

# Der Anfang zum Erfolg

## Teil 2

*Positiv motivierte Menschen arbeiten effizienter, präziser und erreichen schneller das gewünschte Ziel. Jeder umgibt sich gern mit motivierten, positiv denkenden und handelnden Menschen, sie gelten als wichtiger „Betriebsmotor“. Der zweite und letzte Teil dieser kleinen Serie enthält Anregungen, Hinweise und Informationen, die jeden dazu inspirieren können, „altes Gedankengut“ zu überprüfen und neue Wege zu beschreiten.*

### ▶ Tony Domin

**H**ochbetrieb an der elektronischen Zeiterfassung. Jeder will der Erste sein, um die Eventualität unangenehmer Rückfragen mit dem Vorgesetzten oder einer „Abmahnung“ zu vermeiden. Jede Minute zählt und bereits am Morgen beginnt der Stress in vielen Betrieben. Zur Sicherstellung der geforderten Arbeitszeit bzw. Tätigkeit müssen die Angestellten zum „Feierabend“ ein Tagesprotokoll erstellen und vom Vorgesetzten gegenzeichnen lassen. Realität oder ein Auszug aus George Orwells 1984? Berücksichtigen wir die Informationen, Zahlen und Statistiken aus dem 1. Teil dieses Beitrages, könnte das dargestellte Szenario als Antwort deutscher Unternehmen interpretiert werden. In unserem „normalen Sprachgebrauch“ verbinden wir das Synonym „Motivation“ mit positiven Aspekten. Hierzu gehören beispielsweise positives Denken und Handeln. Wir assoziieren Motivation als positiven Beweggrund zur Willensregung oder Willenshandlung. Der Theorie nach Edward L. Deci und Richard M. Ryan zufolge gelten Menschen dann als motiviert, wenn sie etwas erreichen wollen, wenn sie mit dem Verhalten einen bestimmten Zweck verfolgen. Die Intention zielt also auf einen zukünftigen Zustand ab, unabhängig davon, ob diese wenige Sekunden oder mehrere Jahre entfernt liegt. Um das Ziel zu erreichen, besteht auch die Bereitschaft dafür bestimmte Mittel einzusetzen. Angst, Unsicherheit oder Enttäuschungen können also eine negative Motivation erzeugen und demzufolge negative Vorgehens- und Verhaltensweisen provozieren. Ein posi-

tives Ziel lässt sich jedoch nur erreichen, wenn ein gutes Motiv oder ein „schöner“ Beweggrund vorliegen.

#### **Statt wer – wie – was lieber was – wie – wer**

Bei der Fragestellung der richtigen Motivation kommt es nicht allein auf die Maßnahmen an, sondern auf den richtigen Weg. Hierbei ist es zwingend erforderlich, eine wichtige Reihenfolge einzuhalten und allem voran zunächst die richtige Einstellung zu finden.

- *Idee/Ziel (Selbstüberprüfung)*  
Überprüfen Sie sich selbst als Verantwortlichen, was Ihnen persönlich wichtig ist und mit was Sie sich gern umgeben.
  - Welchen Umgangston wünschen Sie sich von Kollegen oder Angestellten?
  - Bereitet Ihnen ein freundliches Miteinander Freude, oder betrachten Sie diese Art des Umgangs lediglich als obligatorisches Verhaltensmuster?
  - Wie lösen Sie generell Probleme bzw. welche Art der Kommunikation würden Sie in diesen Fällen bevorzugen?
  - Was bedeuten Ihnen Kollegen oder Angestellte?
  - Was erwarten Sie für sich persönlich von Kollegen oder Angestellten?
  - Welche Meinung haben Kollegen oder Angestellte über Sie?
  - In welcher Arbeitsatmosphäre (Ausstattung und Miteinander) würde Ihnen das Arbeiten leichter fallen bzw. angenehmer erscheinen lassen?



Tony Domin

### der autor:

- Publikationen und Seminare in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Motivation
- Veröffentlichung von Büchern und diversen EDV-Systemen

Tel.: 01 62/5 34 00 20

E-Mail:

Webmaster@TonyDomin.de

www.TonyDomin.de