

Interview mit Dr. Marco von Münchhausen

Sich den inneren Schweinehund zum Freund machen

Motivieren ist eigentlich ganz einfach: Da funktioniert ein Mensch ähnlich wie ein störrischer Esel. Wer den dazu bringen will, sich von der Stelle zu bewegen, kann ihm eine Karotte vor die Nase halten – oder ihm eins zwischen die Ohren geben. „Beides wirkt. Aber nur so lange der Treiber vorhanden ist. Ohne Karotte oder äußeren Zwang bleibt der Esel sofort wieder stehen“, erläutert Dr. Marco von Münchhausen ein Prinzip, das auch den meisten Chefs und ihren Mitarbeitern, Eltern und selbst Ehepaaren bestens vertraut ist. „Soll das System von allein laufen, geht es nicht ohne Begeisterung.“

Aber wie entsteht Begeisterung? Wie kann eine Führungskraft den Mitarbeiter „entzündet“, einen neuen Kandidaten für die Zusammenarbeit gewinnen – oder den Kunden für ein bestimmtes Produkt einnehmen? Marco von Münchhausen entwirft zur Verdeutlichung ein fiktives Szenario: „Ein Kreuzfahrtschiff ist gesunken, vier Schiffbrüchige konnten sich in ein Rettungsboot flüchten. Plötzlich stellen sie fest: Das Boot hat ein Leck. Es wird sinken, bevor das rettende Ufer erreicht ist. Es sei denn, einer geht über Bord, den Haien zum Trotz.“

Vom General zum Märtyrer?

Unter den Passagieren entbrennt ein Streit, jeder stellt seine Qualitäten und Verdienste heraus: Der Superathlet, der bei Olympia regelmäßig die meisten Medaillen für Deutschland holt. Der UNO-General, der die erste erfolgreiche Friedensmission der Geschichte im heiligen Land verantwortet und ohne den die Kämpfe sofort wieder aufflammen würden.

Die Missionsschwester, die nicht nur 300 Kindern ein Heim gibt, sondern auch verhindert, dass sich deren Clans gegenseitig abschlachten. Und der letzte deutsche Kirchturmhahnvergolder, mit dessen Ableben eine wunderbare Handwerkstradition aussterben würde. „Wenn Sie die Zuhörer abstimmen lassen, ist das Ergebnis eigentlich immer dasselbe“, erzählt von Münchhausen.

Selbstdarsteller erleiden Schiffbruch


Die meisten Leute würden den Kirchturmhahnvergolder über Bord gehen lassen, viele auch den Athleten. Warum? „Weil keiner von ihnen das entscheidende Argument einsetzt, nämlich welchen Nutzen die anderen von ihm hätten. Dabei rudert der trainierte Sportler viel besser als die Missionsschwester und erhöhte damit für alle die Überlebenschance. Und der kirchturmerprobte Hahnvergolder erklimmt jeden Berg, kennt sich mit Chemie aus und könnte Signalfeuer machen. Beides wäre 



Foto: Soscha Huettnerheim

Zur Person

Vor über 20 Jahren hat der studierte Jurist und Anwalt Dr. Marco von Münchhausen seine wahre Berufung zum Beruf gemacht – und gehört als Buchautor, Coach und Keynote-Speaker seither zu den gefragtesten Motivationstrainern Deutschlands. Während der berühmte „Lügenbaron“ von Münchhausen sich dereinst an den eigenen Haaren aus dem Sumpf gezogen haben will, entwirft sein Nachfahre heute wirkungsvolle und für jedermann praktikable Strategien, um den persönlichen „Sumpf“ aus Bequemlichkeit, falschen Glaubenssätzen und blockierenden Denkfallen zu überwinden. Mit PROFIL sprach Marco von Münchhausen über Erfolg, Motivation und unseren Umgang mit dem Scheitern.

„Ob jemand lange brennen kann, ohne zu verbrennen, hängt davon ab, ob er in einen Flow kommt. Den erreicht man, wenn man im Rahmen seiner Fähigkeiten gut gefordert, aber nicht überfordert wird.“



für die anderen in ihrer Situation wertvoller als die Fähigkeiten des Generals ...“

