

NEUE LIZENZ FÜR FÜHRUNGSKRÄFTETRAININGS

# Motivationslizenz für mehr Marktpräsenz?



**Sein Konzept „Führung durch Motivation“ (FdM) setzt Prof. Dr. Hugo M. Kehr (Foto) schon seit Jahren in der Führungskräfteentwicklung ein. Ab 2011 will der Motivationsforscher und Berater nun auch freie Trainer für die Nutzung seines Ansatzes qualifizieren. Training aktuell hat nachgefragt, wie Trainer von der Lizenz profitieren können.**

Natürlich kann man sich auch selbst ein individuelles Führungskräfte-training zusammenstricken, meint Prof. Dr. Kehr, Inhaber des Lehrstuhls für Psychologie an der Technischen Universität (TU) München. Sich die entsprechenden Modelle per Fachliteratur aneignen und sie mit passenden Übungen kombinieren. So schön wie sein FdM-Training wird das Angebot aber schwerlich werden, ist der Psychologe überzeugt. Zumindest optisch nicht, denn die Seminarunterlagen, die er für alle Lizenznehmer herstellen lässt, sind aufwendig gestaltet und durchgehend vierfarbig gedruckt. „Das

bekommt man in Eigenregie nicht hin“, so Kehr, der auch selbst ein Beratungsunternehmen in München betreibt.

## Klare Kostenvorteile

Ein Lizenzkonzept dagegen, bei dem viele Trainer mit dem gleichen Programm in den Seminarraum gehen, sorgt hier für handfeste Kostenvorteile: Dank der hohen Druckauflagen werden nicht nur schicke Teilnehmerunterlagen bezahlbar, sondern auch ebensolche Marketing- und Präsentationsmaterialien. Und Schulungsfilme: Teuer nämlich ist vor allem die Produktion der Szenen – unabhängig davon, auf wie vielen DVDs sie zu sehen sind. Deshalb können FdM-Trainer in ihren Seminaren beispielsweise vorführen, wie Zielvereinbarungsgespräche nach dem Motivationsmodell von Kehr ablaufen könnten. Zudem können sie ihre Seminarteilnehmer zur Evaluierung ihrer Motivstruktur und ihres Führungsstils auf eine Online-Plattform verweisen. Denn auch die rechnet sich für eine Lizenzgemeinschaft sehr viel besser als für Einzeltrainer.

## Motivationsmodell und Marschrichtung

Entscheidender als solche Äußerlichkeiten sind allerdings die Inhalte, die der Lizenzgeber verkauft. Schließlich muss der Trainer sie im Seminarraum guten Gewissens verbreiten können. Herzstück der FdM-Trainings ist das 3-K-Modell, mit dem Kehr schon seit gut zehn Jahren arbeitet (siehe Grafik S. 33). Er unterscheidet darin drei Komponenten der Motivation, für die er jeweils eingängige Symbole wählt: die rationalen Absichten (Symbol Kopf), die emotionalen, oft unbewussten Bedürfnisse (Bauch) und die konkreten Fähigkeiten einer Person (Hand). Nur wenn alle drei Fakto-

ren bei einer Aufgabe abgedeckt sind, so Kehr, wird ein Mitarbeiter wirklich engagiert und erfolgreich sein.

In den FdM-Trainings werden Führungskräfte zunächst dafür sensibilisiert, auf alle drei Elemente zu achten. Dafür sollen die Chefs beispielsweise ihre eigenen Aufgaben bewerten und einschätzen, ob sie ihnen wichtig sind (Kopf-Komponente), ob sie sie gern machen (Bauch) und ob sie sie gut können (Hand). „Dabei wird meist schnell deutlich, dass die Komponente Bauch stark unterschätzt wird“, so der FdM-Erfinder. In praktischen Übungen und Rollenspielen wird die Erkenntnis dann weiterentwickelt. Anschließend vermitteln FdM-Trainer Techniken, mit denen Führungskräfte die Motivationsmängel ihrer Mitarbeiter in allen drei Bereichen beheben können. Ein Trainerleitfaden weist den Weg: Auf 250 Seiten beschreibt er den Seminarablauf inklusive Übungen, Rollenspiele und Fallbeispiele.

