

Know-How

Motivation - wissen, was Menschen antreibt

Die Motivation eines Menschen hat viel mit den gerade aktiven Motiven dieses Menschen zu tun. Dahinter stehen wiederum Bedürfnisse, deren unterschiedlicher Intensität und auch Priorität unser Verhalten beeinflussen. Modelle und Theorien dazu gibt es zuhauf, hier ein Überblick über die 9 Grundbedürfnisse nach Max-Neef:

Grundbedürfnis	Bedürfnis nach...
Überleben, Lebenserhaltung	körperlich & geistig gesund sein; Nahrung, Zuhause und Arbeit haben; sich fortpflanzen
Schutz, Sicherheit	Fürsorge, Geborgenheit, selbstständig sein; Vorsorge treffen; Rechte haben
Zuneigung, Zuwendung, Liebe	Selbstachtung, Respekt, Familie; sich lieben; sich kümmern; sich wertschätzen; Gefühle ausdrücken dürfen
Verstehen, Verständnis	Neugier, Vernunft, zu forschen, experimentieren, analysieren; zu lernen, andere auszubilden
Partizipation, Teilnahme	sich anpassen; Solidarität; Verantwortung & Pflichten übernehmen; etwas leisten; mitbestimmen; dazugehören
Muße, Müßiggang	Ruhe, Sorglosigkeit; Phantasien; Spaß haben und Feiern; träumen
Kreativität	etwas erfinden; Fähigkeiten einsetzen; produktiv sein; Rückmeldungen erfahren
Identität	sich abgrenzen; sich selbst kennen & verwirklichen; sich weiterentwickeln
Freiheit	Freiraum, Autonomie und Mut; Gleichberechtigung; Risiko; Unterschieden



!OHO-Consulting!



Erstaunliche Erfolge durch Training, Beratung & Coaching

Act-Now

Motivation - wissen, was Menschen antreibt

Attention - Worauf werde ich ab jetzt konkret achten / was werde ich beobachten?

- Welche Werte /Bedürfnisse sind mir wichtig? (Auswahl aus dem Infotext) oder Beispielliste– wenn ich eine Bedürfnishierarchie erstellen müsste, was wären die Top-3?
- Welche Werte dürfen dauerhaft nicht vernachlässigt werden?

Communication - Mit wem werde ich konkret über meine Umsetzungsvorhaben sprechen?

- Andere fragen nach Absichten, wichtigen Gründen
- Sprechen Sie aus, was sie an Ihrem Job, Ihrem Arbeitsumfeld schätzen – damit heben Sie die Wahrnehmung, Ihre eigene Motivation und wahrscheinlich auch die Motivation Ihrer Kolleg*innen

To-do - Was werde ich konkret tun, um meinem Lernziel näher zu kommen?

- Wo Kommunikation noch nicht funktioniert hat – welche anderen Bedürfnisse könnte ich in meine Argumente aufnehmen - Situation konkret: wen will ich wovon überzeugen – meine Nutzenargumente bisher – welche Nutzenargumente für mein Gegenüber – beides im Gespräch einsetzen!!
- Liste mit “guten Gründen” erstellen – gut sichtbar aufhängen für Tage, an denen es uns immer wieder auch an Motivation fehlt – die kommen bestimmt ;)



!OHO-Consulting!



Erstaunliche Erfolge durch Training, Beratung & Coaching