
Was Sie aus diesem Essential mitnehmen können

- Der Erfolg der Führungstätigkeit ist aufs Engste mit der Kommunikation verbunden. Dabei spielen Informieren und das Gespräch mit Mitarbeitenden die wichtigste Rolle.
- Mit offenem und ehrlichem Informieren bauen Führungskräfte Vertrauen auf, mit sorgfältig durchgeführten Führungsgesprächen gestalten sie eine tragfähige Beziehung zu Mitarbeitenden.
- Die Kommunikation von Führungskräften ist immer nur so gut, wie sie bei den Mitarbeitenden ankommt und von ihnen verstanden wird. Voraussetzungen dafür sind der Aufbau einer wertschätzenden Beziehung und die Schulung der eigenen Wahrnehmungsfähigkeit.
- Gute Führungsgespräche zeichnen sich dadurch aus, dass sowohl auf die Sachebene als auch auf die Beziehungsebene eingegangen wird. Dies bedeutet, dass man sich vorbereitet, in das Gegenüber hineinversetzt und sich und anderen gestattet, Gefühle zu haben.
- Zuhören können und Zuhören als Gesprächstechnik einsetzen können ist der Schlüssel für erfolgreiche Gesprächsführung. Wenn Führungskräfte solche Kommunikationskompetenzen verbessern wollen, brauchen sie Feedback von ihren Mitarbeitenden.

Literatur

- Alter, U. (2013). *Informieren als Führungsaufgabe*. In T. Steiger & E. Lippmann (Hrsg.), *Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte* (4. Aufl., Bd. II, S. 108–122). Berlin: Springer.
- Alter, U. (2015). *Verhandeln als Kommunikationskompetenz. Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln in Führung, Betrieb und Alltag. Essentials*. Wiesbaden: Springer Fachbuchverlag.
- Bartel, S. (2013). *1 × 1 Der Kommunikation für Führungskräfte. Handlungsanleitungen, Praxisbeispiele, Tools*. Weinheim: Wiley.
- Boneberg, I. (2013). Delegation. In T. Steiger & E. Lippmann (Hrsg.), *Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte* (4. Aufl., Bd. II, S. 167). Berlin: Springer.
- Brunner, A. (2011). *Die Kunst des Fragens. Pocket Power* (4. Aufl.). München: Hanser.
- Chopra, D. (2012). *Mit dem Herzen führen. Management und Spiritualität*. Burgrain: Koha.
- Fisher, R., & Shapiro, D. (2008). *Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand*. Frankfurt a. M.: Campus.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2009). *Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln* (23. Aufl.). Frankfurt a. M.: Campus.
- Goleman, D. (1996). *Emotionale Intelligenz*. München: Carl Hanser.
- Gordon, T. (1979). *Managerkonferenz. Effektives Führungstraining*. Hamburg: Hoffmann & Campe.
- van der Heyde, A., & von der Linde, B. (2009). *Gesprächstechniken für Führungskräfte. Methoden und Übungen zur erfolgreichen Kommunikation* (3. Aufl.). Planegg: Haufe.
- von Kanitz, A. (2014). *Feedbackgespräche. Taschenguide*. Freiburg: Haufe.
- Lippmann, E. (2013). *Gesprächsführung*. In T. Steiger & E. Lippmann (Hrsg.), *Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte* (4. Aufl., Bd. I, S. 264–285). Berlin: Springer.
- Luft, J., & Ingham, H. (1955). *The Johari window, a graphic model for interpersonal relations. Western training laboratory in group development*. Los Angeles: University of California, Extension Office.
- Schulz von Thun, F., Ruppel, J., & Stratmann, R. (2001). *Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte* (2. Aufl.). Hamburg: Rowolth.

- Steiger, T., & Lippmann, E. (2013). *Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte. Führungskompetenz und Führungswissen* (4. Aufl.). Berlin: Springer.
- Watzlawick, P., Beavin, J. H., & Jackson, D. D., (1969). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern: Huber.
- Werkmann-Kärcher, B. (2013). *Mitarbeitende beurteilen*. In T. Steiger & E. Lippmann (Hrsg.), *Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte* (4. Aufl., Bd. II, S. 192–214). Berlin: Springer.