

Selbstmotivation wider den inneren Schweinehund

Was passiert nun im Menschen, damit er oder eine Handlung durchführt. Die präzise Beschreibung hilft, die eigenen Hindernisse und Blockaden zu finden – und sie zu beheben oder abzuschwächen.

Wie entsteht eine motivierte Handlung?

Schritt 1: Ich habe einen Mangel. *Ich habe Durst auf Tee*

Schritt 2: Ich habe das Ziel, diesen Zustand zu ändern. *Ich will durstfrei sein.*

Schritt 3: Ich habe die Erwartung, dass ein bestimmtes Verhalten diesen Mangel behebt.
In die Küche gehen und Tee kochen.

Schritt 4: Ich verhalte mich so. *Ich gehe in die Küche und koche Tee.*

Schritt 5: Ich bringe die Handlung zum Ende. *Ich trinke den Tee.*

Schritt 6: Ich bin zufrieden. *Der Durst ist gelöscht.*

Handlungsmotivation entsteht, wenn ich einen Mangel habe, weiß was ich erreichen möchte und weiß, auf welchem Weg es möglich ist. Wenn es die Gewissheit gibt, dass das eigene Handeln zum Erfolg führt, dann handelt ein Mensch. Hier hat die extrinsische Motivation einen hohen Anteil. Wenn die Handlung selbst das Ziel ist, löst diese den Wunschzustand aus. Dann ist die intrinsische Motivation erfüllt.

Die Frage stellt sich, an welcher Stelle gibt es kritische Punkte für die eigene Handlungsmotivation. Dazu macht es Sinn, eine ganz andere Situation genauer zu betrachten.

Wie sieht es aus mit Akquisitionssituationen?

Schritt 1: **Mangel** - Ich habe zu wenig Aufträge und zu wenig Geld.

Schritt 2: **Ziel** - Ich möchte ausreichende Aufträge mit ausreichendem Verdienst.

Schritt 3: **Erfolgsversprechendes Verhalten** -

Potentielle Kunden raussuchen, anrufen, anbieten, Termine machen, Verhandlungen führen...

Schritt 4: **Tun** - Potentielle Kunden raussuchen, anrufen, anbieten, Termine machen, Verhandlungen führen...

Schritt 5: **Endhandlung** - Auftrag bestätigen/ erfüllen und Rechnung schreiben

Schritt 6: **Gefühl** - Zufriedenheit

Motivationshemmer in der Akquisitionssituation

Schritt 1:

- Das Mangelgefühl ist noch gering, da das Geld noch reicht und die Lücke erst in der Zukunft klafft.
- Das Mangelgefühl ist gering, das es eine hohe „Druck-Toleranz“ gibt. Die Mangel wird z.B. ausgeblendet.
- Wenig Mangelgefühl, weil es den Blick auf die Zukunft und die Perspektive nicht gibt.

Schritt 2:

- Das Ziel für „ausreichende Aufträge“ und „ausreichendes Geld“ ist nicht formuliert.
- Es gibt widersprüchliche Ziele z.B. Ich will ausreichend Geld und ich will meine vielen Hobbys pflegen.

Schritt 3:

- Späte Erfolgssignale verhindern die Wahrnehmung des Zusammenhangs zwischen Handlung und Erfolg.
- Es gibt eine Unklarheit darüber, wie der Erfolg entsteht bzw. durch welches Verhalten der Mangel behoben wird.
- Es gibt einen starken Gegenspieler oder eine starke Gegenspielerin zu dem Impuls zu Handeln z.B. eine ängstliche Seite.
- Es gibt eine unbewusste, fehlende Erfolgserwartung.

Schritt 4:

- Die lange Handlungskette wird unterbrochen. Andere Tätigkeiten und Bedürfnisse kommen dazwischen.
- Die Erfolgsperspektive verschwindet aus dem Blickfeld. Etwas anderes wird wichtiger.
- Verschiedene Gegenspielerinnen werden aktiv, die Bedenken-trägerin, die Mutlose...
- Es gibt Ablenkung von der Handlungskette, weil neue Ideen für neue Vorgehensweisen auftauchen.

Schritt 5:

- Der Erfolg tritt nicht immer ein.

Schritt 6:

- Der Erfolg mit ausreichend Aufträgen und Geld erzeugt kein gutes Gefühl. Ein (unbegründetes) Mangelgefühl bleibt bestehen.

Hier ist zu erkennen, es gibt viele Aspekte, die die Handlungsmotivation für Akquisition stören. Für die Einzelperson ist es gut, die eigenen Störfaktoren zu kennen. Sie lassen sich mit ein paar Begriffen zusammenfassen:

1. Es gibt starke innere Gegensätze und Anteile, die etwas anderes wollen.
2. Es gibt falsche (un)bewusste Annahmen über Zusammenhänge – wie z.B. Akquisition funktioniert.
3. Es fehlt die realistische Betrachtungsweise von Zusammenhängen und die genaue Bewertung dieser.
4. Verschiedenen innere Motive und Werte widersprechen sich – Viel Geld verdienen wollen vs. Heilen ist altruistisch (darf nichts kosten).

Um diese Muster zu erkennen, ist es gut die folgenden Fragen zu beantworten. Um etwas zu verändern, ist es wichtig, sich die eigenen Muster genauer anzuschauen und innerlich neu zu bewerten.

Arbeitsblatt Handlungsmotivation

An welcher Situation möchte ich hier arbeiten?

Wie lauten die Schritte der Handlungsmotivation für meine Situation?

	Schritte	In meiner Situation	„Motivationshemmer“
1	Mein Mangel		
2	Mein(e) Ziel(e)		
3	Erfolgsversprechendes Verhalten		
4	Verhalten/ Tun		
5	Endhandlung		
6	Gefühlszustand		

1. Wo in den 6 Schritten der Handlungsmotivation liegt die Ursache für meine Demotivation?
2. Was kann ich dagegen tun?
3. Wie motiviere ich mich in anderen Situationen?
4. Was sind meine Motive und Werte?
5. Was sind meine kleinen und großen Erfolge?
6. Wenn ich keinen Erfolg habe, wo sehe ich die Ursachen?