

Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument

Motivation und Effizienz steigern
und dabei Kräfte sparen

Thomas Böhmer-Niehaus
p2b Coach

Agenda

- Führung: eine Frage der Haltung
- Führung: ein Kreislauf
- Mitarbeitergespräche
 - Anlässe
 - Zielsetzung
 - Motivierende Faktoren

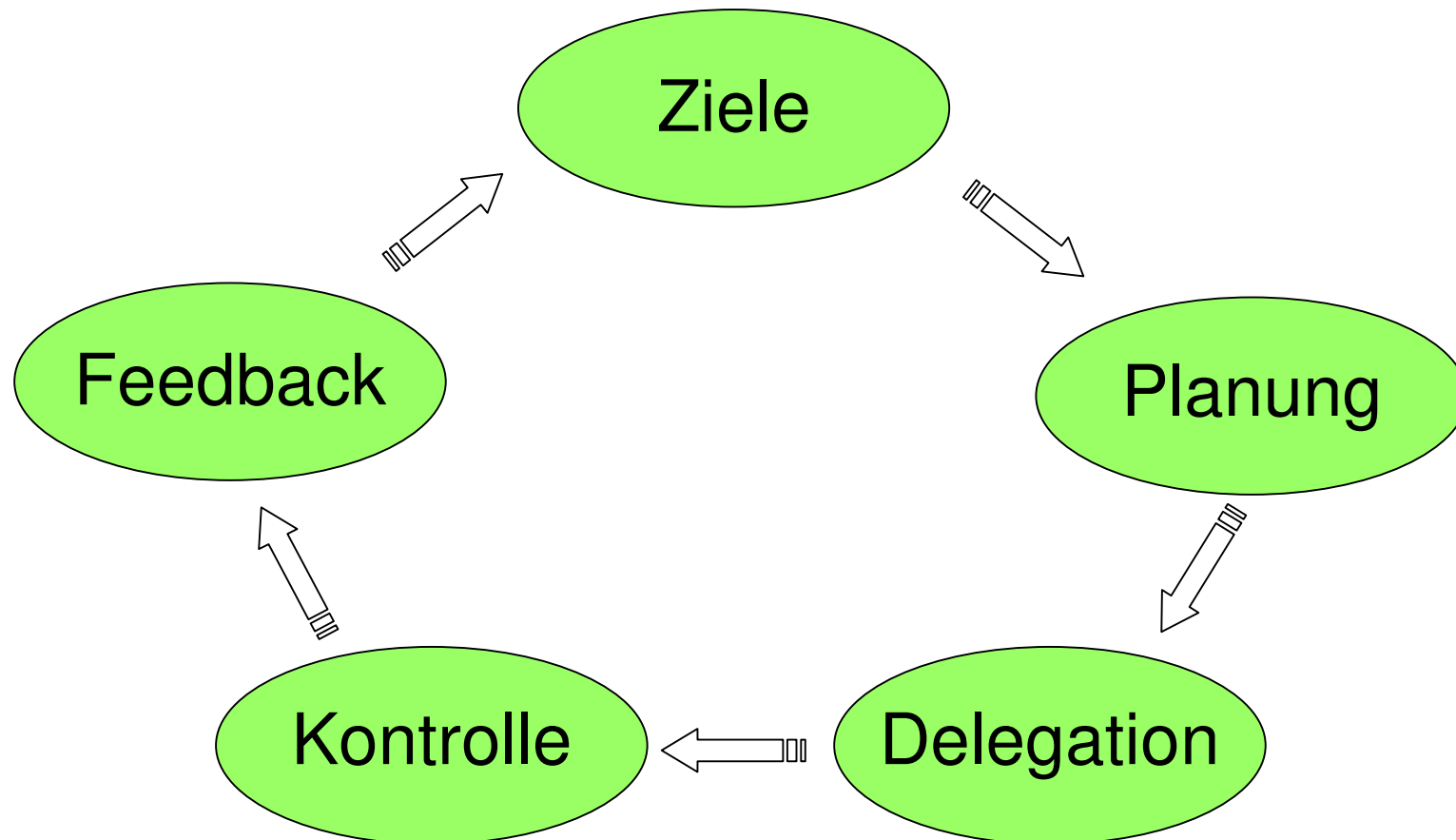
Übung

„wichtige Person aus der Kindheit“

- Welche Gefühle wurden in der Übung genannt?
- Mit welcher Haltung begegnen Führungskräfte Ihren Mitarbeitern?
- Was wissen Sie über Ihre Mitarbeiter?

Führung: Eine Frage der Haltung

Führung: Ein Kreislauf



Ziele: SMART

- Spezifisch
- Messbar
- Attraktiv
- Realistisch
- Terminiert

Planung / Koordination

- Stärken und Interessen berücksichtigen
- Einbeziehen
 - Sage mir etwas und ich werde es vergessen
 - Zeige mir etwas und ich werde mich erinnern
 - Beteilige mich an etwas und ich werde es verstehen
(Konfuzius)

Delegation

- Die 5 W der Delegation:
 - Was soll getan werden? (Inhalt)
 - Wer soll es tun? (Person)
 - Warum soll sie/er es tun? (Motivation/Ziel)
 - Wie soll sie er es tun? (Umfang/Details)
 - Wann soll es erledigt sein? (Termine)
- Fragen, WAS verstanden wurde und nicht OB.
- Rückdelegation vermeiden.

Kontrolle

- Genau hinsehen
- Wahrnehmen
- Basis für qualifiziertes Feedback schaffen
- Kontrolle ist etwas Positives!

Feedback

- Feedback-Regeln
 - Mit ganzer Aufmerksamkeit im Hier und Jetzt
 - Feedbacknehmer anschauen
 - Aktiv zuhören
 - Sich möglichst konkret äußern
 - Beobachtungen als Beobachtungen benennen
 - Vermutungen als Vermutungen äußern
 - Gefühle als Gefühle mitteilen
 - „ich“-Botschaften statt „man“-Botschaften
- Qualifiziertes Feedback ist eine tragende Säule der Motivation

Mitarbeitergespräche

- Anlässe
 - Führung, Delegation, Feedback
 - Lob / Kritik – Gespräche
 - Regelmäßige Führungsgespräche
 - Leistungsbeurteilung
 - Karrieregespräche
- Zielsetzung
 - Motivation
 - Potenziale der Mitarbeiter erkennen
 - Entwicklungsmöglichkeiten und –wünsche entdecken

Mitarbeitergespräche

- Motivierende Faktoren
 - Verbindlichkeit
 - Aufmerksamkeit
 - Wertschätzung
 - Authentisch sein
 - Fördern und Fordern
 - Mitarbeitern etwas zutrauen
 - Vereinbarungen einhalten
- Der Erfolg von Mitarbeitergesprächen hängt entscheidend von der Haltung ab!

Kontakt



p2b
personality to business

Thomas Böhmer-Niehaus
Westfalenring 1
48366 Laer

Tel. 02554 / 91 99 530

tbn@p2b-coach.de

www.p2b-coach.de

Schön, dass Sie bei dem Unternehmertreffen dabei waren!

Haben Sie noch Fragen? Anruf genügt!

Herzliche Grüße

Ihr Thomas Böhmer-Niehaus