

# DIE RELATIONALE SPRACHLICHE KOMMUNIKATIONSINSZENIERUNG IN DER FÜHRUNG **5**

Die Relationale sprachliche Kommunikationsinszenierung erlebe ich als die Königsdisziplin der Inszenierungsaufgaben und gleichzeitig als jener Aspekt, aus denen Sie die meisten Zutaten für das Gelingen Ihres Gesprächs ziehen können. Hier gilt es aus meiner Sicht, jedes Wort und jeden Form des Ausdrucks samt Pausen und Verstärkungen, begleitet durch Konnotationen, Beziehungsaspekte und Ihre Körpersprache zu beobachten und wirklich „hoch aufmerksam“ vorzugehen.

**Sie können Ihre Kommunikationsinszenierung auf ganz einfache und wunderbare Weise trainieren, indem Sie ein einfaches Vokabelheft mit 2 Spalten kaufen und jede Formulierung – egal, ob sie von Ihnen oder von anderen (Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Freunden oder wem auch immer) kommt – in die linke Spalte eintragen, und z.B. in Ihrer Führungsreflexionszeit von Zeit zu Zeit nach „optimalen Relationalen Ersatzformulierungen“ suchen, die Sie dann rechts eintragen. Auf diese Weise lernen Sie meiner Erfahrung nach immer besser, die Ihnen wichtigen Aspekte der Relationalen Kommunikation in Ihre Alltagskommunikation einfließen zu lassen.**

Ein paar Beispiele dafür finden Sie in der folgenden Abbildung. Auf den ersten Blick erkennen Sie dabei, dass die Relationale Kommunikation ungleich umfassender und länger ist. Das mag vielleicht daher kommen, dass Sie den früheren Fokus, dass „Ihre Botschaft ankommt“ (die SHANNON´SCHE IDEE DER ENTROPIEMINIMIERUNG“) ersetzen durch den Fokus, dass Sie ein Ergebnis brauchen und eine richtig gute Beziehung schaffen bzw. erhalten wollen. Und das braucht mitunter mehr Worte!

<b>Gewohnt-traditionelle Führungssprache</b>	<b>Relationale sprachliche Kommunikationsinszenierung</b>
„Wir müssen das auf neue Beine stellen, weil das Head Quarter es will.“	„Wir haben jetzt die Jahrhundertchance, das auf neue Beine zu stellen, weil das Head Quarter das jetzt gerade unterstützt.“
„...müssen wir...“	„... darf ich Sie heute einladen...“
„...geht gar nicht“	„... haben wir die Alternative“
„... brauchen wir etwas Anderes“	„... tun wir meines Erachtens gut daran, vorauszudenken und auch einen funktionierenden Plan B in der Tasche zu haben.“
„... müssen wir Begleitgespräche führen...“	„... möchte ich mir mit Ihnen als besonders wertvollem Mitarbeiter die Zeit nehmen, um gezielt Ihr Weiterkommen zu sichern.“
„Was müssen Sie ändern?“	„Ich habe eine vielleicht seltsame Frage, und mit ihr würde ich gern auch ganz bewusst den Erfolg in unser Gespräch hier mit hereinholen. Und wenn wir den Erfolg sozusagen schon hier haben, würde ich ihn gern fragen, wie er Sie optimalerweise haben will. Und was meinen Sie, würde er antworten?“

Relationale sprachliche Kommunikationsinszenierung (S. Radatz)