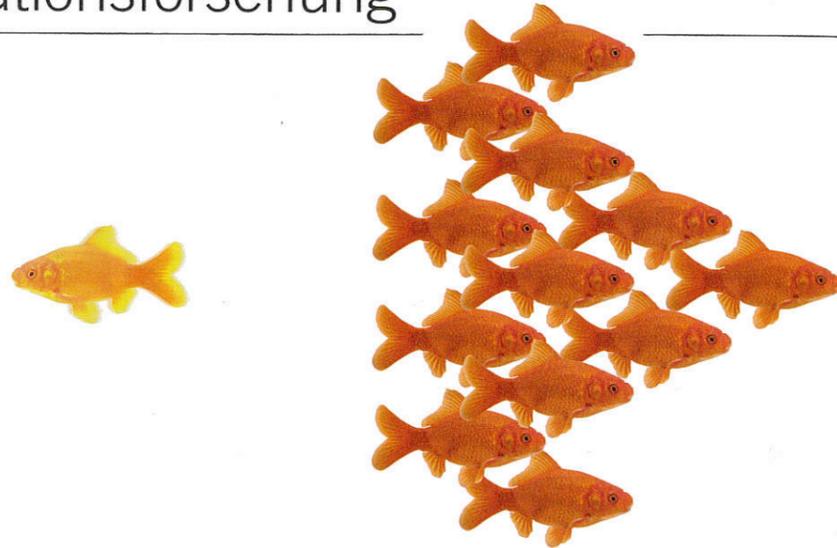


Be Different – Erfolge bei Team- und Einzelcoaching mit der Motivationsforschung



Makler, Führungskräfte und Mitarbeiter investieren viel Zeit und Geld, um ihre Fachkenntnisse und Kommunikationsfähigkeiten zu erweitern und Kunden qualifiziert beraten zu können. Doch was oft fehlt, ist ein „Werkzeug“, das man individuell einsetzen kann. Dietmar Baum von MPPO hat ein solches „Werkzeug“, das die Individualität der Persönlichkeit in den Mittelpunkt rückt, entwickelt.



Interview mit Dietmar Baum,
Geschäftsführer der MPPO GmbH

AssCompact Herr Baum, was ist das Besondere an Ihrer Herangehensweise?

Dietmar Baum Viele Weiterbildungsprogramme und unternehmerische Umstrukturierungsmaßnahmen werden rein sachlich gesteuert und betrachtet. Der Faktor Mensch in seiner Einzigartigkeit wird dabei kaum berücksichtigt. Beruflich erfolgreiches Handeln muss diesen Faktor aber mit einbeziehen, um nachhaltig zu sein. Denn der Mensch und sein Verhalten bilden die Basis jeder Unternehmung und an der Basis sollte die Entwicklung oder Optimierung beginnen. Hier bietet die intrinsische Motivationsforschung überzeugende Ansätze, um diesen Missstand aufzuheben.

AC Wie beschreiben Sie intrinsische Motivation?

DB Vielleicht mal andersherum: Extrinsische Motivation bedeutet, äußere Anreize auf monetärer Basis zu schaffen, also Provisionen, Sachzuwendungen oder andere Belohnungssysteme in Aussicht zu stellen, die einen Menschen motivieren, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Intrinsische Motivation beschreibt hingegen, die jedem Menschen eigene, innere Motivation. Wir verspüren den inneren Drang, etwas zu tun, und sind zufrieden und glücklich, wenn wir es tun dürfen, bzw. werden auf Dauer auch unzufrieden und unglücklich, wenn wir es nicht tun dürfen. Diese ureigenen Antriebe kann man für sich und das Unternehmen nutzen, wenn man sie kennt. Man kann die eigene Leistung steigern und gleichzeitig Stress minimieren. Man wird zudem auch ausgeglichener und zufriedener, da der Körper Glückshormone ausschüttet, wenn er seine Antriebe ausleben darf.

AC Mehr Leistung bei weniger Stress, das wünschen wir uns alle, aber wie lässt sich das konkret im Unternehmen bzw. im Berufsalltag umsetzen?

DB Am Anfang steht immer eine Ermittlung der Motive, denn diese sind so individuell ausgeprägt wie ein Fingerabdruck. Das Ergebnis ist das „Werkzeug“, mit dem wir und unsere Kunden arbeiten. Ein Motivprofil, das die Antriebe auf einen Blick grafisch erfasst. Dann kommt das Werkzeug zum jeweiligen Einsatz: Entweder

individuell, im Rahmen einer Persönlichkeitsentwicklung, die das ICH und die persönlichen Ziele in den Vordergrund stellt, oder im Rahmen des Unternehmens, also eines Teams, eines Prozesses oder bestimmter Arbeitsfelder, zum Beispiel im Vertrieb. Dafür steht ja MPPO.

AC Was bedeutet denn MPPO?

