3. Fachtagung für Frauen in der Landwirtschaft13. Oktober 2015 in Walsrode





Delegieren und Lebensqualität gewinnen



Mitarbeiter gezielt werben und optimal einsetzen



Urte Rötz

- Ehemals Betriebsleiterin der Landwirtschaft
- Unternehmenstrainerin
- Stellv. Geschäftsführerin Bauernverband
- Mutter und Großmutter

Delegieren und Lebensqualität gewinnen

Mitarbeiter gezielt werben und optimal einsetzen

www.bvnon.de

- Ein neuer Mitarbeiter. Warum, was, wann, wer, wie?
- Der neue Mitarbeiter ist da
- Sie sind eine Führungskraft
- Delegieren und anleiten
- Loben und Kritisieren
- Motivieren, aber wie?
- Umgang mit Widerständen



Warum:

Es gilt zu klären, ob eine Fremdarbeitskraft die richtige Lösung für mein Problem ist, nur dann gewinne ich **Lebensqualität**.

Der Hintergrundcheck:

- Zeitliche Überlastung, auf Dauer?
- Neue Herausforderung, Betriebszweig
- Keine andere Alternative, z.B. ganz abgeben, Technik
- Habe ich an die Konsequenzen gedacht? Persönlich, betrieblich, finanziell, rechtlich?



- Welche Aufgaben? Konkret benennen.
- Unterstützung in dieser Aufgabe oder lasse ich diese ganz weg?
- Was erhoffe ich mir konkret davon? Zeitersparnis?
 Bessere Qualität?

Wichtig: Delegieren heißt nicht, Arbeit abzuwälzen, die man nicht mag!

Aber: es kann sein, das andere genau diese Arbeit mögen!



Wann:

- Zeitpunkt muss gut überlegt werden. In Hetze kann keine vernünftige Einarbeitung erfolgen.
- Arbeitsprofil sollte klar sein, eventuell auch eine Abfolge festgelegt sein.
- Wann passt es betrieblich am Besten?



Wer:

- Es gilt sich zu überlegen, wer diese Arbeit übernehmen sollte. Gezielt suchen, ohne sich dabei zu starr festzulegen. Manchmal gibt es Überraschungen.
- Persönlicher Wunsch, einfügen in Team oder Familie
- Gut wäre es, eine Stellenanzeige zu formulieren, unabhängig, ob diese überhaupt zum Einsatz kommt.



Stellenanzeige:

- Anzeigentitel
- Beschreibung Ihrer Firma
- Um Welche Stelle geht es?
 Evtl. Aufgabenbeschreibung
- Zu welchem Zeitpunkt und mit welchem Umfang wird gesucht?
- Welche Erwartungen haben Sie an den Bewerber?
- Was bieten Sie?
- Wie, bis wann und wo sollte sich beworben werden
- Evtl. Vertraulichkeit zusichern

Stellenanzeige/Beschreibung



Zielsetzung(Hauptaufgabe):

Z.B.: Herdenmanager
Haushaltsführung

Gut wäre hier schon eine Präzision: für 200 Kühe samt Aufzucht oder für 6-köpfige Familie mit Kindern/zu pflegender Person

Stellenbeschreibung



Aufgaben:

- Melken
- Brunstüberwachung
- Füttern
- Rationsberechnung
- Kälberaufzucht
- •
- Aber auch Stellenwert, z.B. Führung von weiterem Personal

Stellenbeschreibung



Formale Kompetenzen:

- a. fachliche Kompetenz
- Ausbildung
- Führung von besonderen Maschinen
- Zertifikate,
- Ausbildereignung u.ä.
- b. Fachunabhängige Kompetenz:
- PKW-Führerschein
- Schichtdienst



Wie:

- Stellenanzeige Tageszeitung
- Fachzeitschrift,
- Online
- Zettel aushängen
- Arbeitsamt
- Mund zu Mund Propaganda

Der neue Mitarbeiter ist da

www.bynon.de

- Vertrag sollte inzwischen gemacht sein
- Anmeldung bei den Sozialversicherungen

- Vertraut machen mit den Kollegen
- Aufgaben erläutern
- Dienstzeiten klären
- Gepflogenheiten darstellen (es ist bei uns üblich...)
- Gesamtbetrieb besichtigen

Führungsaufgaben sind nicht delegierbar!

