Das Prinzip der Lebensmotive

So sprechen Sie Mitarbeiter richtig an.

INGENIO CONNECT

Inhalt

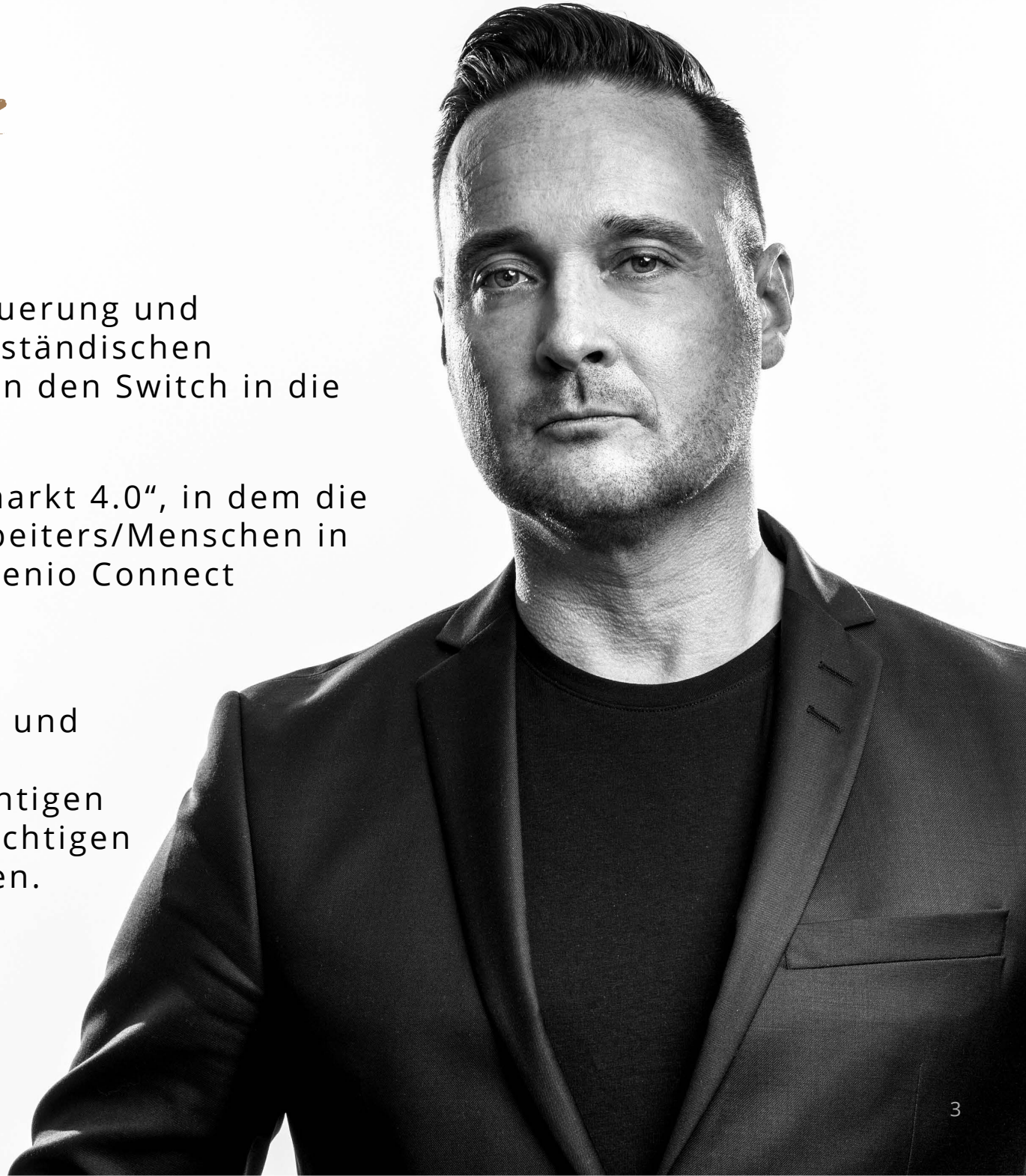
1.	Holger Fehrenz & Sascha Timm	3
2.	Prinzip intrinsischer Motivation	5
3.	16 Lebensmotive im Überblick	6
4.	Vier Motive unter die Lupe genommen	7
5.	Motivstruktur und was dahinter steckt	17
6.	Motiv basierte Sprache	18
7.	INGENIO CONNECT was gibt´s denn da?	21

