

„Wir schaffen das!“

(Ein geflügelter Ausdruck, der nicht nur von Angela Merkel benutzt wird)

Motivierend?

Kennen Sie ähnliche Worte aus Ihrem Mund? Oder den Satz: „Sie kriegen das schon hin.“

Keiner weiß genau, auf welche Art und Weise. Die Ahnung jedoch ist groß, dass es irgendwie mit viel Aufwand, Stress und Zumutungen zu tun hat.

Das wäre das Prinzip von Führung, das wir mit „Glaube, Liebe und Hoffnung“ bezeichnen.

Sie sagen vielleicht dann: „ja, das muss doch so sein, das ist motivierende Führung, nimmt den Menschen die Unsicherheit, ich bestärke sie in ihrem Selbstvertrauen durch mein Vertrauen....“

Hier eine Alternative dazu!

Helmut Schmidt sagte:

„Das was wir erreichen wollen, was wir tun wollen, das muss moralisch begründet sein. Der Weg, auf dem wir das Ziel zu erreichen suchen, der muss realistisch sein, er darf nicht illusionär sein. Keine Begeisterung sollte größer sein als die nüchterne Leidenschaft zur praktischen Vernunft.“ (ZEIT, Datum unbekannt).

Einen interessanten und hilfreichen Orientierungspunkt bietet dazu die Transaktionsanalyse (Eric Berne) mit der Vorstellung eines „integrierten Erwachsenen-Ich“. Nachhaltige Motivation, kraftvoll, mutig und respektvoll an seinen Vorhaben dranzubleiben, entsteht dann, wenn auf drei Ebenen stimmige Inhalte entwickelt wurden:

Die **Ebene der Werte und der Verantwortung - die Sinnhaftigkeit des Vorhabens**: Lebensdienlich sein, Orientierung geben, Grenzen aufzeigen

Die **Ebene des klaren Denkens und Betrachtens –die Einschätzung der Realität**: differenziertes Betrachten, klares Erkennen von Zusammenhängen, logische Analyse

Die **Ebene der Gefühle, der Begeisterung, der Inspiration – die Selbstverwirklichung**: Hier geht es um Vertrauen, Mut und Zuversicht, aber auch um den Abbau von Ängsten

Wenn ein Mensch auf allen drei Ebenen eine Aktivität bejaht (das muss nicht zu 100% sein, sondern nur mehr als 50%), dann wird er kraftvoll, überlegt und wirksam handeln:

Ein Beispiel:

Sie möchten, dass Ihr Mitarbeiter mehr Umsatz macht

Möglicher Sinn/ Werte

Das eigene Leistungspotenzial ganz zur Entfaltung bringen; Absicherung des Gebietes vor Wettbewerb etc... Mehr Geld ist per se keine dauerhafte Sinngewinnung – erst wenn die Frage nach der Sinnhaftigkeit von mehr Geld geklärt ist, entsteht daraus Motivation.

Realitätseinschätzung

Erarbeitung einer Kunden- und Gebietsentwicklungsstrategie mit den dafür relevanten Aspekten.

Gefühle

Gespräche über Unsicherheit und Angst, über Mut und Aggressivität – und die Freude am eigenen Können.

„Wir schaffen das!“ Dieser Satz ist ganz ausgerichtet an die Ebene der Gefühle, der Begeisterung – und kann Energien wecken.

Erst, wenn jedoch konkrete Schritte entwickelt werden – und die Frage nach der Sinnhaftigkeit beantwortet ist, dann entsteht kraftvoll-entschiedene Handlungsmotivation.

Sind Sie interessiert, diese Art der Motivation besser leben zu können?

In unseren Führungsseminaren können Sie diese Art der Gesprächsführung auf Ihre persönliche Art entwickeln. Ebenso ist die Entwicklung einer klaren Vereinbarung auf der Basis dieser drei Ebenen wesentlicher Bestandteil unserer Verhandlungstrainings.

In Trainings, im Coaching, und auch in Organisationsentwicklungsprozessen arbeiten wir sinngemäß mit diesen Orientierungspunkten, damit aus Ideen kraftvolle, sinnvolle und handfeste, konkrete Aktivitäten werden!