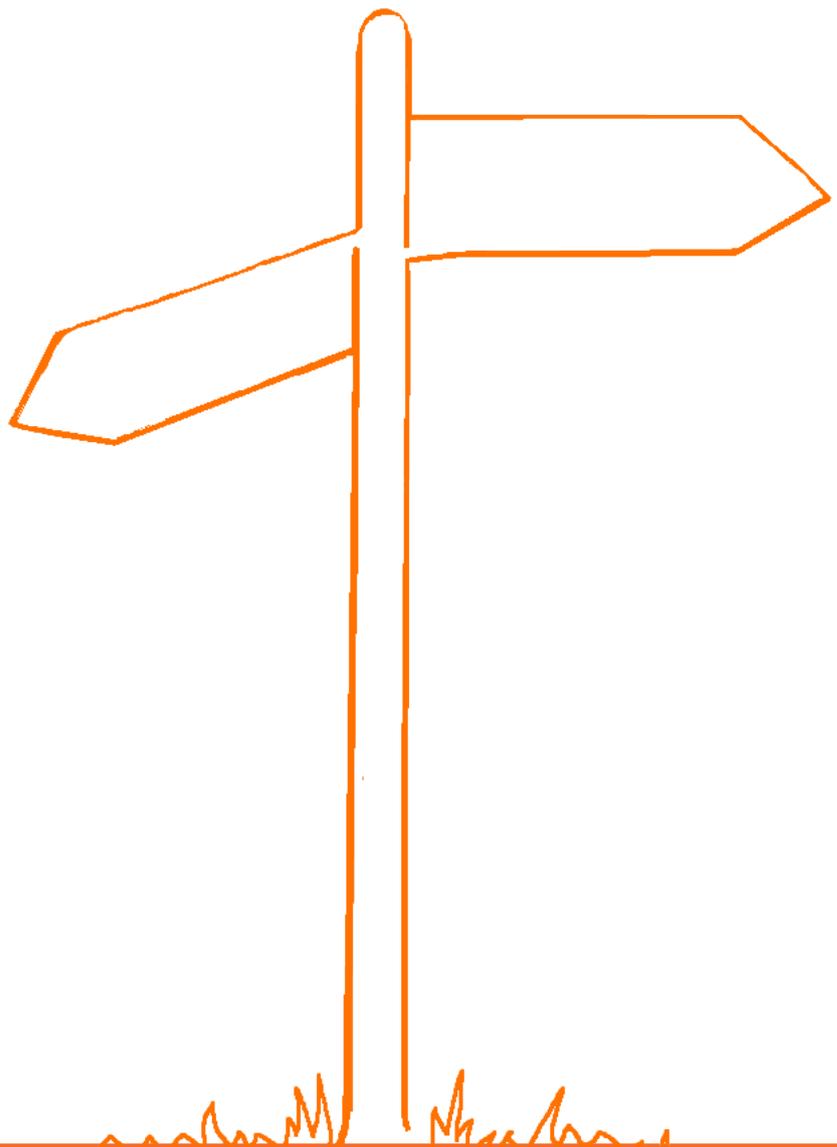


Erfolgreich kommunizieren als Feuerwehrführungskraft

Ein Wegweiser



Stellen Sie sich vor...

Es ist kurz nach Mitternacht, als Sie und Ihre Kameraden zu einem Einsatz gerufen werden – ein B2-Wohnungsbrand. In der Feuerwache angekommen, ziehen Sie sich Ihre Schutzkleidung an, die bereits geordnet an der Garderobe bereit steht – erst Hose, dann die Stiefel und schließlich die Jacke. Jeder Handgriff sitzt. Mit dem Helm unterm Arm gehen Sie zum Löschfahrzeug. Der Tank ist gefüllt und die nötige Ausrüstung an Ort und Stelle. Am Einsatzort angekommen, leitet Ihr Zugführer die Situation und jeder weiß, wofür er zuständig ist. Nach kurzer Zeit können Sie den Brand löschen und den Einsatz erfolgreich beenden.

Würden Sie ohne Schutzkleidung zum Einsatzort fahren? Nein.

Würden Sie ohne Schlauch den Brand löschen können? Nein.

Oder aber könnten Sie mit einem leeren Tank überhaupt zum Einsatzort fahren?

Nein, könnten Sie nicht.

Ohne die entsprechende Planung hätten Sie den Brand nicht so zügig und sicher löschen können. Vorbereitung ist wichtig. Und das gilt nicht nur für die Einsätze selbst, sondern auch dann, wenn Sie die Interessen der Freiwilligen Feuerwehr in einem Gespräch durchsetzen möchten.

