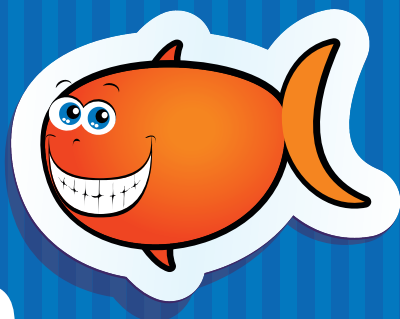


Hein Hansen

# Der Fisch stinkt vom Kopf

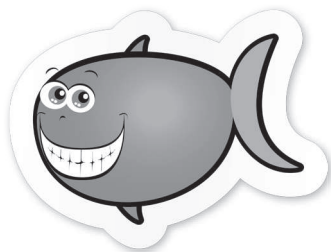


Neue Motivation  
statt innerer  
Kündigung –  
Der Ratgeber für  
Mitarbeiter und  
Führungskräfte



Hein Hansen

# Der Fisch stinkt vom Kopf



Neue Motivation  
statt innerer  
Kündigung –  
Der Ratgeber für  
Mitarbeiter und  
Führungskräfte



Copyright 2014:

© Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung und Herstellung: Johanna Wack, Börsenmedien AG

Buchsatz: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur

Lektorat: Egbert Neumüller

Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-86470-134-4

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN  
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach

Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444

E-Mail: [buecher@boersenmedien.de](mailto:buecher@boersenmedien.de)

[www.books4success.de](http://www.books4success.de)

[www.facebook.com/books4success](http://www.facebook.com/books4success)

*Für*  
*Liv Freya Ehlers*  
*\*2006*

*Deine leuchtenden Augen sind steter Antrieb,  
das Beste aus unserem Leben zu machen.  
Für mich. Für uns.*



# Inhalt



<i>Vorwort</i> .....	9
1. Kennen Sie den Hamburger Fischmarkt? .....	13
2. Was ist denn diese Motivation? .....	19
3. Die Motivationsstruktur in deutschen Unternehmen .....	23
4. Wir sind alle die Größten .....	29
5. Die Mitarbeiter-Typologie .....	39
6. Über die Wirksamkeit von Managementstrategien .....	47
7. Die fünf Motivationstypen .....	55
8. Die Tricks von Fischverkäufern .....	77
9. Die nächsten Stress-Verursacher: Über- und Unterforderung .....	89
10. Ziele .....	93
11. Die kognitive Dissonanz .....	115
12. Wir drehen alle durch: Der Weg in die somatische Gesellschaft .....	123



## Inhalt

13. Lösung KDR? .....	127
14. Stress-Stabilität .....	131
15. Die Tschakka-Methode und der marketingorientierte Charakter .....	137
16. Der Pike Place Fish Market .....	143
17. Die Bergquist-Methode .....	149
18. Rituale: John Yokoyamas Morgenroutine .....	153
19. LoyaliTät dir gut .....	171
20. Verantwortung abgeben können .....	191
21. Fisch und Firmenkultur .....	199
22. Es gibt noch viel mehr zu tun .....	213
23. Exkurs: Spielend verkaufen .....	221
24. Ich hab Sie was gefragt – Wege zur Ideenfindung .....	247
25. Die beste Marketingstrategie der Welt .....	257
 <i>Hinweis</i> .....	 263
<i>Dank</i> .....	265





## **Vorwort oder „Was soll der Quatsch mit diesem Fischverkäufer?“**

Hein Hansen ist das Alter Ego des langjährigen Motivationstrainers, Social-Media-Experten und gern gebuchten Referenten Michael Ehlers. Ich kenne ihn gut. Und ich kann Ihnen sagen: Wirklich ein toller Typ, dieser Ehlers. Das bin nämlich ich.

Hein Hansen ist tatsächlich eine Kunstfigur, die ich über die Jahre in meinen Vorträgen für zahlreiche große Unternehmen entwickelt und verfeinert habe. Die Figur des Hein Hansen ist inspiriert von der großartigen Motivationsphilosophie, die Jim Bergquist 1986 zusammen mit dem Chef und den Angestellten des Pike-Place-Fischmarkts in Seattle erarbeitet hat. Und sie ist inspiriert von Hamburg, meiner Perle. Dies hier ist Hein Hansens erstes Buch.

