

Optimistisch in die Zukunft

Motivationstrainer Antony Fedrigotti zeigt seinen Zuhörern auf dem Eventtag von MZE/2HK Lösungen in schwierigen Zeiten auf



Managementtrainer und Seminarleiter Antony Fedrigotti auf der Heimtextil 2010

Mit viel Interaktion und praktischen Übungen sorgte Antony Fedrigotti in seinem Vortrag „Optimistisch in die Zukunft“ für Aha-Effekte bei seinen Zuschauern. In seinem etwa 60-minütigen Vortrag gelang es dem Redner, die Aufmerksamkeit der Anwesenden inmitten des Messtrubels zu bannen.

Wer morgen Erfolg haben will, darf nicht so handeln wie gestern

Das Deco Team Forum hatte sich bis zum letzten Platz gefüllt, als Peter J. Schroeder, Projektleiter 2HK und Veranstalter des Events Chancengipfel mit MZE/2HK, den Gastredner Antony Fedrigotti ankündigte. „Warum machen Firmen in schwierigen Zeiten Gewinne, andere gehen pleite?“, „was ist das Geheimnis hinter dem Erfolg?“ – diese Fragen beleuchtete der gebürtige Südtiroler anhand

Der vielschichtige und anregende Vortrag von Antony Fedrigotti fesselte das Publikum. Zahlreiche Zuhörer waren ins Deco Team Forum gekommen

von amüsanten und anschaulichen Beispielen. „Erfolg hat nichts mit Zufall zu tun. Erfolg ist eine Mischung aus Arbeit und Leidenschaft“, meint Fedrigotti. „Arbeiten ohne Leidenschaft kostet Kraft. Ihre Kunden spüren die Leidenschaft“, so der Mentaltrainer.

In Krisenzeiten sei es wichtig, die „Froschtechnik“ anzuwenden: Zwei Frösche springen in einen Milchtopf. Der eine gibt auf und geht unter, der andere strampelt so lange, bis die Milch zu Butter wird. Der zweite Frosch war taub und hörte die Stimmen der anderen Frösche nicht, die sagten, er werde untergehen.

„Wir müssen auch ein bisschen taub werden. Wir stellen heute fest, dass die Prognosen meist nicht eintreten“, so Fedrigotti. Er brachte erstaunliche Beispiele, die den Zuhörer zum Schmunzeln brachten: Zum Zeitpunkt ihrer Erfindung glaubte man nicht an das Radio und die Glühbirne oder an Flugmaschinen, die schwerer waren als Luft. „Es gab immer schon fal-



Peter J. Schroeder, Projektleiter 2HK, führte durch den Eventtag

sche Vorhersagen. Deswegen sollte sich jeder seine eigene ‚Konjunktur‘ machen, unabhängig von dem, was sonst läuft“, so der Referent.

Der Redner verwies auf andere Kulturkreise: „In Deutschland verstehen wir es, alles schlecht zu reden. Die Chinesen dagegen haben für Krise das gleiche Schriftzeichen wie für Chance, im Griechischen heißt Krise Meinung.“



Fedrigotti warnte die Zuhörer, sich zu viele Sorgen zu machen. „Sorgen sind in die Zukunft projizierte Ängste. Dabei treffen 97 Prozent dieser Gedanken nicht ein und kaum jemand erinnert sich an die Sorgen, die er sich an einem bestimmten Tag gemacht hat.“ Statt dessen sollte man handeln, damit die Befürchtungen nicht eintreffen. „Wir sollten realistische Optimisten werden. Die Menschen machen sich Sorgen über ihre finanzielle Lage, ihre Versorgung im Alter und ihre Gesundheit. Dabei kann man dagegen etwas tun: arbeiten und sich bewegen. Ein Optimist sieht die Situation, wie sie ist und fragt sich, was man daraus machen kann.“



Für viele Menschen beginnt nach Fedrigotti mit 45 das zweite Erwachsenenalter. 2040 werden über 50 Prozent der

Antony Fedrigotti beschäftigt sich in seiner Arbeit und in seinen Vorträgen mit den Themen „Persönlichkeit und ihre Stärken“ sowie „Selbstmanagement“

Wer über den Preis geht, hat ein Problem“, so Fedrigotti.

Alles ist im Wandel: Kundenansprüche, Überzeugungen, Wertvorstellungen

Immer wieder brachte der Erfinder der „Powerthinking“-Methode zur Veranschaulichung Erkenntnisse aus der Gehirnforschung und der Philosophie. Jeder Mensch sei ab dem siebten Lebensjahr in seiner Grundpersönlichkeit geprägt. „Sie können nicht von heute auf morgen alles ändern. Sie können Schritt für Schritt optimieren in die Richtung, in die Sie wollen. Dafür müssen Sie wissen, wo Sie hinwollen. Archimedes sagte: Gebt mir einen Hebel, der lang genug ist, und ich bewege die Welt mit einer Hand. Der Ansatzpunkt ist der Wille. Das Ziel soll sein, zu entscheiden, in welche Richtung man etwas bewegen will“, erklärte Fedrigotti.

Wer neue Erfolge haben will, darf morgen nicht wie gestern verfahren, ist ein Leitsatz des Mentaltrainers. „Viele sagen: früher ging es auch. Ich sage: Früher ist vorbei.“

Menschen über 50 sein. Viele werden genügend Geld haben. Heute leben 30-Jährige zu Hause, 60-Jährige zeugen das erste Kind, 40-Jährige bekommen das erste Kind.“ Das sei eine enorme Chance für die Raumausstatter. „Es hat sich alles gewandelt. Die Kundenansprüche sind heute anders als früher. Der Kunde braucht das Persönliche mehr denn je, ist Fedrigotti überzeugt.

Die Persönlichkeit ist für den Referenten das entscheidende Motiv: „Die Chance des Mittelstandes ist es, etwas zu schaffen, was die anderen nicht können. Sie können eine persönliche Beziehung aufbauen.“ Daraus entstehen Folgeaufträge: „Die Kunden machen Werbung für Sie, wenn sie zufrieden sind. Erfolgreiches Verkaufen läuft über Empfehlungsmarketing. Sie müssen den Kunden verblüffen.“



Mittendrin und voll dabei – Antony Fedrigotti ging auf Tuchfühlung zu seinem Publikum



Auch die persönliche Ansprache und Motivation zählen zu den Stärken von Antony Fedrigotti

MZE – Möbel-Zentral-Einkauf ist der Dienstleistungsverband für führende mittelständische Fachgeschäfte der Möbelbranche. MZE Unternehmensbereich 2HK ist die Händler- und Handwerkerkooperation für Raumausstatter und Inneneinrichter sowie für Heimtextilfachmärkte. Das Motto von MZE/2HK: Nach vorne in die Zukunft!

Antony Fedrigotti ist Trainer für Selbstmanagement, Persönlichkeitsentwicklung und mentales Training. Er hat verschiedene Erfolgsphilosophien und Erfolgsstrategien erforscht und in der Praxis erprobt.

MZE – Möbel-Zentral Einkauf Unternehmensbereich 2HK
Lohweg 31
85375 Neufahrn
Tel. +49 8165 9526-0
www.mze.de