Vorwort

Liebe Feuerwehrführungskräfte,

bei der Ausübung Ihres Ehrenamts führen Sie lebensrettende Einsätze durch und leisten so einen unabdingbaren Beitrag für das Gemeinwohl.

Als Führungskraft gehören jedoch neben den eigentlichen Einsätzen auch regelmäßige Gespräche mit Politik und Verwaltung dazu. Hier müssen Sie repräsentativ für Ihre Kameraden die Interessen der Freiwilligen Feuerwehr vertreten.

Mit diesem Wegweiser wollen wir Ihnen, ähnlich wie im alltäglichen Einsatz, eine professionelle Ausrüstung in Form von sieben Tipps sowie das richtige Werkzeug mit an die Hand geben. Somit statten wir Sie mit einer Art Schutzkleidung aus, die Ihnen Kommunikations- und Selbstsicherheit verleiht.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit den folgenden Tipps und viel Erfolg für die kommenden Gespräche.

Agentur Brennstoff

Inhaltsverzeichnis

Tipp 1: Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg.....	4
Tipp 2: Verstehen Sie Ihre Rolle und die des Gegenübers.	6
Tipp 3: Nutzen Sie positive Gefühle, kontrollieren Sie negative.....	8
Tipp 4: Stellen Sie den Nutzen für Ihr Gegenüber in den Vordergrund.	10
Tipp 5: Pflegen Sie Ihre Kontakte.	11
Tipp 6: Bauen Sie sich ein unterstützendes Netzwerk auf.	12
Tipp 7: Teilen Sie Ihr Wissen und profitieren Sie vom Wissen anderer.....	14
Kontakt.....	16
Anhang I: Checkliste.....	I
Anhang II: Plakat „Lernen, Anwenden, Weitergeben“	III

Legende der verwendeten Symbole

Der Wegweiser enthält einige Symbole, die auf besondere Informationen verweisen. Hier finden Sie die Erklärung dazu:

-  Achtung
-  Wichtiger Hinweis
-  Werkzeuge
-  Weiterführende Links
-  Beispiel



Stefan ist Gemeindebrandmeister bei der Freiwilligen Feuerwehr und begleitet Sie durch den Wegweiser.



Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg.

Durch gute Vorbereitung treten Sie professionell auf und können Ihren Standpunkt gezielt begründen.

Für einen professionellen Auftritt sind folgende Aspekte der Vorbereitung wichtig:

Geeigneten Zeitpunkt für das Gespräch wählen

Kontext des Gesprächs einschätzen

Ziele für das Gespräch definieren

Argumente inkl. möglicher Gegenargumente des Gesprächspartners überlegen

Unterstützende Hilfsmittel für das Gespräch gestalten (Präsentation o.Ä.)

Auf unterschiedliche Gesprächsreaktionen einstellen

Ein gut gewählter **Zeitpunkt** des Gesprächs kann sich positiv auf das Gesprächsergebnis auswirken. Findet dieses beispielsweise kurz nach einem besonders erfolgreichen Einsatz statt, ist die damit verbundene Leistung der Feuerwehr noch fest in den Köpfen der Gesprächspartner verankert. Auch stellt eine anstehende Wahl des Bürgermeisters oder anderer Lokalpolitiker einen guten Zeitpunkt dar: Denn diese könnten durch die gezielte Förderung der Freiwilligen Feuerwehr potentielle Wähler für sich gewinnen.

Machen Sie sich zudem Gedanken über den **Gesprächskontext**: Wer sind die Gesprächspartner? In welcher Beziehung stehen Sie zu ihnen? Wo findet das Gespräch statt? So fällt es Ihnen leichter, sich auf die Gegebenheiten einzustellen und entsprechend vorzubereiten.

Des Weiteren sollten Sie sich vor dem Gespräch Ihre **Ziele** überlegen: Was wollen Sie erreichen? Falls Sie einen Kompromiss eingehen müssen, stellen Sie sich die Frage: Inwieweit können Sie bei Ihren Forderungen einlenken (Minimalziel)? Die Minimalziele beschreiben die absolute Untergrenze der Verhandlungsbereitschaft. Dem entgegen steht Ihr Maximalziel: Was können Sie höchstens verlangen? Das Maximalziel ist das für Sie bestmögliche Ergebnis des

Gesprächs. Sie sollten dieses Ziel anstreben, sich aber bewusst sein, dass Sie es nur selten erreichen werden.