Holger Fehrenz

20 Jahre Erfahrung in Führung, Steuerung und Organisationsentwicklung in mittelständischen Unternehmen, machte mit 41 Jahren den Switch in die freie Wirtschaft.

Sein Wunsch nach einem „Arbeitsmarkt 4.0“, in dem die individuellen Potenziale des Mitarbeiters/Menschen in den Fokus gestellt werden, ließ Ingenio Connect entstehen.

Als Reiss Motivation Profile Master und Kommunikationsexperte hilft er Unternehmen/Arbeitgebern die richtigen Mitarbeiter zu finden und an der richtigen Stelle im Unternehmen zu platzieren.



INGENIO CONNECT

Sascha Timm

Er ist Teil der Generation Y und lebt die Digitalisierung tagtäglich!Als Jung-Entrepreneur mit 24 Jahren in die Geschäftswelt eingestiegen, hatte er schon immer den Wunsch Traditions-Unternehmen dabei zu helfen, den Wandel in das digitale Zeitalter zu erleichtern

Als „Digital Expert Social Media“ und „Wirtschaftsingenieur für Prozesswesen“ entwickelte er das Erfolgsmodell von Ingenio Connect, um den Dialog zwischen Mitarbeiter und Arbeitgeber zu erleichtern und Unternehmen die Möglichkeit zu geben, im digitalen Zeitalter Schritt zuhalten.

INGENIO CONNECT

Das Prinzip der intrinsischen Motivation

Intrinsische Motive , also unsere grundlegenden Bedürfnisse, weisen zwei Unterscheidungsmerkmale auf:

Es geht einerseits darum, was uns grundsätzlich antreibt.
Das ist die universelle Dimension in der menschlichen Motivation.

Und wir unterscheiden andererseits individuell, wenn es darum geht, wie viel wir davon wünschen.

Zudem gibt es bestimmte Ziele die allen Menschen gemeinsam und tief verankert in der menschlichen Natur sind. Die Motivation durch diese allgemein gültigen Ziele nennt man "intrinsische Motivation" oder "grundlegendes Bedürfnis".

Fazit: Ein Mensch wird sich dann am besten entwickeln, wenn seine Beziehungen, die Arbeit und die Familie seine grundlegenden Bedürfnisse befriedigen.

16 Lebensmotive im Überblick

Familie
Bedürfnis nach Elternschaft u. Zusammensein

Unabhängigkeit
Bedürfnis nach Eigenständigkeit u. Autarkie

Sparen
Bedürfnis zu sammeln

Essen
Bedürfnis nach Nahrung

Beziehungen
Bedürfnis nach Freundschaft

Eros
Bedürfnis nach Schönheit und Sex

Macht
Bedürfnis nach Einfluss oder Führung

Ordnung
Bedürfnis nach Struktur

Anerkennung
Bedürfnis nach positivem Selbstwert

Körperliche Aktivität
Bedürfnis nach körperlicher Fitness

Rache
Bedürfnis nach Vergeltung

Idealismus
Bedürfnis nach sozialer Gerechtigkeit

Ruhe
Bedürfnis nach Sicherheit

Status
Bedürfnis nach Respekt der gesellschaftlichen Stellung

Neugier
Bedürfnis nach Wissen u. Wahrheit

Ehre
Bedürfnis nach moralischen Prinzipien zu leben

1. Macht

4 Motive unter die Lupe genommen

Das Motiv Macht

Ziel: Einfluss, Erfolg, Führung
Verhalten: Führerschaft, Erfolgsstreben
Emotion: Kompetenz, Einfluss
Evolutionäre Grundlage: sorgt für die Entscheidung, Zuordnung und Erledigung von Prozessen usw.
Glaubenssätze:
Ich will führen/entscheiden
Ich will mich an anderen Menschen orientieren