Wie ist der neue Mitarbeiter

Persönlichkeitsmerkmale



Sei schnell:

Schnelle Erledigung, rasche Entscheidungen,

<u>Aber</u>: Hektik, zu schnelle Entscheidungen ohne ausreichende hintergrundinformation, übergeht das Team

Sei stark:

Gern hohe Verantwortung

<u>Aber:</u> Selbstüberschätzung, keine Schwächen zeigen, achtet nicht auf sich

Wie ist der neue Mitarbeiter

Persönlichkeitsmerkmale



Sei Perfekt:

gut bei Präzisionsaufgaben,

Aber: überfordert andere, verlieren in Details

Mach es allen recht:

Guter Kumpel, soziale Kompetenz

Aber: Ausnutzung, Überforderung

Phasen der Einarbeitung



"Ich kann, will aber nicht" "Ich kann und ich will!"

Phase 4 **Hohe Kompetenz und** hohes Engagement

FK: delegieren

Phase 2

beraten

Phase 3

Geringe Kompetenz und

geringes Engagement

Hohe Kompetenz und

geringes Engagement

FK: Unterstützen und

"Ich kann nicht und ich

will nicht."

FK: motivieren und

trainieren

Phase 1 Hohes Engagement, geringe Kompetenz "Ich will, aber ich kann nicht!"

FK: dirigieren, anweisen,

erklären

Urte Rötz

Sie sind eine Führungskraft



Unternehmenserfolg

Unternehmensführung Mitarbeiterführung

Führungsinstrumente

www.bynon.de

- Mitarbeitergespräche
- Kommunikation und Information
- Entlohnungssysteme
- Prämien
- Besprechungen
- Zeitmanagement
- Anerkennung/Lob/Kritik
- Methoden der Entscheidungsfindung

Fähigkeiten einer Führungspersönlichkeit

www.bvnon.de

- Führungswille
- Ziel- und erfolgsorientiert
- Entscheidungsfähigkeit
- Verantwortungsbewusstsein
- Risikobereitschaft
- Überzeugungskraft
- Unternehmerisches Handeln
- Realitätssinn/Problemsensibilität
- Optimismus
- Begeisterungsfähigkeit
- Motivierungsfähigkeit
- Kontaktfreudigkeit
- Komunikativ, Konfliktfähigkeit
- Ganzheitliches Denken
- Kreativität, Flexibilität
- Vertrauensorientiertheit
- Ehrlichkeit, Offenheit
- Gerechtigkeitssinn, Fairness
- Berechenbarkeit
- Einfühlungsvermögen
- Lebens- und Berufserfahren
- Beherrschen wichtiger Führungstechniken und -instrumente

Alles das, was eine Mutter drauf hat!

Beobachtung



Der Mitarbeiter sieht

Der Mitarbeiter sieht

Der Chef sieht

Öffentlich

Verborgene Talente/ Fähigkeiten

Der Chef sieht

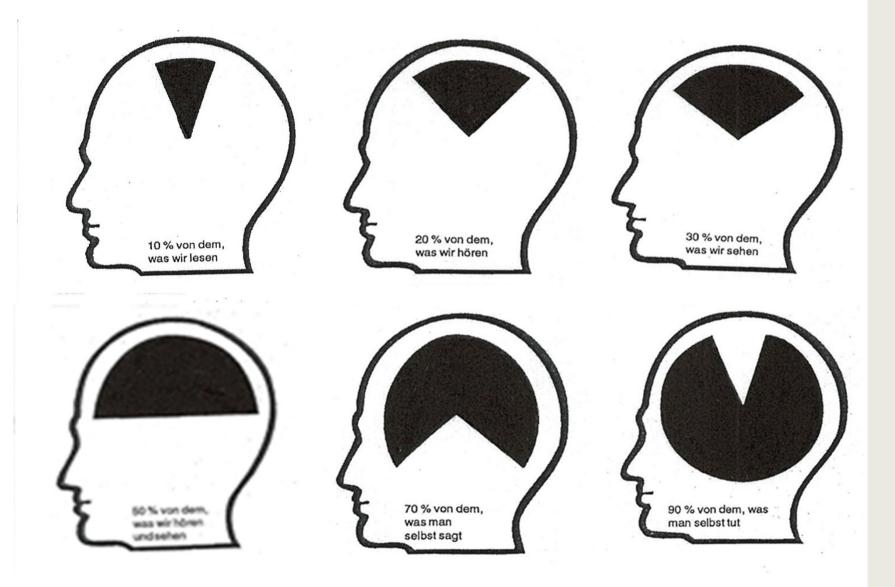
betriebsblinder Bereich Unbewusste Stärken/ Schwächen

