

Hej, jeg er



[tegnsprogstolk]

Som tegnsprogstolk bliver Peter Rothgardt kastet ud i at tolke i mange forskellige situationer lige fra forelæsninger i anatomi til gudstjenester og bankmøder

AF LONE SCHRØDER JEPPESEN FOTO LARS AARØ

Mens oplægsholderen taler, gestikulerer Peter Rothgardt med fagter, hurtige håndbevægelser og ansigtsudtryk. Han er tegnsprogstolk. Og denne formiddag tolker han på et seminar i Aarhus. Han arbejder hos Tolkecenter Danmark i Aarhus, og meget af hans arbejde foregår på uddannelsessteder i byen. Han tolker det, som lærerne siger, foruden samtalerne mellem den døve og de hørende.

- Jeg møder mange forskellige mennesker og har en meget alsidig hverdag. Ikke to uger er ens. Man kommer nogle steder, man ellers ikke ville have gjort. Det er det, der gør mit job så spændende, fortæller 32-årige Peter Rothgardt.

Rusfester og bankmøder

Tolkarbejde foregår i mange forskellige situationer: Når den døve skal til læge, undersøges på sygehuset eller til samtale hos social- eller bankrådgiveren, er

der brug for en tolk. I forgårs var Peter Rothgardt med en ældre dame til møde i banken, hvor hun skulle have gennemgået sin pension. Og samme aften var han tolk ved et foredrag på biblioteket. Han tolker også til gudstjenester om søndagen og er med ved barnedåb, bryllupper og begravelser. Og han er de døves forbindelsesled til den hørende verden, når de dyrker deres fritidsinteresser som ridning og hundetræning, og er med på studieture og rusfester som led i deres uddannelse. Peter Rothgardts holdning er, at næste opgave altid er interessant, men han har selvfølgelig også favoritopgaver.

- Tolkning af teaterforestillinger og koncerter er superfedt. Derimod er det ikke oplagt at sende mig, hvis det har noget med matematik og fysik at gøre, for det fatter jeg ikke. Men man bestemmer jo ikke selv opgaverne, siger han.





Peter Rothgardt tolker for døve og svagthørende. Det var tilfældigheder, der gjorde, at han valgte at blive tegnsprogstolk.

➤ Tegnsprog har sin egen grammatik og sproglige struktur. Det foregår simultant, altså mens der tales. Tegnsprog er ikke et internationalt, men et dansk sprog. Det kræver især et stort ordforråd og kendskab til fagtermer at tolke på videregående uddannelser.

- Hvis der er et ord, som jeg ikke kender for eksempel "kranium", spørger jeg den døve, hvad tegnet er for det. Vi samarbejder meget med brugeren om det, fortæller Peter, der tolker i faget anatomi.

Ligesom eleverne forbereder han sig til forelæsningserne og læser på det stof, der skal gennemgås i timerne. Han deler forelæsningserne med sine kolleger, og de udveksler indbyrdes viden om, hvad forskellige tegn betyder.

Indtager en neutral rolle

Ud over at interessere sig for sprog, formidling og kommunikation skal man som tegnsprogstolk have empati og situationforståelse. Det gælder om ikke at lide af scenskæk, for man skal kunne stille sig op foran flere hundrede mennesker og være på. Tegnsprogstolken indtager en neutral rolle, klæder sig i neutrale farver og står stille på det samme sted og bevæger arme og hænder i nogle gange lang tid ad gangen. At være tegnsprogstolk er ikke kun et fysisk, men også et psykisk krævende job, fordi man kommer tæt på mennesker - også i svære situationer. Og tegnsprogstolke har tavs-hedspligt.

- Man er med, når folk er til begravelser, psykologsamtaler eller får afslag på lån. Det er vilkårene, for det er sådan, det er. Selv om det indimellem kan være hårdt, synes jeg ikke, at jeg har dage, hvor jeg ikke har lyst til at komme på arbejde. Der er masser af dejlige begivenheder.

Peter har taget tegnsprogstolkeuddannelsen i Aarhus ved Center for Tegnsprog på UCC, hvor han blev færdig i januar 2007. Uddannelsen til tegnsprogstolk tager tre et halvt år, og den udbydes både i København og Aarhus. Herefter ansættes man fuldtids eller deltids hos tolkebureauer. Nogle arbejder freelance eller nedsætter sig som selvstændige. Hovedparten af tegnsprogstolke er kvinder, så der er stor efterspørgsel på mandlige tolke.

