

3. September 2009

MEDIENMITTEILUNG

MOTIVATOR aus eigener Kraft: Vortragsreihe erfolgreich gestartet

Rund 100 Personen besuchten am Mittwoch, 2. September 2009, den Auftakt zur diesjährigen Impulsserie «MOTIVATOR aus eigener Kraft». Methoden und Psychologie standen im Zentrum der Ausführungen von Christoph Negri – diplomierter Arbeits- und Organisationspsychologe aus Zürich.

Einige kennen die Situation: Während ein Arbeiter gern bereit ist, am Abend noch eine Stunde länger zu arbeiten, um ein Projekt fertig zu stellen, lässt sich sein Kollege kaum zu Überstunden bewegen. Warum ist jemand offensichtlich «motiviert», jemand anderes hingegen überhaupt nicht? Ein ähnliches Beispiel aus dem Fussball: Ein jugendlicher Spieler legt sich bei jedem Match voll ins Zeug; im Sportunterricht sitzt er hingegen desinteressiert auf der Bank. Warum ist dieselbe Person einmal motiviert und einmal nicht? Die Gründe für die Motivation liegen bei der Person als solches, bei der Umwelt und bei ihren Aufgaben. Persönlichkeit, Bedürfnisse, Interessen und Ziele sind die wichtigsten Motivationsfaktoren. Auf die beiden Beispiele bezogen bedeutet dies, dass neben dem Führungsstil des Vorarbeiters oder des Trainers die bisherigen Erfolge und Erfahrungen wichtige Erkennungsmerkmale für die sogenannten Umweltfaktoren darstellen. Hinzu kommen Attraktivität und Schwierigkeit der Aufgaben.

Ziele wirken motivierend

Wenn eine Person für eine ursprünglich aus Interesse oder Spass ausgeführte Tätigkeit eine externe «Belohnung» erhält, verschiebt sich die Motivation von innen nach aussen und der Eigenantrieb sinkt. Für die Steigerung der Motivationskraft ist demnach das Setzen von klaren Zielvorgaben sehr wichtig, wie beispielsweise das Vereinbaren von Lern- und Leistungszielen oder von individuellen Zielen und Gruppenzielen. Bei der Wirkung von Gruppenzielen konnten folgende Erkenntnisse gewonnen werden:

- Partizipative Zielvereinbarungstechniken führen zu einem hohen Zusammenhalt in der Gruppe und zu einer starken Identifikation.
- Schwierige, spezifische Gruppenziele erhöhen die «Opferbereitschaft» für die Gruppe.
- Schwierige, spezifische Gruppenziele erhöhen das kollektive Selbstvertrauen und den Wert, den man einem Erfolg der Gruppe zumisst.

Sportlicher Ehrgeiz als Antrieb

Andere Ansätze verfolgen die Aufgaben- und die Wettbewerbsorientierung. Ziel der Aufgabenorientierung ist es, das Lernen neuer Fähigkeiten, das Erzielen von Fortschritten oder das Lösen von Problemen besser zu verstehen und das Bestmögliche zu leisten. Die Leistungseinschätzung geschieht dabei aufgrund persönlicher Standards und Prozesse mit zeitlichen Vorgaben.

Die Wettbewerbsorientierung verfolgt das Ziel, besser zu sein als andere – oder gleich gut, aber mit weniger Einsatz. Die Leistungseinschätzung geschieht hier aufgrund externer Standards (Leistung und Einsatz) und dem Willen, Mitbewerber zu schlagen oder gleichauf zu liegen mit weniger Aufwand. Beispiel: Beim nächsten Marathon-Wettkampf überprüft ein Läufer im Ziel als Erstes, ob er schneller war als sein Trainingskollege. Aufgabenorientierter Fokus würde hingegen bedeuten, dass er sich an seiner eigenen Leistung misst.

Ausblick: Die Impulsserie geht weiter

Das nächste Impulsreferat findet am 15. September 2009 um 19.00 Uhr im Unternehmerzentrum Q4 in Altdorf statt. Thema: «Eigenmotivation: Erfahrungen, Quellen und Grenzen». Referent ist Prof. Dr. med. Oswald Oelz, seines Zeichens passionierter Bergsteiger, Mediziner und Forscher. Sichern Sie sich bereits heute Ihren Platz für die Veranstaltung unter www.ur.ch/motivation. Die Teilnahmegebühr beträgt Fr. 25.--.



<Bildlegende>

Christoph Negri referierte im Unternehmerzentrum Q4 Altdorf Ost über «Motivation: Methoden und Psychologie».