkendes Auftreten?
- Wie zeige ich Interesse und Wertschätzung (…obwohl ich es mir in dem Moment schwer fällt)?
- Wie zeige ich Verständnis und Empathie?
- Was muss ich beachten, wenn meine Botschaft unmissverständlich verstanden werden soll?

11:00 – 11:15 Pause

11:15 – 11:45 MENTALE VORBEREITUNG

Sie schaffen eine konstruktive Stimmung.

Schwierige Gespräche finden inmitten eines herausfordernden Arbeitstages statt, dürfen aber nicht „nebenbei“ geführt werden. Die mental Vorbereitung spielt deshalb eine zentrale Rolle, wenn man optimal einsteigen und auch während des Gesprächs ruhig und klar auftreten will.

- Wie kann ich mich mental auf ein schwieriges Gespräch vorbereiten?
- Wie lasse ich zuvor erlebte Belastungen hinter mir?
- Wie zeige ich ein offenes, entspanntes und freundliches Auftreten?

11:45 – 12:15 RAUM UND AUSSTATTUNG

Sie gestalten Ihre Umgebung und nutzen die Wirkung.

Raum, Sitzordnung, Sitzposition, Sitzart, Ausstattung und ausgewählte „Requisiten“ sichern alleine zwar noch nicht den Erfolg eines Gesprächs. In Summe können Sie aber helfen, die schwierige Begegnung zu gestalten.

- Welcher Raum schafft welche Atmosphäre?
- Wie kann die Sitzordnung unterschiedliche Arten des Dialogs unterstützen?
- Welche Ausstattung kann ich unterstützend nutzen?

12:15 – 12:30 Zusammenfassung Vormittag

12:30 – 13:15 Pause

13:15 – 14:45 SPRECHKLANG

Sie steuern die Stimmung des Gesprächs mithilfe Ihres Sprechklangs.

Ihre Stimmungslage wird durch eine harte Auseinandersetzung stark strapaziert. Sobald Sie Ihre Stimmung nicht mehr beherrschen, verlieren Sie die Führung. Mithilfe Ihres Sprechklangs können Sie nicht nur die Stimmung eines schwierigen Gesprächs steuern. Sprechklang ist ein ideales Werkzeug für ein diplomatisches und gleichzeitig fokussiertes Auftreten: Ihr Gegenüber *spürt* bereits, was sie meinen, auch ohne unmissverständliche Inhalte.

- Wie rufe ich den gewünschten Sprechklang ab?
- Wie lasse ich unterschiedliche Stimmungen aufeinander folgen?
- Wie setze ich meine eigene Stimmung gegen die meines Gegenübers durch?

14:45 – 15:00 Pause

15:00 – 16:30 ALS OB

Sie bleiben dauerhaft und unbeirrt bei Ihrer professionellen Haltung.

Ein ALS OB ist die mit Abstand stärkste Technik, die Ihnen ein fokussiertes Auftreten sichert. Indem Sie sich die schwierige Situation aus einer zuvor festgelegten Perspektive vorstellen, legen Sie sich auf eine bestimmte innere Grundhaltung fest. Diese bestimmt dauerhaft Ihr gesamtes Auftreten.

- Was ist ein ALS OB und wie kann ich es festlegen und abrufen?
- Welches ALS Ob hilft mir in welcher Situation?
- Wie behalte ich mein ALS OB in einer konfrontativen Situation?

16:30 – 16:45 Zusammenfassung / Kurze Feedbackrunde

Büro **Stefan Spies**
profil 360
Maximilianstr. 13
80539 München

spies@profil360.com
www.profil360.com
0049 89 50 22 28 24

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Bearbeitung und Verbreitung, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors untersagt. Alle Übersetzungsrechte vorbehalten.