

Motivation fällt nicht vom Himmel

Wer motivieren will, kann aktiv dazu beitragen. Er muss es nur richtig anfangen.

Michael Kienzle ist ein Profi. Auch in puncto Motivation. Das ist durchaus praktisch gemeint: Mit seinem lebhaften und humorvollen Auftritt war das Auditorium in null Komma nichts motiviert bei der Sache. Vieles lernte und erlebte man in Kienzles Vortrag über **Motivation**, auch an sich selbst. Zum Beispiel, dass jeder Mensch grundsätzlich einen Motivationsüberschuss hat. Oder dass Lachen die Motivation steigert. Und lachen konnte man bei Michael Kienzle oft.

Der Referent beleuchtete die Eigenmotivation, die Mitarbeiter- und die Kundenmotivation. Hierauf seien an dieser Stelle nur einige Schlaglichter geworfen. *Was wollen Mitarbeiter?* Die Chefs glauben: An erster Stelle ist es Geld. Fragt man Mitarbeiter, so steht an erster Stelle hingegen: Wertschätzung. An zweiter Stelle der Mitarbeiterbedürfnisse firmiert „Insider sein“. Davon meinen Chefs, dass dies kein wichtiger Mitarbeiterwunsch sei und platzierten es in ihrem Ranking an die zehnte Stelle. Vorgesetzte wissen also nicht, was Mitarbeiter wirklich brauchen. Die Folge: Man agiert aneinander vorbei, was schnell zur Demotiviertheit von Mitarbeitern führen kann. Die zweite spannende Frage lautete *Wie motiviert man sich selbst?* Lachen ist hilfreich, auch über sich



Vortrag und Performance zugleich:
Michael Kienzle überzeugt auf allen Ebenen.

selbst. Selbstbewusstsein ist förderlich und ebenso, sich nur kleine Ziele zu stecken, wenn es schwer fällt, eine Absicht umzusetzen. Und: „Nehmen Sie nicht die Opferrolle ein“, betonte der Referent. Er ging als Drittes auf den Aspekt *Wie motiviere ich als Akustiker meine Kunden?* ein. Kienzle weiß: „Wer selbst innerlich überzeugt ist, kann auch den anderen besser überzeugen.“ Außerdem gilt es, ein positives Umfeld für den Kunden zu schaffen, sich selbst zurückzunehmen und mit dem Kunden auf einer Ebene zu kommunizieren. „Wertschätzen Sie Ihren Kunden. Seien Sie nützlich für ihn. Und verschaffen Sie ihm Erfolgserlebnisse.“ Selbstverständlich blieb dies alles nicht abstrakt und allgemein, sondern wurde an Beispielen, auch aus der Praxis der Hörgeräteakustiker, erläutert. -cm

Eine Kurzfassung des Vortrages steht zum Download bereit unter: www.kienzle.eu
Login-Daten: Benutzer: EUHA_2012
Kennwort: MK_032012