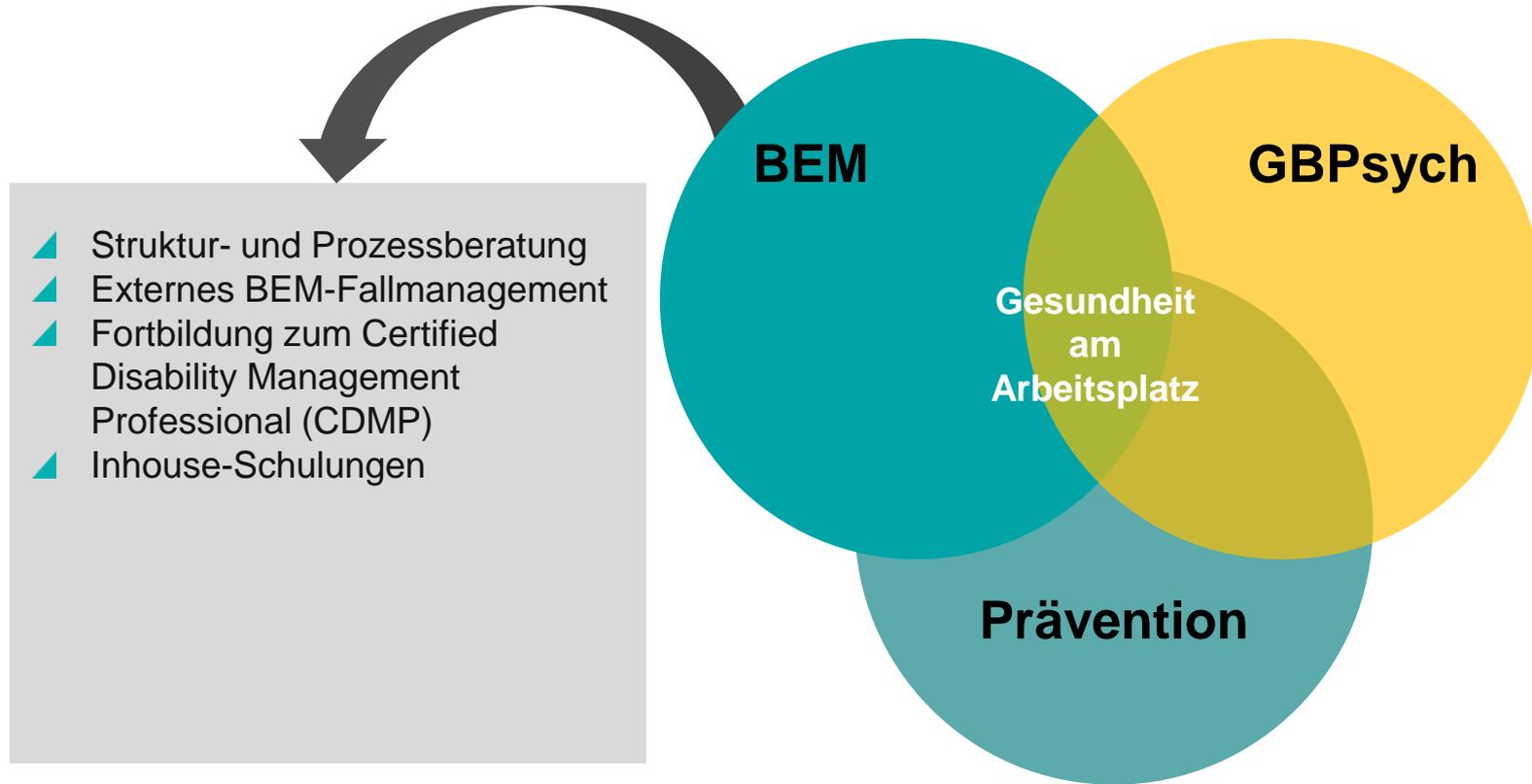


ERFOLGSFAKTOR ERSTGESPRÄCH

DNBGF, Teil 6, 12.04.2022

Referent: Mika Fischer

VORSTELLUNG.



WAS IST EIGENTLICH ERFOLG IM BEM?

Alle Beteiligten haben gemeinsam, wertschätzend und professionell Maßnahmen diskutiert und nach Möglichkeit umgesetzt, die zum Erhalt/zur Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit geführt haben.