Weitere Informationen zur Definition von Zielen finden Sie hier: <https://bit.ly/2Fwg96Q>

Nun können Sie einige **Argumente** vorbereiten, die Ihre Ziele untermauern. Warum sollte Ihr Gesprächspartner die Forderungen akzeptieren? Welchen Nutzen hat er davon? Als Argumente können Sie Fakten und Zahlen, aber auch Erfahrungswerte und Erfolgsgeschichten wählen (siehe Tipp 4). Gewichten Sie die Argumente nach ihrer Relevanz. So fällt Ihnen die Präsentation leichter.



Überlegen Sie sich, was mögliche Argumente der Gegenseite sein könnten und wie Sie diese entkräften können.



Weitere Informationen zu Argumentationstechniken finden Sie hier: <https://bit.ly/2FxEXIO>

Der nächste Schritt besteht darin, sich zu entscheiden, wie und mit welchen **Hilfsmitteln** Sie Ihr Anliegen vorstellen möchten. Sie können ausschließlich mündlich präsentieren, zur Strukturierung Karteikarten verwenden, aber auch mit Fotos, Videos oder einer PowerPoint-Präsentation arbeiten. Zudem können Sie je nach Bedarf einem Experten oder Kameraden zur Unterstützung ins Gespräch mitnehmen.

Um auf verschiedene Reaktionen des Gesprächspartners vorbereitet zu sein und sich während Ihres Auftritts sicher zu fühlen, können Sie vorab die Situation in Gedanken, besser jedoch laut, durchgehen und **proben**. Eine geeignete Person, zum Beispiel Ihr Stellvertreter oder einer Ihrer Kameraden, kann Ihren Gegenpart spielen und Ihnen Rückmeldung geben.

Seien Sie sich dabei jedoch stets bewusst, dass man Gespräche nicht planen kann. Ihr Ausgang und Verlauf kann also nicht vorhergesagt werden. Die Probe hilft Ihnen aber trotzdem dabei, selbstsicher aufzutreten und Ihre Argumentation zu festigen.



Verstehen Sie Ihre Rolle und die des Gegenübers.

So können Sie sich gut in die Situation einfinden und entwickeln ein Verständnis für die vielschichtigen Interessen.

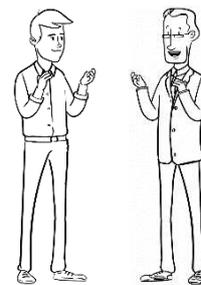
Um in Gesprächen selbstsicherer zu sein sowie die Reaktionen und Entscheidungen des Gegenübers besser verstehen und einordnen zu können, ist es wichtig, sich über die **verschiedenen Rollen**, die Sie selbst und Ihr Gegenüber haben, bewusst zu werden.

Sie selbst sind zum Beispiel:

hilfsbereiter Feuerwehrmann, liebevoller Vater, ehrgeiziger Fußballer, strenger Lehrer, penibler Mechatroniker oder interessiert an Kultur.

In der Gesprächssituation sehen Sie sich als

Problemlöser, Zuhörer, Unterstützer, Begleiter...?



Gleichzeitig hat auch Ihr Gegenüber mehrere Rollen:

Bürgermeister, Verwaltungsmitarbeiter, Vater, Fußballfan, Umweltschützer.

In der Gesprächssituation sieht er Sie als

Angreifer, Bittsteller, Problemlöser...?

Seien Sie sich stets bewusst, dass sich alle diese Rollen auf das Gespräch auswirken und das Handeln beeinflussen können.

Jedoch ist es immer **situationsabhängig**, welche Rolle gerade in den Vordergrund rückt. Das wird an folgendem Beispiel deutlich:



Stefan möchte eine neue Feuerwache bauen. Trotz ausreichend finanzieller Mittel ist der Bürgermeister gegen das Vorhaben, da er hierfür mehrere Bäume fällen müsste. Als umweltbewusste Person möchte er dies nicht unterstützen. Hätte Stefan das gewusst, hätte er seine Argumentation anders aufgebaut.

Jede Rolle bringt auch **Erwartungen** mit sich. Seien Sie sich bewusst, dass auch Ihr Gegenüber gewisse Erwartungen an Sie hat, ohne diese auszusprechen. Genau wie Sie, hat auch Ihr Gegenüber Ansprüche und Wünsche an den Termin.



Die beigelegte **Checkliste** (siehe Anhang) unterstützt Sie dabei, die verschiedenen Rollen zu definieren und sich optimal auf den anstehenden Termin vorzubereiten.

