

# Wertschätzende Führung –

mehr als nur loben.



Das Handout zum Webinar

# Wertschätzende Führung – mehr als nur loben

## Handout

### Inhalt:

1. **Webinar-Reihe: Wertschätzende Führung**  
Wie nehme ich teil? / Termine
2. **Auszug der Folien des Webinar**
3. **Etappen-Zettel zum Üben**
4. **Der Artikel „Wertschätzung schafft Wertschöpfung“**

**Wie geht es weiter?**

# **Webinar-Reihe: Wertschätzende Führung**

Anmeldung unter: <http://www.gangolf-neubach.de/webinar-reihe-wertschaetzende-fuehrung/>

# Ihr Nutzen

## Die Webinar-Reihe „Wertschätzende Führung“

- Sie wissen wie Sie wertschätzende Beziehungen aufbauen.
- Sie geben mehr Raum für eine offene Konfliktkultur.
- Schwierige Mitarbeitergespräche meistern Sie erfolgreicher.
- Sie verstärken Ihre Selbstwertschätzung.
- Sie erschaffen Wertschöpfung durch Wertschätzung.

Anmeldung unter: <http://www.gangolf-neubach.de/webinar-reihe-wertschaetzende-fuehrung/>



# Die Inhalte\*

## Die Webinar-Reihe „Wertschätzende Führung“

- **Teil 1:**
  - Was ist Wertschätzung genau.
  - Die Differenzierung zwischen Wertschätzung und Lob.
  - Wertschätzung und Loben in der Praxis
- **Teil 2:**
  - Wertschätzende Kritik
  - Transformation der Sicht auf die Seins-Ebene
  - Bewertung und Anhaftung – und die Folgen
- **Teil 3:**
  - Selbstwertschätzung
  - Den eigenen Wert erkennen.
  - Den eigenen Wert annehmen.

# Der Ablauf

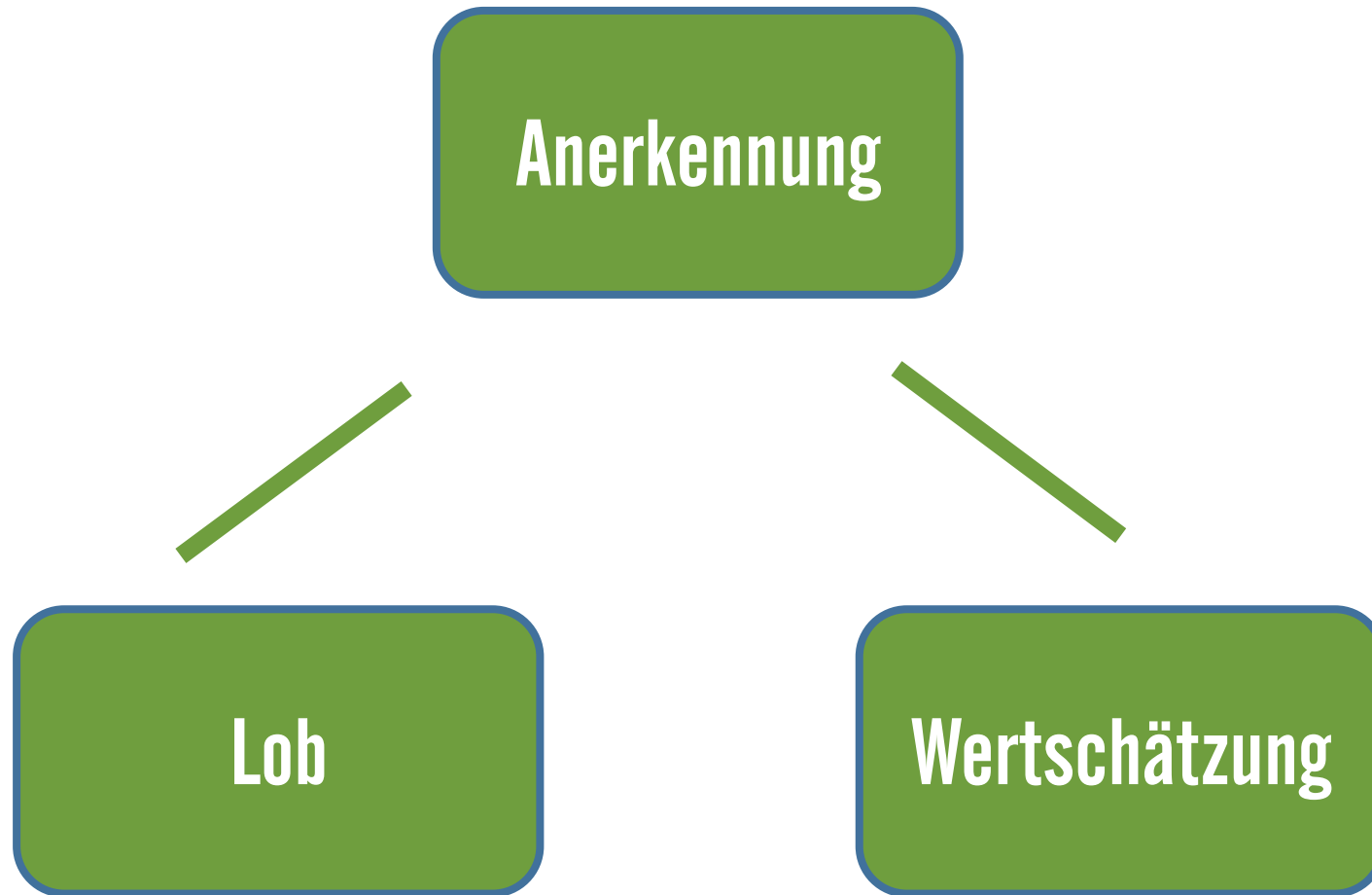
## Die Webinar-Reihe „Wertschätzende Führung“

