



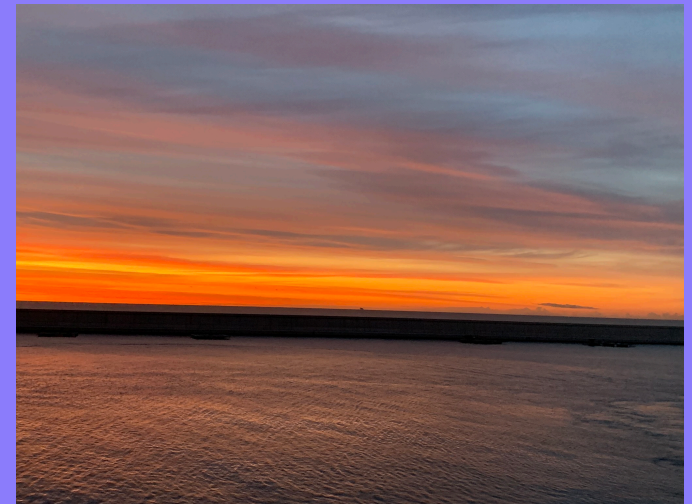
SYSTEMISCHES LEADERSHIP

5 SPRACHEN DER MITARBEITERMOTIVATION

5 SPRACHEN DER MITARBEITERMOTIVATION

5 SPRACHEN DER WERTSCHÄTZUNG

1. Lob und Anerkennung
2. Sich Zeit nehmen
3. Hilfsbereitschaft
4. Geschenke
5. Körperkontakt



1. LOB UND ANERKENNUNG

Lob und Anerkennung ist die erste Sprache der Wertschätzung. Ein Lob bezieht sich idealerweise auf eine bestimmte Leistung. Dann wirkt es besonders effektiv, oder eine bestimmte Charaktereigenschaft gibt Anlass für ein Lob. In jedem Fall sollte die Führungskraft die Persönlichkeit im Blick haben und sich dann für eine, dem Mitarbeiter gerecht werdenden Form, entscheiden. Schriftlich, unter vier Augen, vor der Gruppe oder öffentlich.

- Mail mit Danke
- Jemand sagt Danke für die Mitarbeit oder für die gute Arbeit
- Nicht selbstverständlich nehmen - dass die Arbeit wahrgenommen wird
- Danke - F2F einzeln oder in einer Gruppe ansprechen, dass jemand gute Leistung erbracht hat oder einen tollen Beitrag leistet
- Erwähnung im Mitarbeitermagazin
- (Führungs-)Verantwortung geben – schafft Vertrauen
- ...

2. SICH ZEIT NEHMEN

Sich Zeit nehmen ist die zweite der fünf Sprachen der Wertschätzung, die von den Autoren vorgestellt wird. Indem man sich Zeit für einen Menschen nimmt, schenkt man ihm seine ungeteilte Aufmerksamkeit. Zuhören ist grundsätzlich eine hohe Form der Wertschätzung mit gewaltiger Wirkung. Bei der Umsetzung steht die Persönlichkeit des Mitarbeiters im Mittelpunkt.

- Gespräch mit "wichtigen" Personen
- Zeit nehmen für Betas - Reflexionsgespräche
- Zeit für Kaffee am Morgen ermöglichen
- für intern Marketing Profi
- Weiterempfehlungen und Gegengeschäfte
- Zeit für jemanden, dem es nicht gut geht
- Privates, persönliches Gespräch ermöglichen
- Persönliches auch abfragen
- Von Erfolgen berichten lassen
- WIRKLICH ZEIT NEHMEN UND ZUHÖREN UND SICH MERKEN
- Mal in die Kaffeeküche gehen, zuhören und wieder GEHEN

3. HILFSBEREITSCHAFT

Die dritte Sprache der Wertschätzung ist Chapman und White zufolge, die **Hilfsbereitschaft**. Es gibt Mitarbeiter, die motiviert werden können, indem man ihnen Hilfe bei besonderen Projekten oder bei einer größeren Menge Arbeit anbietet. Auch in diesem Bereich gibt es Spielregeln zu beachten. In der Regel macht eine solche Kollegialität am Arbeitsplatz eine Organisation noch erfolgreicher.

- Ausflüge
- Familie und Beruf vereinbar
- Homeoffice
- Teilzeitjobs während Studium
- Gesundheitsvorsorge
- Ausstattung - ergonomische Arbeitsplätze
- ...

4. GESCHENKE

Neben den bisher genannten Sprachen der Wertschätzungen spielen **Geschenke** eine große Rolle. Finanzielle Anreize sind als Belohnung für gute Leistungen für viele Unternehmen nicht realisierbar. Geschenke, die an den Interessen des Mitarbeiters ausgerichtet und persönlich ausgesucht sind, kommen gut an. Sie motivieren mindestens genauso gut, wie ein finanzieller Bonus.

- Ausflüge
- Weihnachtsfeiern
- Betriebsausflug
- Alkoholfreies Bier nach der Arbeit
- Zeit für Kaffee am Morgen
- Wettkämpfe - Läufe - Sponsoring
- Gesundheitsvorsorge - Yoga, Pausen- und Ruheräume
- Kantine mit gutem und gesundem Essen
- Geburtstagsaufmerksamkeit
- Rabatte bei anderen Unternehmen
- Weihnachtsgeschenke
- Weiterbildung
- Prämien
- Veranstaltungen
- Ehrungen
- Erwähnung im Mitarbeitermagazin
- Firmentelefon
- Firmenwagen
- Räumlichkeiten nutzen dürfen
- Computer privat nutzen können
- Drucker
- Essensrechnung
-

5. KÖRPERKONTAKT

Die wohl am schwierigsten umzusetzende Sprache der Wertschätzung ist der **Körperkontakt**. Gary Chapman und Paul White betonen in ihrem Buch, dass dies ein heikles Gebiet ist und mit größter Sorgfalt behandelt werden muss. Dennoch gibt es Kollegen, denen ein ermunternder Klaps auf die Schulter oder ein fester Händedruck als Dankeschön mehr bedeuten, als Worte. Für die Führungskraft gilt es, dies herauszufinden und gezielt als Wertschätzung einzusetzen.

- Schulterklopfen
- Fester Händedruck während Blickkontakt - positiven Zunicken
- Tanz bei der Mitarbeiterfeier
- Umarmung
- High Five
- online - es ansprechen - fühl dich umarmt, gedrückt, ge-hi5t, auf die Schultergeklopft - oder fordere auf, dass er sich selbst auf die Schulter klopft
- ...

...

- Es reicht nicht aus, es zu tun, sondern es auch zu "verkaufen", es anzusprechen, Berichte darüber schreiben
- Rituale schaffen
- Stephen M.R.Covey
- Schnelligkeit durch Vertrauen