Ausprägung	Eigenwahrnehmung	Fremdwahrnehmung
Stark ausgeprägt **Der Ehrgeizige**	hart arbeitend, erfolgsorientiert, leistungs-motiviert, kraftvoll, weiß wo es lang geht	antriebsarm, entscheidungs-schwach, erfolglos, langsam, unentschieden
Gering ausgeprägt **Der Geführte**	freundlich, zurückhaltend, an Menschen orientiert, lässt sich anleiten	Workaholic, getrieben, wichtigtuerisch, dominant, lästig, kontrollierend, ein-seitig, Besserwisser

Das Motiv Macht beschreibt das Bedürfnis andere zu beeinflussen.
Die Ausprägungen können entweder stark oder gering sein.

Entsprechend der individuellen Ausprägung entstehen deutliche Unterschiede in der Eigenwahrnehmung (denkt man über sich) und der Fremdwahrnehmung (denkt man über den gegensätzlich anderen). Siehe Ausführung oben.

1. Macht

4 Motive unter die Lupe genommen

Ausprägung kurz getestet:

Items zur Selbstindikation

ich mag es, wenn ich der "Boss" bin
Ich bin hartnäckig, wenn es darum geht andere zu überzeugen
Ich habe den Drang, stärker in die Führungsrolle zu kommen
Ich mache Menschen in Gruppen gerne klar, wo der "Hase lang läuft"
Ich übernehme gerne die dominierende Rolle
Das Gefühl von Macht und Einfluss gefällt mir, wenn ich für andere Verantwortung übernehme
Ich versuche oft, dass andere meinen Anforderungen folgen
Ich treffe gern Entscheidungen, die andere Leute beeinflussen

Tip zur Unterstüzung bei geringer Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für Dienstleistung

- andere nicht anleiten
- Personenorientierung
- "in Service gehen"
- geduldig sein
- Raum gebend
- Fakten akzeptieren

Tip zur Unterstüzung bei starker Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform zum Ausleben der Eigeninitiative in der Entscheidungsfindung

- Ehrgeiz
- Zielstrebigkeit
- Verantwortung
- Einfluss
- Erfolg
- Leistung
- Führung

INGENIO CONNECT

2. Unabhängigkeit

4 Motive unter die Lupe genommen

Das Motiv Unabhängigkeit

Ziel: Freiheit, Ich-Integrität
Verhalten: Selbstbestimmung
Emotion: Freiheit
Evolutionäre Grundlage: vermindert Risiko, mehrere Clanmitglieder auf einmal zu verlieren, agiert kooperativ im Team nach gem. Interessen
Glaubenssätze:
Ich will frei/unabhängig sein
Ich will emotional verbunden sein

Ausprägung	Eigenwahrnehmung	Fremdwahrnehmung
Stark ausgeprägt **Der Unabhängige**	selbstbestimmt, frei, autark, autonom, individuell, braucht keine Hilfe von anderen	abhängig, anhänglich, unfrei, fremdbestimmt
Gering ausgeprägt **Der Teamplayer**	rücksichtsvoll, kann sich gut auf andere verlassen, kann gut vertrauensvolle Bindung zu anderen aufbauen, teamorientiert	Individualist, stur, unnachgiebig, will sich nicht nach anderen richten

Das Motiv Unabhängigkeit beschreibt das Bedürfnis nach Eigenverantwortlichkeit und Freiheit.
Die Ausprägungen können entweder stark oder gering sein.

