



Reverse Mentoring:

Ihr Schlüssel zu frischen Ideen und nachhaltigem Geschäftserfolg

Ein erfahrener Versicherungsmanager, dessen Abteilung in den letzten Jahren konstant die besten Leistungen im Unternehmen erzielt hatte, pflegte eine besondere Angewohnheit: Er teilte seine besten Praktiken und Strategien regelmäßig mit den jüngeren Führungskräften und Mitarbeitern im Unternehmen. Auf die Frage, warum er dies tue, erklärte er, dass es eine Idee einer jungen Kollegin gewesen sei. Sie hatte ihm gesagt, dass es Freude bereite, Wissen zu teilen und gemeinsam zu wachsen. Doch es liege auch in seinem eigenen Interesse, fügte er hinzu: „Wenn die Abteilungen meiner Kollegen nicht gut performen, wirkt sich das auf die Gesamtleistung des Unternehmens aus, und das betrifft auch meinen Bereich.“

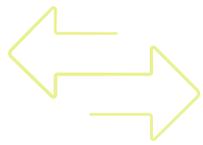
Er erläuterte weiter: „In einem Unternehmen sind wir wie Felder, die nebeneinander liegen. Der Wind trägt Ideen und Methoden von einer Abteilung zur anderen, ähnlich wie Pollen zwischen Feldern transportiert werden. Wenn meine Kollegen veraltete oder ineffektive Methoden verwenden, beeinflusst das die Effizienz und Innovationskraft des gesamten Unternehmens. Umgekehrt, wenn wir alle mit den besten Praktiken arbeiten, profitieren wir gegenseitig von dieser ‚Kreuzbestäubung‘. So entstehen neue Ideen und Verbesserungen, die das Unternehmen als Ganzes voranbringen.“

Generationsübergreifendes Lernen

Eine Idee für diese „Kreuzbestäubung“ bietet das Reverse Mentoring an. Im Reverse Mentoring werden zwei Mitarbeiter aus verschiedenen Generationen zusammengeführt. Gemeinsam tauschen sie ihre Blickwinkel aus und ermöglichen ein generationsübergreifendes Lernen.

Meine Beratungserfahrung zeigt, dass Reverse Mentoring besonders gut für Employer Branding, die Implementierung neuer Arbeitsformen (New Work), die Potenzialentwicklung und die Mitarbeiterbindung geeignet ist. So wird Wissen frischer und mit Klugheit vorangetrieben.





Übung

Drei Fragen für die nächsten Schritte zum erfolgreichen Reverse Mentoring:

1. Reflexion:

Überlege, in welchem Bereich du mehr lernen möchtest. Betrachte dabei sowohl fachliche als auch persönliche Aspekte. Möchtest du zum Beispiel mehr über digitales Marketing erfahren oder deine zwischenmenschlichen Fähigkeiten verbessern?

Ich möchte meine Perspektive erweitern ...

2. Recherche:

Identifiziere Personen in deinem beruflichen oder persönlichen Umfeld, die über Kenntnisse oder Erfahrungen verfügen, die deine gewünschte Perspektive ergänzen. Das könnten Kollegen, Vorgesetzte, Freunde oder sogar Branchenexperten sein.

Ein(e) Mentor(in) für mich ist ...

3. Aktion:

Überlege, wie du deine neu gewonnene Perspektive und das Wissen deines Mentors nutzen kannst, um deine Ziele zu erreichen und gehe aktiv auf deinen Wunschmentor zu. Finde heraus, welche Ziele ihr teilt und wie ihr diese weiterentwickeln könnt.

Ziele sind ...

Einige werden sagen...

„Mentoring - das machen wir schon, was soll bei dem Reverse denn schon anders sein?“

Doch meine Erfahrung sagt: Der wesentliche Schlüssel fehlt: Perspekt**TIEFE**.

Wie das Wortspiel „Perspek**TIEFE**“ zeigt, darf Reverse Mentoring spielerisch stattfinden.

Wir brauchen Vielschichtigkeit:

Betrachte verschiedene Aspekte eines Themas.

Wir brauchen Weitblick:

Sieh nicht nur das Offensichtliche, sondern auch verborgene Zusammenhänge und Auswirkungen.

Wir brauchen TIEFES Eintauchen:

Beschäftige dich intensiv mit einem Thema, inklusive der notwendigen Emotionen.

Wir brauchen Persönliches Wachstum:

Lerne dich selbst besser kennen, um neue Einsichten und Kontexte besser zu integrieren.

Starte mit Mut, Neugier, Empathie, Vertrauen, Augenhöhe und regelmäßigen Feedbacks dein Reverse Mentoring. Dabei unterstütze ich dich gerne.

Susanne Gopalan

Und wie fasste mein Mentee das Thema zusammen:

„Die Jungen laufen schneller, aber die Alten kennen die Abkürzungen.“

Gemeinsam bilden Sie ein starkes Team.

Termine

move-Seminar 18.- 20.10.2024 | 11.-13.04.2025 | 17.-19.10.2025 | 24.-26.04.2026
reset-Seminar 02.- 04.08.2024 | 07.-09.02.2025 | 01.-03.08.2025

Bestellen Sie unter: susanne@gopalan.de

Wir senden Ihnen gerne Informationsmaterial zu.
Anfragen bitte per E-Mail an seminar@gopalan.de
Susanne F. Gopalan | Performance Coaching & Training
Am Römerkastell 9 | 73525 Schwäbisch Gmünd
Fon 0049 (0)1728725231 | susanne@gopalan.de | www.gopalan.de

Haben Sie kein Interesse an unserem moveletter, bitten wir um eine kurze Mitteilung per E-Mail

"ENERGIEVAMPIRE"

Das Buch von

Susanne F. Gopalan

