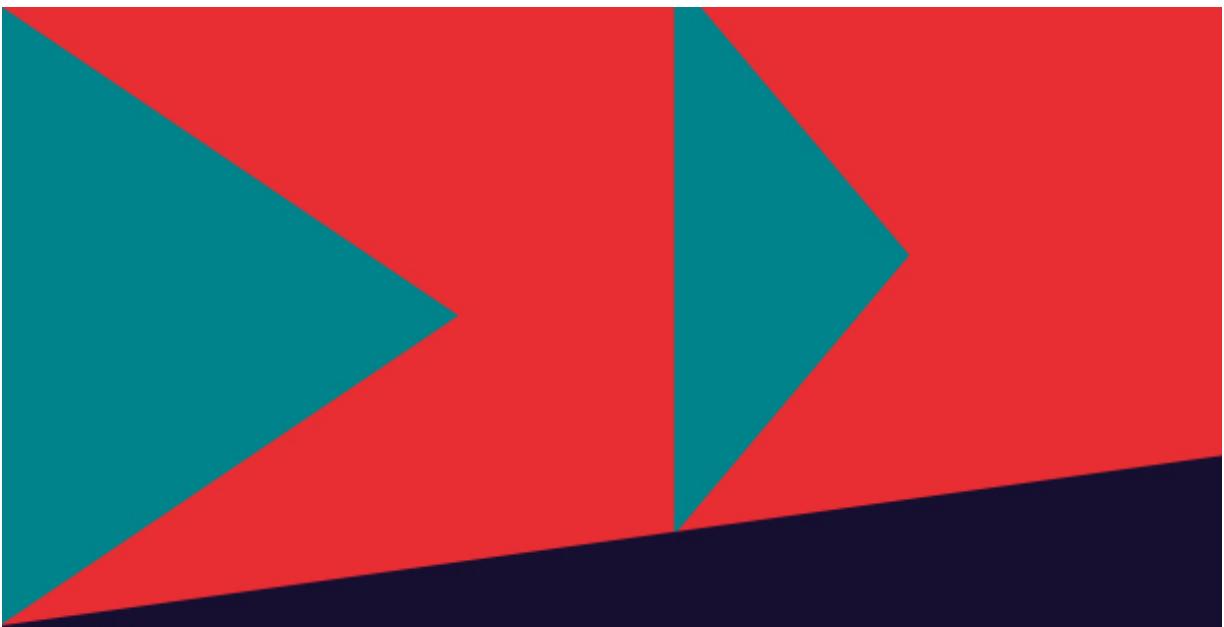




Dirk Schmidt
Motivation

88 Strategien, Impulse und Tipps
für eine hohe Selbstmotivation



Dirk Schmidt

Motivation

88 Strategien, Impulse und Tipps
für eine hohe Selbstmotivation

amade
VERLAG

Copyright & Impressum

ISBN: 978-3-943345-01-8

Sprache: Deutsch

Titel: Motivation

Untertitel: 88 Strategien, Impulse und Tipps für eine hohe Selbstmotivation

Herausgeber: Dirk Schmidt

Alle Urheberrechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung, Verbreitung und öffentlichen Wiedergabe in jeder Form, einschließlich einer Verwertung in elektronischen Medien, der reprografischen Vervielfältigung, einer digitalen Verbreitung und der Aufnahme in Datenbanken, ausdrücklich vorbehalten.

Die UrheberInnen der im Buch enthaltenen Sprüche, Zitate und Aphorismen sind genannt. Fehlen sie, dann waren sie nicht eindeutig feststellbar. Das gilt auch für Spruchweisheiten aus dem Volksmund und für Neuformulierungen alter oder zu langer Sprüche.

Dirk Schmidt

Vorträge und Seminare

Ludenberger Straße 58

40629 Düsseldorf

Telefon: + 49 (2 11) 5 20 36 91

Telefax: + 49 (2 11) 5 20 36 92

[service\(at\)dirkschmidt.com](mailto:service(at)dirkschmidt.com)

www.dirkschmidt.com

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:

Dirk Schmidt

Veröffentlichung: 2011

Drucklänge: 292 Seiten

Lektorat: Ulrike M. Vetter

Coverfoto: Willy Walinsky, Saarbrücken

Titel

Dirk P. Schmidt
Motivation
88 Strategien, Impulse und Tipps
für hohe Selbstmotivation



Vorwort

Mögen Sie noch die Zeitung aufschlagen oder Nachrichten hören? Wird Ihnen genauso schlecht wie mir, wenn Sie eine Hiobsbotschaft nach der anderen hören? Ob Tsunami, Erdbeben, Finanzkrise, Staatsdefizit oder Krankenkassenbeitragserhöhungen, mit all den „Schreckensmeldungen“ der letzten Monate ließen sich viele Seiten füllen. Wir werden immer älter, uns geht es finanziell besser, alle haben ein Dach über dem Kopf, und werden wir krank, dann werden wir medizinisch gut versorgt. Aber uns geht es ja so schlecht. Wirklich? Oder ist es nicht eher so, wie es der deutsch-französische Politologe und Publizist Alfred Grosser sagt:

„Es gibt in Deutschland einen Sport: das Selbstmitleid und die Klage. 90 Prozent der Bewohner der Erde möchten so unglücklich sein wie die Deutschen.“

Alles im Leben hat bekanntlich zwei Seiten. Wir leben nun einmal in der Welt der Dualität. Hell und Dunkel wechseln sich ab, genauso wie Sommer und Winter. So ist es auch mit unserer Sicht der Dinge. Es gibt schöne und es gibt schlechte Seiten. Sie allein bestimmen durch Ihre Geisteshaltung, was Sie sehen wollen. Je mehr Sie sich auf das Schlechte konzentrieren, desto schneller werden Sie in einen Strudel negativer Gefühle gezogen. Umgekehrt funktioniert es genauso, nur fühlen Sie sich dabei viel besser. Je mehr Sie auf die positiven Dinge im Leben achten, desto größer wird Ihre Lebensfreude. Es kommt nicht darauf an, wie die Dinge sind, sondern einzig und allein darauf, wie Sie sie sehen. Unsere Einstellung und nicht die Ereignisse bestimmen die Lebensqualität. Wenn es z. B. regnet, können

Sie sich darüber ärgern, Sie können es aber auch sein lassen. Egal, wie Sie reagieren werden, der Regen wird sich davon nicht beeinflussen lassen. Daher ist es dumm, sich über Dinge aufzuregen, die nicht zu ändern sind.