Entsprechend der individuellen Ausprägung entstehen deutliche Unterschiede in der Eigenwahrnehmung (denkt man über sich) und der Fremdwahrnehmung (denkt man über den gegensätzlich anderen). Siehe Ausführung oben.

2. Unabhängigkeit

4 Motive unter die Lupe genommen

Ausprägung kurz getestet:

Items zur Selbstindikation

Ich mag es überhaupt nicht, wenn ich jemandem etwas schuldig bin
Eigenständigkeit halte ich für eine der wichtigsten Dinge im Leben
Hilfe von anderen, wozu? Brauche ich nicht.
Ich hasse es, von anderen abhängig zu sein
Es würde mir nie einfallen, Rat zu suchen
Ich mag es nicht, wenn mir andere helfen wollen
Ich mag es überhaupt nicht, wenn andere für mich Sympathie bekunden
Es fällt mir nur selten ein, Unterstützung von anderen zu suchen

Alles ist möglich oder kann gelassen unterlassen werden :-)

Tip zur Unterstüzung bei geringer Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für Leistung durch Gemeinsamkeit

- Teamwork
- Konsensorientierung
- Interdependenz
- emotionale Verbundenheit
- "psychische Nähe"

Tip zur Unterstüzung bei starker Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für autonomes, eigenständiges Arbeiten

- Freiheit
- Autarkie
- Eigenständigkeit
- Autonomie
- wenig um Rat fragen
- Eingenverantwortung

INGENIO CONNECT

Unternehmer denken, dass ihre Unabhängigkeit durch das Unternehmertum voll ausgelebt werden kann.
Oft ein Trugschluss der höchsten Kategorie – Freiheit beginnt zuerst im Herzen, dann im Kopf.

Holger Fehrenz

INGENIO CONNECT

3. Neugier

4 Motive unter die Lupe genommen

Das Motiv Neugier

Ziel: Wissen, Wahrheit
Verhalten: Problemlösung, Wahrheitsuche
Emotion: Staunen, Wundern
Evolutionäre Grundlage: findet neue u. bessere Prozesse,entwickelt beste Praxis, führt Routinen durch
Glaubenssätze:
Ich will alles wissen
Ich will praktisch/konkret handeln

Ausprägung	Eigenwahrnehmung	Fremdwahrnehmung
Stark ausgeprägt Der Intellektuelle	selbstbestimmt, frei, autark, autonom, individuell, braucht keine Hilfe von anderen	abhängig, anhänglich, unfrei, fremdbestimmt
Gering ausgeprägt Der Praktiker	rücksichtsvoll, kann sich gut auf andere verlassen, kann gut vertrauensvolle Bindung zu anderen aufbauen, teamorientiert	Individualist, stur, unnach-giebig, will sich nicht nach anderen richten

Das Motiv Neugier beschreibt das Bedürfnis nach Wissen und Wahrheit.
Die Ausprägungen können entweder stark oder gering sein.

Entsprechend der individuellen Ausprägung entstehen deutliche Unterschiede in der Eigenwahrnehmung (denkt man über sich) und der Fremdwahrnehmung (denkt man über den gegensätzlich anderen). Siehe Ausführung oben.

3. Neugier

Ausprägung kurz getestet:

Items zur Selbstindikation

Ich findes es gut, mir neue Fertigkeiten anzueignen
Ich mag es, Dinge richtig zu erlernen und Ihnen auf den Grund zu gehen
Ich habe das, was man "Wissensdurst" nennt
Ein reges Geistesleben ist für mein Wohlbefinden unerlässlich
Geistreiche, intelligente Gespräche mag ich sehr
Ich mag Spiele besonders, wenn Sie geistig anspruchsvoll sind
Über große Ideen nachzudenken, spielt eine große Rolle in meinem Leben
Ich bin das, was man einen neugierigen Menschen nennt

„... wenn ich Ihnen das erzähle, müsste ich Sie umbringen. Neugierig?" :-)

Tip zur Unterstüzung bei geringer Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für die praktische Umsetzung von Ergebnissen

