




5 Erfolgstechniken – So führst Du motivierende Gespräche zu schwierigen Themen



Handout zum Lernvideo



Motivierende Gespräche zu schwierigen Themen im Reiseunternehmen klug führen, Vertrauen, Loyalität und Kontakt fördern.

Die letzten Monate haben die Reisebranche auf den Kopf gestellt. Alles was sicher, selbstverständlich und logisch erschien ist durch die Coronakrise aus den Fugen geraten. Routinen sind Vergangenheit. Das stellte und stellt enorme Herausforderungen an Reiseunternehmer und –Unternehmerinnen und ihre Teams. Gleichzeitig bietet diese Umwälzung auch viele Chancen auf Erneuerungen im Reiseunternehmen.

Als Führungskraft hast Du die besten Absichten und möchtest mit Deinem Handeln Ziele erreichen. Eventuell möchtest Du gerade jetzt Dein Reiseunternehmen modernisieren, neu ausrichten oder so schnell wie möglich ins Tagesgeschäft zurückkehren. Dabei wirst Du Deine Mitarbeiter gut anleiten, alte Abläufe überdenken und neue effektivere integrieren.

Du hast den Wunsch, so schnell wie möglich in die Umsetzung zu gehen, merkst aber, dass Deine Mitarbeiter sich nicht so in die Bewegung setzen, wie Du es Dir vorstellst.

Mach Deine Wünsche und Bedürfnisse sichtbar und vermeide Konflikte. Als Führungskraft eines mittelständischen Reiserunternehmens bist Du es gewöhnt, schnell und pragmatisch zu handeln, doch der Umgang mit Konflikten und aufgewühlten Emotionen besonders in Veränderungsphasen verlangt eine völlig andere Herangehensweise als das Lösen von Sachproblemen.

In diesem Handout bekommst Du 5 Erfolgstechniken, wie Du schwierige Gespräche leichter führst und Deine Mitarbeiter dabei motivierst. Du bekommst ein durchdachtes und praxiserprobtes Lernvideo für gute, stärkende Mitarbeitergespräche in Deinem Reisebüro oder für Deinen Reiseveranstalter. So fällt es Dir deutlich leichter, schwierige Themen zu besprechen und die Beziehung, die Loyalität, die Veränderungsbereitschaft und das Vertrauen im Team zu fördern. Das stärkt Dich und Deine Mitarbeiter!



1. Gezielte Selbstreflektion & Gesprächsvorbereitung

Selbstreflektion zählt zu den wichtigsten Eigenschaften einer guten Führungskraft und ist die grundlegende Voraussetzung für ein motivierendes Mitarbeitergespräch. Erstelle einen gut strukturierten Gesprächsleitfaden, damit Du Dich gelassen und souverän auf Deinen Mitarbeiter und das Gespräch einlassen kannst. Das schafft Vertrauen und Du erreichst Deine Ziele.

Facts auf einen Blick:

- Gesprächsleitfaden vorbereiten
- Ziele definieren
- Eigene Haltung reflektieren
- Offen in das Gespräch gehen



2. Kluge Fragetechniken für die Gesprächsführung

Eine offene Haltung braucht klug gewählte Fragen, um zu klären, wo der Mitarbeiter in Bezug auf das Thema steht wie z.B. „Was wäre für Dich ein gutes Ergebnis in Bezug auf das Thema?“. Bediene Dich hier verschiedener Fragetechniken und finde heraus, wo es Übereinstimmungen, und wo es Abweichungen gibt. So erfährst Du an welcher Stelle Ihr Euch noch besser abstimmen müsst, um erfolgreich zusammen zu arbeiten. Das stärkt eure Beziehung!

Facts auf einem Blick:

- Offene Fragen mit W-Fragewörtern formulieren
- Vertiefende Fragen für ein umfassendes Verständnis stellen
- Durch Entscheidungsfragen den Mitarbeitenden eine Wahl anbieten

3. Durch aktives Zuhören das Verständnis füreinander fördern

Aktives Zuhören drückt Interesse, Wertschätzung, Empathie und Respekt Deinem Mitarbeiter gegenüber aus. Es geht hier um das emotionale Einfühlen und das Wahrnehmen, welche Wünsche und Bedürfnisse Deines Mitarbeiters Du wahrgenommen hast. Kurz gesagt: Du wiederholst beim aktiven Zuhören das Gehörte mit Deinen eigenen Worten.

Facts auf einen Blick:

- Zuhören signalisieren, z.B. durch Körpersprache
- Verstehen sichern durch Zusammenfassung
- Verbalisieren von Gefühlen und Wünschen

4. Ich-Botschaften für eine wertschätzende Kommunikation

Es ist wichtig, dass Du von Dir und Deiner Wahrnehmung sprichst, anstatt Deinem Mitarbeiter Vorwürfe zu machen. Ich-Botschaften sind eine wichtige Voraussetzung für eine gelungene, offene und motivierende Mitarbeiterkommunikation. So förderst Du Kooperation und Umsetzungskraft.

Facts auf einen Blick:

- Du-Botschaften vermeiden und den Gesprächspartner zu Offenheit ermutigen
- Ich-Botschaften kommunizieren und über die eigenen Gefühle, Gedanken und Ziele informieren
- Kooperation fördern

5. Durch Meta-Kommunikation die Gesprächssituation in der Hand behalten

Durch Metakommunikation machst Du Störungen wie. z.B. Stirnrunzeln, genervte Stimmlage sichtbar. Du sprichst mit Deinem Mitarbeiter über das Gespräch und benennst Deine Gefühle. Das ermöglicht störende Themen zu klären und Eure Zusammenarbeit auf ein gutes Fundament zu stellen.

Facts auf einem Blick:

- Störgefühle wahrnehmen und ernst nehmen
- Diese Störgefühle vorwurfsfrei benennen
- Rückmeldung erbitten
- Gemeinsamen Umgang mit der Störung besprechen
- Lösungen finden

Hol Dir das [Lernvideo >>](#) zu diesem Handout und führe ab sofort motivierende Gespräche zu schwierigen Themen!

**INFORMIERE DICH ÜBER UNSER AKTUELLES
PROGRAMM UNTER
WWW.WRE-TRAININGS.DE/PROGRAMM**