

Courage Courage

Motivation verstehen & anwenden

Fit for now! *Business & Privat*

Mut to change!

Motive als Kraftquellen unseres Handelns

Wir alle haben eine bestimmte Vorstellung davon, wie unser Leben im Idealfall aussehen sollte. Diese Vorstellung kann individuell sehr unterschiedlich ausgeprägt sein: dem einen ist Reichtum, Karriere oder Ruhm und Ansehen besonders wichtig, dem anderen eine glückliche und gesunde Familie usw. Bei allem, was wir uns vornehmen und machen, sind diese Vorstellungen im Hintergrund unseres Denkens und Handelns präsent – unsere inneren Antriebe. Kommen wir durch eine bestimmte Handlung unserem Idealbild näher, verspüren wir gute Gefühle; entfernen wir uns davon, entstehen Frustration oder negative Gefühle.

Wir alle kennen die Schwierigkeiten, die entstehen, wenn wir Ziele oder Aufgaben ausführen sollen, die nicht zu unseren eigenen, inneren Vorstellungen passen. Im Gegensatz dazu kommen wir leicht in Bewegung, wenn ein Ziel oder eine Aufgabe unseren eigenen Wünschen und Werten entspricht.

Diese inneren Vorstellungen stellen unsere Antriebskräfte dar, aus der wir unsere Motivation im Alltag schöpfen. In der Psychologie werden sie Motive oder auch emotionale Bedürfnisse genannt, weil ihre Erfüllung oder Frustration Emotionen erzeugt, die dann wiederum im emotionalen Erfahrungsspeicher zusammen mit den Motiven als Erfahrungsbilder (innere Vorstellungen) abgespeichert werden. Die Stärke und die emotionale Bewertung der Motive ist bei jedem Menschen anders ausgeprägt, da wir ein unterschiedliches Erbgut haben und da wir alle im Laufe unseres Lebens verschiedene Erfahrungen machen. Je mehr positive Erfahrungen wir mit der Befriedigung unserer emotionalen Bedürfnisse verbinden, desto leichter und stärker fließen uns entsprechende Handlungsenergien zu. Demgegenüber rauben uns negative Erfahrungen und Gefühle, die mit der Befriedigung unserer Bedürfnisse verbunden sind, unsere Motivation. Es ist wichtig zu wissen, dass uns die Stärke der eigenen Motive und die damit verbundenen Emotionen nicht immer bewusst sind - das kann zu vielfältigen Konflikten führen. Wenn Sie jedoch die eigene spezifische Motivlage und die damit verbundenen Gefühle erkennen, halten Sie ein sehr wirksames Instrument in der Hand, mit dem Sie Ihr eigenes Handeln viel besser verstehen und steuern können.

In der modernen Motivationspsychologie unterscheiden wir zwischen vier verschiedenen Motiven: den **emotionalen Bedürfnissen** nach **Macht**, nach **Leistungen und Lernen**, nach **sozialen Beziehungen** sowie nach **Sicherheit**. Die ersten drei Motive geben uns die Kraft, ein neues Ziel oder eine Aufgabe aktiv anzupacken. Demgegenüber steht unser emotionales Bedürfnis nach Sicherheit. Dieses bremst uns oder hindert uns gar daran, neue Ziele und Aufgaben anzugehen. Unser Bedürfnis nach Sicherheit sorgt dafür, dass wir zaudern und zögern und lieber alles beim Alten belassen bzw. Veränderungen vermeiden.

Alle vier Motive kommen in unserem Alltag allerdings erst dann mit voller Kraft ins Spiel, wenn die Grundbedürfnisse unserer Existenz wie Essen, Trinken, Schlafen und Sexualität erfüllt sind. Dann lässt sich jedoch jede menschliche Handlung auf eines oder mehrere dieser Motive zurückführen.