Beachten Sie zusätzlich noch folgende Hinweise:



Nicht nur Sie selbst, auch die **Institution Freiwillige Feuerwehr** wird von Ihrem Gegenüber anders gesehen als von Ihnen.

Überlegen Sie sich, welche **Meinung** Ihr Gesprächspartner über die Freiwillige Feuerwehr hat und wie diese Ihre Argumentation beeinflussen könnte.



Sie treten als **öffentlicher Vertreter** der Freiwilligen Feuerwehr auf. Fokussieren Sie sich darauf. So behalten Sie Ihr Ziel im Auge und vermitteln gleichzeitig Seriosität.

Stefan hat's ausprobiert!



„Die Hinweise und die Checkliste haben mir dabei geholfen, als Vertreter der Freiwilligen Feuerwehr und sogar beruflich und privat, an Selbstsicherheit zu gewinnen und die Situation des Anderen besser zu verstehen.“



Eine anschauliche Darstellung zum Erkennen der eigenen Rolle und der des Gegenübers finden Sie im **Video** „Erfolgreich kommunizieren als Feuerwehrführungskraft“.



Nutzen Sie positive Gefühle, kontrollieren Sie negative.

Um zu überzeugen, ist es wichtig, Gefühle kontrolliert einzusetzen.

Ihre **Gefühle** gehören zu Ihnen dazu. Sie können sie bei den Gesprächen nicht einfach vor der Tür warten lassen. Wichtig ist aber, dass Sie diese richtig einsetzen und sich nicht von ihnen leiten lassen.

Achten Sie auf Ihren Gesprächspartner.

Wie reagiert er auf Ihr Anliegen? Verändert sich seine Stimmlage? Macht er hektische Bewegungen oder ist seine Körperhaltung entspannt? Sie sollten Ihre Argumentation daran anpassen und ihn beispielsweise beschwichtigen, die Information näher erklären oder eine Pause einlegen.

Außerdem sollten Sie Ihrem Gesprächspartner immer respektvoll und wertschätzend gegenüberstehen. Er handelt aus seiner Rolle heraus – haben Sie Verständnis dafür und viel wichtiger: Nehmen Sie negative Rückmeldungen nicht persönlich.

Überzeugen Sie mit positiven Gefühlen.

Wenn Sie beispielsweise entspannt und voller Begeisterung in das Gespräch gehen, wirken Sie selbstsicher und von Ihrem Anliegen überzeugt.



Stellen Sie sich vor dem Gespräch vor, dass Sie Ihr Anliegen erfolgreich durchgesetzt haben. Denken Sie an die möglichen Reaktionen Ihrer Kameraden. Erinnern Sie sich, warum Sie bei der Feuerwehr sind. Mit diesen positiven Gefühlen gehen Sie dann in das Gespräch.

Lassen Sie sich nicht von Angst, Stress oder Wut leiten.

Wenn Sie nervös sind, beruhigen Sie sich vor dem Gespräch, indem Sie sich klar machen, dass Sie gut vorbereitet sind. Atmen Sie ruhig, motivieren Sie sich selbst und strahlen Sie **Zuversicht** aus.

Wenn Sie wütend sind, hilft es, sich angemessen mitzuteilen: „Diese Antwort habe ich nicht erwartet und ich bin offen gestanden verärgert darüber.“



Werden Sie in diesen Situationen nie ausfallend oder beleidigend. Das wirft ein schlechtes Licht auf Sie und die Freiwillige Feuerwehr.

Wenn die negativen Gefühle zu stark werden oder Sie keinen Fortschritt sehen, bitten Sie um eine Pause oder einen **Gesprächsabbruch**. Suchen Sie den Kontakt erst dann wieder, wenn Sie einen klaren Kopf haben und nichts Unüberlegtes mehr sagen.

Stefan hat's ausprobiert!



„Mir hat es geholfen für schwierige Gesprächssituationen meinen Stellvertreter mitzunehmen. Als Team konnten wir die Situation gemeinsam meistern und uns unterstützen.“



Weitere Informationen zu Emotionen in Gesprächen finden Sie hier: <https://bit.ly/2RViHYz>



Stellen Sie den Nutzen für Ihr Gegenüber in den Vordergrund.

Wenn Ihr Gegenüber einen Vorteil in Ihrem Vorhaben sieht, ist er eher bereit, Ihnen zuzustimmen.