- **Webinar:**
  - Jedes Webinar dauert 60 Minuten
  - Maximal 20 Teilnehmer
  - Aufzeichnung verfügbar
  - Bauen aufeinander auf, siehe Kennzeichnung auf der Webseite.
- **Coachingbriefe:**
  - 2 Coachingbriefe nach jedem Webinar
  - Enthalten konkrete Anleitungen, um zu trainieren
  - Fördern die erfolgreiche Umsetzung in Ihrem praktischen Arbeitsumfeld

**Anmeldung unter: <http://www.gangolf-neubach.de/webinar-reihe-wertschaetzende-fuehrung/>**

# Auszug der Folien des Webinar

# Differenzierung der Begriffe:






# Der Unterschied

<b>Loben</b>	<b>Wertschätzen</b>
<b>Handlungs-Ebene</b>	<b>Seins-Ebene</b>
<p><b>Was wir machen.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Handlung</b></li><li>• <b>Sichtbar – Beobachtbar</b></li><li>• <b>Fähigkeiten/Kompetenz</b></li></ul>	<p><b>Was wir sind.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Wesen</b></li><li>• <b>Sein</b></li><li>• <b>Eigenschaften</b></li></ul>
<b>Sie machen ...</b>	<b>Sie sind ...</b>

# Beispiel: Excel-Tabelle

- Ihre Mitarbeiterin erstellt eine sehr gut Excel-Tabelle
- übersichtlich
- leicht verständlich
- enthält genau die wichtigsten Zahlen

# Beispiel: Excel-Tabelle



	Loben		Wertschätzen	
	<b>Handlungs-Ebene</b>		<b>Seins-Ebene</b>	
	„Sie <b>haben</b> eine sehr ausführliche und detaillierte Excel-Tabelle mit den wichtigsten Ergebnissen <b>erstellt.</b> “		„Sie <b>sind</b> ein Zahlengenie.“	



# Beispiel: pünktliche Abgabe

- **Ihr Mitarbeiter erstellt die notwendigen Dokumente**
- **alle sind wie aufgefordert vollständig und korrekt**
- **pünktlich zum Termin**

# Beispiel: Abgabe

Loben	Wertschätzen
Handlungs-Ebene	Seins-Ebene
„Sie <b>haben</b> die Dokumente gestern Abend pünktlich <b>abgegeben</b> .“	Sie <b>sind</b> zuverlässig!