Accepter døve noget mere

Om fredagen får Peter Rothgardt et skema for opgaverne i den kommende uge. Unge døve og svært hørehæmmede har ret til tolkebistand, når de tager en videregående uddannelse. Til social tolkning som private begivenheder og fritidsinteresser er der derimod ifølge reglerne kun afsat syv timer årligt til den hørehandicappede.

- Det er forfærdeligt, at døve ikke har ret til flere timer. To skole/hjem-samtaler og en fastelavnsfest i børnehaven, så er de brugt. Det afskærer døve fra at være aktive i for eksempel idrætsforeninger og deltage i samfundet på lige fod med hørende. Som hørende kan vi lære meget af døve. Vi skal ikke være bange for det ukendte og

i højere grad acceptere døve noget mere, siger Peter Rothgardt.

Han er glad for, at Danske Døves Landsforbund har valgt at sætte fokus på det i kampagnen "Slip fordommene", som skal være med til at nedbryde barriererne mellem døve og arbejdsmarkedet.

En aften i byen

Det var en række af tilfældigheder, der gjorde, at Peter Rothgardt kom på den idé, at han ville være tegnsprogstolk. En aften i byen kom han i snak med døve. Det havde han aldrig prøvet før, og han syntes, at de var meget imødekommende og søde.

- De døves kultur er så smuk. At tale med hænderne er enormt flot. Og det sammenhold, de har, er dejligt at se. De mødes på kryds og tværs fra hele landet.

Senere, da han havde et værelse til leje i sin lejlighed, flyttede der en døv ind. Her lærte Peter Rothgardt de første tegn og fandt ud af, at det faktisk var noget, som han kunne gøre til sin levevej og tjene penge ved. Han besluttede at læse hf for senere at kunne komme ind på tolkeuddannelsen. På hf var en af de studerende tilfældigvis døv, og hun havde en tegnsprogstolk med i skole. Dagligt kunne han se, hvordan en tegnsprogstolk arbejder. Det overbeviste ham om, at det var det, han skulle være. Han søgte ind på Center for Tegnsprog på kvote 2 og kom ind.

- Jeg kan ikke forestille mig, hvad jeg skulle lave, hvis jeg ikke var tegnsprogstolk, understreger han. ■



- Man skaber en relation til de mennesker, man tolker for, siger Peter Rothgardt.

9 Tegnsprog er et smukt sprog,
og jeg elsker at tale det

Peter Rothgardt

FAKTA OM DØVE

- Der findes ca. 5.000 døve i Danmark
- En promille af et lands befolkning er døve
- For hvert sprog findes der et tegnsprog
- Hvert år fødes cirka 65 børn med et så stort høretab, at de kan kaldes døve
- Årsager til døvhed er ofte arvelige faktorer, skader/sygdomme eller ukendte.

KILDE: DANSKE DØVES LANDSFORBUND, WWW.DEAF.DK

SLIP FORDOMMENE

Langt over halvdelen af hørende danskere (65 procent) har aldrig mødt og prøvet at kommunikere med en døv dansker. Kun 49 procent af alle døve i den erhvervsaktive alder har et arbejde. Derfor har Danske Døves Landsforbund lanceret en arbejdsmarkeds-kampagne med støtte fra Arbejdsmarkedsstyrelsen, der skal nedbryde barriererne mellem døve og arbejdsmarkedet. Kampagnen "Slip fordommene" løber frem til sommeren 2012. Kampagnen sætter i første omgang fokus på kommunikation mellem hørende og døve, da det er første afgørende skridt til et godt samarbejde på arbejdspladsen.

Få nu sagt det, du vil sige

Kollegaen lige overfor snakker igen lidt for højt og lidt for længe om sin åh-så-skønne søn.

En anden kollega glemmer igen at sætte de fælles mapper på rette plads. Mens en tredje kollega er så sød at komme forbi med dine udskrifter fra printeren, selv om hendes kontor faktisk ligger i modsat retning.

Hvad gør du? Rynker på næsen, men siger ikke et ord? Kaster en tveetydig, sarkastisk kommentar ud i lokalet? Får fremstammet et lettere ligegyldigt "tak" til den flinke kollega?

Vores liv på arbejdspladsen er et stort virvar af sociale relationer, som er nødt til at virke for at give en effektiv arbejdsgang. Men også for, at vi helt grundlæggende kan have det rart med at være blandt kollegerne på arbejdspladsen.