- praktische Neugier
- Wissen als Mittel zum Zweck
- pragmatisch

Tip zur Unterstüzung bei starker Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für den Wissenserwerb

- Wissen um des Wissens willen
- Wissen als Lebenselexier
- Wahrheitssuche
- ist eher intellektuell
- Theorien und Philosophie

4. Ruhe

Das Motiv Ruhe

Ziel: Entspannung, Sicherheit
Verhalten: Stressvermeidung
Emotion: Sicherheit, "Freiheit"
Evolutionäre Grundlage: erkennt Risiken u. Gefahren, vermeidet Gefahren u. ist bereit an Grenzen zu gehen, beherrscht Gefahrensituationen
Glaubenssätze:
Ich will vorsichtig sein (ich habe Angst)
Ich will suche das Risiko

Ausprägung	Eigenwahrnehmung	Fremdwahrnehmung
Stark ausgeprägt **Der Vorsichtige**	vorausschauend, empfindlich, nervös, behutsam, überlegt	leichtsinnig, Draufgänger, halsbrecherisch, risikoblind, unbekümmert
Gering ausgeprägt **Der Robuste**	couragiert, mutig, kühn, wagemutig, tapfer, robust	feige, neurotisch, ängstlich, wehleidig

Das Motiv Ruhe beschreibt das Bedürfnis nach emotionaler Sicherheit und Stabilität.
Die Ausprägungen können entweder stark oder gering sein.

Entsprechend der individuellen Ausprägung entstehen deutliche Unterschiede in der Eigenwahrnehmung (denkt man über sich) und der Fremdwahrnehmung (denkt man über den gegensätzlich anderen). Siehe Ausführung oben.

4. Ruhe

Ausprägung kurz getestet:

Items zur Selbstindikation

Mit Unwohlsein oder Schmerzen komme ich nur schlecht zurecht
Es beunruhigt mich sehr, wenn mein Herz schnell schlägt
Ich muss Schmerzen vermeiden
Ungewöhnliche Körpererfahrungen beunruhigen mich sehr
Ekelgefühle beunruhigen mich stark
Körperliche Unbeschwertheit ist sehr wichtig für mich
Wenn ich nervös bin, beunruhigt mich das

Lerne Ruhe zu bewahren.
Nicht alles verdient eine Reaktion :-)

Tip zur Unterstüzung bei geringer Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für Leistung durch Unabwägbarkeiten

- Risikobereitschaft
- Abenteuer
- Abwechslung
- Adrenalin
- stressrobust

Tip zur Unterstüzung bei starker Ausprägung

Schaffe Dir eine Plattform für Leistung durch emotionale Stabilität

- Entspannung
- stress-sensibel
- Vorsicht
- Vorausschaubarkeit
- ängstlich vor Unabwägbarkeiten und negativen Konsequenzen

Den Puls des eigenen Herzens fühlen. Ruhe im Innern.
Ruhe im Äußern. Wieder Atem holen lernen, das ist es.
Christian Morgenstern
INGENIO CONNECT

Motivstruktur und was dahinter steckt...

