



## Diskurs für Führungskräfte Quo vadis Mitarbeiterführung

### Der Unterschied zwischen Seminar und Diskurs

Führungsaufgaben haben sich nicht nur qualitativ in ihrem Anspruch verändert, sie verlangen eine zukunftsorientierte und motivierende Führungspersönlichkeit. Um diesem neuen Anspruch gerecht zu werden, braucht die Führungskraft von morgen mehr als nur Fachwissen.

Neben Offenheit, sozialer Kompetenz, Entscheidungs- und Innovationsfähigkeit etc. muss sie auch Führungsaufgaben gerecht werden, die dafür sorgen, dass durch Mitarbeiterzufriedenheit eine solide Leistung erbracht und Einzelleistungen honoriert werden. Immer häufiger verlangen Mitarbeiter nach Autoritäten, deren Wertevorstellung, Authentizität und Konfliktfähigkeit eine Orientierung darstellen. Zusätzliche Erfordernisse sind Charisma, Souveränität, Selbstbewusstsein und sicheres Auftreten und nicht zuletzt Ausgeglichenheit und Verantwortungsbewusstsein.

**Jetzt stellt sich die Frage, ist das erreichbar? Ja!** Durch den Diskurs, der sich vom Konsum vermeintlichen Wissens ab- und sich der klaren und konsequenten Auseinandersetzung zuwendet. Während das Seminar die Wissensvermittlung in den Vordergrund stellt, fordert der Diskurs seine Teilnehmer zu einem eigenverantwortlichen Dialog und erarbeitet sich somit entscheidende Vorteile. Ein Diskurs ist – im Gegensatz zum Seminar – eine Praktik zum Hervorbringen eigener Gedanken, Ideen, Strategien und Lösungen.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Das eigenverantwortliche Denken wird gefordert und abgerufen
- Von einander lernen: Jeder Teilnehmer kann seine Haltung reflektieren, begründen und argumentieren, so dass eine lebendige Auseinandersetzung ein Höchstmaß an Erfahrungsaustausch garantiert und fruchtbar ist.
- Bisherige Handels- und Denkmuster werden im Dialog mit anderen geprüft
- Bewährtes wird bekräftigt und bewahrt
- Nichtbewährtes wird eliminiert und Alternativen sichtbar gemacht
- Neue Erfahrungen und Überzeugungen werden strukturiert, von jedem selbst definiert und als eigene Strategie formuliert
- Der Teilnehmer entnimmt aus dem Diskurs eine selbstbestimmte Lösung, gemeinsam erarbeitet und von allen akzeptiert (Habermas)

Kurz: das eigene und authentische Denken, Fühlen und Handeln, verknüpft mit **Eigenverantwortung** und **Selbstbestimmung** werden Sie durch den ganzen Diskurs begleiten.

# Werte machen wertvoll

## Wie arbeiten wir?

Der Diskurs hat ein Thema (z.B. Quo vadis Mitarbeiterführung/ Quo vadis Service), zu dem jeder Teilnehmer Stellung nehmen kann und seine Überzeugungen darlegt. Er beschreibt seine Sicht und wie er sie beurteilt und/oder warum er es für notwendig hält etwas zu verändern, zu überprüfen und zu lösen. Wir identifizieren die zentrale Frage, die in der Begegnung geklärt werden soll.

- Wir fassen die Aussagen in klare Fragen und provozierende Thesen, stellen den Erfahrungsbezug her und machen deutlich, welche Voraussetzungen vorhanden sind und welche nicht. Dabei halten wir die Konsequenzen der Entscheidung aus verschiedenen Blickwinkeln zur Prüfung vor Augen.
- Wir stellen uns also, als eine Art Sparringspartner, in die Diskussion. Im Dialog hinterfragen wir Ihre Erkenntnisse und überprüfen diese kritisch auf Realitätstauglichkeit und Authentizität Ihrer Person bzw. Ihres Unternehmens. Wir fordern Ihre Grundsätze ein und bringen Sie durch das Hinterfragen in eine aktive Lösungssituation.
- Wir fragen nach, stellen Verständnisfragen und fassen unser Verständnis in neue Thesen, die in den Pro & Contra-Dialog eingebracht werden.
- Wir versetzen uns in die Lage des Gegenübers (Mitarbeiter, Kunde, Partner, Gesellschaft, Medien etc.), der die Auswirkung Ihrer Entscheidungen trägt. Wir machen uns bewusst, welche Bedeutung die Situation für andere hat. Wir begründen Handlungsweisen in Thesen und Argumenten.