Die höchste Form der Lebensqualität erreichen wir, wenn wir uns mit den Dingen arrangieren. Das schafft Zufriedenheit und sorgt für ein längeres Leben. Das konnten Wissenschaftler in vielen Studien nachweisen, wie z. B. mit der „Terman-Life-Cycle-Studie“. Sie wurde 1998 veröffentlicht, nachdem die Wissenschaftler siebzig Jahre(!) lang 400 Personen begleitet hatten. Die Initiatoren dieser Studie gingen der Frage nach, wie Lebensumstände und -einstellungen den Menschen beeinflussen. Das Ergebnis ist eindeutig: Eine pessimistische Lebenseinstellung schwächt das Immunsystem. Dadurch wird eine Reihe von Krankheiten begünstigt. Auch traten mental verursachte Gesundheitsprobleme bei Personen mit grundsätzlich pessimistischer Weltanschauung häufiger auf. Menschen mit einer fröhlichen und optimistischen Einstellung waren nicht nur weniger von Krankheiten betroffen, sie wurden auch weniger von Unglücken heimgesucht.

Gesunder Optimismus versetzt Sie in die Lage, jederzeit eine Lösung für Ihre persönlichen, gesundheitlichen und beruflichen Probleme zu finden. Das hat gar nichts mit dem „Du-schaffst-alles-Getue“ zu tun. Der Philosophie des Optimismus liegt das Prinzip der kleinen Schritte zugrunde. Denken ist wieder das, was es immer war: eine Geisteshaltung, eine Einstellung zum Leben. Ganz im Sinne einer afrikanischen Weisheit: „Du weißt nicht, wie schwer die Last ist, die du nicht trägst.“

Es liegt an Ihnen, mutig und fest entschlossen nach vorne zu schauen, um alle sich bietenden Chancen zu nutzen. Wenn Ihnen hierzu einige Anregungen fehlen sollten, dann finden Sie in diesem Buch 88 Impulse für eine andere Sicht der Dinge. Mit meinen Anregungen möchte ich Einsichten

vermitteln, die Sie – wenn Sie wollen – eins zu eins in die Praxis umsetzen können, um motivierter und erfolgreicher Ihre Ziele zu erreichen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen nun viel Erfolg beim Gewinnen neuer Erkenntnisse.

Dirk Schmidt

Alles eine Frage der eigenen Motivation

„Lebensentscheidend ist nicht, wovon wir reden, sondern wofür wir leben.“

Ernst Ferstl

Motivation ist der Motor des Erfolgs. Alles, was wir Menschen je geschaffen haben und noch schaffen werden, als Einzelne wie als Gemeinschaft der Weltbevölkerung, kommt über unseren Geist, über unser Denken und Fühlen – kurz: über unsere Motivation.

Motivation ist gleichzeitig der Ausdruck einer tiefen Sehnsucht nach Glück. Die meisten Menschen wünschen sich tief in ihrem Innern, dass es ihnen besser geht, dass sie glücklicher leben, als es ihnen bis jetzt möglich war. Doch niemand kann Sie glücklich machen, wenn Sie es selbst nicht können. Glück entsteht nie außerhalb von uns, sondern nur innerhalb. Glück ist eine Geisteshaltung und daher so individuell wie Ihr Fingerabdruck.

Die Welt ist letztlich immer das, was wir von ihr denken. Jeder sieht die Welt so, wie er sie sehen will. Somit gibt es mehr als sechs Milliarden Welten und jeder ist für sich verantwortlich, für sein Handeln wie für sein Denken gleichermaßen. In dem Augenblick, in dem Sie einen Schuldigen suchen, der für Ihre Situation verantwortlich ist, machen Sie sich zu einem Opfer. Wer Opfer ist, kann niemals Schöpfer sein. Opfer verharren in ihrer Stellung und handeln nicht, sie jammern nur. Schöpferisch tätige Menschen bewegen sich, wollen vorankommen, um das Beste aus ihrem Leben zu machen. Hindernisse, die sich ihnen in den Weg stellen, werden zur Seite geräumt, um das

erklärte Ziel zu erreichen. Was Ihnen bis heute passierte, ist das Produkt Ihres bisherigen Denkens. Die Art und Weise, wie Sie denken, hat Ihre Welt geprägt. Sind Sie mit dieser Welt zufrieden, ist alles in Ordnung. Sind Sie es nicht, sollten Sie Ihr Denken ändern, denn dann ändert sich auch Ihre Umwelt. Was so einfach klingt, ist wohl die schwierigste Aufgabe im Leben eines Menschen. Dennoch führt kein Weg daran vorbei. Wer ein selbstbestimmtes Leben leben will, muss diesen Weg gehen.

Ihr Denken hat auch immer etwas mit Ihrem Selbstwertgefühl zu tun. In dem Augenblick, in dem Sie davon überzeugt sind, dass Sie es wert sind, z. B. sehr viel Geld zu besitzen, werden Sie es auch erhalten. Sie sind sich dann bewusst, dass Sie dieses Geld besitzen dürfen (= Selbstbewusstsein). Menschen mit einem zu geringen Selbstbewusstsein aber können sich nicht vorstellen, jemals reich zu werden.

Ihr Einkommen hängt aber unmittelbar mit Ihrem Selbstbewusstsein zusammen. Wenn Sie sich Ihrer Leistung und Ihrer Fähigkeiten wirklich bewusst sind, sind Sie auch in der Lage, sich und damit den Wert Ihrer Leistung bestmöglich zu verkaufen. Jeder Angestellte verkauft seine Arbeitsleistung als Produkt an seinen Arbeitgeber. Damit entscheidet jeder für sich, ob er ein Markenprodukt ist oder unter einer Billigmarke rangiert (= Hausmarke zum kleinen Preis). Deshalb gilt: „Erkenne dich selbst“. Definieren Sie Ihren Selbstwert (= wie viel sind Sie wert?).

