

Steffen Kirchner. Der Leistungssportler hat auch noch viele Erfahrungen als Vereinsmanager und Mentaltrainer gesammelt. Diese Kombination macht ihn für die Wirtschaft als Speaker, Trainer und Coach interessant.

Sportlicher Kämpfer gegen Motivationslügen

MENTALTRAINING. Der Sportler und Mentaltrainer Steffen Kirchner hat ein Buch veröffentlicht, das „Motivationslügen“ entlarven will. Es ist überraschend fundiert und ausgesprochen kritisch gegenüber den Motivationsrednern, die derzeit die Veranstaltungsbühnen beherrschen. „Nirgends wird so hemmungslos gelogen wie beim Versuch, anderen Menschen zu sagen, wie sie glücklich werden sollen“, empört sich Kirchner.

Der Mentaltrainer Steffen Kirchner aus dem bayerischen Vilsbiburg sieht mit seinen 34 Jahren verdammt jung aus – und das, obwohl er sich sein Leben lang mächtig ins Zeug legte, um seinen Weg zu finden. Mit sieben Jahren begann er, Tennis zu spielen. Noch heute mischt er aktiv in der Tennis-Bundesliga mit. Aber der ganz große Durchbruch blieb aus. „Ein Grund war meine früher fehlende mentale Stärke. Häufiger verlor ich gegen mich selbst als gegen meinen Gegner“, erinnert sich Kirchner. „Aus diesem Grund begann ich schon früh, mich mit mentalem Training zu beschäftigen.“

Nach dem Abitur entschied sich der junge Mann gegen den vorgezeichneten Weg, irgendwann die gut gehende Steuerberatungskanzlei seines Vaters weiterzuführen. Er begann lieber ein Fernstudium im Bereich Sportmanagement. So kam es, dass er mit Anfang 22 als Manager in der Geschäftsführung eines Volleyball-Bundesligaclubs arbeitete und mit 24 Jahren Deutschlands jüngster Sportfachwirt (IHK) wurde. Anschließend studierte er noch Marketing und schloss mit dem Titel „Dipl. Sportmarketing Manager“ am IST Studieninstitut in Düsseldorf ab. Da Kirchner sehr viele positive Rückmeldungen bekam, sobald er Menschen als verständnisvoller Diskussionspartner und „Mutmacher“ zur Seite stand, wollte er auch noch den Beruf des Coachs erlernen und absolvierte einen Fernlehrgang zum „Psychologischen Berater“ (Europäische Fernhochschule Hamburg) und eine Weiterbildung zum „Ausgebildeten Mentaltrainer“, die von der Deutschen Gesellschaft für Men-

tales Training (DGMT) anerkannt ist. Im Jahr 2008 machte sich Kirchner dann als Kongressredner und Mentalcoach selbstständig. Seit dieser Zeit arbeitet er regelmäßig mit Profisportlern und Profiteams verschiedenster Sportarten zusammen. Dazu zählten in der Vergangenheit unter anderem auch Größen wie Tennisstar Sabine Lisicki, die Kölner Haie oder auch die Deutsche Turner-Nationalmannschaft um Fabian Hambüchen, die Kirchner vor und während der Olympischen Sommerspiele 2012 in London betreute.

Argumente gegen die Tschakka-Bewegung

Kirchner hat praktische Erfahrungen als aktiver Sportler, als Sportmanager und als Mentaltrainer. Dieser Erfahrungsschatz ist deutschlandweit wohl einzigartig. Außerdem hat er in den letzten Jahren eine Vielzahl von wissenschaftlichen Unterlagen zum Thema „Motivation“ ausgewertet. So ist es also nur konsequent, dass der Sport- und inzwischen auch Business-Coach im August mit dem 400 Seiten starken Buch „Totmotiviert? Das Ende der Motivationslügen und was Menschen wirklich antreibt“ (Gabal Verlag, Offenbach 2015, 408 Seiten, 24,90 Euro) an die Öffentlichkeit ging.

