

Axiome eines kommunikativen Leadershipverhaltens.

- Gesprächsführung als Beziehungsmanagement: Die Anforderungen an moderne Kommunikation.
- Einerseits sollten wir mit den Mitarbeitern **eine respektvolle und Partnerschaftliche Beziehung gestalten**. Der Mitarbeiter sollte sich **als Person wahrgenommen und ernst genommen fühlen**.
- Andererseits müssen wir aber **dennoch auch unangenehme Vorgaben durchsetzen**. Wir müssen **auf das Verhalten eine erwünschte Wirkung erzielen**.
- Einerseits müssen wir eine **dialogische Kommunikation** und andererseits **Werkzeuge der sozialen Einflussnahme** entwickeln.

Prinzipien eines erfolgreichen Gesprächsverhaltens

Hier geht es um eine **innere Haltung**, bei der ich **genug selbstsicher** bin und mich nicht **dauernd bedroht fühle**. Mein **Gegenüber** ist in erster Linie nicht mein **Feind**, sondern ein Gegenüber, mit dem ich in ein **konstruktives Gespräch** kommen möchte.

Aktiv zuhören und durch
Fragen steuern

Wer fragt führt.

Auf verständlichem
Niveau Sachverhalte
erklären.

**Die anderen sind nicht auf
dem selben Wissensstand
wie ich.**

Beispielhaft und sein
persönliches Erleben
darlegen.

**Persönlich kommt am besten
an.**

Engagiert reden und seine
Sache vertreten.

**Engagement ist die
Grundlage für Erfolg.**

Die anderen mit meiner
Rede nicht erschlagen.

Weniger ist mehr.

Flexibel und
situationsgerecht
argumentieren.

**Argumentative Vielfalt statt
Einseitigkeit.**