Inhaltsverzeichnis

Ab	bildur	ngsverzeichnis			
Eir	ıleitun	g			
1 1 1	.1 Klar .2 Ein .3 Die .4 Kun	nzleiprofil als Ausgangspunkt für das Arbeitgeberprofil			
2 E	in Bli	ck auf den Arbeitsmarkt – Arbeitnehmer und Arbeitgeber			
		aufeinander			
2		Arbeitgeberprofil – eine Kurzbeschreibung			
		I Image, Erfolg und Fortschrittlichkeit			
	2.1.2	2 Aufgabe und Entwicklungsmöglichkeiten			
	2.1.3	Führung und Kultur – die weichen Faktoren			
_	2.1.4	4 Vergütung und Arbeitsbedingungen – die harten Faktoren			
2		Arbeitnehmer: Individuelle Bedürfnisse und Genera-			
		sansätze			
		I Individuelle Bedürfnisse von Arbeitnehmern			
		2 Generationencluster			
	2.2.3	e			
2	1 2 Daa:	nutzen			
		tionierung im Wettbewerb um Arbeitnehmerden vor Gewinnen – Die Sichtweise der Mitarbeiter für die			
2		terentwicklung des Arbeitgeberprofils einholen			
		agen der Mitarbeiterführung und Praxistipps			
3		rung aus der Expertenrolle – die besondere Herausforderung			
		für Steuerberater und Rechtsanwälte			
3		gabe und Mitarbeiterentwicklung			
		Sinnfindung und Arbeitsengagement			
		2 Den Führungsstil an die Situation anpassen			
		3 Warum sich Qualifizierungsgespräche lohnen			
		4 Qualifizierungsmatrix als Gesprächsgrundlage			
		5 Individuelle Kompetenzanlagen berücksichtigen			
		6 On-the-job Training ist die effektivste Lernmethode			
	3.2.7				
	3.2.8	8			
		rebestrebungen			

	3.3	Kultu	r und Mitarbeiterführung	105	
			Eine offene Organisationskultur beruht auf vertrauensvollen		
			Beziehungen	105	
		3.3.2	Die verschiedenen Kulturebenen	108	
		3.3.3	Kultur gestalten	111	
		3.3.4	Gelungene Kommunikation ist gelebte Wertschätzung	120	
		3.3.5	Informations- und Kommunikationsstruktur – Wer mit wem worüber wie häufig spricht	126	
		3.3.6	Besprechungen effektiv gestalten	129	
		3.3.7	Mitarbeitergespräche – Wann, Wie und Wozu	133	
		3.3.8	Feedback geben – Nur wer lobt, darf auch Kritik äußern	139	
			Die Kultur zeigt sich bei Konflikten am deutlichsten	140	
		3.3.10	Konfliktinterventionen brauchen Geduld	144	
		3.3.11	Zusammenarbeit gestalten: Wieviel Team passt zu		
			Kanzleien?	147	
			Sind Mitarbeiter motivierbar?	156	
	3.4	Vergü	tung und Arbeitsbedingungen	157	
		3.4.1	Führen über Leistung statt über Anwesenheit	158	
		3.4.2	Gestaltung der Vergütungsstruktur	160	
			Arbeitszeit – In kleinen Dingen großzügig sein	164	
		3.4.4	Arbeitsort – Führen auf Distanz	165	
ı	Ne	ne Mit	tarbeiter gewinnen	167	
			ecruitingplattformen haben sich geändert, der Wunsch nach	10,	
			nlicher Ansprache ist geblieben	167	
	4.2		zungsstrategien	171	
		.3 Das Bewerbergespräch			
		4.3.1	Warum gut geführte Bewerbergespräche Assessment		
			Centern vorzuziehen sind	173	
		4.3.2	In welchen Eigenschaften sich die Bewerber		
			unterscheiden	173	
		4.3.3	Fragetechniken im Gesprächsverlauf	174	
		4.3.4	Rahmenbedingungen des Bewerbergesprächs und		
			Leitfaden	175	
		4.3.5	Wenn ein Gespräch einmal nicht so gut läuft	177	
		4.3.6	Niemand ist objektiv: typische Beurteilungs- und Wahrneh-		
			mungsfehler	180	
	4.4		narbeitungszeit beginnt nach der Vertragsunterzeichnung –		
		der Ei	narbeitungsplan	182	
5	Bes	sonder	re Kanzleisituationen	185	
		l Veränderungsmanagement – Grundlagen und Handwerkszeug			
		5.1.1	Die emotionale Veränderungskurve	185 185	
		5.1.2	Eine sichere Basis	188	
		5.1.3	Kommunikation und die Veränderungsstory	189	
			Wie gehen Sie mit Widerstand um?	192	
	5.2		eg in eine Kanzlei: Die ersten 100 Tage bewusst gestalten	194	

5.3 Hinweise für einen gelungenen Ausstieg 5.4 Zusammenschluss von Kanzleien 5.5 Digitalisierung – Wie nehme ich meine Mitarbeiter mit	198		
6 Wie ich mir Raum für Mitarbeiterführung schaffe 6.1 Das Karussell dreht sich immer schneller 6.2 Grundsätzliches zum Thema Umgang mit der Zeit 6.3 Wieviel Selbstdisziplin ist möglich? Die Rolle des	209		
Unterbewussten			
6.5 Konzentration durch Meditation erhöhen 6.6 Zeitanteile ausbalancieren 6.7 Äußere Bedingungen und Gewohnheiten ändern 6.8 Prokrastination – "Altlasten" vermeiden	221 225 229		
Dank	231		
Zur Autorin			
Literaturverzeichnis			
Stichwortverzeichnis			