

PERSÖNLICH

Schreiben Sie uns an: redaktion@personalmagazin.de

90

KOLUMNE

Wie Sie mit Speck die Mäuse fangen

KOLLEAGENTIPP. Ihre Botschaften verpuffen, Informationen laufen an Ihnen vorbei? Dann wird es Zeit, am Aufbau positiver Kontakte zu arbeiten.



Seit wann kommt der Knochen zum Hund?

Warten Sie nicht, dass die Kollegen mit ihren Anliegen von sich aus kommen. Gehen Sie so oft wie möglich zu ihnen, besuchen Sie die Führungskräfte. Wenn dies außerhalb einer gewohnten Agenda nicht möglich ist, vereinbaren Sie Jour fixes. Selbst wenn nichts Dringendes anliegt, erfahren Sie bei einem Kaffee unter Umständen Wichtiges aus dem Arbeitsfeld des Kollegen.

In der Küche ist es noch immer am gemütlichsten! Das gilt auch für die Teeküche oder die Cafeteria. Suchen Sie diese zu den Standardzeiten auf. Dort treffen Sie unter Umständen die Menschen, mit denen es seit Wochen nicht möglich ist, einen Termin zu finden. Und in fünf Minuten ist das Wesentliche abgestimmt oder ein Termin gefunden.

Kollegentipp

Wer sich, seine Abteilung und seine Arbeit vorbringen will, muss Wirkung entfalten. Gute Ideen und Ansätze, wie das gelingt, präsentieren Ihnen hier Mitglieder der Personalerinitiative „Wege zur Selbst-GmbH“. Von Kollegen für Kollegen.
www.selbst-gmbh.de



personalmagazin 03/08

So wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.

Überlegen Sie, was Sie kommunizieren und zu welchen Anlässen. Setzen Sie nur die unpopulären Dinge um? Dann wird es Zeit für gute Nachrichten! Verlangen Sie für jede unpopuläre Nachricht, die Sie verkaufen müssen, eine positive, die Sie verkaufen dürfen. Nur so bauen Sie ein ausgewogenes Image bei den Mitarbeitern auf.

Keks oder Schokolade? Viele Personaler gehen mit geprüften und rechtlich abgesicherten Meinungen in Verhandlungen oder Mitarbeitergespräche. Nehmen Sie sich das Recht zum Zweitgespräch, und gehen Sie ohne fertiges Konzept ins Erstgespräch. Stellen Sie Fragen und erfassen Sie das Problem Ihres Gesprächspartners, bevor Sie Lösungen präsentieren. Entwickeln Sie gemeinsam erste Ideen, so wird Ihr Gesprächspartner Ihnen dann fundierten Vorschlägen auch besser folgen können (und wollen).

Was ich noch zu sagen hätte ...! Seien Sie jederzeit ein guter Gastgeber! Menschen, die sich wohl in Ihrem Büro fühlen, berichten entspannter von ihrer Arbeit, ihren Wünschen und Problemen. Wenn die Kollegen gerne zu Ihnen kommen, weil in Ihrem Büro eine Espressomaschine steht, dann umso besser. Wenn Sie Kollegen im Hause treffen, laden Sie sie zum Espresso statt zum Gespräch.

Es kommt auf die Verpackung an. Wenn Sie Maßnahmen wie Gripeschutzimpfungen, die Sie für wichtig halten, einbetten in einen

Gesundheitsmarkt mit vielen Wohlfühlangeboten und dann noch die Neugier mit Angeboten zur Handmassage, Maniküre, Rückenmassage und anderen schönen Dingen wecken, dann kommen alle gerne (wieder).

Man soll die Feste feiern, wie sie fallen.

Nehmen Sie Einladungen aus dem Kollegenkreis an, gehen Sie zu Spielen der hauseigenen Fußballmannschaft, fördern Sie die Vielfalt bei den Aktivitäten Ihres Unternehmens. Nehmen Sie Einladungen aus der Region an und vernetzen Sie sich. Werden Sie auf neue Weise stolz auf Ihren Arbeitgeber, indem andere in der Region Sie loben.

Steter Tropfen höhlt den Stein. Wenn Sie von einer Sache überzeugt sind, dann kommunizieren Sie dies nach innen und nach außen. Je mehr Sie Ihre positive Meinung multiplizieren, desto fester wird sie in die Werthaltungen der Organisation integriert. Nutzen Sie externe Veranstaltungen, Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit als „Marke“ zu platzieren, die man mit Ihnen verbindet.