Sie sehen: Ihr Selbstbewusstsein hat einen maßgeblichen Einfluss auf Ihren Erfolg. Letztlich ist es sogar bestimmd für Erfolg oder Misserfolg. Wenn Sie das einmal verstanden haben und anfangen, diese Erkenntnisse umzusetzen, werden Sie sehen, dass sich die Dinge in Ihrem Leben sehr viel besser und leichter fügen werden, als Sie bis dahin geglaubt haben. Denn wer sich seiner bewusst ist, wird immer die Umstände, Reaktionen und vor allen Dingen die

Menschen in sein Leben ziehen, die er dann gerade braucht. Das funktioniert auf allen Ebenen des Lebens und nicht nur im Angestelltenverhältnis. Auch ein Selbstständiger wird, wenn er ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein hat, immer die Kunden bekommen (oder finden?), die er gerade braucht. Im weitesten Sinne lässt sich sagen, dass der finanzielle Erfolg eines Unternehmens nur davon abhängig ist, wie stark das Selbstbewusstsein seiner Führungskräfte und seiner Angestellten ausgeprägt ist. Somit gibt es eine klare Botschaft:

Ändern Sie Ihre „Ein-Stellung“, also die Stellung, die Sie bisher vertreten haben, und die Welt wird Ihnen „zu Füßen“ liegen.

Passen Sie aber auf! Folgen Sie nicht blind irgendwelchen Methoden, die Ihnen mehr Erfolg versprechen. Meine Impulse aus diesem Buch sind Anregungen, die Sie zum Nachdenken auffordern. Am Ende entscheiden Sie, wie Sie die Weisheiten daraus für sich umsetzen können, um das Bestmögliche aus Ihrem Leben zu machen.

In meinen Seminaren lerne ich die unterschiedlichsten Menschen kennen. Sie alle eint, dass sie etwas in ihrem Leben verändern möchten. In diesen Seminaren holen sie sich sozusagen das Rüstzeug, um danach die Weichen in Richtung Erfolg zu stellen. Leider schaffen es nicht alle, auch wenn sie vorgeben, es schaffen zu wollen. Sagen ist bekanntlich nicht Tun. Solche Menschen sind für mich negativ motiviert. Ihr ganzes Handeln und Tun ist darauf ausgerichtet, vor negativen Gefühlen zu fliehen. Sie erkennen diese Menschen daran, dass sie meistens nicht wissen, was sie wollen. Wenn sie dann gefragt werden, was sie nicht wollen, können sie genau darüber stundenlang sprechen. Gefragt nach ihren Lebenszielen fällt ihnen dann aber gar nichts ein. Das macht den Umgang mit negativ motivierten Menschen so schwierig. Sie sind in ihren Gedanken so gefangen, dass sie schon morgens beim

Aufwachen keinen Spaß haben. Statt den Tag freudig zu begrüßen und das Positive zu sehen, fürchten sie sich vor den Konsequenzen, die es hätte, wenn sie nicht aufstehen.

Dass Sie diese Zeilen lesen, ist ein guter Anfang. Das zeigt, dass Sie motiviert sind. Ob negativ oder positiv, das ist die Frage. Ich gehe natürlich davon aus, dass Sie positiv motiviert sind. Im anderen Fall ist es wichtig, dass Sie sich auf meine Gedanken einlassen. Die Impulse sind so ausgelegt, dass sie Sie zum Nachdenken anregen. Ich bin mir sicher: Je mehr Zeit Sie sich nehmen, das Gelesene bewusst zu verarbeiten, desto sicherer ist dieses positive Wissen in Ihnen verankert. Das führt dazu, dass Sie schon bald mehr Chancen als Probleme sehen - und genau daraus ist das Leben doch gemacht!

Motivation – Die Kraft, die uns antreibt

„Ohne Kraft erreicht man nichts und Kraft muss man durch Kraft erlangen.“

Fjodor Michailowitsch Dostojewski

„Wissen hält nicht länger als Fisch“, besagt eine Redensart. Wissen muss ständig angepasst und natürlich auch angewendet werden. Ansonsten ist es nutzlos. Heute verfügt der Mensch über Wissenszugänge, die in der Geschichte beispiellos sind. Vorsichtig ausgedrückt ist schon von einer Informationsinflation die Rede. Wenn wir uns einmal anschauen, wie sich das Wissen der Menschen verändert, dann werden wir erkennen, wie wichtig die Bereitschaft ist, sich jeden Tag den neuen Herausforderungen zu stellen. Im Jahr 1683 war Gottfried Leibniz der letzte Mensch, der das gesamte enzyklopädische Wissen der Menschheit besaß. Damals verdoppelte sich das Wissen alle 100 bis 150 Jahre. Heute verdoppelt sich das Wissen der Menschheit alle zwei Jahre mit steigender Geschwindigkeit. So werden täglich mehr als eine Million neue Seiten ins Internet gestellt. Tendenz steigend. Das ist der Zeitgeist, der zukünftig noch schneller voranschreitet. Denn Anfang 2010 stellte die Apple-Ikone Steve Jobs die neueste Computergeneration vor: ein superflaches MultiMedia-Notebook mit Touchscreen, also ohne Tastatur. Damit will das amerikanische Unternehmen u. a. den Markt für elektronische Bücher, sogenannte E-Books, aufmischen. Es ist davon auszugehen, dass dieses Vorhaben gelingen wird, wie alle Projekte von Steve Jobs & Co., auf die ich an

anderer Stelle noch näher eingehen werde. In jedem Fall führt diese Entwicklung dazu, dass das Datenvolumen im weltweiten Netz noch einmal um ein Vielfaches ansteigen wird.

Doch schon jetzt kann dieser gewaltige Wissenszuwachs nicht mehr verarbeitet werden. Immer öfter blenden wir Dinge einfach aus, um halbwegs einer Reizüberflutung zu entgehen. Das mag auf den ersten Blick gut sein, doch was ist mit Informationen, auf die wir angewiesen sind und die uns aufgrund unseres Verhaltens nicht mehr erreichen? Nun, es kommt mehr denn je darauf an, sein Wissen nicht nur durch Bücherlesen, Fernsehen und Internet auf dem Laufenden zu halten, sondern alle Sinne anzusprechen.