Die Freiwillige Feuerwehr ist für Gemeinden unentbehrlich. Oft wird sie jedoch als selbstverständlich angesehen. Daher sollten Sie in wichtigen Gesprächen deutlich machen, wie nicht nur Sie, sondern auch Ihr Gegenüber und die Gemeinde von Ihrem Anliegen **zukünftig profitieren** können. Dabei können Sie sich an den folgenden drei Leitfragen orientieren:

Welche Vorteile hat mein Anliegen für zukünftige Einsätze der Freiwilligen Feuerwehr?

Beispiel: Anschaffung eines Mannschaftstransportwagens

Argument: Mit dem neuen Wagen bekommen wir in Zukunft unsere Kameraden schneller zu sämtlichen Einsätzen.



Zeigen Sie außerdem kurz und deutlich, auf welche **(gemeinsamen) Erfolge** Sie zurückblicken können. Verfallen Sie dabei jedoch nicht in Lobeshymnen.

Welchen Nutzen hat mein Anliegen für das zukünftige Gemeinwohl?

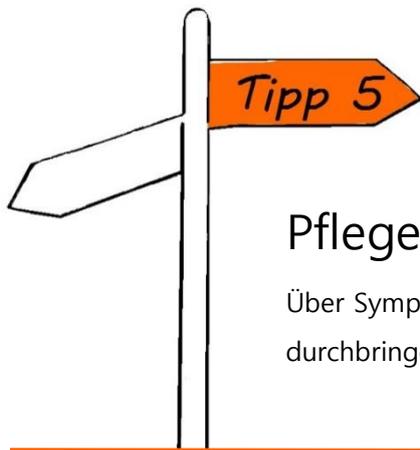
Beispiel: Bau eines neuen Feuerwehrhauses

Argument: Die neue Feuerwache kann von der Gemeinde als Veranstaltungsort genutzt werden. Zudem kann beispielsweise die örtliche Tafel für einen niedrigen Mietpreis die alten Räumlichkeiten beziehen.

Wie ist mein Anliegen in Zukunft sonst noch relevant?

Achten Sie bei Ihrer Argumentation auf die Wichtigkeit Ihrer Neuschaffung für die **Zukunft**. Nennen Sie hierbei konkrete Vorschläge bezüglich der Umsetzung und gemeinsamer Interessen zwischen der Freiwilligen Feuerwehr und der Gemeinde. Beziehen Sie hierbei die zukünftige Entwicklung der Gemeinde in Ihre Argumentation mit ein (z.B. wachsende Einwohnerzahl, erhöhtes Industrieaufkommen).





Pflegen Sie Ihre Kontakte.

Über Sympathien und Vertrauensverhältnisse lassen sich Ihre Anliegen besser durchbringen.

Identifizieren Sie die wichtigsten Kontakte.

Rufen Sie sich ins Gedächtnis, welche Personen an der Entscheidungsfindung für Ihr Anliegen beteiligt sind. Wer sind wichtige **Entscheidungsträger**? Welche Personen haben auf diese einen großen Einfluss?



Werden Sie **selbst aktiv** und warten Sie nicht, bis Ihre Gesprächspartner auf Sie zukommen.

Pflegen Sie Kontakte.

Halten Sie stets den Kontakt zu wichtigen Personen aufrecht. Persönliche Gespräche – darunter vor allem **Vier-Augen-Gespräche** – erzielen die größte Wirkung und sollten daher regelmäßig stattfinden. Aber auch Telefonate oder der Austausch per E-Mail sind für die Kontaktpflege geeignet.



Nutzen Sie die Gelegenheit auf dem Schützenfest, um ein lockeres Gespräch mit dem Bürgermeister zu führen. Neben Smalltalk können Sie ihn bereits auf Ihr Anliegen, das Sie bald im Rathaus vorstellen werden, vorbereiten und positiv stimmen. Gleichzeitig können Sie sich schon ein Bild von seinem Standpunkt machen.

