

Thomas Malischewski
Frank Thiel

Beziehungs- management

*Relating® – die Kunst,
gute Beziehungen
aufzubauen*

GABAL

Inhalt

Einleitung: Die Reise beginnt	7
Teil 1: Voraussetzungen und Grundlagen	13
Station 1: Kein Mensch ist eine Insel	14
Wie Beziehungen entstehen	15
Funktionaler und personaler Beziehungsaufbau	17
Station 2: Alles Einstellungssache?!	23
Fördernde und hindernde Vorstellungen	23
Wie Verhaltensprogramme und Strategien entstehen	28
Strategien und Glaubenssätze lassen sich ändern	30
Station 3: Der Chancendenker als idealer Relater	34
Die Angst vor der Blamage	35
Von Angstdenkern und Chancendenkern	38
Station 4: Die Antriebskräfte für Relating	48
Die Antriebskraft „Begeisterung“	48
Die Antriebskraft „Freude“	50
Neugierde als Motor für Relating	51
Vertrauen ist die Basis des Relatings	53
Das Beziehungskonto: Der „Wertmesser“ für Relating	58
Station 5: Relating und Kommunikation	63
Kommunikation: ein Feuerwerk für alle Sinne	64
Die Einstellung zur Kommunikation	65
Absichtsloser Beziehungsaufbau	75
Intermezzo: Die Reise ist noch nicht zu Ende	78

Teil 2: Vorgehensweisen	79
Station 6: Bauen Sie ein Kontaktmanagement auf!	80
Knüpfen Sie Kontakte!	85
Station 7: Seien Sie nützlich!	89
Station 8: Loben Sie, was das Zeug hält!	94
Loben Sie aus der Sicht des anderen!	94
Kontrollieren Sie, um zu loben!	97
Stellen Sie die Stärken in den Vordergrund!	99
Station 9: Vermitteln Sie Sicherheit!	103
Was Wirkung bewirkt	103
Die Führungskraft als Vorbild.	105
Nehmen Sie Anteil!	109
Station 10: Relating im Team	115
Teamgeist versus Einzelkämpfertum.	115
Gemeinsamkeit und Unterstützung im Relating-Team	118
Station 11: Konflikte mit Relating lösen	125
Eskalationsstufen und Konfliktlösung	125
Konflikte mit sich selbst austragen	129
Konflikte mit anderen austragen	132
Die Reise endet – und geht doch weiter	137
Quellen und Literaturverzeichnis	141
Stichwortregister	142
Die Autoren	144