Oft denken wir, dass nur das, was wir sehen, den Menschen ausmacht. Dabei sehen wir hier nur die Spitze des Eisberges. Das, was den Menschen zum dem macht, was er ist, ist unsichtbar. Der Begründer der Psychoanalyse, Sigmund Freud (1856-1939), sprach hier vom EisbergModell des Bewusstseins. Freud beobachtete bei seinen Patienten, dass das, worauf wir in unserem täglichen Verhalten bewusst zurückgreifen, noch nicht einmal 20 Prozent dessen ausmacht, was unser Handeln bestimmt. Diese Erkenntnis war zu dieser Zeit bahnbrechend, weil Experten bisher davon ausgingen, dass das menschliches Verhalten allein auf bewusstes Denken und rationales Handeln zurückzuführen sei.

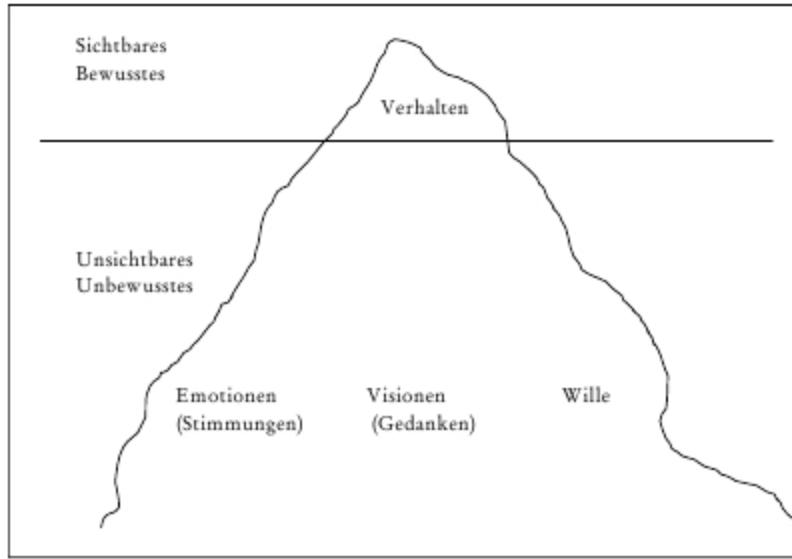


Abbildung 1: Eisberg-Modell nach Sigmund Freud

Um im Bild des Eisberges zu bleiben, bedeutet diese Erkenntnis, dass diese 20 Prozent „Bewusstsein“ aus dem Wasser ragen, während der große Rest, also 80 Prozent, unterhalb der Wasseroberfläche liegt. Doch das, was sich in diesem Unterwasserbereich abspielt, hat den größten Einfluss auf das, was über dem Wasser liegt. Schauen wir uns an, was dort unter der Wasseroberfläche verborgen liegt, dann verstehen wir, warum wir uns so und nicht anders verhalten:

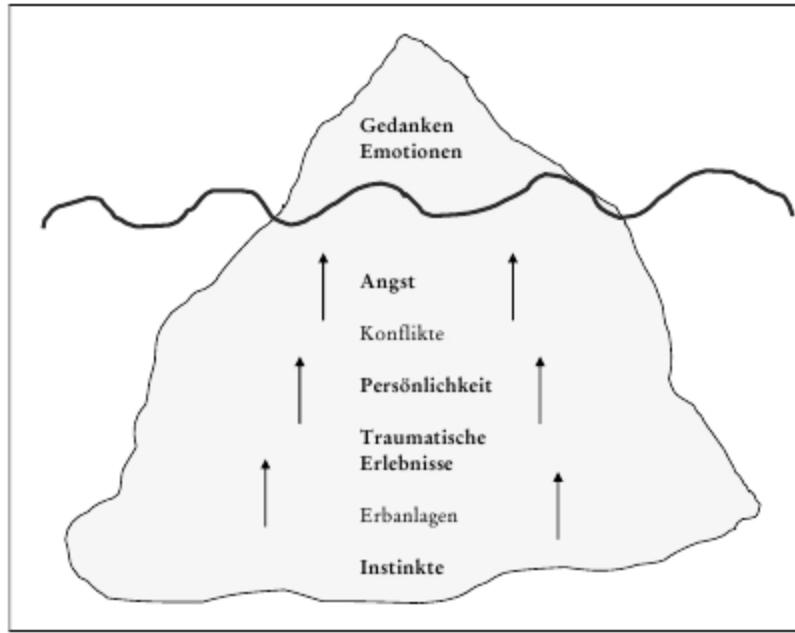


Abbildung 2: Der Freud'sche Eisberg

Freud ging davon aus, dass die im Unbewussten liegenden Faktoren wie Ängste, Konflikte, traumatische Erlebnisse, Erbanlagen etc. wie Schichten übereinanderliegen. Weil das so ist, hat es keinen Zweck, sich von außen motivieren lassen zu wollen. Denn dann werden nur die 20 Prozent des Bewussten erreicht. Wer durch die Kraft der Motivation ein „neues“ Leben beginnen möchte, schafft dies nur, wenn er in der Analogie zum Freud'schen Eisberg sich in der Gesamtheit sieht. Er muss also abtauchen, hinunter in die Tiefe, und hier quasi „aufräumen“. Weg mit all den Ängsten und Konflikten. Raus aus dem „Eisberg“. Doch wirklich entfernen können wir nicht alles. Denn all unsere Erlebnisse, positive wie negative, sind ein Teil von uns. Wir kommen nicht mit einer Gebrauchsanweisung fürs Leben zur Welt. Wir müssen unsere Erfahrungen machen. Unsere Eltern, die es gut mit uns meinen, konnten uns auch nicht alle schmerzhaften Erfahrungen abnehmen.

