

Zo spreekt u uw waardering uit

U koestert de toppers en het talent op de afdeling. Maar alleen een bonus en een aardigheidje met de kerst is niet genoeg. Zes essentiële ingrediënten van waarderingsmanagement.



Voelen werknemers zich altijd even gewaardeerd? Nee dus. Tot die harde conclusie kwam VOV Consultancy afgelopen jaar na uitvoerig onderzoek onder circa 1300 managers en hun teamleden. Volgens onderzoeker Rob van Dijk is persoonlijke aandacht veelal een ondergeschoven kindje en staren managers zich nog te vaak blind op afgesproken doelstellingen. "Een bedrijf lijdt veel schade als blijkt dat de managers geen erkenning of waardering tonen voor de inzet van medewerkers", aldus Van Dijk. "Processen zijn steeds meer productiegericht, terwijl de mensen om wie het gaat vaak veel meer behoefte hebben aan een moment van contact, waardering en aandacht."

En voorbeelden waarop u dat kunt aanpakken, leest u hier...

1. Stel een beloning in het vooruitzicht

Een paar van uw mensen werken al wekenlang met veel gedrevenheid aan een groot project. U mag ze daarom best een beetje aanmoedigen. Stel bijvoorbeeld nu al een leuk cadeau of een aardige bonus in het vooruitzicht voor als de klus succesvol is afgerond. Zo'n positieve prikkel kan in deze drukke tijden net die ene slinger betekenen waardoor de motor extra gaat draaien.

2. Vier de successen

Een nieuwe opdracht binnengengelen, het noteren van goede kwartaalcijfers of de complimenten van een belangrijke klant. Stuk voor stuk aanleidingen die best gevierd mogen worden. Dat hoeft niet direct groots, het gebaar zelf is al genoeg om uw blijk van waardering over de Bühne te gooien. Betrek uw collega's onmiddellijk bij dit succes door bijvoorbeeld een taart te laten bezorgen. Even het woord nemen tijdens de vrijdagmiddagborrel en de collega's in kwestie en public een spreekwoordelijk schouderklopje te geven is ook een prima manier.

3. Geef aandacht een persoonlijk touch

Persoonlijke waardering van een leidinggevende telt, zo vertelde Rob van Dijk zo-even al. Leg deze klus dus niet op het bordje van uw secretaresse, maar eis hierin zelf de regie. Zo krijgt uw namelijk gebaar extra lading. Stel, een van uw medewerkers gaat morgen drie weken met vakantie. De afgelopen maanden heeft hij zich een slag in de rondte gewerkt. En niet zonder succes. Klanten zijn uitermate tevreden en de omzetcijfers schieten door het dak. Neem de persoon in kwestie even apart en spreek uw waardering uit voor zijn prestaties van de afgelopen tijd. Schuif als dank – het is maar een suggestie – een vakantie-enveloppe onder zijn neus. Een flesje wijn of strandlaken volstaan uiteraard ook. Kerstpakketten uitdelen? Zelfde verhaal. Besteed ook die klus niet uit, maar wees zelf het uitvoerend orgaan. Het is die persoonlijke aandacht die ook nu weer het verschil maakt.

4. Weet wat ze doen

Verdiep u eens in de dagelijks werkzaamheden van uw mensen. Vooral talenten worden graag gevoed met suggesties en oplossingen. Ervaren krachten stellen het weer erg op prijs als hun manager begrijpt waar ze mee bezig zijn. Stel eens voor om een keer mee te gaan naar een klant. Voor veel medewerkers heeft dit een motiverende betekenis.

5. Bekommer u om hun gezondheid

Wie goed in zijn vel zit presteert beter. Daarom: wel eens aan een sportbudget voor uw medewerkers gedacht? Stel elk jaar een bedrag per persoon beschikbaar. Dit is het potje voor zijn abonnement op de sportschool of het half uurtje squashen op dinsdagavond. Bovendien, goed voorbeeld doet volgen. Door zelf actief mee te doen met loop-, fiets- of zwemevenementen stimuleert u het sportieve gedrag van medewerkers. Een andere optie is de stoelmasseur. Op die manier laat u uw mensen elke maand een kwartiertje in de watten leggen. Gegarandeerd succes!

6. Beloon de achterblijvers

Het is druk op de zaak. Vandaar de vraag of ze vandaag misschien iets langer willen doorwerken. Uiteraard zorgt u in dat geval voor een maaltijd. Maar daar houdt het niet mee op. Iemand vragen om 's avonds of in de weekenduren nog even door te gaan, vergt niet alleen een extra inzet van de medewerker zelf. Ook van zijn of haar gezin vraagt u iets. Mocht dit de laatste weken nu geregeld voorkomen, dan kan een aardigheidje voor de soepele instelling van het thuisfront er dus best vanaf. Denk aan een typisch cadeau voor de partner, zoals een restaurantbon. Mochten er thuis al kinderen zijn, dan maakt u zich ongetwijfeld erg populair met een paar kaartjes voor de Efteling.

Bron: mt.nl
Auteur: John van Schagen
Datum: 6 oktober 2010