

SELBSTMANAGEMENT

Wer motiviert den Motivator?

Die Führungskraft als Coach ihrer Mitarbeiter – diese Kompetenz ist in schwierigen Zeiten mehr gefragt denn je. Doch auch der größte Motivator braucht zuweilen selbst einen Motivations Schub – zum Beispiel durch einen Coach oder durch Selbstmanagementtechniken.

VON KLAUS STEVEN*

Nachdem Sie mit viel Energie Ihre Mitarbeiter motiviert haben, ist es sicherlich hilfreich, auch selbst einen Gesprächspartner zu haben, der Sie bei der Selbstmotivation unterstützt: einen Bekannten Ihres Vertrauens zum Beispiel, einen Kollegen – oder einen Coach.

• Hilfe von außen: der externe Coach

Manche Coaches bieten ein so genanntes »Blitzcoaching« an: Die Führungskraft im Vertrieb hat hier und heute ein Problem – so kämpft sie zum Beispiel aufgrund der Stornierung eines sicher geglaubten Auftrags selbst mit einem Motivationsproblem, muss aber trotzdem ein Konfliktgespräch mit einem Außendienstmitarbeiter führen, der durch sein Verhalten den Zusammenhalt des gesamten Teams gefährdet. Der Vertriebsmanager führt mit seinem Coach ein Telefonat und erhält kurz und prägnant Unterstützung durch den externen Berater. Dieser verdeutlicht dem Vertriebsleiter, wie oft er in der Vergangenheit ähnliche Situationen gemeistert hat.

*KLAUS STEVEN IST Senior Consultant und Managing Director der AchieveGlobal Deutschland GmbH, www.achieveglobe.de

• Hilfe von innen: Motivationszirkel gründen

Nicht jede Führungskraft kann auf einen Coach zurückgreifen, allein schon aus Kostengründen. Alternativ dazu sollte der Vertriebschef mit anderen Führungskräften – etwa mit dem Marketingleiter, dem Controllingchef, dem Einkaufsleiter – einen Motivationszirkel bilden. Um den fachlichen Austausch geht es nur am Rande; entscheidend ist, dass sich Menschen, die sich auf der gleichen Hierarchiestufe befinden, auf Augenhöhe austauschen, produktiv kritisieren und motivieren können.

ANGSTFREIER BLICK ÜBER DEN TELLERRAND DER EIGENEN MOTIVATIONSPROBLEME HINAUS.

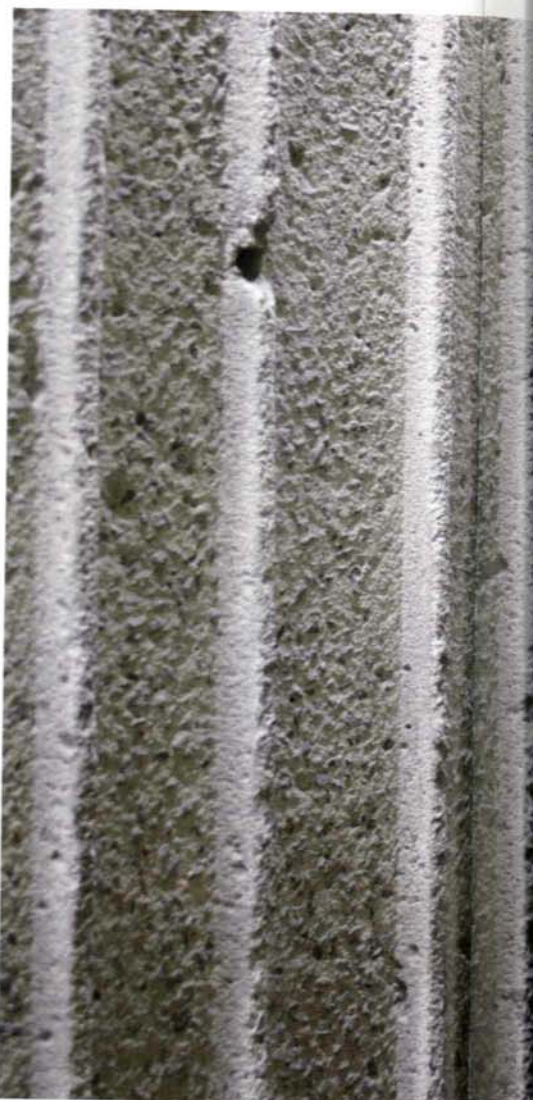
In zeitlich eng umrissenen Treffen, die in knappen Zeitabständen durchgeführt werden – zum Beispiel wöchentlich, bei Bedarf auch öfter – diskutieren die Führungskräfte darüber, was in ihrem jeweiligen Bereich gut funktioniert, was weniger gut, welche motivatorischen Probleme sie haben und wie die Kollegen diese lösen. Das heißt, es geht um den angstfreien Blick über den Tellerrand der eigenen Motivationsprobleme hinaus, um den Erfahrungsaustausch, darum,

