

Führungsimpulse. Aus der Praxis für die Praxis.

Persönlicher Kontakt statt Management by Mail

In der heutigen digitalen Zeit ist es fast zur Selbstverständlichkeit geworden, Sachverhalte per Email zu klären, selbst wenn der zugehörige Mitarbeiter im Büro nebenan sitzt. Häufig nehmen wir dabei in Kauf, mehrmals hin und her zu mailen, bis alle Details geklärt sind. Der dabei entstehende Zeitbedarf ist nachweislich höher, als der eines persönlichen Gesprächs.

Ein weiterer Nachteil: wir verpassen es, den Kontakt zu unseren Mitarbeitern zu pflegen, die aktuelle Stimmung wahrzunehmen, konstruktives Feedback zu geben oder Wertschätzung für gelungene Arbeit auszudrücken. Eines sollten wir dabei nicht vergessen. Durch persönliche und wertschätzende Ansprache haben wir direkten Einfluss auf die Einstellung, die Motivation und die Produktivität unserer Mitarbeiter.

Folgende Fragen dienen zur Reflektion:

- Zu wieviel Prozent klären Sie Sachverhalte mit Ihren Mitarbeitern per Mail?
- Was hindert Sie daran, zukünftig mehr persönliche Gespräche zu führen?
- Wie viel Zeit am Tag verwenden Sie aktuell dafür, den Kontakt zu Ihren Mitarbeitern zu pflegen?
- Wieviel Interesse zeigen Sie an den Menschen, die Ihnen täglich dabei helfen, Ihre Ziele zu erreichen?
- Welchen Veränderungsbedarf leiten Sie aus diesen Fragen für sich selbst ab? Bitte notieren!

Planen Sie ein kleines Zeitkontingent pro Tag/pro Woche für das Thema Beziehungsmanagement ein.

AKTION:

Nehmen Sie sich 10 Minuten Zeit, um o.g. Fragen zu reflektieren. Identifizieren Sie Ihre Entwicklungspotentiale und setzen Sie diese in Ziele und konkrete Handlungen um. Am besten „Jetzt“.