Men investerer vi nok i at kommunikere med hinanden? Jeg kan godt have mine tvivl.

Får du sagt det, du i virkeligheden vil sige? Både det positive og det negative. Jeg reklamerer ikke for, at

du som det første i morgen tidlig skal gå hen og tilsvine din kollega. Bestemt ikke.

Men nogle gange er kritik - den konstruktive af slagsen, selvfølgelig - altså nødvendig. Ellers har du kimen til den langt større konflikt. Udløst af alle de der bittesmå irritationsmomenter, der ligger og samler sig i baghovedet på en hel arbejdsplads' ansatte, fordi der ikke er en kultur for at få sagt det, man vil sige.

Fra min egen hverdag ved jeg, at man på vagt-centralen i Nordjylland har lavet noget, de kalder Serie 3-møder. En gang om måneden mødes man over en kop kaffe med det oplæg at få sagt det, man gerne vil af med. Det fungerer, ved jeg.

Men husk nu - det går begge veje. Vi skal være langt bedre til at rose. Altså ros, så modtageren kan mærke, at vi mener det. Ikke bare et ligegyldigt "tak", mens hele din opmærksomhed er et andet sted.

Så kom bare i gang. Hvad med allerede i morgen at fortælle en kollega et eller andet, du virkelig gerne vil sige. Kritik eller ros.



Af Mette Rosenfeldt, næstformand i Branchesektion Privat Service

NYE TAKTER PÅ KONTORET

AF ANNEMETTE SCHOU REFGAARD FOTO FLEMMING JEPPESEN

Hos advokatfirmaet Kaalund og Partnere er der ryddet op i knudret sprog, og receptionen har fået en makeover. Målet er, at kundernes oplevelse af virksomheden skal være mere i øjenhøjde

"Vedrørende ovennævnte sag skal jeg hermed tillade mig at erindre Dem om, at ..."

- Tidligere kunne man komme ud for denne formulering på et advokatkontor, siger Hanne Rasch.

I dag vil den erfarne advokatsekretær med mere end 25 års ansættelse i virksomheden, der ligger i Silkeborg, i stedet skrive: "Du skal huske at ...".

Det mere direkte sprog er ét eksempel på, at det midtjyske advokatfirma gennem det seneste halvandet år har sat fokus på, hvad det er for en oplevelse kunderne har, når de har været i kontakt med advokatfirmaet.

Receptionen og venteområdet er et andet. Her er den traditionelle bastante skranke afløst af høje, lette borde med barstole. I et hjørne er der indrettet en hygekrog med legetøj til de børn, som af og til er med.

- Tidligere kunne man kun lige se den, der sad i receptionen herfra og op, fortæller Hanne Rasch og placerer sin hånd lige under hagen.

Også virksomhedens to mødelokaler har fået en ansigtsløftning og fremstår lysere og venligere og med mere kulør på vægge og møbler.

Som champagne

For Hanne Rasch og hendes kollega Ben-

the Kjøge, der har balanceret med paragrafer i godt og vel 37 år, begyndte forandringerne, da deres chefer fortalte dem, at de havde tilmeldt virksomheden et projekt, der hed Nye veje til vækst - oplevelsesbaseret forretningsudvikling. Projektet gik kort fortalt ud på, at de skulle sætte fokus på, hvordan de kunne udvikle deres særkende eller brand og skabe større loyalitet hos kunderne. Hovedtemaer for Kaalund & Partnere var en bedre kommunikation med kunderne og den gode modtagelse.

Første skridt var at blive klogere på sig selv. Et eksternt konsulentfirma blev hyret til at sætte gang i processen gennem forskellige forløb over et par dage.

- Vi blev bedt om at beskrive os selv, hvis virksomheden var en drink. Jeg valgte champagne, sådan lidt sprudlende, siger Benthe Kjøge.

Det var dog langt fra alle hendes kolleger, som kunne høre champagneprop-erne springe, når de tænkte på deres arbejdsplads. En kom snarere til at tænke på kirsebærvinen Kijafa med en eftersmag af noget lidt tanteagtigt.

- Formålet var at finde ud af, hvordan vi opfattede os selv. Vi har i hvert fald fundet ud af, at vi er forskellige og ser forskelligt på tingene - heldigvis, siger Hanne Rasch.

En anden øvelse var at smage på forskellige slags salt og give et bud på, hvilken der smagte bedst og var dyrest.


