

Mitarbeitergespräche führen, bei denen alle gewinnen!

Das typische Jahresgespräch: Anfang Dezember zeichnet sich ab, dass die Zeit für Mitarbeitergespräche wie jedes Jahr eng wird. Es gibt noch viel zu tun und abzuschliessen. Die Gespräche werden dann aber doch noch zum allerletzten möglichen Termin widerwillig und oft als Pflichtübung wahrgenommen.

Wie läuft das in Ihrem Unternehmen ab? Was bewegen Ihre Mitarbeitergespräche?
Auf diese und andere Fragen soll Ihnen dieser Newsletter Antwort und Anstösse geben.

Was ist das Ziel von guten Mitarbeitergesprächen?

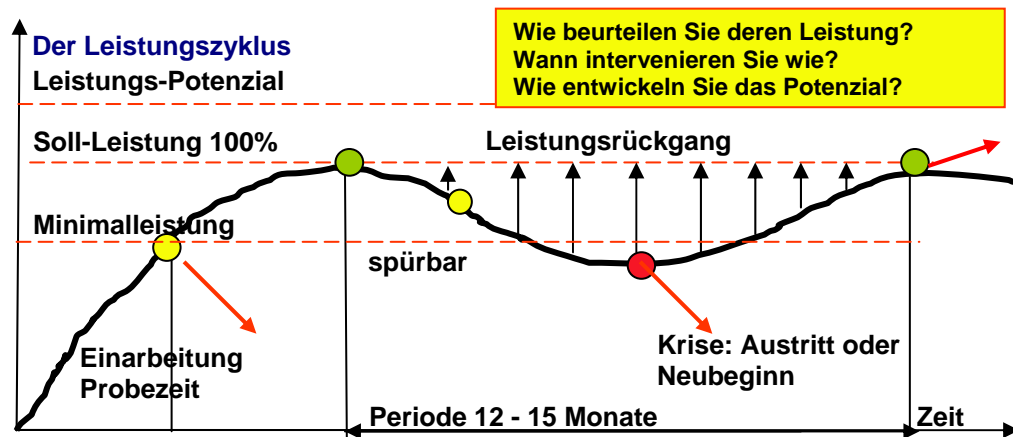


- Gutes Arbeitsverhältnis, Vertrauen, Klarheit der Erwartungen
- Standortbestimmung, Zielorientierung und Perspektiven
- Konstruktive Ergebnisse und verbindliche nächste Schritte
- Seine Mitarbeiter besser kennen lernen und wertschätzen

Welche Themen sollten Sie ansprechen und nicht anbrennen lassen?

Leistung	Verhalten
Ungenügende oder sinkende Leistung	Kooperation und Arbeitseinstellung
Zielerreichung u. Leistungsstandards	Fehlverhalten bei Kunden, Lieferanten
Qualitätsniveau, Fehlerrate	Mobbing und Intrigen, Unzuverlässigkeit
Fehlende Fähigkeiten, Fertigkeiten	Fehlverhalten im Team, Internet, ERP

Wo stehen Ihre Mitarbeiter bezüglich Leistung und was ist zu tun?



Instrumente für eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und für Höchstleistungen:

Feedback	MA-Gespräche	MA-Beurteilung	Zielvereinbarung
situativ, aktuell	regelmässig	(halb)-jährlich	Unternehmen
konkret, sachlich	wohlwollend	klare Kriterien	für Team, Gruppe
Positiv + negativ	lösungsorientiert	Potenziale, Ziele	persönliche
persönlich, fair	motivierend	Selbstbeurteilung	Zielerreichung

Am meisten bringt es Ihnen, wenn Sie alle vier Instrumente einsetzen. Ihre Investition in Zeit für Mitarbeiter kommt in Form von mehr Leistung und guter Beziehungen zurück.

Welche Vorfälle und Situationen machen Ihnen Mühe aktiv anzugehen?

- Kritik der Leistung und Verhaltens
- Überforderte Mitarbeiter
- Mangelnde Umgangsformen
- Fehlende Motivation/Engagement
- Verwarnung und Abmahnung
- Akzeptanzprobleme im Team
- Private Probleme
- Minimalismus und Bequemlichkeit

Wie steigern Sie die Unternehmensleistung mit Mitarbeitergesprächen?

- Sie wenden bewusst und konsequent die vier beschriebenen Instrumente an
- Sie führen aufmerksam, intervenieren rechtzeitig und nehmen sich Zeit dafür
- Sie gestalten die Mitarbeitergespräche wohlwollend und wertschätzend

Marcel Zünd

marketraining



Praktische Tipps für gute Mitarbeitergespräche:

1. Sie stellen sich auf das Gegenüber ein (Empathie)
2. Sie überprüfen Ihre eigene Einstellung (Vorurteile)
3. Vier-Augen Prinzip, Ernst nehmen und Respekt
4. Sie sind glaubwürdig (integer und kompetent)
5. Sie sind gut vorbereitet (+/-) und haben klare Ziele
6. Sie stellen öffnende und klärende Fragen
7. Sie hören aktiv und genau zu
8. Sie sprechen Sachverhalt und Erwartungen klar aus
9. Sie reden mit Ich-Botschaften und verletzen nicht
10. Sie zeigen die Konsequenzen des Verhaltens auf
11. Sie konzentrieren sich auf das Thema und Lösungen
12. Sie treffen klare Vereinbarungen und nächste Schritte

Wollen Sie diese und andere Themen in der Mitarbeiterführung vertiefen und professionell anwenden können?

Die nächsten Termine:
13. + 27. Nov. + 4. Dez. 2008

marketraining
Zürcherstrasse 12
8400 Winterthur
052 262 70 60
www.bei-training.ch
mzuend@bei-training.ch