Isabell C. Krone

Director HR,
Tele Atlas Deutschland GmbH



Wie Sie mit Speck die Mäuse fangen

KOLLENTIPP. Ihre Botschaften verpuffen, Informationen laufen an Ihnen vorbei? Dann wird es Zeit, am Aufbau positiver Kontakte zu arbeiten.

Seit wann kommt der Knochen zum Hund?

Warten Sie nicht, dass die Kollegen mit ihren Anliegen von sich aus kommen. Gehen Sie so oft wie möglich zu ihnen, besuchen Sie die Führungskräfte. Wenn dies außerhalb einer gewohnten Agenda nicht möglich ist, vereinbaren Sie Jour fixes. Selbst wenn nichts Dringendes anliegt, erfahren Sie bei einem Kaffee unter Umständen Wichtiges aus dem Arbeitsfeld des Kollegen.

In der Küche ist es noch immer am gemütlichsten!

Das gilt auch für die Teeküche oder die Cafeteria. Suchen Sie diese zu den Standardzeiten auf. Dort treffen Sie unter Umständen die Menschen, mit denen es seit Wochen nicht möglich ist, einen Termin zu finden. Und in fünf Minuten ist das Wesentliche abgestimmt oder ein Termin gefunden.

Kollegentipp

Wer sich, seine Abteilung und seine Arbeit voranbringen will, muss Wirkung entfalten. Gute Ideen und Ansätze, wie das gelingt, präsentieren Ihnen hier Mitglieder der Personalinitiative „Wege zur Selbst-GmbH“. Von Kollegen für Kollegen.
www.selbst-gmbh.de

Initiative
» Wege zur
Selbst GmbH e.V.

So wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.

Überlegen Sie, was Sie kommunizieren und zu welchen Anlässen. Setzen Sie nur die unpopulären Dinge um? Dann wird es Zeit für gute Nachrichten! Verlangen Sie für jede unpopuläre Nachricht, die Sie verkaufen müssen, eine positive, die Sie verkaufen dürfen. Nur so bauen Sie ein ausgewogenes Image bei den Mitarbeitern auf.

Keks oder Schokolade? Viele Personaler gehen mit geprüften und rechtlich abgesicherten Meinungen in Verhandlungen oder Mitarbeitergespräche. Nehmen Sie sich das Recht zum Zweitgespräch, und gehen Sie ohne fertiges Konzept ins Erstgespräch. Stellen Sie Fragen und erfassen Sie das Problem Ihres Gesprächspartners, bevor Sie Lösungen präsentieren. Entwickeln Sie gemeinsam erste Ideen, so wird Ihr Gesprächspartner Ihnen dann fundierten Vorschlägen auch besser folgen können (und wollen).

Was ich noch zu sagen hätte ... ! Seien Sie jederzeit ein guter Gastgeber! Menschen, die sich wohl in Ihrem Büro fühlen, berichten entspannter von ihrer Arbeit, ihren Wünschen und Problemen. Wenn die Kollegen gerne zu Ihnen kommen, weil in Ihrem Büro eine Espressomaschine steht, dann umso besser. Wenn Sie Kollegen im Hause treffen, laden Sie sie zum Espresso statt zum Gespräch.

Es kommt auf die Verpackung an. Wenn Sie Maßnahmen wie Gripeschutzimpfungen, die Sie für wichtig halten, einbetten in einen



Gesundheitsmarkt mit vielen Wohlfühlangeboten und dann noch die Neugier mit Angeboten zur Handmassage, Maniküre, Rückenmassage und anderen schönen Dingen wecken, dann kommen alle gerne (wieder).

Man soll die Feste feiern, wie sie fallen.

Nehmen Sie Einladungen aus dem Kollegenkreis an, gehen Sie zu Spielen der hauseigenen Fußballmannschaft, fördern Sie die Vielfalt bei den Aktivitäten Ihres Unternehmens. Nehmen Sie Einladungen aus der Region an und vernetzen Sie sich. Werden Sie auf neue Weise stolz auf Ihren Arbeitgeber, indem andere in der Region Sie loben.

Steter Tropfen höhlt den Stein. Wenn Sie von einer Sache überzeugt sind, dann kommunizieren Sie dies nach innen und nach außen. Je mehr Sie Ihre positive Meinung multiplizieren, desto fester wird sie in die Werthaltungen der Organisation integriert. Nutzen Sie externe Veranstaltungen, Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit als „Marke“ zu platzieren, die man mit Ihnen verbindet.



Isabell C. Krone

Director HR,
Tele Atlas Deutschland GmbH