Die Figur des Fischverkäufers in der Rolle des Motivationstrainers ist aber nicht willkürlich gewählt. Es ist in der Tat sehr beeindruckend, wie viel wir als Motivationstrainer oder als am Thema Interessierter vom Besuch auf einem Fischmarkt lernen können. Alle Prinzipien, die ich Ihnen

in diesem Buch zu den Themen Mitarbeitermotivation und Eigenmotivation beschreibe, sind dort zu finden. Sie müssen mir das jetzt nicht glauben. Nachdem Sie das Buch gelesen haben, sind Sie sicher überzeugt. Davon bin jedenfalls ich überzeugt.

Hein Hansen ist auf dem Fischmarkt groß geworden. Und da herrscht ein anderer Ton als in den Teppichetagen eines Unternehmens. Da wird Klartext gesprochen. Und mit diesem Klartext sollten Sie besser zurechtkommen. Denn er wird auch in diesem Buch gesprochen. Inhaltlich und formal. Die klare Sprache von Hein Hansen bringt manche Sachen einfach direkter auf den Punkt, als Sie es vielleicht von anderen Büchern zum Thema Motivation gewohnt sind. Aber die brauchen Sie ja nun eh nicht mehr. Jetzt haben Sie ja dieses hier.

Genau betrachtet ist Hein Hansen aber mehr als „nur“ ein Fischverkäufer. Sie dürfen also erwarten, dass die Dinge, die in diesem Buch stehen, auch mit motivationspsychologischen Theorien unterfüttert sind. Ich weiß ja, dass das manchen Lesern wichtiger ist als die Tatsache, dass ein Prinzip funktioniert.

Es ist mir wichtig, Ihnen an dieser Stelle zu sagen, dass es in diesem Buch zwar um Motivation geht, aber dass ich Motivation ein bisschen anders verstehe als viele meiner Trainerkollegen vor mir. Um nämlich andere motivieren zu können – und das ist tatsächlich bitter nötig –, müssen Sie zunächst selbst motiviert sein. Motivation, wie ich sie verstehe und Ihnen in diesem Buch nahebringen möchte, dient immer auch dem Glück des Betreffenden. Gelungene

Führung durch Motivation liegt immer dann vor, wenn sie dem Glück und dem Wohlbefinden des zu Motivierenden und gleichzeitig der Durchsetzung einer sinnvollen Maßnahme dient. Sogenannte extrinsische Motivationsstrategien, wie sie noch vor wenigen Jahren an der Tagesordnung waren, plakativ „Tschakka-Methoden“ genannt, setzen ein negatives Bild der Mitarbeiter voraus. Und sie führen deshalb mittelfristig zu Demotivation. Ich lehne sie ab.

Wenn Sie bereit sind, sich auf dieses Spiel einzulassen, wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen, beim Nachdenken über sich selbst und beim erfolgreichen Umsetzen der Prinzipien dieses Buches in Ihrem Arbeits- und Privatleben. Eine Sache noch: Wenn ich in diesem Buch von Kunden, Chefs und Mitarbeitern schreibe, sind natürlich immer Männer und Frauen gemeint.

Jetzt wünsche ich Ihnen ganz viel Spaß mit Hein Hansen. Ich habe mich inzwischen ein bisschen in den Kerl und seine klare Art verliebt. Und zum Schluss darf ich Ihnen noch ein Geheimnis verraten: Manchmal ist Hein Hansen sogar mehr Michael Ehlers als Michael Ehlers selbst. Denn aus so einer clownesken Figur heraus darf man sehr, sehr ehrlich sein.

Ich freue mich sehr auf Ihr Feedback zum Buch. Hein würde schreiben: „Wenn Ihnen datt Buch hier gefällt, sagen Sie es unbedingt meinem Ego und all Ihren Freunden. Ansonsten kannst Du den Sabbel halten ...“

Michael Ehlers, November 2013.