

Das Filmseminar: Die 12 Geschworenen - Überzeugen – Gewinnen – Führen

Der Film „Die 12 Geschworenen“ mit Henry Fonda ist ein Paradebeispiel dafür, wie eine einzelne Person (die Führungskraft) bei 11 Personen mit gegenteiliger Meinung (die Mitarbeiter) ohne Druck – nur mit unerschütterlicher Überzeugungskraft und geschickten strategischen Mitteln Einstimmigkeit erzielt. Diese brillante strategische und souveräne Überzeugungs- und Motivationsfähigkeit wird analysiert und in Rollenspielen trainiert.

Sie werden im Seminar Schritt für Schritt durch eine aufbauende Szenerie geführt – mit Begleitung von Filmsequenzen, die schließlich in eine Situation führen, bei der die Führungskraft souverän gewinnt... und die Mitarbeiter auch. Überzeugen, Gewinnen und Führen wird in Zukunft leichter. Sie erleben ein außergewöhnliches und effektives Seminar mit großer nachhaltiger Transferwirkung.

- Die Macht der Souveränität und der richtigen Distanz – wie Sie sie einsetzen – wann Sie sie einsetzen – welche verblüffende Wirkung Sie erzielen können
- Andere mit ihren eigenen Waffen schlagen – treffsicher, wirksam, auf den Punkt
- Die Kunst der Fragetechniken und Gegenfragen: Wie Sie Ihre Gesprächspartner dazu bringen, eine festgefahrene Meinung zu revidieren
- „Zu weit aus dem Fenster gelehnt“: Wie Sie erkennen und vermeiden, in Fallen zu tappen
- Die sachliche und die emotionale Schiene in der Überzeugungsarbeit: Auf den richtigen Mix kommt es an
- Die Kunst der geschickten Kommunikation: Körpersprachliche Signale als Hinweis, wo der
- Andere steht, wie weit er mitgeht, wann die Zeit reif ist, den nächsten Überzeugungsschritt zu gehen
- Die verschiedenen (Mitarbeiter) -Typen: Der „Raushalter“, der „Ängstliche“, der „Aggressive“, der „Logiker“, der „Underdog“, der „Retter“, der „Sprücheklopfer“, der „Souveräne“, der „Vorsichtige“, der „Arrogante“, der „Besonnene“, der „Eventer“ – wie Sie sich individuell einstellen: Die passende Überzeugungsstrategie beschleunigt Ergebnisse
- Der Zyklus Verhinderer / Opfer / Beobachter / Beweger. In Ihrem Unternehmen brauchen Sie Beweger: Woran Sie erkennen, wo z. Zt. Ihre Mitarbeiter stehen – wie Sie möglichst viele auf den Weg zum Beweger bringen
- Die 7 Gesetze der Beeinflussung: Schneller, aber fair zum Ziel kommen – sich selbst schützen, unangreifbarer werden
- Vorurteile sind zäh wie Klebstoff: Wie Sie Vorurteile wie Halo-Effekt, Projektionsfehler, Übernahmefehler, Sympathiefehler, Belastungsfehler und Tendenzfehler bei anderen (aber auch bei sich) erkennen und so Überzeugungsblockaden „knacken“

Methoden

Hintergrundmodelle, Filmanalyse, Gruppenarbeit, Rollenspiele Dieses Seminar wird eines der interessantesten, spannendsten und nachhaltigsten sein, das Sie mitgemacht haben. Entsprechend groß ist auch der Nutzen und der Praxistransfer.