

Eigenantrieb ist wirksamer als Motivation

von Dr. Wolfgang Hinz



Immer wieder werden neue Motivatoren entdeckt oder alte Motivatoren wiederentdeckt und als allgemeingültig veröffentlicht. Das Problem dabei: Es gibt keine allgemeingültigen Motivatoren und keine allgemeingültige Motivation. Beide sind zutiefst individuell (subjektiv) und darüber hinaus auch von der aktuellen Situation eines Menschen abhängig (situativ).

Motivation ist Teil der Interessenstruktur

Dazu kommt, dass Motivation nur die erste Ebene jeder Interessenstruktur darstellt. Diese wird durch drei weitere tiefere Ebenen ergänzt. Um diese eine Interessenstruktur herum gibt es dann noch weitere acht. Lebenslustige Lebenskünstler haben nun mal eine andere Interessenstruktur als prinzipientreue Perfektionisten, liebesorientierte Helfer, imageorientierte Siegertypen, identitätssuchende Individualisten, erkenntnisorientierte Denker, sicherheitsorientierte Traditionalisten, durchsetzungsstarke Machtmenschen oder harmoniesuchende Friedenstifter.

Unterschiedliche Kategorien

Die Aussagen ‚den Eigenantrieb aktivieren‘ und ‚jemanden motivieren‘ stammen wie oben dargestellt aus unterschiedlichen Kategorien. In der Kategorie Eigenantrieb spielt der Unterschied zwischen intrinsisch und extrinsisch keine besondere Rolle. Beides sind die unterschiedlichen Seiten derselben Münze.

Den Eigenantrieb entdecken

Der Eigenantrieb versteckt sich je Persönlichkeitstyp in dessen Interessenstruktur und kann dort abhängig von der jeweiligen Situation auch entdeckt werden. Dazu braucht es die Kenntnis über die Interessenstrukturen und auch ein wenig Übung.

Den Eigenantrieb aktivieren

Ein Trainer, der die Eigenantriebe seiner Teilnehmer aktivieren kann, muss sich über die Umsetzung seines Verhaltenstrainings in die betriebliche Praxis keine Sorgen machen. Eine Führungskraft, welche die Eigenantriebe ihrer Mitarbeiter aktivieren kann, muss sich über die Erledigung ihrer Aufgaben und die Erreichung ihrer Ziele keine Sorgen machen. Ein Vertriebler, der die Eigenantriebe seiner Kunden aktivieren kann, muss sich über seinen Vertriebs Erfolg keine Sorgen machen.

Motivation ist gut - Eigenantrieb ist wirksamer

Menschen tun nicht, was sie sollen, sondern was sie wollen. Was ein Mensch will, hängt davon ab, was ihn antreibt, sprich von seinem Eigenantrieb. Eigenantrieb ist sowohl im intrinsischen wie auch im extrinsischen Bereich wirksamer als Motivation. Das liegt daran, dass die jeweils zugrunde liegenden Interessenstruktur je Persönlichkeitstyp sowohl Primär- wie auch Sekundärmotivation umfaßt und einschließt. Insofern geht das Thema uns alle an: beruflich wie privat.