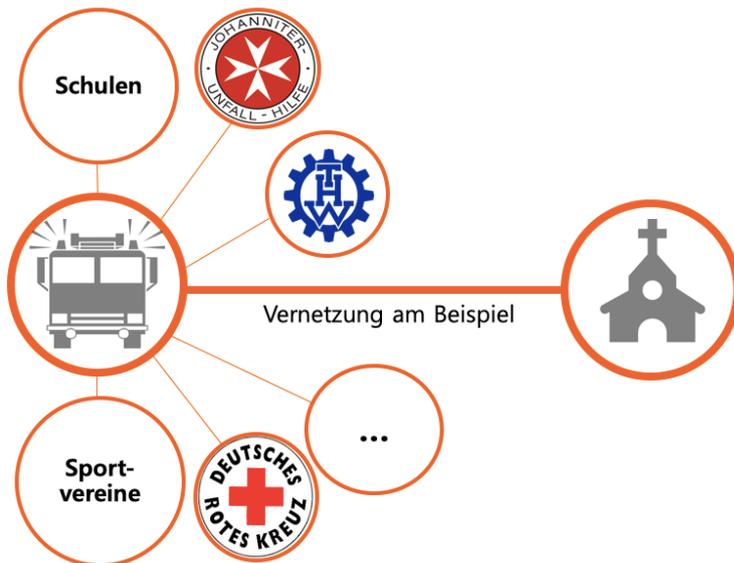
Laden Sie wichtige Kontakte zu Veranstaltungen ein.

Wenn Sie eigene Veranstaltungen durchführen (z.B. einen Tag der offenen Tür), sollten Sie wichtige Kontakte dazu einladen. Dies kann per E-Mail oder Telefon erfolgen. Persönlich hat es jedoch die größte Wirkung.



Bauen Sie sich ein unterstützendes Netzwerk auf.

Vernetzung ist wichtig, um sich mit Ihren Interessenspartnern gemeinsam für Ihre Ziele einzusetzen.



Zunächst sollten Sie sich überlegen, mit welchen **Interessenspartnern** eine Vernetzung für Ihre Freiwillige Feuerwehr sinnvoll ist.

Beispiele: Johanniter, Deutsches Rotes Kreuz, THW, Schulen, Sportvereine, Kirchengemeinde, ...

Bei der Suche nach passenden Interessenspartnern sollten Sie sich immer fragen:

1. Was soll durch die jeweilige Vernetzung erreicht werden?
2. Welche wertvollen Kontakte bestehen bereits und wie können Sie diese weiter ausbauen?
3. Welche neuen Kontakte wären außerdem nützlich und wie kommen Sie an diese heran?

An dieser Stelle soll die Vernetzung am Beispiel der **Kirchengemeinde** verdeutlicht werden.

Warum ist die Kirchengemeinde ein wichtiger Interessenspartner?



Stefan erklärt's!

„Wir als Freiwillige Feuerwehr sind der Gemeinde verpflichtet, genauso auch die Kirchengemeinde. Oft sind wir Nachbarn in der Ortsmitte und haben es mit dem Ernstfall zu tun: Die Menschen brauchen den Dienst der Feuerwehr, wir brauchen aber auch die seelsorgerliche Unterstützung der Kirche, z.B. nach schwierigen Einsätzen.“

So können Sie vorgehen, um neue Interessenspartner zu gewinnen:

(am Beispiel der Kirchengemeinde)

01

Pflegen Sie Kontakte zur Kirchengemeinde und finden Sie Anlässe zum Austausch.

Legen Sie hierfür einen Hauptverantwortlichen, wie zum Beispiel den Gemeindebrandmeister, fest, der regelmäßig **Kontakt** zum Pfarrer der Gemeinde hält. Laden Sie zudem kirchliche Vertreter zu Veranstaltungen der Freiwilligen Feuerwehr ein (geeignete Veranstaltungen: Stammtische, alljährliche Weihnachtsfeier etc.).

02

Tauschen Sie sich regelmäßig zu Anliegen und Interessen aus und unterstützen Sie sich gegenseitig mit Wissen und Ressourcen.

Benötigt die Kirchengemeinde vielleicht Tische und Bänke für das Gemeindefest, die sie von der Freiwilligen Feuerwehr ausleihen kann? Kann die Feuerwehr bei einer Baumfäll-Aktion auf dem Kirchengelände unterstützen? Oder kann sie den Martinsumzug absichern?

Gleichzeitig hat die Freiwillige Feuerwehr Anliegen und Interessen, bei denen die Kirchengemeinde unterstützen kann: Haben Kameraden der Freiwilligen Feuerwehr Bedarf an seelsorgerlicher Unterstützung nach einem schweren Einsatz? Soll das neue Feuerwehrauto gesegnet werden? Oder möchte der Musikzug der Feuerwehr ein Weihnachtskonzert in der Kirche veranstalten?

Unterstützen Sie sich gegenseitig und seien Sie ein zuverlässiger **Partner** der Kirchengemeinde. Gehen Sie auch von selbst auf die Kirchengemeinde zu.