Erstgespräch→

Vertrauen

Verbindlichkeit

Verstehen

DAS ERSTGESPRÄCH

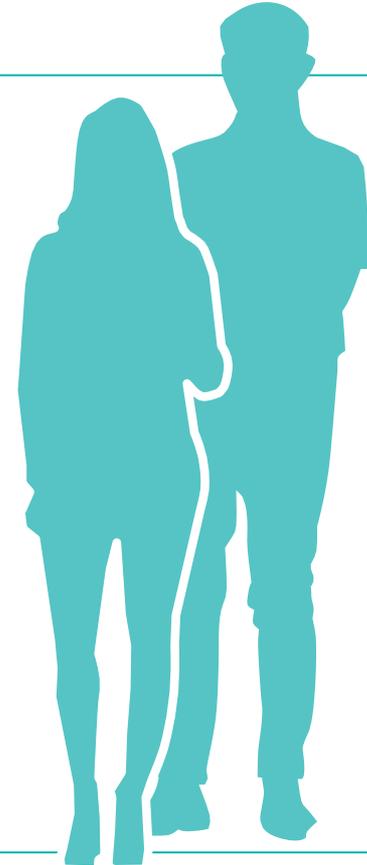
als Basis für ein erfolgreiches BEM.

AUSGANGSLAGE.

BEM-Berechtigte gehen unter deutlich anderen Voraussetzungen in das erste BEM-Gespräch, z.B.

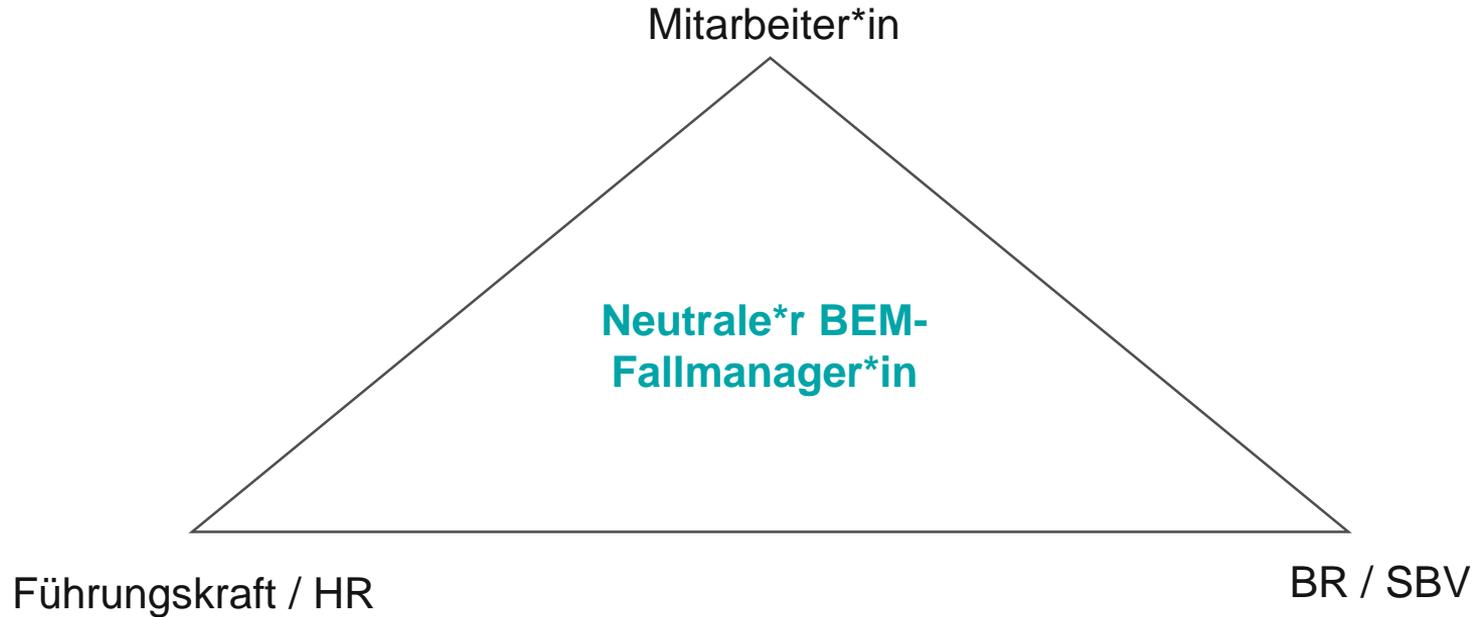
- ▲ Besorgt, Beschämt, Belastet.
- ▲ Unsicher ob dessen was BEM eigentlich ist, was man von ihnen erwartet und was sie erwarten können.
- ▲ Häufig ein diffuses Bild dazu was sie können, nicht können, Prognose ...

Aber auch Führungskräfte können emotional oder belastet in Erstgespräche gehen...



AUSGANGSLAGE.

Empfehlung **Neutrale BEM-Fallmanager**



VERTRAUEN.



... oder Sätze, mit denen Sie es komplett verspielen können

„So, erzählen Sie mal, was hat Ihre Krankheit mit der Arbeit zu tun?“

„Sie sind aber ganz schön dick. Kein Wunder, dass Sie so viel krank sind.“

„Sie müssen uns bitte entsprechende Atteste einreichen...“

„Ich habe mal den Herrn X (Personalleiter) mitgebracht, er ist auch sehr interessiert“

„Wir müssen uns leider ein bisschen beeilen, ich habe gleich noch einen Folgetermin.“

„Bei uns sind im Erstgespräch immer 7 Personen dabei“

Empfehlungen (Auszug):

- Akzeptieren Sie die/den Berechtigte*n
- Seien Sie unvoreingenommen
- Werten Sie nicht
- Begegnen Sie auf Augenhöhe
- Nehmen Sie Bedenken ernst und klären Sie sie zu Beginn
- Hören Sie zu

VERBINDLICHKEIT.