Mit dieser kritischen Auseinandersetzung hat man die Chance, ohne Beeinflussung von außen, eine für sich begründete Entscheidung zu treffen. Dies ist wichtig, um diese Entscheidung auch erfolgreich umsetzen zu können. Weiter wird darauf geachtet, dass die Betroffenen der Entscheidung klar definiert werden und deren mögliche Blickwinkel als Kritik der Lösung entgegengestellt werden.

## Ihr Nutzen

Durch diesen sehr aktiven und praxisbezogenen Diskurs gewinnen Sie Kompetenz und das Vertrauen, eigene Ideen und Entscheidungen gegenüber anderen selbstkritisch zu vertreten und negative Lösungsversuche souverän zu eliminieren.

Des Weiteren entwickeln Sie die Fähigkeit, Probleme und Konflikte systematisch und eigenverantwortlich zu analysieren und geeignete umsetzbare Lösungen zu finden.

Sie beginnen Ihre selbstdefinierten Werte in Ihre Entscheidungen einzubinden und gewinnen an Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft.

## Zielgruppe

Neben Unternehmern, Managern und Führungskräften richten sich Diskurse an alle Menschen, die ihr jetziges Leben und ihre Lebenssituation betrachten, überprüfen und sich damit auseinandersetzen, bzw. ihrem Leben eine Wende geben möchten.

# Werte machen wertvoll

## Der Diskurs : Quo vadis Mitarbeiterführung

Das Diskursthema ist allen Teilnehmern bekannt und sie bereiten sich darauf vor. Die Struktur und die Anforderungen an die Vorbereitungen bekommen alle Teilnehmer 10 Tage vor Diskursbeginn zugesandt.

### Diskursablauf

- ➔ Begrüßung
- ➔ Einleitung – Regeln und Vorgehensweise
- ➔ Thema – Begreifen und Bestimmen – zentrale Aussage
- ➔ Position als Kurzvortrag von jedem Teilnehmer (5 Min.) (Tipps für Redestruktur s.u.)

#### **1. Debatte**

##### **1. Fazit**

**PAUSE/** anschließende bilaterale Gespräche (z.B. bei Spaziergang o.ä.)

- ➔ 2. Positionsrede aller TN ( 5.Min)

#### **Debatte**

Fazit= Abschlusspapier entwerfen

Abschluss wird präsentiert

## **Vorbereitungen zum Thema**

Jeder Teilnehmer...

- ... überlegt sich eine zentrale Aussage zu seiner Position
- ... bereitet eine kurze Rede vor, um seine Position zu erläutern (Tipp für Redestruktur s.u.)
- ... bereitet eigene Argumente für die Debatte vor
- ... überlegt sich einen Zeit- und Aktionsplan zur Umsetzung seiner These
- ... beleuchtet die Auswirkungen seiner Position aus Sicht der Betroffenen (Mitarbeiter /Familie/Zulieferer/Partner / Kunde etc.)

## Tipps für eine Redestruktur

- ➔ **Zentrale Aussage** - Meine Kernbotschaft  
(z.B. Werteorientierung, das Gebot der Stunde)
- ➔ **Grundsätzlich**  
Warum ist mir dieses Thema wichtig  
Was ist meine These und Meinung dazu (Erfahrungswerte / Vision / Vernunft)
- ➔ **Tatsächliches**  
Ist = Wie stellt sich das Thema aktuell in der Praxis dar – bzw. stellte es sich bisher dar?  
  
Ist/Soll = Wo ist oder könnte es kritisch werden?  
Was steht im Weg, welche Hindernisse kann es geben?
- ➔ **Erforderlich**  
Welche Veränderung ist notwendig?  
Was muss getan werden?
- ➔ **Mögliches**  
Wen hole ich ins Boot / Wer hat ein Interesse daran / Wer kann mir helfen  
Wie kann meine These/Lösung umgesetzt werden  
Zeit- und Aktionsplan mit Handlungsanweisung und Appell

# Werte machen wertvoll

## Diskurs für Unternehmer, Führungskräfte, Personaler und Politiker

**Beginn 1.Tag :** 17:00 Uhr

**Beginn 2. Tag:** 09:30 Uhr

**Ende: ca.** 17:00 Uhr

**Max.:** 6 Teilnehmer

Die Teilnahmegebühr pro Diskurs beträgt € 1590,- + MwSt. inkl. Verpflegungspauschale.

## Utensilien und Kleidung

- Mitzubringen sind Notizbücher und Schreibutensilien
- Kleidung: legere Kleidung für drinnen und draußen

Bei Fragen oder Buchungswünschen wenden Sie sich bitte an:

## **Podium Die Redneragentur**

Frau Kristine Pogge

Donauschwabenstraße 12

63179 Obertshausen

Tel. 06104 - 409 55 02 (fax 03)

Handy: 0160 - 966 25 376

eMail: [k.pogge@podium-redneragentur.de](mailto:k.pogge@podium-redneragentur.de)