DB MPPO steht für motivorientierte Persönlichkeits- und Prozessoptimierung. Die ermittelten Motivprofile der Beteiligten werden mit den Rahmenbedingungen des Unternehmens – also Zielen, Entwicklungsplänen, Kommunikationsabläufen, Teamstrukturen – und den persönlichen Motiven abgestimmt. Das Ergebnis ist eine höhere Produktivität, die von „innen heraus“ kommt und die vorhandenen Ressourcen optimal einsetzt und nutzt.

AC Das klingt sehr abstrakt, könnten Sie ein Beispiel geben?

DB Nehmen Sie zum Beispiel eine Abteilung, in der es immer wieder zu Störungen kommt, weil Dinge nicht weitergegeben werden, die Kommunikation nicht stimmt, die Zuständigkeiten wechseln. Wir ermitteln zuerst die Motive der Beteiligten und finden heraus, wer für welche Aufgaben am besten geeignet ist. Wichtig ist hierbei, dass es kein Gut oder Schlecht gibt, wir möchten mit allen vorhandenen Mitarbeitern die bestmögliche Aufgabenverteilung erreichen. Jeder hat eine Stärke, die er einsetzen kann. Also jemand mit einem stark ausgeprägten Ordnungssinn beispielsweise wird langfristig einen guten Job machen, wenn er Dinge auf ihre Richtigkeit kontrollieren darf oder Listen und Abläufe überwachen kann.

Ständig wechselnde Anforderungen und unvorhersehbare Situationen wie zum Beispiel im Beschwerdemanagement bedeuten für so einen Menschen Stress, wenn hohe Flexibilität gefragt ist, fühlt er sich unwohl. Er macht zwar seine Arbeit, wäre aber an einer anderen Stelle viel produktiver. Wir zeigen Unternehmen, wo ihre Mitarbeiter optimal eingesetzt werden. Das hat viele positive Effekte für das Team oder die Abteilung: Verringerung der Fluktuation, Steigerung der Leistung, Beschleunigung von Abläufen.

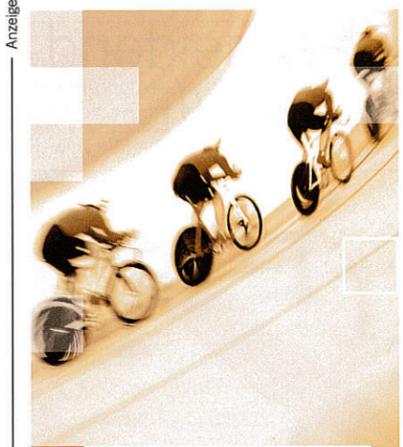
AC Sie sprachen von Ordnung. Wie viel Motive gibt es denn?

DB Verschiedene Forschungen kommen im Ergebnis auf 15 bis 18 Grundmotive. Als weitere Beispiele kann man den Drang nach Führung, besonders Sein, Wissen oder Wettkampf nennen. Wenn ich die Motive meines Gegenübers kenne, kann ich gezielt kommunizieren und motivieren. Das ist für Führungskräfte eine große Hilfe. Ein weiteres Beispiel: Jemand, der gern „besonders“ ist, möchte aus der Masse hervorgehoben werden, er empfindet es als angenehm, in den Mittelpunkt gestellt zu werden. Jemandem, der lieber „gleich“ ist, wäre eine Hervorhebung sogar peinlich und unangenehm. Man macht ihm keine Freude damit.

AC Gibt es Einsatzfelder, für die MPPO besonders geeignet ist?

DB Nein, das ist bunt gemischt – weil der Faktor Mensch mit seinem Verhalten in jedem Prozess, in jedem Unternehmen und in jeder Branche die dominante Rolle spielt. Wir besitzen jedoch über zehn Jahre Erfahrung im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsmarkt und sind dieses Jahr das erste Mal, nicht mit unseren Kunden, sondern mit einem eigenen Stand auf der DKM präsent. Dort stehen wir allen Interessierten Rede und Antwort. Ansonsten freuen wir uns in unseren Firmensitzen in Hamburg und Lüdenscheid immer über ein unverbindliches Beratungsgespräch.

AC Herr Baum, vielen Dank für das Gespräch.



**Qualität
entscheidet!**

Sie sind auch der Überzeugung,
dass Qualität über Erfolg ent-
scheidet? Dann ist Qualitypool
Ihr perfekter Partner!

Qualitypool ist DER Vertriebsunter-
stützer für Finanzdienstleister.
Als unabhängiger Maklerpool
bieten wir Ihnen:

- + Regionale Betreuung
- + Starke Servicebausteine
- + Intelligente Vertriebstools
- + Alle Produktwelten

Wir stehen für das langfristige
Wachstum und den Erfolg unserer
Partner – Weil Qualität entscheidet!

Interessiert? Dann sollten wir uns
unterhalten:

Tel. 04 51 - 14 08 77 77
www.qualitypool.de

QUALITY POOL
DAS PLUS FÜR FINANZDIENSTLEISTER