Die Motive im Einzelnen:

- **Macht/ Einfluss:** Dieses Motiv führt dazu, dass wir versuchen, Einfluss auf andere oder eine Situation zu nehmen, selbst aktiv etwas gestalten oder bewegen wollen und nach Dominanz streben. Das kann sich z.B. darin zeigen, dass wir den Wunsch verspüren, unser Wissen und Können an andere weiterzugeben, andere zu begeistern und zu überzeugen, Kontrolle zu gewinnen, besondere Wahrnehmung von anderen zu erhalten, Verantwortung zu übernehmen oder andere anzuleiten und zu führen. Jedesmal, wenn wir unser emotionales Bedürfnis nach Macht und Einfluss befriedigen können, fühlen wir uns stark, bedeutend und selbstbewusst.
- **Lernen und Leistung:** Das Leistungsmotiv treibt uns an, neugierig zu sein, Interesse an Dingen zu zeigen und Neues kennenzulernen, besser zu werden, unsere Kompetenzen oder Fähigkeiten zu erweitern (also zu lernen) und Herausforderungen zu meistern. Das zeigt sich z.B. daran, dass wir Abwechslung suchen und Langeweile vermeiden, herausfordernde Ziele, Aufgaben oder Probleme anpacken und lösen, bestimmte Qualitätsstandards oder Erwartungen erfüllen wollen, im Wettbewerb besser als andere sein wollen, nach Effizienz streben oder ausdauernd an einer Sache arbeiten, bis sich der Erfolg endlich einstellt. Jedesmal, wenn wir unser emotionales Bedürfnis nach Leistung und Lernen befriedigen können, fühlen wir uns tüchtig, effizient, erfolgreich und sind stolz auf unsere Ergebnisse.
- **Beziehung/ Nähe:** Hinter dem Beziehungsmotiv steht das Bedürfnis nach Nähe und Kontakt, dem Aufbau und der Pflege sozialer Beziehungen sowie dem kommunikativen Austausch mit anderen Menschen. Das zeigt sich z.B. darin, dass wir auf andere Menschen zugehen, anderen unsere Gefühle zeigen, Geborgenheit bei anderen suchen, Freundschaften aufbauen, eine Familie gründen, Geselligkeit, Spaß und Unterhaltung suchen, Konflikte vermeiden oder sie lösen wollen. Jedesmal, wenn wir unser emotionales Bedürfnis nach sozialen Kontakten und Beziehungen befriedigen können, fühlen wir uns anderen nah, verbunden, verstanden, gemocht oder geliebt.
- **Sicherheit/ Beständigkeit:** Hinter dem Sicherheitsmotiv steht unser Wunsch nach Balance und Beständigkeit in unserem Leben sowie das Bedürfnis, am Gewohnten festzuhalten, uns mit Bekanntem und Vertrautem zu umgeben und mit unseren lieb gewordenen Routinen und Ritualen zu leben und zu arbeiten. Es zeigt sich darin, dass wir z.B. Gefahren und Risiken aus dem Weg gehen, Störungen und Unsicherheiten vermeiden, Neuem eher skeptisch oder gar ablehnend begegnen, Komplexität vermeiden oder ignorieren sowie Konstanz und Beharrlichkeit zeigen (entspricht Vermeidungsmotivation). Jedes Mal, wenn uns unser emotionales Bedürfnis nach Sicherheit antreibt, stecken in unserem tiefsten Inneren Gefühle wie Angst, Unsicherheit oder Sorge dahinter, die uns vor Gefahren, Risiken oder unüberlegten Handlungen bewahren wollen. Da uns unser emotionales Bedürfnis nach Sicherheit nicht die Kraft gibt, neue Aufgaben oder Ziele anzusteuern, sondern uns eher davon abhält, zählt das Sicherheitsmotiv in der modernen Motivationspsychologie nicht als eigenständiges Motiv. Es wird vielmehr den anderen drei Motiven (Macht, Leistung oder Beziehung) zugeordnet, je nachdem, welche inneren Vorstellun-

gen mit den Ängsten und Unsicherheiten verbunden sind, die hinter dem Sicherheitsmotiv stehen.