- Bagefter fik vi at se, hvordan saltet var pakket ind, for at vise os, hvor meget indpakningen betyder. Det er indpakningen, der kan være med til at vække forbrugernes lyst til netop dette produkt. Oplevelsesøkonomi skal ikke ændre på vores faglighed. Fagligheden skal altid være i orden, men sammen med indpakningen kommer der et mere spændende produkt, forklarer Benthe Kjøge.

På slap line

De to advokatsekretærer har fået hver sin lille grønne mappe, hvor indtrykkene fra hele forløbet er samlet. Her er også fotos fra den dag, der bød på trommespil og dans.

- Oplevelsesdagen var tænkt til, at vi skulle prøve at sætte os i kundernes sko. Mange af vores kunder kommer kun hos en advokat nogle få gange i løbet af deres liv - nogle gange på en følelsesladet baggrund. For os er sagsbehandlingen, og hvad der sker i hverdagen, en naturlig ting, som kunden ikke kan forventes at have kendskab til. Både dans og stomp var arrangeret for at sætte os lidt på glatis. Hvad skal der ske? Kan jeg klare det? Bliver jeg til grin? Altså de tanker, kunderne måske står over for, når de kommer til os. Vi kunne bruge det til at skabe en positiv og tryk ånd blandt os selv og også i forhold til modtagelsen af kunderne, forklarer Benthe Kjøge.

Efter gruppearbejdet blev der nedsat et

A photograph of two women in a modern office reception area. One woman is sitting on a white table, and the other is sitting on a green chair. The background shows a staircase and office furniture.

Benthe Kjøge til venstre og Hanne Rasch i det nye receptionsområde hos advokatkontoret Kaalund og Partnere.





’
**Bare at vænne os
til at skrive kr.
bag ved beløbet
tager tid.**

Hanne Rasch

► udvalg, der skulle kigge på det sprog, der blev brugt, når man skrev til kunderne.

- Vi har besluttet, at vi tager fem ting ad gangen. Bare at vænne os til at skrive kr. bag ved beløbet i stedet tager tid, siger Hanne Rasch.

- Eller at skrive tingene, som de er, uden alle de forkortelser, som vi plejede at bruge, og som andre ikke nødvendigvis forstår, tilføjer Benthe Kjøge.

Før projektet blev skubbet fra land, havde man interviewet nogle af kunderne for at blive klogere på, hvordan de oplevede at komme i advokatfirmaet. Et af de mere tankevækkende svar var, at det næsten var som at komme i audiens hos dronningen.

- Vi syntes, vi var vældig humoristiske, men sådan oplevede kunderne det ikke, siger Benthe Kjøge.

Derfor har Hanne, Benthe og deres kolleger brugt meget krudt på, hvordan

de kunne møde kunderne på et mere ligeværdigt niveau. Og mappen er fuld af ideer til at gøre modtagelsen af kunderne bedre. Friske aviser, internet, legetøj til børnene og kort ventetid er nogle af de mange bud.

- Men i bund og grund handler det jo om, at alle skal have den samme venlige modtagelse, uanset hvilken sag man kommer med, siger Benthe Kjøge.

En af de ting, som kunderne også pegede på, var pausemusikken i telefonen. Nogle var irriterede over musikvalget, andre troede fejlagtigt, at de overhørte andres samtaler, hvis telefonsvareren var koblet til et debatprogram i radioen.

- Vores receptionist indtalte en besked, hvor hun fortalte, at hun desværre ikke kunne spille noget musik, fordi hun havde sendt husorkestret på ferie. Det gav en

rigtig god respons fra kunderne, men den kan man selvfølgelig kun bruge i en periode, fortæller Benthe Kjøge.

Dele viden

De nye taktik har også betydet, at advokatsekretærene har byttet pladser og nu sidder i team, efter hvad de arbejder med. Flytningen har gjort det lettere at dele viden, og på længere sigt er det meningen, at medarbejderne skal arbejde tættere sammen. Noget både Hanne Rasch og Benthe Kjøge ser som endnu et plus i en spændende proces.

- Vi har fået ord på, hvad det er, vi gerne vil, siger Benthe Kjøge.

Det er også blevet lidt lettere at komme igennem med ideer og ønsker over for ledelsen, da der er tale om et fælles projekt med streng under fælles, mener de to. ■

MÅLET ER EN ATTRAKTIV ARBEJDSPLADS

Advokater er naturligt nok rigtig dygtige til jura og procedurer og har deres fokus på sagen. De er måske knap så gode til at fokusere på mennesket bag sagen, mener Karen Marie Jespersen, der er advokat i Kaalund & Partnere og en af tovholderne i projektet Den gode modtagelse.

