

Neuer Job - der Mythos der ersten 100 Tage

14.05.2008, 19:58 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ralf Overbeck Consulting - Personal, Organisation, Kommunikation entwickeln*

Endlich haben Sie Ihren neuen Job. Die guten Wünsche des Partners oder der Freunde begleiten Sie auf Ihrem Weg in die erste Arbeitswoche. Sie spüren noch die zahlreichen Schulterklopper bzw. hören die Worte: „Du schaffst das schon. Genau der richtige Job für Dich.“ Sie sind motiviert, wollen es allen beweisen, Ihre Chance nutzen, Sie haben keine Angst, sondern den nötigen Respekt - Sie freuen sich auf die neue Aufgabe. Verhaltensweisen und Gedanken, die viele Menschen vor Beginn ihres neuen Jobs haben, so Coach und Berater Ralf Overbeck. Jetzt glauben viele Menschen, dass man 100 Tage „Schonzeit“ hat, in der es gilt, die Organisation, Vorgesetzte, Kunden und Mitarbeiter kennen und einschätzen zu lernen. Ein weit verbreiteter Irrglaube, so Overbeck, denn die Realität sieht oft anders aus. Menschen sind vor allem emotional schnell und ungeduldig. Innerhalb von ein bis zwei Wochen existieren unzählige Meinungen über Ihre Person, Ihre möglichen Stärken, Ideen bzw. Strategien, erklärt der langjährige Coach. Sie sollten sich deshalb ihrer selbst bewusst sein, wissen, wer Sie sind, was Sie können und was Sie wollen. Fragen, die scheinbar einfach zu beantworten sind, deren Bedeutung und Nachhaltigkeit aber von den meisten Menschen unterschätzt werden. Ob der Start ein Erfolg oder Misserfolg wird, entscheidet sich in den meisten Fällen in den ersten ein bis zwei Wochen des neuen Jobs. Die Menschen bilden sich schnell ihre Meinung. Es geht hierbei nicht um eine umfassende Einschätzung, die Tendenz ist entscheidend. Die meisten Menschen wollen nicht lange im Ungewissen über den neuen Kollegen bleiben, sie beschaffen sich Informationen aus Xing oder anderen Foren, befragen Kollegen. Der Mythos 100 Tage existiert nicht. Immer wieder stellt der Management-Coach in der sogenannten Integrationsphase fest, dass Menschen, die keine Informationen bekommen, sich ihre eigene Story machen. Wichtig ist in den ersten zwei Wochen der Kontakt zum engsten Kollegen-, Mitarbeiter- und Kundenkreis. Kontakte können auf unterschiedliche Art und Weise aufgebaut werden: persönlich, telefonisch oder per Mail. Keiner erwartet, dass sie alle gleichzeitig kontaktieren oder aufsuchen, sie sollten nur keinen in dieser Zeit übersehen. Der persönliche Kontakt ist der wichtigste, denn das ist Wertschätzung pur. Nur ist es kaum möglich in den ersten zwei Wochen allen in gleicher Weise diese Wertschätzung entgegen zu bringen. Diese Themen kann und sollte man am besten mit einem Coach diskutieren und vorbereiten. Die eigene Erfahrung sowie das Know-how des Coachs ergeben hierbei die richtige Mischung. Eine Investition in ihre Zukunft, die sich schon nach den ersten 100 Tagen ausgezahlt hat. Denn man bekommt nie eine zweite Chance für die ersten zwei Wochen und bekanntlich dauert die Probezeit in der Regel 2 x 100 Tage.

Portrait

Ralf Overbeck Consulting

WIR MACHEN VERÄNDERUNG MÖGLICH!

Als Betriebswirte, Juristen, IT- und Kommunikations-Experten besitzen wir langjährige Erfahrung in der erfolgreichen Planung und Umsetzung von individuellen und institutionellen Veränderungsprozessen in der Praxis.

Wir bauen die Kompetenzen im Bereich Veränderungen, Coaching, Personal, Organisation, Führung und Kommunikation weiter aus.

Gemeinsam entwickeln wir maßgeschneiderte und unverwechselbare Lösungen auf den Gebieten Veränderungsmanagement, Kommunikation, Unternehmensnachfolge, Generationenmanagement, Bewerbungstraining, sowie Personal- und Organisationsentwicklung.

News-ID: 211201 • Views: 121 (Stand: 08.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/211201/Neuer-Job-der-Mythos-der-ersten-100-Tage.html>