

Der neue
Fiat Scudo.



HANDWERK.COM

SEIN
GUT
SINNI

IHRE MEINUNG



KONTAKT

NEWSLETTER

MAILIN

HOME



Suche

· Profi-Suche

PERSONAL MOTIVATION

WEITERE

DOWNLOAD

AKTUELL

MANAGEMENT

BETRIEBSFÜHRUNG

BERATUNG

EINKAUF

PERSONAL

WISSEN MANAGEN

UMWELT & MENSCH

BILANZREGELN

AUSLAND

PREISE VERHANDELN

ZEITMANAGEMENT

BETRIEBSNACHFOLGE

EXISTENZGRÜNDUNG

FINANZIERUNG

FRANCHISING

INNOVATIVE SERVICES

KOOPERATION

KRISENMANAGEMENT

MARKETING

HANDWERK ONLINE

GELD & RECHT

DOWNLOADS spezial

Expertenwissen

SERVICE



BETRIEBSDATENBANK

KOOPERATIONEN

FRANCHISING

...immer aktuell

machen Sie
handwerk.com
zu Ihrer **Startseite**

Kleine Geste, großer Effekt



©Bilderbox

Ein Lob an der richtigen Stelle kann mit etwas Übung viel bewirken.

Wer gut arbeitet, möchte auch erfahren, dass andere das wahrnehmen. Ein Schulterklopfen, ein anerkennendes Nicken und erst recht ein ausgesprochenes Lob kosten nichts und bewirken viel. Dennoch tun sich viele Vorgesetzte schwer mit den kleinen Gesten. "In meinen Seminaren bekannte sich ein Handwerksmeister einmal offen dazu, seinem

Gesellen lieber einen Geldbetrag zu geben anstatt ihn loben zu müssen", berichtet die Oldenburger Personaltrainerin Johanne Boekhoff.

Und tatsächlich: Loben will gelernt sein. Die Tipps der Wirtschaftspsychologin Sabine Gläser von der Rheiner Unternehmensberatung USP zeigen, wie es funktioniert:

- Die Anerkennung muss ehrlich sein und von Herzen kommen. Sie bedeutet für den Mitarbeiter persönliche Beachtung, Zugewandtheit und aufrichtiges Interesse.
- Loben Sie nur, wenn es gerechtfertigt ist und nicht aus taktischen Erwägungen. Andernfalls nehmen die Mitarbeiter Ihre Anerkennung nicht mehr ernst.
- Vermitteln Sie das Lob direkt nach der positiven Leistung und auch direkt auf diese bezogen.
- Leistet ein Team gute Arbeit, so loben Sie auch das Team als Ganzes.
- Außergewöhnliche Leistungen, die andere Mitarbeiter nur schwer erreichen können, sollten Sie in Einzelgesprächen loben. Ansonsten droht Neid von Kollegen.
- Geben Sie Ihren Mitarbeitern auch für Teilerfolge Anerkennung.
- Geben Sie Lob von Kunden auch dann weiter, wenn Sie anderer Meinung sind.
- Dem Lob, das zuweilen ein Hierarchiegefälle ausdrückt ("Das haben Sie gut gemacht") ist die sachbezogene Anerkennung auf einer Augenhöhe vorzuziehen ("Die Umsätze haben sich unter Ihrer Leitung gut entwickelt").

(pf)

Drucken Ihre Meinung Versenden E-Mail-Info
Suche nach Suche
verwandten Artikeln

[Zurück](#)

[Zum Anfang](#)

Weitere Online-Dienste der [Schlüterschen Verlagsgesellschaft](#):

[Vetline.de](#) [Pfleger-Online.de](#) [Fachbuch.Vetline.de](#) [Messezeitung.de](#)
[Stadtmagazine.de](#)

**Azubi-Kandidat
den Zahn fñhler**

**Checkliste:
Zielvereinbarung**

**Erfolgsfaktor
"Wissensaustausch"**

Optimale Planung

**Kundenorientierte
Personalführung**

**Muster-Arbeitsvertrag
mit Checkliste**

**Die richtigen Mitarbeiter
finden**

PERSONALAUSWAHL

Buchtipps

**Surftipps
Personalakquis**

ZEITARBEIT

**Die "Richtigen"
im Fokus**

**"Zeitarbeit ist
sein Thema"**

**Tarifstreit: Ring
weiter**

**Mit Zeitarbeitern
meistern**

**Mit flexiblen
Arbeitskräften zu**

MOTIVATION

**Erkennungszeit
innerer Kündigung**

**Engagement der
Teilhaber**

**Kleine Geste, großer
Effekt**

Einfach mal los

**Klartext statt
Raum für Ideen**

**Lernziel
"Führungsstärke"**

**Allheilmittel Mit
Der Chef als
Motivationskille**

**Expertentipp: "Ihre
Stärken der Mitarbeiter
identifizieren"**

MOBBING

**Mobbing – teuer
im Betrieb**

**23 Mal Mobbing
Überblick**

Erkennen, was |

Abmahnung als

Energisch ge

AUSBILDUNG

**Expertentipp: "E
Probezeit nutze**

**Aus der Praxis:
Umfeld muss st**

**"Die Anforderu
müssen fest ste**

**Nicht gleich das
Handtuch werfe**