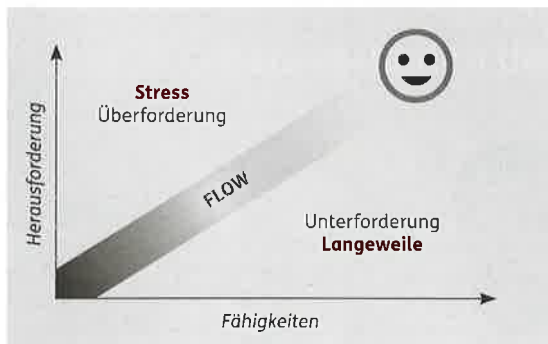
Es kommt also darauf an, sich, den Job oder das Produkt möglichst blumig zu verkaufen? „Es kommt darauf an, dem anderen aufzuzeigen, was er persönlich davon hat“, betont von Münchhausen. „Dann wird er zuhören, interessiert sein, sich begeistern lassen.“ Eine Führungskraft, die vor allem sich und ihre Erfolge thematisiert, langweilt schnell ihr Umfeld. Wenn der Chef dem Mitarbeiter aber sagt: „Wo du heute bist, da war ich vor fünf Jahren auch. Dasselbe

kannst du auch erreichen, denn ich zeige dir, wie ich es gemacht habe“ – dann entzündet er ihn und seine Leidenschaft für die Sache.

Motivation ist nicht nur Chefsache

Nun ist der Mensch aber kein Perpetuum Mobile – einmal angestoßen, kann er zwar schnell in Fahrt kommen. Aber mit der Zeit verlieren die meisten an Schubkraft. „Ob jemand lange brennen kann, ohne dabei zu verbrennen, hängt davon ab, ob er in einen

Flow kommt. Den erreicht man, wenn man im Rahmen seiner Fähigkeiten gut gefordert, aber nicht überfordert wird“, erläutert Marco von Münchhausen. Das ist einerseits Sache der Führungskraft – jeden möglichst seinen Fähigkeiten entsprechend einzusetzen und stetig zu fordern. „Zum anderen ist es auch wichtig, sich selbst Ziele zu setzen und diese zu verfolgen“, betont der erfahrene Coach. Dazu müssen wir vor allem auf uns selbst schauen: „Vorbilder geben uns Fernziele. Aber wenn der Kicker aus der Regionalliga sich vornimmt, dieses Jahr wie Ronaldo zu spielen, wird er sich nur selbst frustrieren. Ziele müssen realistisch sein. Die Formel lautet: Das, was ich gut kann, plus ein paar Prozent Steigerung.“



Leinenzwang für den „inneren Schweinehund“

Und wenn unsere Trägheit trotzdem zeitweise stärker wird als unser Ehrgeiz? „Nicht jedes Ziel, das wir uns setzen, macht uns von sich aus Freude“, weiß Marco von Münchhausen. „Wenn ich an meinen zugemüllten Keller denke, meldet sich mein innerer Schweinehund sofort mit 1.000 Tricks, um gar nicht erst anzufangen.“ Von Münchhausen rät, sich mit seinem „inneren Schweinehund“ anzufreunden – und ihn an die Leine zu nehmen: „Die Kraft der Bilder hilft uns dabei: Wer sich den Keller schön aufgeräumt vorstellt, bekommt mehr Lust darauf, es anzupacken. Und wer sich dazu noch einen inneren Film macht, in dem man sich gedanklich dabei zusieht, wie man die Ordner ins Regal packt und das Altpapier in die Tonne, hat die schwerste Arbeit schon in der Phantasie geleistet: Zur Tat ist es dann schon ein bedeutend kleinerer Schritt.“

S. Gladkov

Fünf Erfolgstipps des Motivationsexperten

1

Immer das Beste geben:

Das heißt, an sich selbst Ansprüche zu stellen, aber sich im Rahmen der persönlichen Möglichkeiten nicht zu unter- oder überfordern.

2

Die eigene Leistung zum Maßstab nehmen:

Das heißt, sich nicht mit anderen vergleichen, sondern eigene, erreichbare Ziele setzen, um sich stetig zu verbessern – und sich dabei bewusst machen: „Ich tue es für mich!“

3

Verpasste Ziele als Chance verstehen:

Scheitern ist menschlich und auch schnell wieder vergessen (prominente Beispiele machen es vor). Wer eine Schlappe überwindet, hat aber eine Erfahrung mehr und damit beste Aussichten, es beim nächsten Mal besser zu machen.

4

Andere für die eigene Entwicklung nutzen:

Erfahrungen, Ideen und Tipps mit Kollegen austauschen, Feedback einholen, Netzwerke bilden, Problemlösungen gemeinsam suchen.

5

Ziele visualisieren:

Die Kraft der Bilder nutzen, indem man sich ein Bild vom eigenen Ziel macht, einen persönlichen „inneren Film“ dreht, die Umsetzung einer Aufgabe in der eigenen Vorstellungskraft vorwegnimmt – dann folgt die Tat wie von selbst.