Beispiel

Mitarbeiterin: „Ich würde gerne ein paar Dinge angehen, die uns alle im Team betreffen...“

Verbindlichkeit durch

- ▲ Klären Sie bei Bedarf den Rahmen des BEM und halten Sie den Kurs. Seien Sie dabei klar und wertschätzend.
- ▲ Machen Sie keine Versprechungen, die Sie nicht einhalten können.
- ▲ Machen Sie Bedarf deutlich, wobei und wofür die Mitwirkung des/der BEM-Berechtigten wichtig ist (Nutzenformulierung).

VERSTEHEN.



Beispiel 1

Er: „Jetzt leg doch mal die Karten auf den Tisch, du bist doch selbstmordgefährdet“

Beispiel 2

Sie: Du musst gar nicht weiterreden. Meine Tante hatte die gleiche Erkrankung. Wir machen Folgendes...“

Beispiel 3

Er: „Ich habe Probleme mit dem Rücken“

Er: „Ok und was hast du sonst noch für Beschwerden“

Empfehlungen

- ▲ Hören Sie zu!
- ▲ Fragen Sie nach / hinterfragen Sie

„Wann hast du die Schmerzen?“, „Auf einer Skala von 1-10, wie stark sind die Schmerzen in der Regel?“, „Sind die Schmerzen immer gleichstark?“ Was war anders, wenn die Schmerzen besonders stark/schwach sind?“ usw.

VERSTEHEN.



Beispiel 1

Er: „Jetzt leg doch mal die Karten auf den Tisch, du bist doch selbstmordgefährdet“

Beispiel 2

Sie: Du musst gar nicht weiterreden. Meine Tante hatte die gleiche Erkrankung. Wir machen Folgendes...“

Beispiel 3

Er: „Ich habe Probleme mit dem Rücken“

Er: „Ok und was hast du sonst noch für Beschwerden“

Empfehlungen

- ▲ Werten Sie nicht
- ▲ Bleiben Sie in Ihrer Rolle
- ... und wenn Sie mal einen Tipp geben, machen Sie es deutlich
- ▲ Gehen Sie nicht zu schnell in die Lösungssuche

DANKE

www.faw-bgm.de



- Wirtschaftspsychologe (M.Sc)
- Themenschwerpunkte: Beratung von Unternehmen zum BEM, gesunde Führung, Zeitmanagement

Mika Fischer

Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) gGmbH
Leitung (stv.) Betriebliche Gesundheit und Prävention
Telefon: 040 2388049 13, Mail: mika.fischer@faw.de
www.faw-bgm.de

DIE FAW.



Wir sind als Bildungs- und Personaldienstleister
QUALIFIZIERUNGS-EXPERTE

seit über

30

JAHREN.

Wir verbinden im BEM und BGM unser Expertenwissen aus Prozessberatung, Fallmanagement und Qualifizierung.

Unsere Erfahrung stammt aus über

18.000

BERATUNGEN.



Wir verfügen über eine
FLÄCHENDECKENDE VERNETZUNG

mit allen relevanten Akteuren im BGM.

Wir beziehen das Wissen und die Erfahrung unserer Kunden in die Lösungsfindung ein.

DIE BERATER DER FAW

sind überregional im Einsatz.



Wir sind wirtschaftsnah, verfügen über Branchen- und Strukturkenntnis durch die Zusammenarbeit mit über

400

KUNDEN-UNTERNEHMEN

aus verschiedensten Branchen und Größen (10-50.000 MA).

Wir haben den Mut, schwierige Themen anzugehen und unseren Werten treu zu bleiben.



UNSERE BERATER SIND HERVORRAGEND QUALIFIZIERT.

Unsere **über 200 Standorte** bieten ein umfassendes, vielfältiges BEM- und BGM-Portfolio.



Wir sind laufend im Austausch mit Praktikern und weiteren Experten. Auch daraus ziehen wir unsere Praxisnähe.

Wir haben seit 2006 bereits über

1.000

DISABILITY MANAGER

ausgebildet – in der von der DGUV zertifizierten Weiterbildung zum

CDMP.

Certified Disability Management Professional

Wir verstehen uns im Umgang mit den Interessen aller Beteiligten als unabhängige Lotsen und Berater.



Wir sichern die

ARBEITSFÄHIGKEIT

von Menschen und leisten damit einen wichtigen Beitrag zum Erhalt von Fachwissen und Arbeitsplätzen in den Unternehmen.

Wir unterstützen durch BEM und BGM die Fachkräftesicherung und Mitarbeiterbindung.