Stellen wir uns unser Leben wie eine Holzleiste vor, die am Tag unserer Geburt glatt, also ohne Risse und Kanten ist. Mit

jeder Erfahrung wird nun eine Markierung ins Holz geritzt. Je länger wir leben, desto größer ist die Anzahl der Kerben. Somit ist klar, dass das Holz beschädigt ist. Glätten können wir es nur noch, wenn die Kerbe nicht zu tief eingeritzt wurde. Dann nämlich reicht ein wenig Schmirgelpapier, um die Stelle zu glätten. Doch ganz glatt wird sie nicht mehr. Es bleibt immer etwas zurück. Genau wie im Leben. Unsere Erfahrungen sind in unserem Gehirn an allen möglichen Stellen „eingeritzt“. Um sie zu entfernen, brauchen wir etwas Schmirgelpapier. Diese Funktion übernehmen unsere Gedanken. Mit ihnen haben wir das beste Werkzeug, um die Unebenheiten unseres Lebens zu beseitigen. Doch sie wirken nur, wenn wir alle Sinne und Gefühle integrieren. Positive Gedanken ohne Gefühle wirken nicht. Erfolgreiche Menschen wissen um diese Bedingung.

Ob Abraham Lincoln, Thomas Edison, Albert Einstein oder Walt Disney, sie alle einte der feste Wille, erfolgreich zu sein. Ihre Geisteshaltung hat sie zu den einflussreichsten Menschen der Geschichte gemacht. Diese Personen glaubten an ihre eigenen Fähigkeiten und sie sahen in Rückschlägen und Enttäuschungen keine persönlichen Niederlagen, sondern notwendige Begleiterscheinungen des Erfolges. Jeder Rückschlag motivierte sie, es noch einmal zu versuchen, und zwar so lange, bis das Ziel erreicht wurde. Es ist die Kraft der Motivation, die aus Versagern Gewinner macht. Die Biografien dieser Menschen und vieler anderer beweisen, dass nichts unmöglich ist, solange der feste Wille vorhanden ist, erfolgreich zu sein. Das wusste schon Goethe:

*„Das kleine Wort ‚ich will‘ ist mächtig, spricht’s einer
still und leis.
Die Sterne reißt’s vom Himmel, das kleine Wort ‚ich
will‘.“*

Dabei spielt es keine Rolle, wo Sie heute stehen. Wenn Sie ein klares Ziel haben, dann haben Sie durch die Kraft der Motivation auch die Möglichkeit, es zu erreichen. Nur beispielhaft möchte ich an einen Menschen erinnern, der genau das erreicht hat, obwohl sein Leben alles andere als erfolgversprechend verlief. In einem Werbeclip der Deutschen Telekom wird ein auf der Bühne stehender untersetzter, schüchterner Mann mit gequältem Gesichtsausdruck gezeigt. Es wird deutlich: Dieser Verlierertyp will an einem Talentwettbewerb in England teilnehmen. In der nächsten Szene wollen sich Schulmädchen vor Lachen über ihn ausschütten. Doch dann legt er los, der Handy-Verkäufer Paul Potts. Der Engländer singt die Arie „Nessun Dorma“ von Puccinis „Turandot“. Er singt sie nicht gut, sondern perfekt! Am Ende bleibt kaum ein Auge trocken. Diese ausdrucksstarke Stimme geht mir noch immer unter die Haut. Dabei handelt es sich nicht um eine gestellte „Werbegeschichte“, die für die Leistungen des Unternehmens wirbt, sondern sie ist authentisch. Es ist die Geschichte eines Mannes, der an sich glaubt und nie aufgegeben hat. Wörtlich sagt der neugeborene Star: „Mein Traum ist, das zu tun, wozu ich geboren wurde.“ Der Sohn eines Busfahrers wurde als Junge in der Schule geärgert, seine Stimme war, wie er später sagte, sein „einziger wahrer Freund“. Er sang im Schulchor und träumte von Höherem. 1999 gewann er einen Gesangswettbewerb. Mit dem Preisgeld von 8.000 Pfund finanzierte er seinen Gesangsunterricht. Dann schlug das Schicksal erbarmungslos zu. Nach einem Blinddarmdurchbruch und einem Nierentumor erlitt er zu allem Ärger noch einen Schlüsselbeinbruch. Seine Karriere als Opernsänger war zu Ende, ehe sie richtig begann. Er ging zurück in die Arbeitswelt. Hier verdiente er sich zunächst als Regalpacker im Supermarkt seine Brötchen, später als Handy-Verkäufer. Obwohl er vier Jahre lang nicht mehr ernsthaft gesungen hatte, ließ ihn der Traum nie wirklich los. Er nahm all seinen Mut zusammen und trat in der besagten Talentshow auf.

Seine Sternstunde! Seitdem ist das Glück nicht mehr von Paul Potts Seite gewichen. Die Menschen strömen zu seinen Konzerten. Der neugeborene Star am Opernhimmel sagt dazu: „Endlich tue ich das, was ich immer tun wollte, etwas, das ich liebe.“ Nach all den Irrungen, Wirrungen und Schicksalsschlägen hat sich Paul Potts nie unterkriegen lassen. Er zeigt uns, wohin der feste Glaube an sich selbst jeden bringen kann.

Sie sehen, worum es im Leben immer geht: darum, seinen Traum zu leben. Mit der Kraft der Motivation ist genau das möglich. In der Psychologie werden zwei Formen der Motivation unterschieden: intrinsische Motivation (von innen her angeregt) und extrinsische Motivation (von außen her angeregt).

Bei der intrinsischen Motivation geschieht die Aktivität um ihrer selbst willen. Die Betroffenen sind in einer Art „Mission“ unterwegs. Sie verschmelzen mit ihrer Aufgabe und unterscheiden oftmals nicht zwischen Arbeit und Freizeit. Sie sind mit dem, was sie tun, leidenschaftlich verschmolzen. Ihre Motivation kommt von Herzen, weshalb es ihnen passieren kann, dass sie morgens um vier auf die Uhr schauen und feststellen, dass die Zeit wie im Fluge vergangen ist. Ein Verkäufer führt begeistert Gespräche mit Interessenten, einfach weil es ihm Spaß macht. Er denkt gar nicht lange darüber nach, warum er das macht und welche Vorteile oder Belohnungen er dafür bekommt. Das Verhalten und die Werte dieser Menschen orientieren sich an internen Standards und Maßstäben. Sie haben, meistens aus nicht mehr nachvollziehbaren oder unbewussten Gründen, eine Idealvorstellung als Leitlinie ihres Handelns verinnerlicht. Intrinsische Motivation steigt mit der Übereinstimmung zwischen Wünschen und Zielen der Person und ihrer Aufgabe. Bei der intrinsischen Motivation ist das Leistungsmotiv besonders stark angeregt.