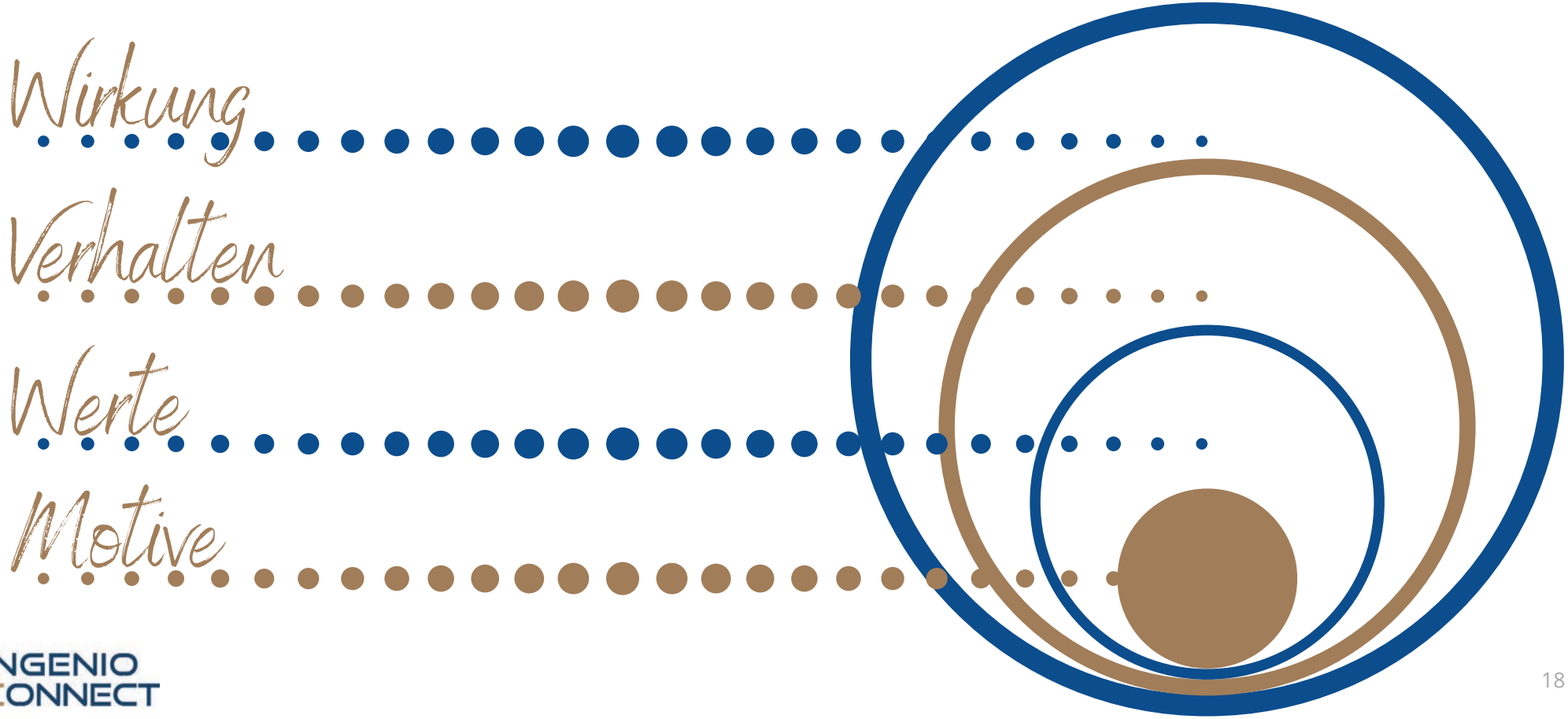
Intrinsische Motive haben zwei Eigenschaften:
WAS gewünscht wird, ist das Allgemein gültige in der menschlichen Motivation.
WIEVIEL davon gewünscht wird, ist das spezifische in der menschlichen Motivation.
Steven Reiss

Wir alle (Menschen) streben danach, unsere stark ausgeprägten Motive auf irgendeine Art und Weise zu befriedigen. Menschen, die den Adrenalinkick suchen, lieben verschiedene Arten des Extremsports oder Herausforderungen; autonome Menschen planen, gestalten und führen gerne alleine die Dinge aus, die Ihnen am Herzen liegen und wissbegierige Menschen begeistern sich für viele Themen und neue Wissensgebiete.

Ihre grundlegenden Bedürfnisse wollen alle Menschen ausleben.
Ob in Beziehungen oder im Ausüben ihres Beruf´s.
Bei Paaren bspw. mit einer hohen Gleichheit Ihrer persönlichen Motivstruktur, kann man häufig eine Übereinkunft von gemeinsamen Werten und des Ausleben´s derer feststellen.
Paare mit ungleichen Motiven hingegen, haben unterschiedliche Werte und häufiger Streit und Diskussionen.