Kirchner stören die Versprechen der Tschakka-alles-ist-möglich-Bewegung schon lange. Um die Tschakka-Spreu vom Weizen zu trennen, hat der Autor in seinem neuen Buch 13 Motivationslügen aufgelistet und kritisch kommentiert. Lüge Num-

Foto: Diana Bertl



Fotos: www.steffenkirchner.de

Leistungsfreude. Egal ob Handball oder Turnen (Foto unten mit Thomas Taranu), Kirchner zeigt Wege zu mehr Leistung auf.

mer zwölf lautet zum Beispiel: „Wer Spaß bei der Arbeit hat, ist motivierter“. Die wichtigste Voraussetzung für langfristige Motivation sei dagegen Erfolg, behauptet der Autor. Und der sei nun einmal meist nicht mit Spaß, sondern mit Anstrengung verbunden. Seine Motivation behalte man letztlich nur, weil man etwas gut mache und nicht, weil man es „nur“ gern tue. Lüge Nummer vier heißt: „Selbstbewusstsein ist Voraussetzung für Erfolg“. Aber das Märchen vom geborenen Siegertyp führe in die Irre. Neun von zehn Athleten sind laut Kirchner unsichere Menschen, die mit sich sehr unzufrieden sind. Deshalb trainierten sie mehr als andere und siegten. Alles nur, um andere „wenigstens“ mit Leistung zu überzeugen.

Lüge Nummer zwei klingt so: „Man kann sich nur selbst motivieren“. Kirchner glaubt, dass Menschen sehr gut auch von außen motiviert werden könnten, wenn die extrinsische Motivation auf die Persönlichkeit abgestimmt sei. Extrinsische Motivatoren sollten selten, überraschend und persönlichkeitsbezogen sein. Lüge Nummer zehn wird wohl in der Weiterbildungsszene am schärfsten kontrovers diskutiert werden. Sie lautet: „Geld motiviert nicht“. Der Autor vertritt die Ansicht, dass eine finanzielle Belohnung die Motivation durchaus positiv beeinflussen könne. Hirnforscher wüssten: Sobald monetäre Belohnungen versprochen würden, arbeite unser Gehirn schneller. Was Geld so attraktiv mache: Mit Geld ließen sich viele emotionale Grundbedürfnisse einfacher befriedigen. Mit seinem Buch über „Motivationslügen“ könnte sich Kirchner

in der Szene der Managementberater als der „Anti-Sprenger“ positionieren. Er will es aber offenbar nicht, weil er den „Kollegen“ Sprenger grundsätzlich schätzt (wie er schreibt) und weil er wahrscheinlich weiß, dass gegen jemanden zu sein in der Weiterbildungsszene nicht besonders honoriert wird.

Der „Anti-Sprenger“?

Gleichwohl ist Kirchner der Ansicht, dass einige Aussagen von Sprenger „größtenteils schlicht und einfach falsch“ seien. Der Berater Reinhard K. Sprenger behauptete in seinem legendären Buch „Mythos Motivation“, das 1991 erschien, dass alles Motivieren Demotivieren sei. Alle Anreizsysteme und extrinsische Motivierungsmaßnahmen würden nur die Eigenverantwortung von Menschen zerstören. Der Mensch gelange ausschließlich durch Selbstentfaltung zu mehr Leistung.

Kirchner geht im Gegensatz dazu (wie einige Verhaltensbiologen auch) davon aus, dass ein Mensch immer wieder danach strebe, seine Bedürfnisse auf einem bestimmten Niveau zu befriedigen. Beim Bedürfnis „Anerkennung“ brauche er dazu nun einmal unbedingt andere Menschen, die zum Beispiel regelmäßig in einem bestimmten Umfang Lob oder Applaus spendeten. „Motivierung von außen ist zusätzlich zur Selbstmotivation sinnvoll“, schreibt Kirchner in seinem Buch. Extrinsische Motivation dürfe nur nicht „überstrapaziert“ werden.

Martin Pichler ●