

Das richtige Zusammenspiel

Jeder Mensch hat sein individuelles, einzigartiges Motivprofil. Ausgeprägte Motive, die gelebt werden können, sind die Ursache für positives Selbstmanagement, Ausgeglichenheit und überdurchschnittlichen Erfolg. Dann spielen **Dürfen** - **Können** - **Wollen** richtig zusammen.

Motivation bezeichnet innere Beweggründe, die uns antreiben. Sie ist die Antwort darauf, warum wir uns so und nicht anders verhalten. **Was treibt Sie an?**

Aktivität – Analyse – Anerkennung – Anpassung – Arrangieren – Autorität – Beziehungen – Bedeutsamkeit – Disziplin – Einfühlungsvermögen – Enthusiasmus
Entwicklung – Familie – Freiheit – Gerechtigkeit – Harmonie – Höchstleistung
Idealismus – Ideen – Integrieren – Kommunikation – Kontakt – Kontext – Leistung
Macht – Ordnung – Perspektive – Prinzipien – Rational – Risiko – Selbstbewusstsein
Sicherheit – Status – Strategie – Tatkraft – Überzeugung – Verbundenheit –
Vorstellungskraft – Wettbewerb – Wissen – Zukunft

Motive wirken sich aus

- als innerer Antrieb, sich gerne und ständig mit bestimmten Aufgaben zu befassen
- als im Hintergrund wirkendes Prinzip für Verhalten und Kommunikation

Können die individuellen Motive gelebt werden, sind sie der **Generalschlüssel** für Zufriedenheit, für den mehr als durchschnittlichen Erfolg des Einzelnen und für eine hochproduktive Teamkultur.

Wie wichtig es ist, die ausgeprägten Motive zu kennen und dafür zu sorgen, dass sie in den beruflichen Aufgaben gelebt werden können, zeigen folgende Beispiele:

Das Motiv **Wettkampf**

Nach drei sehr erfolgreichen Jahren mit einer sehr hohen Abschlussquote im Vertriebsteam wurde der Mitarbeiter befördert. Er ist jetzt zuständig für den Vertrieb an internationale Großkunden. Diese Aufgabe nimmt er als Einziger im Unternehmen wahr. Er kann sich jetzt nicht mehr mit Kollegen messen, interne Wettbewerbe gewinnen und nicht Erster sein. Natürlich versucht er, sein Unternehmen im Wettbewerb vorne zu platzieren – aber es ist anders, ihm fehlen die häufigeren Erfolgserlebnisse und die Anerkennung von damals. Seine ausgeprägte Motivation kann er nicht mehr leben und wird unzufrieden.

Das Motiv **Ordnung**

Ordnung und Struktur (wieder)herzustellen und zu bewahren ist für eine Mitarbeiterin ein hoher Antreiber – und Sie ist darin wirklich gut. Ihre Aufgabe, in einem schwach gewordenen Vertriebsgebiet die Probleme anzugehen und die Geschäfte neu anzukurbeln bewältigt sie mit strukturiertem Vorgehen. Nach zwei Jahren ist der Status Quo wieder hergestellt, die Prozesse laufen rund und ihre Leistung wird gewürdigt. Ihre Aufgaben haben sich in die Kundenbetreuung verlagert und sie muss sich jetzt täglich auf viele unterschiedliche und weitgehend

unplanbare Gespräche einstellen. Sie vermisst die Herausforderung, Ordnung im Chaos zu schaffen – sie kann ihre Stärken eher in der Fehlerbehebung als in der „Wartung“ von Kundenbeziehungen ausleben.

Das Motiv **Beziehung**

Dieses Motiv ist bei einem Mitarbeiter in der Kundenbetreuung ausgeprägt – allerdings nicht in Richtung „kontaktfreudig“ sondern in der Tendenz zu einem eher „distanzierten“ Verhalten gegenüber anderen. Es fällt ihm nicht leicht, schnell Kontakte zu fremden Menschen zu knüpfen, kann aber langfristig sehr stabile Beziehungen entwickeln und halten. Mit diesem Wissen, hat er sich für genau die berufliche Position beworben, in der sein Erfolg davon abhängt, dass er wenige wichtige Kunden betreut und an seine Firma bindet. Mit dieser Strategie ist er sehr erfolgreich.

Die **MSAprofile**[®] – MotivStrukturAnalyse

erfasst die Motivstruktur von Menschen und stellt die individuelle Ausprägung dar. Jedes ausgeprägte Motiv beeinflusst Verhalten und Kommunikation. Damit geht diese Analyse – weit über viele Persönlichkeits- und Verhaltensstilanalysen hinaus – direkt an das richtige Zusammenspiel von **Dürfen - Können - und Wollen**.

Ihre Vorteile

Selbstmotivation und persönliche Ressourcen.

Mit der Kenntnis der eigenen Motivstruktur und den passenden Werkzeugen stärken Sie die Fähigkeit zur Selbstmotivation bzw. zur Aktivierung vorhandener innerer Antreiber.

Eindruck durch Ausdruck.

Das individuelle Motivprofil ist eine detaillierte Grundlage, um bevorzugte körpersprachliche und sprachliche Verhaltensmuster im Ausdruck zu analysieren und an „blinden Flecken“ zu arbeiten.

Motivorientierte Kommunikation.

Bewusstsein für die bevorzugten Kommunikationsmuster zu entwickeln und die im Hintergrund wirkenden motivationalen Prinzipien zu kennen. Mit der Fähigkeit, die Motivlage des Gegenübers wahrzunehmen und zu verstehen, gelingt es, die Präzision im aktiven (Kunden-)Dialog zu verfeinern.

Führung sein & Team leben.

Ein Team nachhaltig zu motivieren erfordert das Wissen, wie die Kompetenzen und Stärken des Einzelnen mit den Zielsetzungen der Führungskraft und des Unternehmens zu verbinden sind.

Unterstützung bei der Karriereplanung.

Bewerten Sie Ihre Karrierechancen mit Hilfe des Profile Coaching neu aus dem Blickwinkel der Motive. Ausgeprägte Motive sind ein innerer und nachhaltiger Turbo – wenn sie im richtigen Umfeld und in den geeigneten beruflichen Aufgaben gelebt werden können.

Personalauswahl und -entwicklung

Entwicklungspläne für Führungskräfte und Mitarbeiter sind meist um ihre Schwächen herum aufgebaut; sie konzentrieren sich darauf, Lücken bei den Kompetenzen zu schließen. Erkennen und fördern Sie durch den neuen Blickwinkel der Motive Stärken, Talente und Potenziale.

Sie wünschen weitere Informationen?

Gerne machen wir Ihnen ein individuelles Angebot für Coaching, Seminar und Vortrag.