

# Motivier mich doch!

## Wie Sie sich und Ihr Team

**anspornen** – Wenn wir motiviert sind und uns im Zustand des „Flows“ befinden, fällt jeder Handgriff leicht. Wir arbeiten mit einem Lächeln auf den Lippen und laufen zu wahren Höchstleistungen auf. Diesen Zustand zu erreichen und aufrechtzuerhalten ist jedoch leichter gesagt als getan. Was Sie tun können, um sich selbst und Ihr Team nachhaltig zu motivieren, lesen Sie hier.



**N**och nie war die Mitarbeiterfluktuation größer als nach der Coronapandemie. Kaum eine Branche ist vom Thema „Personalmangel“ nicht betroffen. Dazu kommt: Unsere Arbeitswelt hat sich verändert. Heute stellen Mitarbeitende ganz andere Anforderungen an ihren Arbeitsplatz als noch vor 15 Jahren. Die eigenen Mitarbeiter zu halten und ein motiviertes Team um sich herum zu positionieren, ist für viele Führungskräfte eine echte Mammutaufgabe.

In großen Unternehmen werden sogenannte „Wellbeing“, „Feelgood“ oder auch „Culture Manager“ eingesetzt, um die Kollegen und das Team am Arbeitsplatz glücklich zu machen. Die **Mitarbeitermotivation** ist hierbei einer der Bausteine, die unter die Rubrik **„Wellbeing am Arbeitsplatz“** fallen. Doch was ist Motivation eigentlich und wie entsteht sie?

### DER ZUSTAND DER MOTIVATION

Motivation kann mit Antrieb, der Lust auf die Erledigung oder Erreichung einer Sache oder eines Zieles, ganz allgemein als äußerst positive Einstellung zu einer Tätigkeit defi-

niert werden. Wenn wir motiviert sind, **stehen wir dem Thema positiv gegenüber** und gehen diesem mit Leichtigkeit nach. Dabei ist zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation zu unterscheiden. **Bei der extrinsischen Motivation** handelt es sich um Anreize, die von außen kommen. Das können Belohnungen sein, etwa eine neue Arbeitsplatzumgebung, die Aussicht auf eine Prämie, eine Beförderung, ein Teamevent oder der Erwerb von Unternehmensanteilen.

**Intrinsisch motiviert** ist eine Handlung hingegen dann, wenn sie um ihrer selbst willen ausgeführt wird. Der Antrieb entsteht in uns selbst. Die Tätigkeit macht entweder einfach Spaß oder sie wird als sinnstiftend wahrgenommen. Auch persönliche Herausforderungen, die den (inneren) Wettkampf ankurbeln, können motivierend wirken. Welche Anreize bei wem wie wirken, hängt stark mit dem Charaktertypen des Mitarbeitenden zusammen.

### INDIVIDUELLE BEDÜRFNISSE

Max Lüscher entwickelte einen Test zur Beurteilung der menschlichen

Persönlichkeit anhand bestimmter Farbkarten (Farb- und Typenlehre nach Max Lüscher, „Lüscher-Farbtest“, ca. 1947).

### FARBTYPENLEHRE



**Er unterschied vier verschiedene Denktypen, die den folgenden Farben zugeordnet wurden:**

**Gelb** (extrovertiert-emotional, Spaß haben, Erlebnisse, nicht alleine sein),

**Blau** (introvertiert-rational, Perfektionist, Sachebene, analytisch und korrekt),

**Rot** (extrovertiert-emotional, ergebnisbezogen, energisch, durchaus cholerisch, hohe Ansprüche an Güter und Lebensstil)

**Grün** (introvertiert-emotional, harmoniebedürftig, besonnen, ausgleichend, zuverlässig)

**Getreu nach dem Motto** „Behandle andere nicht, wie Du behandelt werden willst, sondern wie sie behandelt werden wollen“ können Sie individueller auf Ihr Team eingehen, wenn Sie wissen, welche Eigenschaften und Charakterzüge die Personen je-

weils mit sich bringen und welche Art von Motivation der einzelnen Person am meisten gerecht wird.

**Den Charaktertypen „Gelb“** werden Sie mit der Ankündigung von Events, Erlebnissen, Reisen oder Teampartys motivieren können, dieses oder jenes Ergebnis zu erzielen. **Charaktertyp „Blau“** hingegen braucht keine Party oder Teamevents. Dieser Typ freut sich über ein brandneues Behandlungsgerät, die neuesten Technik-trends am Arbeitsplatz, die Kostenübernahme für ein Weiterbildungsseminar oder Ähnliches. Sobald Sie sich einen Eindruck von der Charaktermischung in Ihrem Team gemacht haben, geht es an die Frage, welche Möglichkeiten der Motivation Ihnen im Institut zur Verfügung stehen.

### WELCHER ANREIZ DARF ES SEIN?

Lob, Entwicklungsmöglichkeiten, Erfolgserlebnisse und Karrieremöglichkeiten sind ebenso als Motivatoren in der Arbeitswelt zu betrachten wie die Themen, die im Kontext mit dem Arbeitsplatz stehen, sich aber stärker auf das Privatleben auswirken. Hierzu gehören die Arbeitsbedingungen (Arbeitsplatz, Arbeitszeit, Umfeld), Gehalt, Sicherheit des Arbeitsplatzes, Unterforderung und Überforderung. Materielle Anreize sind monetär, können aber in der Schaffung eines schöneren Arbeitsplatzes, einer neuen Ausstattung oder in der Anschaffung neuer Arbeitskleidung zu sehen sein.