Extrinsisch motivierte Menschen werden von der Aussicht auf konkrete Vorteile oder Belohnungen von außen, nicht in der Sache liegenden Anreizen angetrieben. Der Verkäufer sieht seine derzeitige Tätigkeit (bzw. die Umsatzsteigerung) als Etappenziel auf der Karriereleiter in die Geschäftsführung. Extrinsisch motivierte Menschen haben einen starken Bezug zum Machtmotiv.

Letztendlich haben die Menschen Erfolg, die mit Leib und Seele von einer Aufgabe überzeugt sind. Somit lautet meine Empfehlung: Tun Sie das, was Sie wirklich wollen und gut können, dann haben Sie die besten Chancen auf ein spannendes und erfolgreiches Leben. Auf den nächsten Seiten finden Sie 88 Impulse für mehr Motivation, die Ihnen dabei helfen können, die Chancen auf ein spannendes, erfolgreiches Leben noch zu erhöhen.

Teil A: Motivation & Erfolg

1. Warum hilft uns die Motivation?

*„Ob wir unser Ziel erreichen, ist nicht so wichtig.
Alles, was zählt, ist, mit welcher Motivation
wir es anstreben.“*

Dalai Lama

Die meisten Menschen haben schon morgens eines der größten Probleme zu lösen: „Wie schaffe ich es, noch einige Minuten länger liegen zu bleiben?“ Doch liegen zu bleiben ist nicht gut, wie inzwischen mehrere wissenschaftliche Studien eindrucksvoll nachweisen. Dieses „ich bleibe noch ein paar Minuten liegen“ wirkt sich eher negativ auf den Organismus aus. Am besten, Sie stehen ohne Verzögerung auf, sobald Sie die Augen geöffnet haben. Es ist schon so, wie ein altes türkisches Sprichwort sagt: „Wer früh aufsteht, wird reich.“ Ich kann mich dieser Meinung anschließen, möchte allerdings noch ergänzen: „... aber nur, wenn er sich positiv auf den Tag einstellt.“ Den meisten Sprichwörtern ist eigen, dass sie aus einer Zeit stammen, in der die Menschen weder Zeitung noch Telefon hatten. Heute dagegen werden sie von einem Radiowecker geweckt, die Zeitung liegt druckfrisch im Briefkasten, ihr Handy meldet die neuesten

News via Twitter, App und SMS und im Fernsehen läuft auf allen Kanälen „Guten Morgen, Deutschland ...“. Nicht, dass ich grundsätzlich etwas dagegen einzuwenden hätte. Aber seien wir doch ehrlich: Was hören bzw. lesen Sie denn schon in der Früh? Wird da erzählt, dass eine Frau ein gesundes Kind zur Welt gebracht hat, in Ihrer Heimatgemeinde fünf neue Arbeitsplätze entstanden sind oder der Kindergarten um die Ecke nun wirklich jedes Kind aufgenommen hat? Wohl kaum! Die Wahrheit ist doch, dass Sie mit negativen Nachrichten geradezu bombardiert werden. Sie können sich dieser Flut von Meldungen über Tote, Verletzte, Korruptionen, Steuererhöhungen, Kürzungen etc. nicht entziehen. Auch wenn es die meisten nicht wahrhaben wollen, aber wer sich morgens davon zudröhnen lässt, muss sich nicht wundern, wenn er schon die ersten Minuten des neuen Tages missmutig ist und eher das Negative als das Positive sieht.

Es ist geradezu überlebenswichtig, eine positive Grundeinstellung einzunehmen, um seine Ziele zu erreichen. Nur mit der richtigen Einstellung ist es möglich, sich motiviert den Aufgaben zu stellen, die das Leben täglich von uns verlangt. Ein klares Bild von dem zu haben, was Sie wirklich wollen, ist das ganze Geheimnis des Erfolges. Nur dann erhalten Sie die Power für den Tag, die Sie auch leichter mit Niederlagen umgehen lässt. Es gibt kein Leben ohne Widerstände. Überall dort, wo Energien wirken, und damit auch die Energie aus der Motivation heraus, werden Widerstände aufgebaut. Wer klare Ziele hat und hochmotiviert an deren Umsetzung geht, wird diese Widerstände überwinden.

1. Impuls: Sorgen Sie schon morgens für eine positive Grundeinstellung.

2. Die Kraft der Lebensmotive

„Was immer du tun kannst oder zu können glaubst, fang an. In der Kühnheit liegt: Genie, Kraft und Magie.“

Goethe

Der amerikanische Psychologe und Motivationsforscher Steven Reiss hat aufgedeckt, dass so gut wie alles, was wir tun - oder auch nicht tun -, auf 16 grundlegende Lebensmotive zurückgeführt werden kann. Die Art und Weise, wie stark diese Motive unsere Entscheidungen beeinflussen, ist völlig unterschiedlich. Jeder Mensch hat ein individuelles „Motivationsprofil“, durch das er sich von anderen unterscheidet. Dieses Motivationsprofil ist in der Tat so individuell wie der Fingerabdruck.

Diese Lebensmotive entscheiden darüber, wie wir uns in die Gesellschaft, in ein Team, in die Familie und in den Freundeskreis einfügen. In diesen Motiven erkennen wir, was den Sinn unseres Lebens ausmacht. Dabei wird das menschliche Handeln nicht auf einige wenige Antriebskräfte wie „Streben nach Macht und Besitz“ oder „Ausleben der Sexualität“ reduziert. Dieses Profil trägt der Tatsache Rechnung, dass die Lebensmotive in ihrer Summe unser Denken und Handeln beeinflussen. Indem Sie Ihr eigenes individuelles „Motivprofil“ erkennen, wird Ihnen auch klar, dass die Antriebskräfte von Menschen, mit denen Sie

zusammenleben und -arbeiten, völlig anders gestaltet sind als Ihre und so respektiert werden müssen, wie sie sind. Die Anerkennung der Individualität jedes Menschen ist die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Zusammenleben.

