

MODUL 2 – FÜHREN OHNE KOMMUNIKATION IST UNMÖGLICH

FÜHREN, MOTIVIEREN UND DELEGIEREN IM FÜHRUNGSALLTAG.

ZIELE | Kommunikation ist ein essenzielles Führungsinstrument. So bedeutet führen vor allem Gespräche führen: Als Führungskraft müssen Sie informieren, überzeugen, motivieren und delegieren. Zu Ihren Aufgaben gehört es auch, Ziele aufzuzeigen, Mitarbeitergespräche vorzubereiten und durchzuführen, Zielvereinbarungen zu treffen, Mitarbeitende zu beurteilen und Feedback zu geben – auch Lob und Kritik. Was sage ich – und wie kommt es an? Worte können motivieren und befähigen, aber auch demotivieren und verletzen. Hier sind Sie als Führungskraft gefordert, denn Worte erzeugen Emotionen und Stimmungen. Eine gute Gesprächs- und Feedback-Kultur kann ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Team sein. „Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt“, sagt Paul Watzlawick. Kommunikation in ihrer Vielfalt (Sprache und Körpersprache) und eine Haltung, die auf Vertrauen, Sicherheit, Akzeptanz, Offenheit und Respekt basiert, ist ein bedeutendes Führungsinstrument. Denn das hat Auswirkungen auf die gesamte Kommunikation und das Verhalten aller im Team.

INHALTE

- Sprache als wirkungsvolles Führungsinstrument – Worte und Wirkung
- Authentisch informieren, überzeugen und motivieren – Vertrauen schaffen
- Wer fragt, der führt! Ressourcen- und lösungsorientierte Fragetechnik
- Was höre ich? Was ist hilfreich? Bewusst hinhören und aktiv Zuhören
- Das Wort IST: Der große Unterschied zwischen Feedback und Beurteilung
- Feedback geben und nehmen: Skalenmethode und Führungsfeedback 1–3
- Aufgaben und Verantwortung delegieren – Rückdelegation vermeiden
- Mitarbeitergespräche ad-hoc oder formal: Was mit wem, wo und wann?
- Mitarbeitergespräche vorbereiten, effektiv durchführen und Ergebnisse sichern
- Mitarbeitende befähigen: Mitarbeiterpotenziale erkennen, freisetzen und fördern
- Mythos Motivation: Grundannahmen der Motivationsforschung.
- Motivation und Demotivation – Motivationsförderer und -barrieren
- Dimension von Leistung: wollen – können – dürfen
- Eigen- und Fremdmotivation: Fördern Sie intrinsische Motivation und Leistung.
- Das Flowkonzept: Freude am Tun – Selbstverantwortung stärken – Leistung erhöhen
- Umgang mit Widerständen – Energien umlenken
- Geht es auch ohne „Emotionen“? Bauch oder Kopf
- Selbstmotivation und Selbstführung gezielt optimieren
- Metakommunikation: Sprechen über das Sprechen lernen