# Loben vs. Wertschätzen

Loben - bezieht sich auf ...

- das Beobachtbare.
- etwas Vergängliches.

Wertschätzen — bezieht sich auf ...

- das Sein.
- etwas Permanentes.

# Die Wirkung

- Interesse an dem anderen Menschen
- Neugierde
- positive Grundeinstellung

Das erzeugt die **innere Haltung!**

Das erzeugt eine wertschätzende Beziehung!

# Wertschätzende Kritik

<b>Handlungs-Ebene</b>	<b>Seins-Ebene</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Handlungen</li><li>• abgeschlossen, vorbei</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sein</li><li>• permanent</li></ul>
<p><b>Handlungs-Kritik:</b> „Sie haben das Dokument zu spät abgegeben.“</p>	<p><b>Seins-Kritik:</b> „Sie sind unzuverlässig.“</p>
<p>veränderbar, korrigierbar motiviert</p>	<p>Stellt die Person in Frage. Angst , destruktiv</p>

# Wertschätzende Kritik (Ausblick)

<b>Handlungs-Ebene</b>	<b>Seins-Ebene</b>
<p>Formulierung nach dem Prinzip der Gewaltfreien Kommunikation</p>	<p>Transformation der Sicht auf die Seins-Ebene:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aufheben des Bewertens</li><li>• Lösen der persönlichen Anhaftung<ul style="list-style-type: none"><li>• Finden des Wertes</li></ul></li></ul>
<p>Motiviert</p>	<p>Stellt die Person nicht mehr in Frage Wertschätzende Basis</p>

**Merken Sie sich bitte**

**3 Dinge**



# 1. Merken Sie sich:

## Der Unterschied

Loben	Wertschätzen
<b>Handlungs-Ebene</b>	<b>Seins-Ebene</b>
Sie machen ...	Sie sind ...

## **2. Merken Sie sich:**

- **Gehen Sie langsam und schrittweise vor!**
- **Nutzen Sie den Etappen-Zettel!**
- **Starten Sie...**
  - **mit maximal 2 Personen!**
  - **mit guten Beziehungen!**

## 3. Merken Sie sich:

- Es muss sich **gut** anfühlen.
- **Seien** Sie ehrlich.

# Meine **3** Empfehlungen





# Warnung vor der Wertschätzungs-Falle:

Schlüssig =

leicht zu verstehen =

scheinbar leicht anzuwenden

Meine **1.** Empfehlung



# Üben Sie!!

Schicken Sie mir Ihre Formulierung :

- Was beobachten Sie?
- Was kann die Person\* gut?
- Wie lautet das Lob?
- Wie lautet die Wertschätzung?

Ich schreibe Ihnen innerhalb 5 Werktagen zurück.

Kostenlos und unverbindlich . . . .

\* unbedingt anonymisiert

## Meine 2. Empfehlung



# Trainieren Sie richtig!

Die Webinar-Reihe „Wertschätzende Führung“

- wertschätzende Beziehungen.
- Steigern der Kritikfähigkeit Ihre Mitarbeiter
- Mitarbeitergespräche machen wieder Spaß
- Selbstwertschätzung

