



Das schreibt das deutsche *FOCUS*-Magazin über Steffen Kirchner: Den jungen Motivationsexperten und Mentalcoach zeichnet besonders aus, dass seine Methoden auf eigener praktischer Erfahrung in allen Ebenen des Hochleistungssports basieren

Ihn sollten Sie nicht versäumen: Mentalcoach Steffen Kirchner, der am ersten Messttag, den 11. März um 15 Uhr, in seinem Vortrag aufzeigt, wie durch Werte- und Teamorientierung sowie der richtigen Fokussierung Probleme in Wachstumshormone verwandelt werden können.

WIE ERFOLG UNTER SCHWIERIGEN UMSTÄNDEN MÖGLICH WIRD

Gewinnen im Hexenkessel

Steffen Kirchner bewegt als Motivationscoach und Referent seine Zuhörer weniger mit Lautstärke, sondern über die Tiefe seiner Inhaltsvermittlung. Mit einer Mischung aus ehrlicher Direktheit und großer Einfühlbarkeit erzeugt er bei Menschen viel Offenheit und positive Emotionen. Er bringt komplizierte Sachverhalte mit viel Humor und gestochen scharfer Rhetorik auf den Punkt.

So erklärt er anhand des Sports mit vielen Metaphern, Beispielen, Videos, Geschichten, Humor, aber auch sentimentalen Geschichten. Steffen Kirchner: „Aber auch mit Provokation – und auch wissenschaftlichen Fakten, da natürlich viele rationale Menschen unter den Zuhörern sitzen, die diese Dinge auch verstehen wollen. Das Ziel meiner Vorträge ist, dass die Menschen meine Botschaften rational, aber vor allem auch emotional verstehen. Das ist am Schluss das Entscheidende!“

Vergleich mit dem Hochleistungssport. Im Endeffekt sind für den Mentalcoach Unternehmer nichts anderes als Hochleistungssportler – auch wenn es um andere Dinge geht und nicht um Bälle oder Tennisschläger. Kirchner: „Aber die Prinzipien sind immer gleich. Etwa, wie führe ich dieses Team, wie kann ich die Menschen begeistern, inklusive mein Team, wie kann ich mich selbst begeistern. Was bringt Spitzenleistung und was vermeidet solche.“ Und es geht auch darum, im Sport die

Zuschauer, im Unternehmen die Kunden, zu begeistern. Und zu erkennen, dass auch für einen ökonomischen Erfolg der Mensch als Persönlichkeit entscheidend ist. Steffen Kirchner: „Wir müssen weg vom ständigen Angebotsmarketing, wo man immer nur im Preiskampf bleibt – und den nie gewinnen kann. Müssen einfach über die Persönlichkeit punkten als den entscheidenden Erfolgsfaktor.“ Und dabei geht es im Endeffekt nur um die eigenen Gefühle, die eigenen Bedürfnisse so zu befriedigen, dass man viel Energie und damit auch Ausstrahlung bekommt. Kirchner: „So werde ich automatisch attraktiv für die Menschen. That’s it!“

Menschen lernen grundsätzlich durch Bilder. „Deswegen sind auch Visionen wichtig“, betont der Mentalcoach. Und klar ist: „Auch das Vorbild schafft ein Bild.“ Denn Menschen lernen nicht nur durch „try & error“, sondern auch durch Imitation. Das sei ein wichtiger Punkt, der immer wieder vergessen werde, so Kirchner. Für ihn stellt sich auch die Frage: „Warum haben verschiedene Menschen keine Ausstrahlung? Man wird ja nicht so geboren. Da gibt es eine Lücke im Bildungssystem, wo man nie lernt, wie es dazu kommt, dass ich das, was in mir steckt, nach außen entfalten und zeigen kann. Und dabei meine eigene Sinnhaftigkeit definiere.“ Erst wenn man die eigene Wertigkeit erkennt, gibt es dem Leben einen Sinn. Und wenn man das erkennt, versteht man auch, warum man sich

im Leben engagiert. Und dann bekommt plötzlich auch der Beruf nicht nur aus finanziellen Gründen einen Wert, einen Sinn.

„Wer Leistung will, muss Sinn bieten.“ Dieser Satz steht für Kirchner über allem. Warum soll sich ein Mitarbeiter für ein Unternehmen einsetzen? Es gibt ja keinen Grund dafür. Denn das, was der Mensch tut, macht er einzig und alleine aus einem Grund: „Er will sich selber besser fühlen!“ Der Mensch ist zwar auch ein soziales Wesen, tut aber in erster Linie nur dann etwas motiviert, wenn er den Eigennutzen erkennt. Provokante Frage des Motivationstrainers an Unternehmer: „Warum soll sich Ihr Mitarbeiter für die Unternehmensziele interessieren, wenn Sie überhaupt nicht die Ziele des Mitarbeiters kennen?“ Und gibt zu bedenken: „Ich kann einen Menschen nur dann motivieren bzw. begeistern, wenn ich eine Beziehung zu ihm habe. Wenn ich ihn kenne und in irgendeiner Form weiß, was denn für den- oder diejenige jetzt gerade bedeutsam ist.“ Und wenn man ihn dann entsprechend führt, wird er auch den Sinn und Zweck des Mitteinanders im Unternehmen erkennen – und auch die Wertschätzung des Unternehmers. Für Steffen Kirchner ist klar: „Erkenne ich als Mensch meine Werte, werde ich auch den Technologiefortschritt schaffen. Wenn nicht, werde ich langfristig nicht mehr überleben können.“ ○

www.steffenkirchner.de