

Motivation

Gewonnen wird im Kopf

Ob im Unternehmen oder im Sport: Wer mental nicht komplett hinter seinem Ziel steht, verpasst es. Nur wer im Kopf bereit ist, schafft es, Spitzenleistungen im Unternehmen zu bringen.



Vielen Geschäftsführern ist folgendes Szenario nicht fremd: Es wird eine Top-Kraft eingestellt mit hervorragenden Zeugnissen, mit hervorragenden Noten, erfolgreicher Buchautor in seinem Fachgebiet. Dafür bekommt er ein Top-Gehalt. Doch spätestens nach einer gewissen Einarbeitungszeit fällt auf, die Top-Kraft ist nur theoretisch die perfekte Besetzung. In der Praxis bleiben Erfolge aus, Zahlen stimmen nicht, es mangelt an der optimalen Einstellung.

Motivation schlägt Fachwissen

Dass wir als Chefs an den Talenten unserer Mitarbeiter nichts verändern können, ist

klar. Die sind wie sie sind. Nun gibt es zwei Möglichkeiten: Die erste ist, der Chef ist ein Zwergenproduzent, er macht seine Mitarbeiter kleiner als sie sind. Die Mitarbeiter werden im Dunkeln gehalten, ab und zu mit Mist beworfen und wenn sie wachsen, werden die Köpfe abgeschlagen. Nach der Methode „Management by Champion“. Das ist hart gesagt, aber ziemlich nah an so mancher Realität. Die zweite Möglichkeit und die letztlich effektivere ist, die Mitarbeiter zu fördern, zu fördern und sich weiterentwickeln zu lassen. Das macht einen Riesenmacher aus.

Ein weiterer suboptimaler Punkt ist das Fachwissen. Das haben die Mitarbeiter zur Genüge. Doch leider liegt hier der Hund begraben: Zu viel Fachwissen lässt zu wenig Platz für soziale Kompetenz. Die Folge: der Fachidiot schlägt die Kunden tot. Je höher das Fachwissen ist, desto höher sind die Gesprächsanteile beim Verkäufer im Kundengespräch. Der Kunde bleibt auf der Strecke, schaltet ab und geht.

Von Sportlern lernen

Was also tun? Gewonnen wird im Kopf! Der Fisch fängt immer am Kopf an zu stinken. Schlechter Chef ist gleich schlechte Mitarbeiter. Also muss die Führungskraft ein positives Vorbild sein und den Mitarbeitern gute Arbeit vorleben. Meist sieht es aber in den Unternehmen anders aus. Viele Dinge werden besprochen, doch anders vorgelebt! Gute Mitarbeiter müssen aber motiviert werden, gern zur Arbeit zu kommen und gern ihren Job zu machen. Ein guter Chef weiß seine Mitarbeiter zu begeistern. Das ist in der Wirtschaft nicht anders als im Sport. Nur motivierte Sportler bringen Medaillen nach Hause. Hauptmotivator ist hier der Trainer. Wenn der schlecht ist,

gibt es keine Medaillen. Führen heißt, mit Unterstützung des gesamten Teams gemeinsame Ziele zu erreichen. Der Wir-Gedanke steht im Vordergrund.

Die innere Einstellung, der Selbstwert und die Motivation der Mitarbeiter sind entscheidende Faktoren. Ein guter und motivierender Chef schlägt zwei Fliegen mit einer Klappe: Die Mitarbeiter bringen maximale Leistung und haben Spaß dabei, ihren Chef und das Unternehmen zum Erfolg zu führen. Sportpsychologen gehen davon aus, dass mehr als 50 Prozent des Erfolgs im Kopf produziert werden. Spitzensportler aller Sportarten trainieren mental – im Berufsalltag leider nur wenige. Sieger sind Kopfmenschen. Gewinnen ist leicht, wenn der Geist erst einmal begriffen hat, wie es geht. ■



Dirk Schmidt
Vorträge und Seminare, Düsseldorf
www.dirkschmidt.com

Buchtip

Mehr über das Thema ist in Dirk Schmidts neuem Buch „Motivation – 88 Strategien, Impulse und Tipps für eine hohe Selbstmotivation“ zu lesen. (Gabler-Verlag)