03

Stehen Sie gemeinsam für Ihre Ziele ein. Finden Sie mit der Kirchengemeinde einen Partner, der mit Ihnen für Sie argumentiert.

Unterstützen Sie die Kirchengemeinde zuverlässig und pflegen in regelmäßigem Austausch einen guten Kontakt zum Pfarrer, ist dieser sicherlich bereit, zum Beispiel beim Bürgermeister, ein gutes Wort für Sie einzulegen. Ihr **gemeinsames Ziel** ist es, Menschen in Not zu helfen. Stehen Sie gemeinsam für dieses Ziel ein!



Ein Beispiel für eine Plattform zur Vernetzung und zum Austausch zwischen Vereinen ist „erzähl davon“: <https://bit.ly/2TZOxRv>



Teilen Sie Ihr Wissen und profitieren Sie vom Wissen anderer.

Mit Ihrem vereinten Wissen befähigen Sie sich und Ihre Kameraden dazu, sicher und informiert aufzutreten.

Wissensaustausch durch gemeinsame Abende

Bei regelmäßigen gemeinsamen Abenden können Sie mit Führungskräften anderer Feuerwehren ins Gespräch kommen und sich untereinander über Ihre **Erfahrungen austauschen**. Dies kann zum Beispiel im lockeren Rahmen eines Stammtisches nach Feierabend stattfinden. Unterstützend dazu können Sie WhatsApp- und Facebookgruppen zum Teilen von Informationen nutzen. So wird Wissen verbreitet, der Zusammenhalt gestärkt und neue Kontakte können geknüpft werden.



Die Hierarchieebenen, die bei einem Einsatz zwingend notwendig sind, sollten bei der Verbreitung von Wissen keine Rolle mehr spielen. Ganz nach dem Motto „Mein Wissen ist dein Wissen“ soll auch der Oberbrandmeister vom Rangniedrigeren lernen können.

Ergebnisse dokumentieren und bewerten

Damit das Wissen auch nachhaltig genutzt werden kann, sollten Sie Ergebnisse dokumentieren und speichern. Dies kann online über **Wissensdatenbanken** (z.B. Google Drive, Dropbox) oder aber ganz klassisch über das **Abheften in Ordnern** geschehen. Zu den abgelegten Informationen sollte jedes Mitglied der Freiwilligen Feuerwehr Zugang haben, sodass selbstständiges Lernen möglich ist. Vor allem neue Mitglieder können sich so noch schneller einarbeiten.



Die von Ihnen ausgefüllte Checkliste aus Tipp 2 eignet sich gut zum Abheften in einem separaten Ordner. Andere Führungskräfte und der Nachwuchs können davon lernen und sich zur Vorbereitung auf eigene Gespräche inspirieren lassen.

Experten innerhalb der Feuerwehr identifizieren und von deren Wissen profitieren

Mitglieder der Freiwilligen Feuerwehr verfügen – beispielsweise durch ihren Beruf oder ihre Hobbys und Interessen – über spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten, die auch der Freiwilligen Feuerwehr von Nutzen sein können. Unterhalten Sie sich mit Ihren Kameraden und finden Sie heraus, welches Mitglied über Wissen in welchem Bereich verfügt. **Experten** können so speziell ernannt und eingesetzt werden.



Im Chemielabor brennt es. Feuerwehrmann Thomas ist hauptberuflich in der Chemiebranche tätig, kennt sich also mit unterschiedlichsten Substanzen und ihren Eigenschaften genau aus. Als Chemie-Experte ist er auch innerhalb seiner Feuerwehr bekannt. Durch sein Fachwissen kann die Feuerwehr geeignete Brandlöschmittel schnell auswählen und das Feuer löschen.

Nachwuchsführungskräfte heranführen

Die jetzige Führungskraft gibt ihr Wissen an eine Nachwuchsführungskraft weiter. Als **Mentor** ist sie Vorbild, Trainer, Ratgeber, Kritiker und Förderer. Die Nachwuchsführungskraft wird so schon vor der eigentlichen Ausübung der Position angeleitet. Dadurch kann sie dann als Führungskraft selbstsicher und erfahren handeln.



Der Ortsbrandmeister kann den zukünftigen Vertreter mit zu Präsentationen ins Rathaus nehmen. So macht sich dieser mit dem Umfeld vertraut und ist beim Amtsantritt kein unbekanntes Gesicht mehr. Außerdem fühlt er sich nicht „ins kalte Wasser“ geworfen und weiß, was auf ihn zukommt.



