

PRESSEMITTEILUNG

Gold-Gate setzt neue Standards bei Programmen für emotionale Motivation von Kunden und Mitarbeitern

Bahnbrechende Forschungsergebnisse fordern Neuorientierung von Motivationsprogrammen

München 14. Februar 2008 – Gold-Gate, weltweit führender Spezialist für emotionale Motivation, hat eine bahnbrechende neue Methode zur hocheffektiven Umsetzung von Motivationsprojekten entwickelt und in mehreren Projekten in Deutschland und den USA bereits erfolgreich eingesetzt. Die Methode „Emotional Motivation“ beruht auf Forschungsergebnissen von neurologischen und neuropsychologischen Langzeitstudien u.a. auch an der medizinischen Fakultät der Harvard University und der Hebrew University in Jerusalem.

Das innovative Konzept von Gold-Gate basiert auf den Ergebnissen aktueller Hirnforschung und neuropsychologischer Studien. Die Resultate geben Aufschluss über menschliche Entscheidungsprozesse und revolutionieren unsere Fähigkeit, die wahrscheinliche Reaktion auf eine Stimulation vorherzusagen. Außerdem zeigen sie, wie die emotionalen und analytischen Gehirnseiten zusammenarbeiten.

„Bislang betrachtete die Forschung Emotion und Kognition als parallel verlaufende Reaktionen oder unterstellte einen Konflikt zwischen beiden. Diese Annahmen sind falsch“, sagt Erik A. Feingold, Gründer und Geschäftsführer von Gold-Gate. „Tatsächlich sind Emotion und Kognition nicht nur eng miteinander verbunden, sondern sogar linear abhängig voneinander“, so Feingold weiter.

Im Wesentlichen beweist die Forschung, dass unsere erste, unbewusste Reaktion immer emotional ist und den Impuls für die folgende analytische Reaktion gibt. Diese liefert dann die passende Rechtfertigung für unsere erste emotionale Reaktion. Die Details dieses Prozesses zu verstehen ist entscheidend für die Suche nach Möglichkeiten, Mitarbeiter zu motivieren und Kunden zu begeistern. Die von

Gold-Gate entwickelte Methode sowie die Programme zur emotionalen Motivation sind deutlich effektiver als bisherige Motivationsmaßnahmen: Sie nutzen neue Erkenntnisse über den Ablauf menschlicher Entscheidungsprozesse, um zwischen motivierbarem und unmotivierbarem Verhalten zu unterscheiden. Außerdem basieren sie auf den emotionalen Erinnerungen der jeweiligen Zielgruppe. „Die Fokussierung unserer Angebote auf motivierbare Verhaltensweisen verhindert Streuverluste und bietet hohe Effektivität. Zudem führen wir exakte Wirksamkeitsanalysen durch, bei denen eine fundierte wissenschaftliche Methodik und eine speziell entwickelte Software zum Einsatz kommen“, ergänzt Feingold.

Wissenschaftliche Basis des Angebots von Gold-Gate sind die Ergebnisse von Langzeitstudien mit über 40.000 Probanden in USA, Deutschland und Israel. „Ein Großteil der heute eingesetzten Motivationsprogramme basiert auf irreführenden Voraussetzungen“, erklärt die Neuropsychologin Dr. L. Lossos, die zusammen mit Dr. Y. Levanon die Konzeption und Durchführung der Studien verantwortete. „Es müssen neue Wege beschritten werden, da die bisherigen Tools nicht zu den aktuellen Ergebnissen passen“, betont Dr. Lossos.

Gold-Gate hat diese wissenschaftlichen Erkenntnisse bereits frühzeitig integriert und entsprechende Angebote entwickelt. Erfolgreiche emotionale Motivationsprogramme bei Unternehmen wie beispielsweise Fujitsu-Siemens Computers, Samsung und Galeria Kaufhof belegen die Tragfähigkeit und Effektivität des Ansatzes von Gold-Gate.

Weitere Informationen können bei Gold-Gate, Stefanie Eichner, unter der Telefonnummer (089) 94 38 47 41 bzw. per E-Mail an stefanie.eichner@gold-gate.com angefordert werden.

Gold-Gate Inc. und Gold-Gate GmbH

Die Gold-Gate GmbH wurde 2002 als Schwesterunternehmen der Unternehmensberatung Gold-Gate International Inc. (1996) in Unterföhring bei München gegründet. Gold-Gate ist ein Full-Service-Dienstleister für Gesamtlösungen zur emotionalen Motivation und Bindung von Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern. Zu den Partnern von Gold-Gate gehören unter anderen Marriott (Individual Incentives) und eXaudios. eXaudios ist der israelische Technologiepartner von Gold-Gate bei der Entwicklung der Software Power2Voice.

Pressekontakt:

Ihre Ansprechpartnerin bei Gold-Gate:

Stefanie Eichner
GOLD-GATE GmbH
FeringasträÙe 4
85774 Unterföhring

Tel.: (089) 94 38 47 41
Fax: (089) 94 38 47 48
E-Mail: stefanie.eichner@gold-gate.com
www.gold-gate.com

Gold-Gate Presseservice:

André Nowak
Maisberger Whiteoaks GmbH
KirchensträÙe 15
81675 München

Tel.: (089) 41 95 99 - 15
Fax: (089) 41 95 99 - 12
E-Mail: gold-gate@maisberger.com
www.maisberger.com