### Werben mit der Wissenschaft

Neben den praktischen Handreichungen ist es aber in erster Linie die wissenschaftliche Fundierung, die für seine Trainings spricht, unterstreicht

der Münchener Professor. „Das Training ist gepflastert mit unserer Forschung“, erklärt Kehr. Und die darf als anerkannt gelten, schließlich wird sie nicht nur von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanziert, sondern auch in einschlägigen internationalen Fachjournalen veröffentlicht – die darauf achten, dass die Validität einer Theorie wissenschaftlich überprüft ist.

### Kostenneutrales Profil

Attraktiv dürfte die Lizenzierung damit für Trainer sein, die sich noch nicht mit einem eigenen Profil am Markt etabliert haben. Kehr lockt mit einem weiteren Versprechen: Nach dem 50sten Teilnehmer erhalten die Trainer die Gebühr für das Trainertraining zurück. Für den Lizenzgeber rechnet sich das Geschäft trotzdem, denn Trainer, die nach dem FdM-Modell unterrichten, müssen für jeden Teilnehmer 150 Euro an Kehr zahlen. Dafür erhalten sie im Gegenzug Unterlagen und Testauswertungen für die Teilnehmer. Kehr rät den Trainern, die Lizenzgebühr transparent zu machen, um den eigenen Seminarpreis zu begründen.

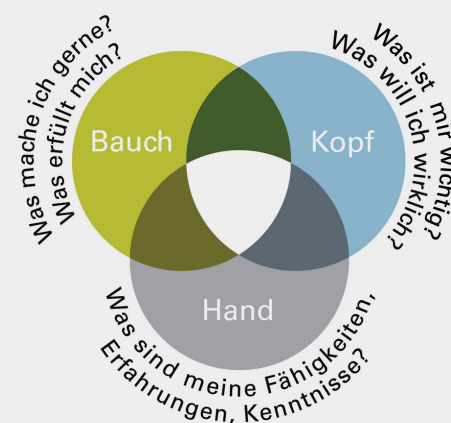
Sylvia Lipkowski ■

#### DAS 3-K-MODELL ZUR MOTIVANALYSE

Ausgangspunkt der FdM-Trainings ist das von Prof. Dr. Kehr entwickelte 3-K-Modell. Darin beschreibt der Motivationsforscher drei Komponenten der Motivation, die er mit den Metaphern Kopf, Bauch und Hand belegt: Explizite (selbst eingeschätzte) Motive, implizite (unbewusste) Motive und subjektive Fähigkeiten. Nur wenn Kopf, Bauch und Hand in Einklang sind, so Kehr, ist man intrinsisch – und damit wirklich – motiviert. Sind sie es nicht, muss die Führungskraft eingreifen.

## Die FdM-Trainerlizenz

- » Termine: Das erste FdM-Trainertraining findet vom 21. bis 23. März 2011 statt, weitere Trainings sind vom 2. bis 4. Mai und vom 20. bis 22. Juni 2011 vorgesehen.
- » Kosten: Die Teilnahmegebühr beträgt 1.800 Euro. Die Leistungspakete, die die FdM-Trainer an ihre Teilnehmer weiterreichen, kosten 150 Euro pro Person.
- » Leistungen: Ein dreitägiges Training plus Trainerleitfaden, Schulungsfilme, Präsentations- und Marketingmaterialien sowie eine Analyse der eigenen Motive und Ziele.
- » Voraussetzungen: Interessenten müssen eine anerkannte Trainerausbildung und mindestens drei Jahre Berufserfahrung vorweisen.
- » Infos: [www.kehrmc.de/trainerlizenzen.html](http://www.kehrmc.de/trainerlizenzen.html)



Quelle: [www.kehrmc.de](http://www.kehrmc.de)