**Die physisch-psychische Ebene** betrifft Maßnahmen im Führungsstil des Vorgesetzten (mehr 4-Augen-Gespräche, Zieldefinierung mit dem Vorgesetzten und eine persönliche Basis zum Vorgesetzten schaffen), aber auch im Team (Team-Gespräche, gemeinsame Ideen ausarbeiten, das Team in die Unternehmensziele einbeziehen und so weiter). Und tatsächlich können auch Maßnahmen, die auf das private Umfeld wirken, motivierend sein. **Eine bessere Work-Life-Balance**, Gleitzeit nach Vereinbarung, zusätzliche Urlaubstage oder andere Entgegenkommen, die den privaten Bereich stärken, können darunter zu verstehen sein.

### IM WANDEL DER ZEIT

Wichtig zu wissen: mit einem Sommerevent im Jahr oder einer üppigen Weihnachtsfeier stimmt man heutzutage keinen Mitarbeiter mehr dauerhaft positiv auf die Tätigkeit und das Unternehmen ein.

Besser ist es, eine konstante Struktur aufzubauen, die sich aus verschiedenen Bausteinen zusammensetzt und die hierbei unbedingt auch individuelle Bedürfnisse der Mitarbeitenden berücksichtigt.

### WEB-TIPP



Exklusiv für Online-Abonnenten: Mehr zu diesem Thema erfahren Sie auch in unserem Online-Beitrag „**Mitarbeiterführung leicht gemacht**“, den Sie unter der **Nummer 152370** auf unserer Internetseite finden.

[www.beauty-forum.com/business](http://www.beauty-forum.com/business)

Im eigenen Geschäftsalltag haben wir die Erfahrung gemacht, dass es ungemein hilft, das Thema in einer Teamrunde offen anzusprechen. Wo drückt der Schuh? Was begünstigt Motivationslöcher und wie können wir diese verhindern?

#### • Die Kunden sagen kurzfristig ab?

Dann lassen Sie uns an der Verbindlichkeit, unseren AGB und der Kommunikation arbeiten.

• **Die Behandlungsprogramme sind überholt?** Kein Problem! Jeder Mitarbeiter kann eigene Vorschläge für spannende, moderne Behandlungen einreichen.

#### • Die Werbemaßnahmen stagnieren und Neukunden bleiben aus?

Wie wäre es mit einer Teamreise zu einer Fachmesse, dem Besuch spezieller Workshops aus der Branche oder mit fachfremden Weiterbildungen zu den Themen Marketing, Kommunikation und Verkauf?

### SELBSTMOTIVATION

Wenn Sie Institutsinhaberin sind, werden Sie festgestellt haben, dass es solche und solche Phasen gibt. In Phasen verminderter Motivation hilft es ungemein, **sich an die Frage des Ursprungsgedankens zu erinnern:**

- Warum habe ich mein Kosmetikinstitut einst eröffnet?
- Welche Ziele verfolge ich?
- Kann ich meine Ziele stärker in den Fokus rücken?

Wenn es Ihr Ziel war, ein preisgekröntes Kosmetikinstitut zu führen, dann nehmen Sie doch an drei bis vier Branchenwettbewerben pro Jahr teil. Binden Sie Ihre Mitarbeiter hierbei ein. Auch das Setzen von Zwischenzielen kann motivierend wirken. Warum nicht einfach mal Mitte des Jahres Bilanz ziehen und **frische Zwischenziele festlegen**, auf die Sie sich freuen? Das fördert im Geschäftsalltag außerdem auch die „Gute-Laune-Agenda“. **Diese beinhaltet bei kurzfristigen Motivationslöchern unter anderem:**

- Musik an! Drehen Sie im Laden morgens richtig laut auf!
- Frisches Obst und Gemüse. Kleine Snacks zwischendurch bewahren uns vor schlechter Laune.
- Bewegung und frische Luft. Mittagspause ist Mittagspause. Nutzen Sie diese für einen schnellen Spaziergang.
- Sich Zwischenziele für die nächsten zehn Tage festzulegen.

### MEIN FAZIT

Struktur, Individualität, Kreativität sowie eine konstante Implementierung verschiedener Möglichkeiten sind das A und O, die eine moderne Mitarbeitermotivation ausmachen. Aber vergessen Sie sich selbst dabei nicht! **Horchen Sie in sich hinein.** Was fehlt Ihnen aktuell oder dauerhaft, um in den Zustand des Flows zu gelangen?

Ziellosigkeit und Planlosigkeit sind die größten Motivationskiller. Ersetzen Sie diese durch klare Ziele und Pläne. Die Erfolgserlebnisse kommen dann wieder und bringen frischen Wind ins Institut. □

### LUTZ KRANERPUHL



Von Beginn an hat der Autor das Entstehen der Vital Kosmetikakademie begleitet. Heute ist er der Geschäftsführer und kümmert sich um die Beratung von Kursinteressenten.  
[www.vital-kosmetikakademie.de](http://www.vital-kosmetikakademie.de)