Überlegen Sie, was wichtig für Sie ist:

1. Das Streben nach Erfolg, Führung und Einfluss
2. Das Streben nach Freiheit und Unabhängigkeit
3. Neugier und das Streben nach Wissen, Wahrheit und Erkenntnis
4. Das Streben nach Anerkennung, sozialer Akzeptanz, nach Zugehörigkeit und Selbstwert
5. Ordnung, Streben nach Stabilität, Klarheit und guter Organisation
6. Das Streben nach Besitz und Wohlstand
7. Ehre, Loyalität und charakterliche Integrität
8. Welche Rolle spielen in Ihrem Denken Idealismus und das Streben nach sozialer Gerechtigkeit und Fairness?
9. Was bedeuten für Sie Beziehungen, Freundschaften, Freude an gemeinsamen dynamischen Prozessen?
10. Familienleben und das Streben danach, eigene Kinder zu erziehen
11. Eros: Streben nach einem erotischen Leben, Ästhetik, Sexualität und Schönheit
12. Status: Streben nach Prestige, nach Reichtum, Titeln und öffentlicher Aufmerksamkeit
13. Rache: Streben nach Konkurrenz, Kampf, Aggressivität und Vergeltung
14. Freude am Essen und/oder Kochen
15. Körperliche Aktivität: Streben nach Fitness und Bewegung

16. Ruhe: Streben nach Entspannung und emotionaler Sicherheit

Für erfolgreiche Menschen ist der Beruf eine ihrer größten KraftTankstellen, weil sie das lieben, was sie tun. Im Leben geht es nicht darum, nur das zu tun, was Sie können, sondern das zu tun, was Sie lieben. Wir alle können Dinge gut, auch wenn wir sie nicht mögen. Schüler, die nur gute Noten nach Hause bringen, müssen nicht gerne zur Schule gehen. Das eine hat nichts mit dem anderen zu tun. Insofern sagt das Ergebnis eines Eignungstests, mit dem Sie z. B. Ihre Stärken und Fähigkeiten herausfinden sollen, gar nichts aus. Wenn Sie das, was Sie tun, lieben, dann haben Sie auch eine Begabung dazu! Nur die Liebe zu einer Sache gibt Ihnen den Antrieb durchzuhalten und im Wortsinn allen Stürmen zu trotzen.

Der amerikanische Glücksforscher Mihaly Czikszentmihalyi wollte es genau wissen. Er befragte Tausende von Freiwilligen: Wie fühlen Sie sich? Was tun Sie gerade? Die Antworten waren überraschend. Am glücklichsten waren die Befragten nicht beim Sonnenbaden oder Nichtstun, sondern bei einer ernsthaften Beschäftigung. Dabei gibt es immer wieder Momente, in denen wir die Zeit vergessen, weil wir so in unserer Aufgabe aufgehen. Diese Momente, die der Forscher als „Flow“ bezeichnet, entstehen immer dann, wenn die Arbeit freiwillig getan wird, als Herausforderung empfunden wird und auch zu bewältigen ist.

Lieben Sie das, was Sie tagtäglich tun? Im anderen Fall sorgen Sie für Veränderungen.

2. Impuls: Erkennen Sie Ihr Lebensmotiv und respektieren Sie die Lebensmotive der anderen.

3. Wie motiviere ich mich selbst?

„Zuerst wähle eine klare, eine realisierbare Idee - ein Ziel. Als Zweites versehe dich mit den Mitteln, die zur Erreichung dieses Ziels notwendig sind: Wissen, Geld, Rohstoffe und Methoden. Im dritten Schritt setze alle deine Mittel im Hinblick auf das zu erreichende Ziel ein.“

Aristoteles

Ich motiviere mich selbst, indem ich meinen inneren Schweinehund überwinde. Es geht nicht darum, gute Vorsätze zu entwickeln. Das kann jeder. Sie aber umsetzen, also sprichwörtlich mit Leben füllen, das können nur die wenigsten. Wenn Sie in Ihrem Leben wirklich etwas verändern wollen, dann müssen Sie mit Kleinigkeiten anfangen. Angenommen, Sie wollen fünf Kilo abnehmen. Dann haben Sie verschiedene Möglichkeiten, wie z. B. Joggen. Also fassen Sie den Entschluss, am Wochenende durch den Wald zu joggen. Am Samstagmorgen wachen Sie auf, erinnern sich an Ihr Vorhaben, in den Wald zum Joggen zu gehen. Was passiert? Sie bleiben liegen. Schließlich ist es im Bett so schön gemütlich. Einmal zur Seite gedreht und schon fallen die Augen zu. Ein gutes Gefühl. Ihr innerer Schweinehund

hat sich durchgesetzt und wieder einmal dafür gesorgt, dass die guten Vorsätze bleiben, was sie sind: heiße Luft.

Wer sich selbst motivieren möchte, muss realistische Vorhaben planen und sie Schritt für Schritt abarbeiten – und zwar zeitnah. Wer also ab- nehmen möchte, sollte noch am selben Tag den ersten Schritt unternehmen. Dazu muss niemand in den Wald. Spazierengehen wirkt schon wahre Wunder und ist für den Anfang ein ideales Aufwärmtraining. Es sind nie die Umstände, die uns von unseren Zielen abbringen, sondern nur unsere Ausreden. Der deutsche Dichter Theodor Fontane sagte:

„Man muss es so einrichten, dass einem das Ziel entgegenkommt.“

Erfolgreiche Menschen planen ihr Leben nicht nur am Silvesterabend. Sie halten ständig ihre Nase in den Wind, um ihrem Leben eine Richtung zu geben. Diese Menschen wissen, dass nichts dynamischer ist als der Wandel. Wer in unserer hektischen Zeit überleben will, muss sich daher jeden Tag aufs Neue die Frage stellen, ob der eingeschlagene Kurs noch der richtige ist. Ein Segler, der am Morgen mit seinem Schiff aufs offene Meer hinaussegelt, hört sich immer und immer wieder den aktuellen Wetterbericht an. Er weiß, dass das Wetter auf See oft umschlägt und dass sich der Wind oft tückisch verhält. Hielte er sich nur an den morgendlichen Wetterbericht, könnte er im schlimmsten Fall in einen Orkan geraten und mit Mann und Maus untergehen. Sowie er aber auf den neuesten Wetterbericht hört, bleibt ihm genügend Zeit, sich auf Veränderungen einzustellen und das Schiff in den sicheren Hafen zurückzusteuern.