Ziel ist es, den öffentlichen Bereich zu erweitern

Delegieren

Wie kommt es am gründlichsten an?





Delegieren



- Es muss klar sein, welche Aufgabe mit welchem Ziele es ist
- Gesamtzusammenhang darstellen
- Es muss genau besprochen, geübt sein
- Zeit zur Einweisung
- Zeit zum Üben lassen
- Mögliche Hindernisse vorher klären
- Ansprechpartner muss genannt werden
- Eigene Ansprüche hinterfragen

Loben



- Immer persönlich
- Zeit haben dafür
- Das richtige Maß finden
- Zugeschnitten auf die Person
- Details erwähnen
- Zusammenhang herstellen

Kritik



www.bvnon.d

Vorbereitung:

- Was ist passiert?
- Wie habe ich es erfahren?
- Was möchte ich erreichen?
- Wie kann ich positiv schließen?

Unterhaltung:

- Vertrauen aufbauen
- Den Punkt genau nennen
- Das eigene Befinden dazu
- Raum zu überdenken geben/seine Version zulassen
- Zurück in den positiven Bereich bringen

Ich habe alles erklärt, aber...



der Mitarbeiter versteht es pi

der Mitarbeiter versteh

der Mitarbeiter hat es

der Mitarbeiter hat es ven nicht.

Er macht es nicht

er

Zwei Möglichkeiten, mit Widerständen umzugehen



1. Überzeugung:

Anzustreben weil damit:

- Leistungsbereitschaft erhalten bleibt
- gutes Arbeitsklima
- keine Wiederholung geschaffen wird

Einziger Weg, wenn die Führungskraft keine ausreichende Machtbefugnis hat.

Zwei Möglichkeiten, mit Widerständen umzugehen



2. Machtausübung

Angemessen, wenn:

- Die Aufgabe keinen Aufschub duldet
- Überzeugungsaufwand unverhältnismäßig hoch ist
- Höhere Gewalt es nötig macht (auch Gesetze)
- Nur kurze Zusammenarbeit vorgesehen ist

Einziger Weg, wenn alle Überzeugungsversuche gescheitert sind.

Mitarbeiter motivieren



Feedback konstruktiv gestalten Selbstvertrauen stärken

Motivierende Führungsarbeit Ziele herausfordernd formulieren

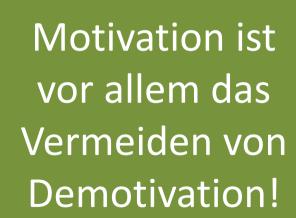
Entwicklung bestärken

Handlungsspielräume zulassen

Motivierende Delegation

www.bynon.de

- Ziel und Bedeutung
- Herausforderung
- Persönlicher Nutzen
- Angemessenheit
- Freiraum
- Soziale Wirkungen
- Zeit
- Unterstützung
- Budget/Material
- Vertrauen



Eigentlich läuft es ganz gut, aber.....



So habe ich mir das nicht vorgestellt:

- Er macht das irgendwie falsch
- Es gibt laufend Widerstände
- Er ist wieder weg

Selbstreflexion

Wie fühle ich mich?



• Habe ich diese Aufgabe sehr gern gemacht?

 Gab mir genau diese Aufgabe mein Selbstwertgefühl?

Komme ich mir überflüssig vor?

Bewerte ich die Ergebnisse fair?

Sind meine Ansprüche zu hoch?

habe ich dadurch soziale Kontakte verloren?

Kann ich das ändern ?

> Was muss ich tun?

