

## Handout LZG-Telefonfortbildung 30.03.2022

### Power of LOB II

Gangolf Neubach, **Gangolf Neubach Consulting**, Mainz

#### **Kontakt:**

Gangolf Neubach Consulting, Mainz  
Gangolf Neubach

Tel : +49 (0) 163 1484146

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

Internet: [www.gangolf-neubach.de](http://www.gangolf-neubach.de)

# The Power of LOB 2

## Die Basis

	ZEK	E <sup>3</sup>	
• Zeitnah	Lob	Wertschätzung	• Ehrlich
• Ehrlich	Was wir machen.	Was wir sind	• Ehrlich
• Konkret	Handlung	Mensch / Sein	• Ehrlich
	Fähigkeiten	Eigenschaften	
	vergänglich	beständig	
	beobachtbar	arbeitbar	
	Du machst...	Du bist...	

Ein **Lob** beschreibt die Handlung. Es sollte sie zeitnah und sehr konkret beschreiben, dass verständlich wird, welche konkrete Handlung gelobt wird.

Die **Wertschätzung** bezieht sich auf die Person bzw. auf den Menschen und wird in der Form einer Eigenschaft ausgedrückt. Entscheidend ist immer, dass es ehrlich gemeint ist.

Während das Lob die beobachtbare Handlung beschreibt, entsteht die Wertschätzung aus dem Eindruck, den man von dem Menschen hat. So kann man sagen, dass sich Loben auf der „Kopf-Ebene“ abspielt und wertschätzen auf der „Herzens-Ebene“.

In beiden Fällen ist die (ungewohnte) „Du bist... / Sie sind...“ am wirksamsten.

Voraussetzung: Es muss wirklich ehrlich sein.

Ganz wichtig: Die „Du bist... / Sie sind...“ darf nur bei positiver Rückmeldung gewählt werden.

Wertschätzende Kritik darf nie mit „Du/Sie“ beginnen. Hier gilt weiter die Ich-Botschaft.

Die Beispiele zeigen den feinen Unterschied mit der großen Wirkung:

	Wirksameres Lob:	Wirksame Wertschätzung:
„Sie haben letztes Jahr schön präsentiert.“	„Klasse, Sie haben gestern bei Ihrer Präsentation durchgehend klar und überzeugend gesprochen.“	„Ihre Präsentation hat mich sehr beeindruckt, Sie sind sehr überzeugend.“
„Ihre Leistungen in sind sehr gut.“	„Ihre Argumente vorhin im Meeting trugen Sie sehr sicher und kompetent vor. So steuerten Sie die Diskussion in die richtige Richtung.“	„Ihre Argumente haben mich im Meeting begeistert, Sie sind wirklich sehr kompetent.“

Tipp: Bleiben Sie ausgewogen. Konzentrieren Sie sich NICHT auf nur eine Seite:

*Nur Lob:* Es geht dann nur um die Handlung oder das Ergebnis. Der Mensch sieht sich dann mit der Zeit nur als „Produzent“. Es kann der Eindruck entstehen, nur eine „Nummer“ im Betriebsablauf und somit austauschbar zu sein.

*Nur Wertschätzung:* Der Mensch fühlt sich zwar gesehen und angesprochen, aber er weiß nicht, wozu er da ist. Das konkrete Ziel seiner Arbeit kann aus dem Auge verloren werden.

## Fortgeschrittene Perspektive 1

Wenn Sie in dieser Art und Weise Loben und Wertschätzen spüren Sie als Sender sofort, dass es nicht nur darum geht, den anderen Menschen zu motivieren etc.

Es passiert etwas Grundlegendes: Ihre Beziehung zueinander verbessert, festigt oder intensiviert sich, und zwar für beiden Seiten. Dies hat zur Folge, dass das Vertrauen steigt und beide Menschen sich immer mehr auf Augenhöhe begegnen. Die Basis für eine engagierte und verantwortungsbewusste Zusammenarbeit.

## Fortgeschrittene Perspektive 2

Es zeigt sich bei Ihnen nicht die erhoffte Wirkung?

Die Methode/Technik kann noch so gut sein, sie wirkt aber nicht, wenn die **innere Haltung** nicht stimmt.

In der inneren Haltung sind wir jedoch „Selbsttäuschungs-Künstler“. Uns ist nicht immer bewusst, dass wir der Person gegenüber doch Vorbehalte in uns tragen.

Wie „testen“ wir, ob unsere innere Haltung der anderen Person gegenüber stimmt?

Wenn wir in der Regel jemanden Lob aussprechen, ist dies eine Beurteilung der Handlung aus unserer Sicht. Dies können wir auf die Wertschätzung nicht übertragen.

Hier findet keine Beurteilung statt. (Denn eine Beurteilung trennt eher voneinander, als das sie verbindet.)

Bei der Wertschätzung erkennen und schätzen wir den Wert des anderen Menschen. Wenn wir den Wert eines Menschen wirklich schätzen, dann empfinden wir Dankbarkeit dafür.

Somit ist Dankbarkeit ein Indikator für eine aufrichtige innere wertschätzende Haltung:

Spüren wir Dankbarkeit für diesen Wert der Person? Spüren wir Dankbarkeit für das, was diese Person als Mensch für mich ist?

Wenn wir diese Dankbarkeit spüren, haben wir ganz sicher eine wertschätzende innere Haltung.

Weitere Informationen gibt es beim Workshop „The Power of LOB“

GRATIS mit Gutschein in Wert von Euro 49.-: LZG\_2022

Registrierung: <https://www.gangolf-neubach.de/online-workshop-the-power-of-lob/>