

Motivation durch Coaching

Mangelt es dem Mitarbeiter an Motivation, gehen seine Leistungen und Erfolge zurück. Motivieren lässt sich durch Information und gezielte Förderung. Wie das geht, weiß Verkaufstrainer Hans-Günther Lemke zu berichten.

Eine Führungskraft muss mehr und mehr auch als Coach fungieren, um die Mitarbeiter zu motivieren und Lerneffekte zu erzielen. Denn Coaching heißt übersetzt: „Das Lernen und die Entwicklung der Mitarbeiter gezielt fördern und fordern.“ Dazu gehört in erster Linie, dass sie den Mitarbeiter in seiner täglichen Arbeit zeitweise begleiten und mit ihm darüber sprechen, was noch zu verbessern ist. Beim Coaching muss der Mitarbeiter dabei unterstützt und geholfen werden, dass dieser seine Fehler selbst erkennt – Hilfe zur Selbsthilfe.

Neben den fachlichen Voraussetzungen kommt es auch immer mehr darauf an, wie die Kommunikation mit den Mitarbeitern verläuft. Um als Führungskraft wirklich erfolgreich zu sein, sollten gewisse Punkte

und Regeln im Umgang mit den Mitarbeitern unbedingt eingehalten werden, um deren gesamten Ressourcen nutzen zu können.

Umfassend informieren

Die häufigsten Gründe für mangelnde Motivation der Mitarbeiter sind fehlende Informationen. Befragungen haben ergeben, dass Mitarbeiter demotiviert sind, wenn sie von den Führungskräften nicht die Informationen erhalten, die sie zur Ausübung ihrer Tätigkeit benötigen. Dazu gehören alle Daten und Fakten des eigenen Unternehmens, sowie die Angabe, welche Kollegen oder Partner wichtige Ansprechpartner sein könnten. Ein guter Informationsfluss ist am besten zu gewährleisten,

indem die Führungskraft regelmäßig Mitarbeiterbesprechungen durchführt, in Einzel- und auch in Gruppengesprächen.

Ideen fördern

Fragen Sie die Mitarbeiter, welche Vorschläge und Ideen sie haben. Oft sehen die Mitarbei-



Foto: Pixabay

Coaching heißt, das Lernen und die Entwicklung der Mitarbeiter gezielt zu fördern und zu fordern.

Kontakt



Hans-Günther Lemke ist Gesellschafter und Geschäftsführer der Lemke Beratung UG in Porta Westfalica und seit 1998 als Trainer im Einzelhandel tätig.

www.lemke-training.de



Informierte Mitarbeiter sind engagierter. Und engagierte Mitarbeiter sind erfolgreicher.

ter Abläufe und Probleme „realistischer“, weil sie täglich damit zu tun haben. Stellen Sie offene Fragen, um die Mitarbeiter zum Sprechen zu ermutigen. Hören Sie auch aktiv zu. Sie erreichen, dass er Lösungen selbst suchen kann. Lassen Sie den Mitarbeiter ausreden und akzeptieren Sie seine Meinung, auch wenn Sie nicht einverstanden sind. Stellen Sie offene Fragen: wie, was, warum und weshalb.

Mitarbeiter fördern

Verhaltensänderungen sind nur in kleinen Schritten

möglich. Das bedeutet, dass Sie als Führungskraft dafür sorgen müssen, dass der Mitarbeiter seine Schwächen selbst erkennt. Besprechen Sie dann mit ihm seine Probleme gemeinsam. Sie helfen ihm dabei, dass er sich seiner Probleme bewusst wird und diese auch lösen kann. Setzen Sie ihm Ziele, die für ihn realistisch und auch erreichbar sind.

Einer der größten Fehler besteht übrigens darin, seine Mitarbeiter zu wenig zu loben. Natürlich muss auch immer wieder angesprochen werden, wenn ein Mitarbeiter einen Fehler gemacht hat. Bei einem Kritikgespräch sollte darauf geachtet werden, den Fehler oder den Kritikpunkt genau im Detail anzusprechen. Fragen Sie den Mitarbeiter, wie es dazu gekommen ist und fragen Sie nach, wie der Fehler beim nächsten Mal zu vermeiden ist. Und nicht vergessen, zum Abschluss eines Kritikgespräches darauf zu verweisen, dass Sie ansonsten sehr zufrieden mit der Arbeit sind und Sie sich auf die weitere Zusammenarbeit freuen.



Deutsche Cichliden-Gesellschaft e.V.



- die Buntbarschspezialisten -



Als Mitglied von den Vorteilen profitieren.

- ✓ monatlich kostenloses DCG-Magazin
- ✓ kostenlose private Kleinanzeigen platzieren
- ✓ Zugriff auf DCG-Bildstelle
- ✓ günstige Beckenhaftpflichtversicherung u.v.m.

Lassen Sie sich informieren und machen Sie mit !!



www.dcg-online.de



LANDFUXX GmbH

Triftenstraße 115
32791 Lage/Lippe

Unser Connect

- ✓ Rationalisierte Artikel- und Preispflege.
- ✓ Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen können elektronisch verarbeitet werden.
- ✓ Rohertrag und Warenerfolg verbessern.



Unsere INFOTAGE

| | | | | | |
|--------|--------|---------------|--------|------------|--------|
| SOLTAU | 16.06. | KOBLENZ | 18.06. | INGOLSTADT | 24.06. |
| DÜLMEN | 17.06. | HALLE / SAALE | 23.06. | STUTT GART | 25.06. |

Weitere Informationen finden Sie auf www.landfuxx.de ► AKTUELL

JETZT ANMELDEN telefonisch unter 05232/979260, per Fax unter 05232/9792619 oder per Mail an info@landfuxx.de!