Motivation ist Teamwork. Nur wenn alle an einem Strang ziehen, kann das Vorhaben gelingen. Ein Familienvater, der mehr Zeit im Büro als mit der Familie verbringt, um viel Geld zu verdienen, wird viel Geld verdienen können. Doch der

Preis dafür ist hoch. Er wird nicht nur das Risiko eingehen, seine Familie zu verlieren (Scheidung von der Ehefrau, Trennung von den Kindern), sondern auch die Hälfte seines Vermögens, das er seiner Ex-Frau auszahlen muss. Während er sich auf sein großes Ziel konzentriert, finanziell frei zu werden, konzentriert sie sich auf ihr Ziel: geliebt zu werden. Nicht das Ziel des Einzelnen ist wichtig, sondern das Ziel innerhalb einer Gemeinschaft, in diesem Fall der Familie. Nur wenn alle mit dem Vorhaben einverstanden sind, sollte ein neues Projekt begonnen werden. Mit der Kraft und Unterstützung der Familie im Rücken ist die Motivation enorm und das Erreichen eines Ziels nur noch eine Frage der Zeit.

3. Impuls: Setzen Sie sich realistische und konkrete Ziele und setzen Sie sie Schritt für Schritt um.

4. Wie motiviere ich mein Team?

„Wie schwer eine Verantwortung ist, können wir erst ermessen, wenn wir sie tragen.“

Ernst Ferstl

Ich motiviere mein Team, indem ich mit ihm rede, denn wir Menschen sind soziale Wesen und deshalb aufeinander angewiesen. Früher wurden Häftlinge in Einzelhaft gesteckt,

damit sie dort zur „Besinnung“ kommen. Einzelhaft bedeutet, rund um die Uhr in einem kleinen Raum eingesperrt zu sein. Der Gefangene nimmt also immer dieselben Reize wahr. Durch die Einschränkung der Bewegung wird auch die körperliche Wahrnehmung reduziert. Bereits nach wenigen Stunden zeigen sich erste psychische Symptome. Schon 1842 protestierte der englische Schriftsteller Charles Dickens gegen die Isolationshaft und bezeichnete sie, da sie für gewöhnlich keine deutlich sichtbaren Spuren hinterlässt, als weiße Folter. Für ihn war diese Form der Folter schlimmer als jede körperlich wirkende Folter. Davon sind Experten weltweit inzwischen überzeugt, weshalb diese Form der Inhaftierung aufs Entschiedenste bekämpft wird. Doch in vielen Ländern der Welt wird daran festgehalten, weil sie den Gefangenen gefügig macht.

Doch wir müssen gar nicht so weit gehen und ein solches Beispiel anführen. Eine Redensart sagt: Strafe mit Verachtung. Zu Neudeutsch: Mobbing. Wer als Führungskraft, also als Chef, Unternehmer oder Abteilungsleiter, ein gutes Verhältnis zu seinen Mitarbeitern haben will, muss als erstes ein guten „Draht“ zu ihnen haben. So haben Untersuchungen ergeben, dass in modernen Familien die Menschen im Durchschnitt gerade noch acht Minuten pro Tag miteinander sprechen, dafür aber drei Stunden und neununddreißig Minuten pro Tag fernsehen. Wir erleben die schleichende Vereinsamung aber nicht nur in Familien. Immer mehr Menschen laufen durch die Straßen mit den Stöpseln ihres MP3-Players in den Ohren. Das ist eine deutliche Warnung: „Sprich mich nicht an, du störst!“ Im Auto bewegen wir uns gut geschützt hinter Blech und Glas bequem durch die Stadt, während das Radio läuft. Im Büro angekommen führt der erste Schritt zum Computer. Er wird aktiviert, um die Mails zu lesen, die während der Abwesenheit eingetroffen sind. Je mehr die

Technik die Menschen in eine virtuelle Realität entführt, desto mehr stumpfen sie gegenüber ihren Mitmenschen ab.

Wer jedoch große Erfolgsgeschichten quer durch die Jahrhunderte liest, kann feststellen, dass erfolgreiche Menschen nicht nur kreativ und durchsetzungsfähig, sondern häufig wahre Kommunikationsgenies waren.

Egal, welches Team Sie motivieren möchten, Familie, Fußballverein, Firma, Schulklasse der Kinder etc.: Reden Sie mit den Menschen und Sie erreichen die höchstmögliche Motivation. Die Menschen wollen als soziale Wesen wahrgenommen werden. Bleiben Sie in allem, was Sie sagen und tun, authentisch. Nur echte Gefühle zählen, denn von Ihrer Handlungsweise hängen nicht nur Ihre Stimmung und die Ihres Gesprächspartners ab, sie prägt auch Ihre körperliche Verfassung. Erinnern Sie sich nur an das wunderbare Gefühl, das Ihren Körper und Geist während eines angeregten, von Sympathie getragenen Gesprächs durchpulst hat. Genau dieses Gefühl können Sie Ihrem Team vermitteln, wenn Sie voll und ganz hinter dem stehen, was Sie sagen. Wissenschaftliche Studien kommen immer wieder zu dem gleichen Ergebnis: Es ist nicht wichtig, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen. 55 Prozent eines Gesprächs werden durch Körpersprache und Gesten geführt, 38 Prozent durch Tonlage und Klang und nur sieben Prozent über den Inhalt.

Wer sich für seine „Team-Mitglieder“ aufrichtig interessiert, sendet über all das bisher Geschriebene eine weitere Botschaft hinaus: Ich habe Zeit für dich/für Sie. Wer sich „Zeit nimmt“, der hebt sich damit von der Masse ab. Gibt es eine größere Motivation für ein Teammitglied, wenn sich der „Chef“ für ihn persönlich interessiert?