- Før vi gik i gang med projektet, fik vi foretaget en række undersøgelser. Resultaterne var lidt af en øjenåbner for os. Vi var ikke så gode til at sætte os i klienternes sted, som vi selv troede. For nogle, uanset om de er privat- eller erhvervskunder, kan det være forbundet med utryghed at træde ind hos os, siger Karen Marie Jespersen.

Og den menneskelige vinkel bliver et vigtigt konkurrenceparameter i fremtiden, mener hun.

- Vi er et provinskontor med de udfordringer, det giver. Vi har mistet byretten i Silkeborg, så hvis vi vil tiltrække interessante sager og dermed yngre medarbejdere, så er vi nødt til at gøre noget for at adskille os positivt fra de andre advokatkontorer. Heldigvis viste undersøgelsen også, at vi har de kerneværdier, vi gerne vil kendes på: humor, omsorg og professionalisme, siger advokaten.

En af de store udfordringer har været at ændre det sprog, som virksomheden bruger, når de skriver til klienterne. Men generelt tager det tid at ændre faste vaner, mener hun.

- Det er en proces, vi aldrig bliver færdige med. Men vi har også lært, at vi aldrig skal være bange for at gøre tingene på en anden måde, siger hun.

To dage med oplevelser

Når vi skal foretage valg, går vi ikke kun efter det, der på papiret lyder rigtigt. Følelser spiller en stor rolle. Det kan være det første indtryk, vi får af en virksomhed om andre taler godt eller dårligt om dem, som afgør vores valg. Og i en verden, hvor eksempelvis de sociale medier formidler menneskers følelser og oplevelser hurtigere end man kan trykke på delete, er det vigtigt, at man er bevidst om, hvordan man fremstår, første gang potentielle kunder henvender sig. Derfor spillede følelser og sanser en væsentlig rolle i det kursusforløb, som de 15 advokatsekretærer og administrative medarbejdere deltog i forbindelse med projektet Den gode modtagelse.

Forløbet, der blev afviklet af kommunikationsvirksomheden c:ommunicate, løb over to dage.

Første kursusdag stod i selvpfattelsens tegn. Havde advokatfirmaets klienter en god oplevelse, når de trådte ind ad døren eller ringede? Hvordan opfattede medarbejderne virksomheden, og hvordan troede de, at klienterne så på dem og virksomheden? Det var nogle af de spørgsmål, som dagen skulle afdække.

12 små legetøjskufferter blev delt ud til medarbejderne. Hver kuffert indeholdt et spørgsmål, som de skulle svare på, og forskellige dufte, eksempelvis rosenblade og vanilje, som skulle sætte gang i tankerne.

- Øvelsen foregik i stilhed, så hver enkelt medarbejder fik tid, at tænke over spørgsmålene og selv komme med deres bud, siger Birgitte Iversen, der er kommunikationsrådgiver i c:ommunicate.

Næste gang mødtes medarbejderne på Performers House, som er en musik- og dansehøjskole i Silkeborg. Her var formålet at diskutere og komme med ideer til, hvordan de kunne gøre modtagelsen af klienterne bedre, og dagen bød blandt andet på dans og trommespil.

- Med dansen prøver vi at rive medarbejderne ud af hverdagen og de måske lidt fastlåste roller, de har i forhold til hinanden. Det giver en bevidsthed om, hvor vigtigt det er at lytte til andre, og hvor meget kommunikation man kan styre med sit kropssprog, forklarer Birgitte Iversen.

Dagen resulterede i et væld af ideer, som blev samlet i Kaalund & Partneres egen bog, hvor de kan findes frem, efterhånden som der skal arbejdes videre med dem. ■



SPEEDCOACHING FOR FREELANCERE

HK/Freelancer lancerer et nyt tilbud til sine medlemmer – speedcoaching.

Speedcoaching foregår ligesom traditionel coaching, men seance varer her 45 minutter. I løbet af den tid kan du komme rundt om spørgsmål som:

- Opstart af virksomhed
- Tanker omkring det at slippe det trykke og springe ud som selvstændig
- Skal jeg både være selvstændig og beholde mit faste arbejde?
- Hvordan kommer jeg fra idé til handling?
- Hvad er next step for mig?
- Hvad skal jeg fokusere på lige nu?