von den anderen Leitungskräften und deren Erfahrungen zu lernen.

Gerade weil solche Treffen das Selbstbild von der allwissenden und jede Herausforderung meisternden Führungskraft konterkarieren, entfalten sie eine konstruktive Energie: Der Vertriebsmanager lernt andere Perspektiven kennen und tauscht sich trotzdem mit Menschen aus, die mit ähnlichen Stolpersteinen zu tun haben wie er selbst.

• Selbsthilfe: Gestaltungskräfte aktivieren

Darüber hinaus stehen dem Vertriebsleiter die Methoden des Selbstmanagements und der **Selbstmotivation** zur Ver-





HIER LESEN SIE ...

- welche Möglichkeiten der Unterstützung es bei Motivationsdefiziten gibt,
- wie man konstruktive Energie durch Erfahrungsaustausch gewinnt,
- welche Selbstmanagementtechniken es gibt.

Motivationstief Besonders in schwierigen Zeiten müssen Manager alle Kräfte und Energien aktivieren, um die Herausforderungen zu bewältigen.

fügung. Es existieren viele dieser Techniken – darum muss er prüfen, welche Methode ihm am besten hilft. Bewährt hat sich beispielsweise bei der Selbstreflexion, zu sich selbst auf Distanz zu gehen und die Problematik aus der Hubschrauber-Perspektive zu betrachten. Vielen Menschen fällt dies leichter, wenn sie zur Selbstvergewisserung die schriftliche Form wählen und ein Tagebuch führen oder sich Fragen zu ihrer augenblicklichen Motivationslage schriftlich stellen und beantworten.

Stärkenmanagement betreibt die Führungskraft, indem sie ihre Stärken und Schwächen aufschreibt, sie gegenüberstellt und überlegt, wie Stärken ausge-

baut und Schwächen abgemildert werden können, also wie aus der Stärken-Schwächen-Analyse ein Handlungs- oder Weiterbildungsplan abgeleitet werden kann.

Der Vorteil der Selbstmanagement-

DURCH SELBSTMANAGEMENT ZUM REGISSEUR SEINES EIGENEN LEBENS WERDEN.

techniken liegt darin, dass der Manager zum agierenden Gestalter wird, zum Regisseur seines Lebens. Die Gewissheit, sein berufliches Leben gestaltend beeinflussen und lenken zu können, bedeutet einen enormen Motivationsschub – nicht nur in Krisenzeiten. ←

Weitere Tipps zur Selbstmotivation

- Selbstreflexionsprozesse in Gang setzen: Was will ich, wohin will ich?
- Wechsel zwischen Anspannung und Entspannung herbeiführen, Ausgleich schaffen: Hobbys nicht vernachlässigen, Freizeitaktivitäten ausbauen, Stresssituationen konstruktiv bewältigen, Work-Life-Balance herstellen
- Klarheit über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens, der Vertriebsabteilung und der Mitarbeiter verschaffen – Ziele ableiten und Umsetzungsmaßnahmen einleiten und so neue Gestaltungenergie gewinnen