**Meine 3. Empfehlung**

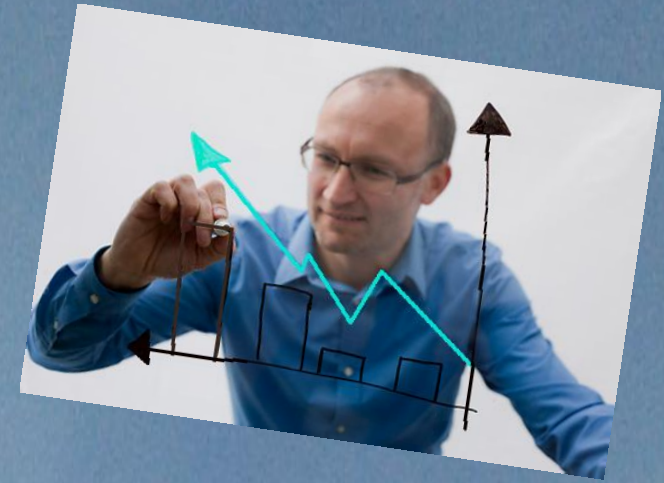
# Schön, dass Sie dabei waren!

Mein Name ist

**Gangolf Neubach**

Tel : 0163 1484146

Mail : [info@gangolf-neubach.de](mailto:info@gangolf-neubach.de)



Bitte nicht vergessen:

- Bewerten Sie mein Webinar! – Vielen Dank
- **Trainieren Sie!**

Helfen Sie mir:

**Tragen Sie Wertschätzung in die Welt!**

# Etappen-Zettel zum Üben



# Etappen-Zettel

Schritt für Schritt

Schritt für Schritt	
Beginnen Sie mit der Handlungsebene.	
Was haben Sie beobachtet?	
Was hat die Person gemacht?	
Was kann die Person gut? (Fähigkeit)	
Formulieren Sie das Lob.	
Wechseln Sie zur Seins-Ebene	
Was steckt dahinter?	
Wie ist die Person dabei?	
Welche Eigenschaften sind das?	
Formulieren Sie die Wertschätzung.	

# Etappen-Zettel

Schritt für Schritt

Schritt für Schritt	Beispiel: Die Präsentation
Beginnen Sie mit der Handlungsebene.	
Was haben Sie beobachtet?	Eine tolle, überzeugende Präsentation.
Was hat die Person gemacht?	Sie hat die Zuhörer überzeugt.
Was kann die Person gut? (Fähigkeit)	Präsentieren, sicher auftreten, vortragen
Formulieren Sie das Lob.	Loben: Sie hatten gestern morgen eine überzeugende Präsentation gehalten.
Wechseln Sie zur Seins-Ebene	
Was steckt dahinter?	Kompetentes, sicheres Auftreten
Wie ist die Person dabei?	Ruhig, lustig, sicher, flexibel, empathisch
Welche Eigenschaft sind das?	Humor, Selbstbewusstsein, Kreativität, Spontanität
Formulieren Sie die Wertschätzung.	Wertschätzen: Sie <b>sind</b> ein Überzeugungskünstler.

# Etappen-Zettel

Schritt für Schritt

Schritt für Schritt	Beispiel: Der Verkäufer
Beginnen Sie mit der Handlungsebene.	
Was haben Sie beobachtet?	Hohe Verkaufszahlen
Was hat die Person gemacht?	Das Produkt vielen Kunden verkauft.
Was kann die Person gut? (Fähigkeit)	verkaufen
Formulieren Sie das Lob.	Du hast in den letzten 3 Wochen die höchsten Verkaufszahlen erreicht.
Wechseln Sie zur Seins-Ebene	
Was steckt dahinter?	Er kennt die Kunden. fragt nach, kümmert sich um die Bedürfnisse, motiviert
Wie ist die Person dabei?	Empathisch, neugierig, fürsorglich
Welche Eigenschaften sind das?	Interessiert, Empathie, verständnisvoll
Formulieren Sie die Wertschätzung.	Sie <b>sind</b> ein Kundenversther!

# Der Artikel „Wertschätzung schafft Wertschöpfung

Erhalten Sie unter dem Link: <http://www.gangolf-neubach.de/artikel-wertschaetzung-schafft-wertschoepfung/>