

Referent

Predigen Sie noch oder motivieren Sie schon?



Programm-Idee

Dieser Vortrag informiert und inspiriert in einer gelungenen Inszenierung, wie Führungskräfte/Chefs nicht nur Ziele, sondern auch Mitarbeiter erreichen. Viele Chefs und Personalverantwortliche glauben heute noch, dass Motivation und Begeisterung von außen übertragbar sei, ebenso wie Wissen. Nicht selten verbreitet ist auch der Glaube, dass (Unternehmens-)Ziele und Motivation wirksam miteinander verbunden werden können. Warum das nicht funktionieren kann, erläutert Stephan Ehlers in einem spannenden Vortrag, bei dem u.a. auch die „dauerhaft unterdurchschnittlichen“ Leistungen der deutschen Führungsebene im Bereich Motivation und Begeisterung pointiert beleuchtet werden. Aber auch Auswege und Lösungsansätze werden gezeigt!

Paket-Nummer: 0027374

Region:	 Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	 100 - 300 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	 ganzjährig
Dauer:	 1 Stunde
Mögliche Sprachen:	 deutsch
Preis inkl. MwSt:	 ab 1.800,00 € pauschal

Referent

Predigen Sie noch oder motivieren Sie schon?

Beschreibung

Zu Beginn werden unterhaltsame und weniger lustige Bilder gezeigt, die spontan Motivation und Begeisterung (z.B. Lachen) oder das Gegenteil (z.B. Betroffenheit) auslösen. Die Bilder demonstrieren, wie schnell unser Gehirn arbeitet. Aktuelle, spannende Erkenntnisse der Gehirnforschung runden den Einstieg ab.

Die drei Hauptaussagen des Vortrages sind:

- Irrglaube Nr. 1: Motivation und Begeisterung ist von außen (irgendwie) übertragbar. Falsch! Motivation und Begeisterung kommt nie von außen, immer nur von innen.
- Irrglaube Nr. 2: „Wissen kann übertragen werden.“ Dies ist falsch. Wissen kann nicht übertragen werden. Wissen muss in jedem Gehirn neu geschaffen werden.
- Irrglaube Nr. 3: „Ziele & Motivation können wirksam miteinander verbunden werden.“ Ziele sind immer bewusste und Motive sind immer unbewusste Handlungsantriebe.

Für diese drei Themen werden konkrete, anschauliche Beispiele genannt, erläutert, gezeigt bzw. mit dem Publikum spielerisch und unterhaltsam erarbeitet.

Fazit:

Was behindert Motivation und Begeisterung in Unternehmen

- Ablenkung (und Zweifel)
- Alltag (Normalität, Gewöhnung)
- Angst (vor Fehlschlägen, die nicht als Chance begriffen werden)
- Aufpassen (zuviel Kontrolle)

Was fördert Motivation und Begeisterung?

- Authentizität (selbst natürlich sein)
- Angst (Regelmäßig gezielt selbst Situationen aufsuchen, die Angst fördern)
- Albern (Freude, Spaß, Lachen)
- Außergewöhnliches

Anbieter-Bewertungen

21 abgegebene Bewertungen	★★★★☆	4.25 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	3.76 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.29 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	4.67 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★☆	4.29 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★☆	4.14 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★☆	4.38 von 5 Sternen

Wichtige Hinweise

Didaktik/Requisiten auf der Bühne (werden gestellt): 2 Plexiglasröhren (50cm hoch, Durchmesser 15 cm). Davon ist eine Röhre gefüllt mit 60 kleinen Bällen. Weiterhin drei bis vier Jonglierbälle für Jongliereinlagen während des Vortrags und noch eine Glaskugel mit kleinen und großen Bällen.

Vorbereitungen/Benötigte Technik:

- Flipchart, Papier und zwei verschieden farbige Filzstifte
- Beamer (Laptop wird gestellt)
- Headset (oder Ansteckmikrofon - Headset wäre besser!)
- Je ein Ball und eine Jonglieranleitung auf jeden Stuhl
- Tisch auf der Bühne - u.a. für Platzierung von zwei Plexiglasröhren (50cm hoch, Durchmesser 15 cm)

Abschluss: Leuchtbalkjonglage im Dunkeln!

Referent

Predigen Sie noch oder motivieren Sie schon?

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

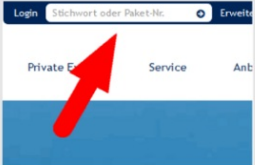
www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0027374

1



Gehen Sie zu www.hirschfeld.de

2



Geben Sie im Suchschlitz oben rechts die Paket-Nr. ein.

3



Folgen Sie dem Schalter „Termin und Preis unverbindlich anfragen“