

CHECKLISTE
**LOB- & ANERKENNUNGS-
GESPRÄCH**



Lob- und Anerkennungsgespräch

Lob und Anerkennung braucht der Mensch wie die Luft zum Atmen, vor allem auch im Berufsleben. In der Praxis sieht es jedoch so aus, dass sich die meisten Mitarbeiter über zu wenig Lob und Anerkennung durch ihre Führungskräfte beklagen.

Hinzu kommt, dass wir Deutschen – im Gegensatz etwa zu den Amerikanern – als ausgesprochene „criticaster“ gelten und gerne an vielen Dingen herummäkeln.

Wir sehen zuerst den mitunter einzigen Fehler oder Mangel, die Amerikaner hingegen kommen meist zuerst auf das Gute zu sprechen und widmen sich erst dann den verbesserungswürdigen Punkten.

Der Führungskraft muss klar sein, dass sie durch Lob und Anerkennung den Mitarbeiter in seinen Verhaltensweisen bestärkt, sodass diese weiter ausgebaut und verbessert werden. Umgekehrt kann dauerhaftes Ausbleiben von Lob und Anerkennung schlimmstenfalls einen Zielwechsel zur Folge haben, sodass die Anerkennung in negativen Auseinandersetzungen gesucht wird.



Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com | Web andreas-buhr.com

Meine Notizen:



Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com | Web andreas-buhr.com



Einige Regeln für Lob und Anerkennung

- 1) Lob und Anerkennung müssen echt und authentisch sein
 - Ehrliches Lob und aufrichtige Anerkennung
 - Unehrlisches und strategisches Lob wird als solches durchschaut

2. Lob und Anerkennung müssen spezifisch sein
 - Nicht lediglich „gut gemacht“, sondern
 - Welche Leistungen genau, welche positiven Auswirkungen, welche persönlichen Qualitäten

3. Nicht nur Überdurchschnittliches anerkennen
 - Also nicht nur einmal im Jahr, sondern...
 - ...auch Kleinigkeiten, Selbstverständliches oder regelmäßige Leistungen

4. Anerkennung – wenn öffentlich – so zollen,
 - dass sich die anderen nicht kritisiert oder abgewertet fühlen

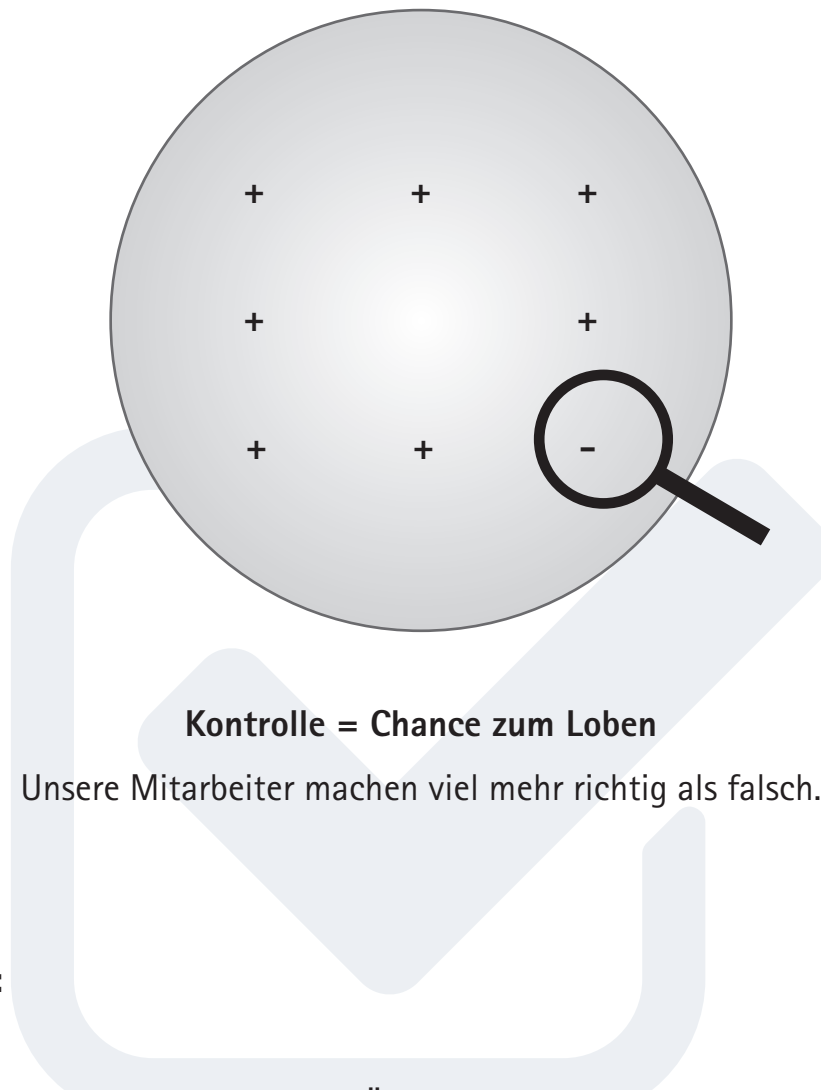
5. Lob und Anerkennung können Sie auch nonverbal zollen
 - Kleine Aufmerksamkeiten (Kuchen, Buch, Tickets etc.)

6. Mitarbeiter dabei „ertappen“, wie sie etwas Richtiges oder Gutes tun und dafür loben

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com | Web andreas-buhr.com

Loben



Einstellung:

Beobachte ich meine Mitarbeiter **HÄUFIG GENUG**, um sie bei **GUTER** Leistung sofort zu ertappen?

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com | Web andreas-buhr.com

Das Gespräch:

- Mit extra Einladung: Wahl des Ortes, Uhrzeit, Sitzposition, Rapport, Körpersprache
- Kann aber auch mitten im Prozess etwas abseits unter vier Augen stattfinden
- KLAR und KONKRET die gute Leistung feststellen (Augenkontakt)
- Wahr, offen und EINFACH reden. Fragen stellen ...!
- Freude zeigen, den Mitarbeiter das LOB SPÜREN LASSEN:
„Wie haben Sie dieses hervorragende Ergebnis erzielt?“
- Schweigen, zuhören, echtes Interesse haben
- Bestätigung: „Nur weiter so ...“, kurzes physisches Signal (Hand geben, freundschaftliches Armberühren)

Selbstkontrolle:

- Bin ich selbst motiviert?
- Gehe ich selbst mit Elan an die nächste Aufgabe?

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 45
E-Mail info@buhr-team.com | Web andreas-buhr.com

ANDREAS BUHR

MACHEN STATT MECKERN

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf

Telefon +49 (0) 211 - 9 66 66 45 | **Fax** +49 (0) 211 - 9 66 66 45

E-Mail info@buhr-team.com | **Web** andreas-buhr.com

