

Motivation: Basis für wirtschaftlichen Erfolg

Sich selbst und andere motivieren zu können ist eine unverzichtbare Voraussetzung für den beruflichen und persönlichen Erfolg. Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, die emotionale Basis für optimale Leistungsfähigkeit und Einsatzbereitschaft zu erhalten. Wie Mitarbeiter beflügelt, Geschäftspartner beeindruckt und Kunden begeistert werden, zeigt die Møtivation am 1. und 2. Oktober in Stuttgart. Zur Premiere der neuen Fachmesse für Motivation, Incentives und professionelle Anreizsysteme präsentieren 75 Aussteller ein vielfältiges Angebot in der Hanns-Martin-Schleyer-Halle. Die Messebesucher erhalten darüber hinaus neue Erkenntnisse und Inspirationen im aktionsreichen Programm der zwei Praxisforen.

Unternehmen sind darauf angewiesen, dass ihre Mitarbeiter „volle Power“ einbringen. Doch wie können sie nachhaltig für ihre Aufgaben begeistert werden? Eine starke emotionale Wirkung entfalten insbesondere außergewöhnliche Erlebnisse: Wenn sich Menschen in einem neuen Kontext erleben und – oft zu ihrer eigenen Überraschung – sogar darin behaupten, gewinnen sie an Energie und Selbstvertrauen. Auch zur Verbesserung der Teamarbeit hat sich die gemeinsame Bewältigung ungewöhnlicher Herausforderungen bewährt, so etwa beim Klettern im Hochseilgarten oder der Fahrt auf einem selbstgezimmernten Floß. Die Messe bietet in diesem Bereich ein vielfältiges Angebot, das von Outdoortrainings über Erlebnisreisen bis zu Experimenten mit der molekularen Küche reicht.

Dass außergewöhnliche Erlebnisse begeistern und zusammenschweißen, davon können sich die Besucher der Møtivation vor Ort selbst überzeugen: Stephan Ehlers etwa ist dafür bekannt, großen Gruppen in kürzester Zeit das Jonglieren mit drei Bällen beizubringen – eine Fähigkeit, die seiner Meinung nach auch zur Bewältigung des zunehmend hektischen Berufsalltags gebraucht wird. „Wir jonglieren mehr oder weniger alle mit Aufgaben, Prioritäten, Terminen und Unwägbarkeiten“, erklärt der gelernte Bank- und Werbekaufmann. Wer die Kunst des Jonglierens mit Bällen beherrsche, könne folglich auch die „Verrücktheiten im Alltag und Beruf“ lockerer meistern.

Nicht mit Bällen, sondern mit afrikanischen Trommeln arbeiten die Mitglieder von Drum Conversation. Die 2004 gegründete Formation ist auf Teambuildingseminare und interaktive Percussionsshows spezialisiert. Das gemeinsame rhythmische Musizieren fördert die Zusammenarbeit, indem von jedem Teilnehmer Konzentration, Teamwork, Erfindungsgeist und Führungsqualitäten verlangt werden. Richtig zur Sache geht es im Programmpunkt „Motivation durch Teamtrommeln und Begeisterung“ von Uwe Grohn und seinem senegalesischem Partner Ismael Seck. Von einem zusätzlichen Überraschungseffekt lebt die Performance von Drum Cafe am zweiten Messetag. Bei diesem spontanen Trommelworkshop entpuppen sich die Sitzgelegenheiten im Praxisforum als wohlklingende Musikinstrumente.

Zu den hochkarätigen Programmpunkten der Møtivation zählen darüber hinaus die Vorträge von sechs Keynote-Speakern – allesamt Top-Referenten der Redneragentur Speakers Excellence. Einer von ihnen ist Dr. med. Stefan Frädriich, der sich intensiv mit dem inneren Schweinehund namens Günter auseinandergesetzt hat. Am zweiten Messetag versammelt das 8. Stuttgarter Wissensforum von Speakers Excellence zudem neun weitere Top-Performer in der benachbarten Porsche-Arena. Nach ihren Vorträgen stehen diese Referenten auf der „Møtivation Meet-and-Greet-Bühne“ auch den Besuchern der neuen Fachmesse Rede und Antwort.

Was Menschen bewegt, hat Stefan Lapenat untersucht. Der Wirtschaftsinformatiker und Geschäftsführer von MSaprofile Ltd. geht davon aus, dass Verhalten und Denkweisen durch

angeborene Motive bedingt sind. Um diesen auf die Spur zu kommen, setzt der Berater die sogenannte Motivstrukturanalyse ein. Wie dieses wissenschaftliche Instrument zur Motivdiagnostik funktioniert und wie es Unternehmen gewinnbringend einsetzen können, erklärt der Experte im Vortrag „Die Motivanalyse in der Praxis – Was treibt Menschen wirklich an?“.

Auch im Umgang mit Incentives ist es hilfreich, die individuellen Vorlieben der Adressaten zu kennen. Marcel Tahmouresinia von der Firma cadooz erläutert im Praxisforum, wie Unternehmen mit Hilfe von Universal-Gutscheinsystemen ihre Kundenakquise, Kundenbindung und Vertriebssteuerung verbessern. Zehn Erfolgsfaktoren bei der Konzeption und Durchführung von Bonusprogrammen und Verkaufswettbewerben stellt Holger J. Bub von Accor Services vor. „Incentivsysteme steigern erfolgreich den Umsatz“, lautet der Titel seines Vortrags am zweiten Messetag.

Weitere Informationen zur neuen Fachmesse für Motivation, Incentives und professionelle Anreizsysteme sind im Internet unter www.motivation-expo.com zu finden.

Pressekontakt:

Petra Jauch
spring Messe Management GmbH & Co. KG
Güterhallenstraße 18a
D-68159 Mannheim

Tel.: +49 621 70019-73
Fax: +49 621 70019-19
E-Mail: p.jauch@messe.org