Das **Gestaltungs- und Durchsetzungsmotiv** (der Wunsch nach Einflussmöglichkeit und Stärke-Erleben)

Das Bedürfnis nach Durchsetzung und Gestaltung führt dazu, dass wir versuchen, Einfluss auf andere oder eine Situation zu nehmen, selbst etwas aktiv zu gestalten oder zu bewegen, unabhängig von anderen zu sein und nach Stärke, Ansehen bzw. Bedeutsamkeit oder bisweilen gar nach Dominanz streben.



Das zeigt sich beispielsweise darin, dass ich/dass jemand...

Aufgabe:

1) Sammle typische Bilder, Verhaltensweisen, Ausdrucksformen oder Gefühle, die du spontan mit dem Beständigkeits- und Sicherheitsmotiv bei dir selbst oder bei anderen Personen verbindest.

ToDo:

- 2) Überlege Dir wer in Deinem Team stark über dieses Motiv angetrieben wird.
- 3) Was ist der Person in der jetzigen Situation wichtig? Wie kannst Du die Person motivieren, stärken und ermutigen?

Das **Lern- und Leistungsmotiv** (der Wunsch nach Weiterentwicklung)

Das Bedürfnis nach Leistungen und Lernen führt dazu, dass wir uns bemühen, Neues kennen zu lernen, besser zu werden, Herausforderungen zu meistern, (schwierige) Aufgaben zu bewältigen, Ziele zu erreichen und unsere Kompetenzen oder Fähigkeiten zu erweitern.

Das zeigt sich beispielsweise darin, dass ich/dass jemand...



Aufgabe:

1) Sammle typische Bilder, Verhaltensweisen, Ausdrucksformen oder Gefühle, die du spontan mit dem Beständigkeits- und Sicherheitsmotiv bei dir selbst oder bei anderen Personen verbindest.

ToDo:

- 2) Überlege Dir wer in Deinem Team stark über dieses Motiv angetrieben wird.
- 3) Was ist der Person in der jetzigen Situation wichtig? Wie kannst Du die Person motivieren, stärken und ermutigen?

Das **Anschluss- und Beziehungsmotiv** (der Wunsch nach Kontakt)

Das Bedürfnis nach Anschluss und Beziehung zu anderen Menschen führt dazu, dass wir den Wunsch nach Nähe und Kontakt entwickeln und versuchen, soziale Beziehungen aufzubauen und zu pflegen und uns mit anderen Menschen austauschen („auf gleicher Augenhöhe“).



Das zeigt sich beispielsweise darin, dass ich/dass jemand...

Aufgabe:

1) Sammle typische Bilder, Verhaltensweisen, Ausdrucksformen oder Gefühle, die du spontan mit dem Beständigkeits- und Sicherheitsmotiv bei dir selbst oder bei anderen Personen verbindest.

ToDo:

- 2) Überlege Dir wer in Deinem Team stark über dieses Motiv angetrieben wird.
- 3) Was ist der Person in der jetzigen Situation wichtig? Wie kannst Du die Person motivieren, stärken und ermutigen?

Das **Beständigkeits- und Sicherheitsmotiv** (der Wunsch nach Balance)

Unser Wunsch, negative Gefühle zu vermeiden, führt zu dem Bedürfnis nach Beständigkeit und Sicherheit und dazu, dass wir den Wunsch nach Stabilität, Schutz und Balance in der Außen- wie Innenwelt entwickeln sowie einen starken Drang haben, am Gewohnten festzuhalten, im Bekannten und Vertrauten zu verharren und mit unseren gewohnten und bewährten Routinen zu arbeiten, zu denken und zu entscheiden.



Das zeigt sich beispielsweise darin, dass ich/dass jemand...

Aufgabe:

1) Sammle typische Bilder, Verhaltensweisen, Ausdrucksformen oder Gefühle, die du spontan mit dem Beständigkeits- und Sicherheitsmotiv bei dir selbst oder bei anderen Personen verbindest.

ToDo:

- 2) Überlege Dir wer in Deinem Team stark über dieses Motiv angetrieben wird.
- 3) Was ist der Person in der jetzigen Situation wichtig? Wie kannst Du die Person motivieren, stärken und ermutigen?