

# Mitarbeiter sehen und gemeinsam vorwärts gehen

In Zeiten der digitalen Transformation bleibt nichts wie es ist, sollte man meinen. Doch starke Führungskräfte wissen: Turbulenzen ändern die menschlichen Bedürfnisse nicht. Im Gegenteil: Wer versteht, was Mitarbeiter persönlich antreibt und aufrichtig darauf eingeht, mobilisiert wichtige Mitgestalter. So formen Leader der Zukunft ein verbindliches Miteinander und fördern einen Wandel, der Stärken freisetzt.

### Was Mitarbeiter antreibt

Attraktive Arbeitgeber verstehen, was ihre Mitarbeiter persönlich und unternehmerisch bewegt. Und sie richten sich und ihr Unternehmen danach aus. Das zeigt sich in Home Office-Lösungen, Sabbatphasen, Eltern- oder Teilzeit für Väter, Fitnessprogrammen oder Coachings für Persönlichkeitsentwicklung. Auch neuartige Produkte oder Serviceangebote stehen dafür. Denn Work-Life-Balance, Familie, Natur, Gesundheit und Selbstbestimmung sind bei jungen Arbeitnehmern hoch im Kurs. Beliebte Führungskräfte wissen auch: Menschen sind verschieden. Und sie gehen auf die Belange ihrer Mitarbeiter ein. Ein scheinbar banales Beispiel: Manche Arbeitnehmer sind schlicht und ergreifend kraftlos ohne Mittagessen. Anderen hingegen genügen Frühstück und Abendessen. Führungskräfte, die darüber Bescheid wissen, ordern eine warme Mahlzeit in heißen Projektphasen und unterstützen so ihr Team. Oder es gibt sportliche Kollegen mit einem ausgeprägten Bewegungsdrang, die sich vor wichtigen Terminen den Kopf frei laufen. Mitarbeiterorientierte Unternehmen stellen Läufern Duschen bereit. Das heißt: Gute Chefs erkennen: Wer sich gesehen und verstanden fühlt, ist loyal. Wer seine Bedürfnisse, Werte und Lebensmotive erfüllen kann, gibt alles. Mitarbeiter, die sich persönlich einbringen und wohl fühlen, sind zufriedener, kooperativer und leistungsfähiger.

### Respektvoller Umgang auf Augenhöhe

Juristen stehen oft unter Zeitdruck. Im Tagesgeschäft bleiben menschliche Begegnungen, die nicht nur an der Oberfläche kratzen, viel zu oft auf der Strecke. Beliebte Persönlichkeiten nehmen sich trotzdem Zeit für ihr Gegenüber und kommunizieren wertschätzend. Die Zukunft gehört den Rechtsberatern, die es verstehen, spürbar in Kontakt zu treten und charismatisch in Erinnerung zu bleiben. Denn nur wer achtsam und aufrichtig anderen gegenübertritt, bewegt und berührt nachhaltig. Wer im Hier und Jetzt präsent ist, hört Zwischentöne. Gute Gesprächspartner fragen aufrichtig und hören aktiv zu, auch wenn nicht nur Geschäftliches die Agenda dominiert.

### Gute Beziehungen tragen

Beliebte Kommunikatoren stärken ein gutes Miteinander. Sie stiften Identifikation, weil sie glaubwürdig vermitteln, dass jeder Einzelne wertvoll ist. Sie wecken Vertrauen, so dass sich Kollegen offen mitteilen. Und sie respektieren unterschiedliche Meinungen. So fühlen sich Menschen mit ihrem Unternehmen und dem Job verbunden. Einflussreiche Führungskräfte treten ganz bewusst persönlich in Kontakt. Sie verstehen: In schwierigen Zeiten sind es die informellen Gespräche in der Kaffeeküche, die schlechte Stimmungen auffangen und gute Beziehungen fördern. Und Konflikte gehen

konstruktive Köpfe nicht aus dem Weg. Stärkenbewusste Entscheider erkennen das Potenzial im eigenen Haus und initiieren wohlwollend einen offenen Dialog. Für sie ist Silodenken tabu. Sie kommunizieren offen, teilen Inhalte und unterstützen andere. Sie achten Individuen und setzen Teams stärkenorientiert zusammen. Als Mentoren punkten sie mit Transparenz und Wertschätzung.

### Gemeinschaft erleben und Stärken fördern

Wer Menschen wirklich bewegen und begeistern will, schafft Erlebnisse, die unter die Haut gehen. Deshalb initiieren einflussreiche Vorgesetzte Events, die Gemeinschaft hochleben lassen und emotional berühren. Sie fördern begabten Nachwuchs und bieten scheinbar ausgedienten Senioren eine Plattform. Ihr Credo: Stärken stärken und Neues willkommen heißen. Aus gutem Grund setzen erfolgreiche Kanzleien auf weiche und harte Faktoren und bestärken Menschen darin, sich zu entfalten. Sie kennen den Wert sozialer Interaktionen und bauen Brücken. Sie benennen und leben vor, was ihre Marke nach innen und außen stabilisiert. Und sie zollen individuellen und organisationalen Werten Respekt. Dabei gilt: Jeder spricht für und über sich und nicht über oder gegen andere.

### Sich selbst treu sein

„Beziehungskram hin, Beziehungskram her. Topanwälte sind herausragende Juristen. Was bringt uns dieses softe Blabla?“ Ja, diese Stimmen gibt es und sie sind auch nachvollziehbar. Doch die Frage ist: Worum geht es wirklich? Der Markt ist hart umkämpft. Und Karrieristen stellen sich zunehmend die Sinnfrage, weil der Körper schwächelt und der Geist ermüdet. Hinzu kommt, dass Marktauftritte von Kanzleien oft in Beliebigkeit verblasen, weil sich viele ähnlich präsentieren. Wichtig ist: Fachliche Kompetenz ist voraussetzbarer Standard. Wer etabliert ist, versteht sein Geschäft. Doch nur wer in persönlicher, ideeller und sozialer Hinsicht überrascht, Menschen wirklich erreicht und das wirksam kommuniziert, macht den Unterschied – weil das Wesentliche zählt!

[www.beck-stellenmarkt.de/ratgeber](http://www.beck-stellenmarkt.de/ratgeber)

### Über die Autorin:

#### Susanne Kleiner

ist freie PR-Beraterin, Texterin, Journalistin und Mediatorin in München und kooperiert mit Rechtsanwälten als Expertin für Litigation-PR. Als Trainerin (dvct) und Coach (dvct) vermittelt sie persönliche und mediale Kommunikationskompetenz. Einen Schwerpunkt legt sie dabei auf interne und externe Kommunikation in Krisen und Konflikten. Außerdem berät sie in allen Fragen rund um die Kanzlei-PR und Markenstrategie und entwickelt Image- und Werbetexte für Online- und Printmedien.