Speedcoaching finder sted i Odense, Fredericia, Aarhus, Herning og København på følgende datoer:

København, HK Hovedstaden, Artillerivej 30, 2300 København S:

- 11. maj 2011 kl. 10.00-16.15
- 8. juni 2011 kl. 10.00-16.15

Odense, HK Midt, Lumbyvej 11, indgang A, 5000 Odense C:

- 15. juni 2011 kl. 10.00-16.15

Fredericia, HK Midt, Vesterballevej 3A, 7000 Fredericia:

- 18. maj 2011 kl. 10.00-16.15

Herning, HK MidtVest, Vestergade 43, 7400 Herning:

- 27. april 2011 kl. 10.00-16.15

Aarhus, HK Østjylland, Park Allé 11, 8000 C:

- 12. maj 2011 kl. 10.00-16.15
- 9. juni 2011 kl. 10.00-16.15

Du tilmelder dig en 45-minutters seance ved at skrive til freelancer@hk.dk med den dato og det cirkatidspunkt, der passer dig bedst.

Kursus i

Kend dine rettigheder

- Hvorfor er det godt at have en overenskomst?
- Hvad kan man bruge den til?
- Hvordan forhandles en overenskomst?
- Hvilke forpligtelser giver det?
- Hvad er forskellen på ikke at have en overenskomst og at have en.

Vi gennemgår overenskomsten mellem Dansk Erhverv og HK/Privat.

Samtidig vil vi gerne tage en snak med deltagerne om de kommende overenskomstforhandlinger i 2012.

Underviser er faglig sekretær i HK/Privat
- Liselotte Højer.

Branchesektionen byder på sandwich og sodavand til arrangementet.

Kurset holdes torsdag 12. maj 2011 kl. 17.00-21.00 i HK-huset, Weidekampsgade 8, 2300 København S.

Branchesektionen betaler dine rejseudgifter med billigste offentlige transport. Der ydes ikke lønrefusion.

Sidste frist for tilmelding er 9. maj 2011 under **kursusnr. 0720-11-07** på hjemmesiden **www.hkps.dk**

VI GENTAGER SUCCESSEN FOR 3. GANG

Kursus i "Følelsesmæssig intelligens"

De fleste af os kender til situationer, som vi gerne ville have håndteret anderledes - det gælder både privat og i arbejdslivet.

Ifølge Daniel Goleman, forfatteren til bestselleren "Følelsernes intelligens", er 60 procent af det at leve et godt liv bestemt af, hvor veludviklet vores følelsesmæssige intelligens er. De 60 procent skal ses i forhold til den logisk/matematisk/rumlige intelligens, som er de områder den traditionelle uddannelse er rettet imod.

Weekendkurset vil kunne være med til at give dig en mulighed for at forøge dine muligheder med henblik på at komme til at leve et liv i overensstemmelse med dine ønsker.

FORMÅL/INDHOLD:

At øge din selvindsigt, selvkontrol, motivation, empati og sociabilitet (de fem hovedområder i følelsernes intelligens).
At du bliver i stand til at identificere egne udviklingsområder.

Har du fået ny MAIL?

Er du tilmeldt et eller flere af Branchesektion Privat Services nyhedsbreve, skal du huske at fortælle os, at du har fået ny mail-adresse, så du fortsat kan modtage nyt fra din branchesektion. Send en mail med oplysninger om navn og ny mailadresse, og hvilke nyhedsbreve du ønsker at være tilmeldt, til hln@pc.dk.

Kontaktperson vedr. Branchesektion Privat Services sider:

Hanne Langkjær Nielsen,
telefon: 20 73 49 95,
e-mail: hln@pc.dk

Formand:

Hanne Langkjær Nielsen,
telefon: 20 73 49 95,
e-mail: hln@pc.dk

Redaktionssekretær
HK/Privat: Annemette Schou Refsgaard (DJ),
telefon: 33 30 44 75,
e-mail: 44ams@hk.dk

DEADLINE FOR KOMMENDE NUMRE

Nr. 5

udkommer 19. maj
deadline er overskredet.

Nr. 6

udkommer 24. juni
deadline er 16. maj.

Nr. 7

udkommer 26. august
deadline er 17. juni.

Indlæg til branchesektionssiderne sendes til Mette Rosenfeldt på mail: mero@falck.dk

PS PRIVAT SERVICE
din branchesektion i HK/Privat