

Überzeugungsmethoden

Dieses Dokument fasst Methoden zusammen, mit denen in Unternehmen Überzeugungen erreicht werden können.

1. Die 20/60/20 Regel

Innerhalb einer Gruppe gibt es immer 3 Arbeitertypen. 20% der Mitarbeiter sind sehr effiziente Mitarbeiter, 60% sind ausgeglichene Mitarbeiter und 20% sind Mitarbeiter, die sehr ineffizient sind.



Wenn sich eine Führungskraft hauptsächlich um die guten Mitarbeiter kümmert und die schlechten wenig beachtet, verlagert sich der soziale Vergleich innerhalb einer Gruppe zu den guten Mitarbeitern. Somit wird das gesamte Gruppenverhalten von diesen bestimmt und positiv beeinflusst.

2. Wer fragt, der führt

Echte innere Überzeugung kann erst dann entstehen, wenn Mitarbeiter selbst entscheiden können.



Indem du Fragen stellst, gibst du dem Mitarbeiter einen Grund und somit eine Motivation.

3. Suggestion

Suggestion ist eine ständige Wiederholung von Leitsätzen und Handlungen, also Ritualen.



Die stärkste Überzeugungskraft entfaltet Suggestion durch Vorleben.

4. Prämien

Prämien, die langfristig funktionieren sollen, müssen sich an den Unternehmensvisionen orientieren.



Prämien sollten immer an den Kundennutzen gebunden sein.