Im Anhang finden Sie ein Plakat, das einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten gibt, Ihr Wissen innerhalb der Feuerwehr zu teilen.

Jetzt sind Sie dran!

Ganz im Sinne des letzten Tipps ist auch dieser Wegweiser und Ihr neu gewonnenes Wissen dazu gedacht, dass Sie es mit anderen Kameraden teilen. Dazu bieten sich soziale Netzwerke, E-Mail-Verteiler, digitale Dokumentenablagen, aber auch persönliche Treffen mit anderen Führungskräften der Freiwilligen Feuerwehr an.

Arbeiten Sie auch gerne weiter mit dem Wegweiser: Entwickeln Sie zusätzliche Beispiele und erweitern Sie ihn um Ihren persönlichen Erfahrungsschatz.

Kontakt

Katharina Scharf

katharina.scharf@hs-osnabrueck.de

Kim Bodendiek

kim.bodendiek@hs-osnabrueck.de



Checkliste zur Vorbereitung auf das Gespräch am _____:

Meine Rolle	Rolle meines Gegenübers
Wer bin ich als Person? (Vertreter der Feuerwehr, Familienvater, Kaufmann, Hierarchieebene,...)	Wer ist mein Gegenüber als Person? (Bürgermeister, Großvater, Tennisspieler, Hierarchieebene,...)
.....
Was halte ich von meinem Gegenüber? (kompetent, geizig, sympathisch,...)	Was hält mein Gegenüber von mir? (engagiert, vorbereitet, hilfsbereit,...)
.....
Was wünsche ich mir von der Verhandlung und welche Ansprüche habe ich? (fair, kooperativ, wertschätzend,...)	Was wünscht er/sie sich von der Verhandlung und welche Ansprüche hat er/sie?
.....
Welche anderen Ereignisse wirken auf mich ein? (erfolgreicher Einsatz, familiäre Situation, Krankheit,...)	Welche anderen Ereignisse wirken auf mein Gegenüber ein? (Stress, Beförderung,...)
.....
Was bedeutet die Freiwillige Feuerwehr für mich?	Wie denkt mein Gegenüber über meine Freiwillige Feuerwehr?
.....
Welche Beziehung haben wir zueinander? (positiv/negativ, beruflich/privat, partnerschaftlich/konkurrierend,...) Gibt es Gemeinsamkeiten? (Beide Familienvater,...)	
.....	



Vorbereitungsphase

Wie sind die Rahmenbedingungen? (Zeitpunkt, Ort, Teilnehmer, technische Ausstattung,...)

.....

.....

Was nutze ich unterstützend, um mein Anliegen vorzubringen? (PowerPoint, Karteikarte, Flipchart,...) Wer kann mich bei meinem Vorhaben unterstützen? (Experte, Kollege,...)

.....

.....

Was ist mein Minimal-/Maximalziel?

Minimalziel:

Maximalziel:

.....
.....
.....

Welche Kompromisse kann ich eingehen?

.....

.....

Was sind meine stärksten Argumente (der Stärke nach ordnen)?

Was könnten die stärksten Argumente meines Gegenübers sein?

.....
.....
.....
.....

Was würde ich machen, wenn ich ohne das gewünschte Ergebnis aus der Verhandlung gehe? (Gesprächsabbruch, Aufsuchen von Verbündeten,...)

.....

.....

Wie verliefen frühere Verhandlungen mit dem Gegenüber? Was kann ich daraus lernen?

.....

.....

.....



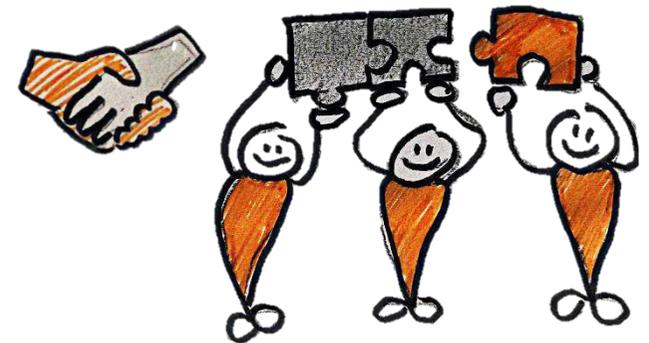
LERNEN, ANWENDEN, WEITERGEBEN

Experten innerhalb der Feuerwehr
identifizieren



& vom Wissen profitieren!
z.B. Kommunikation, Chemie ...

Mentoren



Nachwuchsführungskräfte
einarbeiten