

Motivation macht erfolgreich! von Ulrike Niedhammer

Haben Sie einmal beobachtet, wie Ihre Mitarbeiterin nach einer guten Fortbildung vor Ihren Kunden steht? Haben Sie dieses Leuchten in den Augen gesehen, weil sie in einer Beratung ihr neu erworbenes Wissen präsentieren kann, und der Kunde gerne noch etwas dazukaufft? Da ist Motivation wirklich erlebbar!

Als ChefIn fürchten Sie jetzt vielleicht, dass es um das leidige Thema Gehalt geht...Keine Angst - es gibt noch viele andere Möglichkeiten der Motivierung. Damit Sie für jede Mitarbeiterin ein gutes „Händchen“ entwickeln, können Sie durch ein Mitarbeitergespräch die genauen Hin-Zu- und Weg-Von-Motive erfahren (mehr zu diesem Thema lesen Sie [hier](#)).

Diese Fragen unterstützen Ihr Mitarbeitergespräch:

- Welche Ihrer Aufgaben in der Apotheke macht Ihnen besonderen Spaß?
- Worauf waren Sie im letzten halben Jahr wirklich stolz?
- Wie zufrieden sind Sie mit der Team-Zusammenarbeit?
- Was kann ich als ChefIn für Ihre Motivation tun?
- Womit kann ich Sie am besten frustrieren?
- Welche Situation im letzten Halbjahr fanden Sie besonders unangenehm?
- Welche Ihrer Aufgaben würden Sie gerne delegieren?

Natürlich kann es sein, dass Sie sich mit solchen Fragen erst anfreunden müssen! Und auch Ihre Angestellten können vielleicht nicht sofort offen antworten, weil Sie auf diese Weise eine neue Ebene an Beziehung schaffen. Erklären Sie ihnen daher mit ein paar Worten, warum Sie diesen Weg einschlagen. Und probieren Sie einfach aus, welche Worte und Fragen für Sie die richtigen sind.

Was haben Sie davon?

- Sie können Ihre Angestellten gezielt und effektiv motivieren
- Sie stärken die Eigenmotivation Ihrer Mitarbeiter
- Sie bekommen einen stabilen Kontakt zu ihrem Team
- Die Stimmung im Team erhält Aufschwung
- Dadurch bekommen Sie Kunden, die gerne zu Ihnen kommen und gerne bei Ihnen einkaufen!