Motiv basierte Sprache

Noch mal kurz zum Start
Man könnte sagen, dass die Motive den Kern des Menschen bilden und relativ zeitstabil sind. Aus Ihnen entspringen die Werte und das Wertekonzept des Menschen. Wiederum hieraus entsteht das Verhalten des Menschen und dieses erzeugt eine wahrnehmbare Wirkung des Menschen.



INGENIO CONNECT

Motiv basierte Sprache

Wenn man nun berücksichtigt, dass Verhalten aus den Motiven herrührt, dann wird schnell klar, dass man Verhaltens-typische, also auch Motiv-typische Kommunikation erkennen kann.
Hier ein paar Bespiele von Motiv-typischen Ausdrucksweisen:

Macht
"Am Ende des Tages zählt das Ergebnis"
erreichen, leisten, sollen,
fragen, abstimmen

Ruhe
aufpassen, bewährt, absichern, riskant, etwas wagen, "Hoffentlich geht alles gut"

Neugier
"Ich will wissen warum..", komplex, durchdenken,"Mir reicht zu wissen, wo etwas steht."

Unabhängigkeit
zusammen, persönlich, gemeinsam, **"das ist meine Sache"**, "**lass mal, mach ich selbst"**

Erklärung
Fett gedruckt sind die Attribute der starken Ausprägung

INGENIO CONNECT

Motiv basierte Sprache

Die zuvor genannten Beispiele dienen der Verdeutlichung des Sprachfeldes, welches sich den Motiven zuordnen lässt. Die Ausprägungen sind dabei immer zu berücksichtigen.

Somit ist es möglich, durch angepasste Wortwahl und Ausdrucksform, die bevorzugten Sprachmuster einer Zielgruppe anzusprechen. Schon in Bewerbungsschreiben, Stellenanzeigen oder Promotiontexte kann die Art und Weise der Formulierungen ausschlaggebend sein, wen ich aufmerksam mache.
In vielen Fällen sogar, ob ich aufmerksam mache.

Die richtige Wahl des Sprachfeldes ist auch ausschlaggebend dafür, ob sich eine Person für die ausgeschriebene Sache interessiert oder nicht.

Ein weiterer Faktor ist die Wahl des Kommunikationskanals.
Auch dieser wird durch das bevorzugte Sprachfeld und Sprachmuster beeinflusst.

Fazit:
Durch Berücksichtigung der Motivstruktur des Menschen ist es möglich unsere Kommunikation, insbesondere unsere Sprache insofern anzupassen, dass sich genau die Personen angesprochen fühlen und sich interessieren, welche man erreichen möchte.

Ingenio Connect – was gibt's denn da?

Ingenio2R-Methode

Aus Post & Pray wird Hip Hip Hooray!

Mitarbeitergewinnung mal völlig anders.

RMP-Analysen

Reiss Motivation Profil©

Motiv basierte Persönlichkeitsanalysen für Führungskräfte, Team-Matching usw.

Teambuilding Seminare

CLUSTER

Das
Team als untrennbare Einheit

Führungskräfte Seminare

M.P. LEADING

Der Weg
zur wirklichen Führungskraft

Verkaufstraining

Ingenio Selling

Ingenial einfach Verkaufen.
Wenn man weiß warum, kauft jeder.

Vorträge

Der Führungsfisch

Du bist mir unheimlich!

Hoffnung ist mir zu passiv...

INGENIO CONNECT

Verflixt, schon am Ende...

Wenn Sie als Leser Interesse an einem Gesamt-Überblick aller 16 Kernmotive haben oder mehr über das Team der INGENIO CONNECT erfahren wollen, lassen Sie es uns gerne wissen. Für Anregungen, Kritik und Verbesserungshinweise sind wir sehr dankbar und freuen uns über Ihre Rückmeldung.

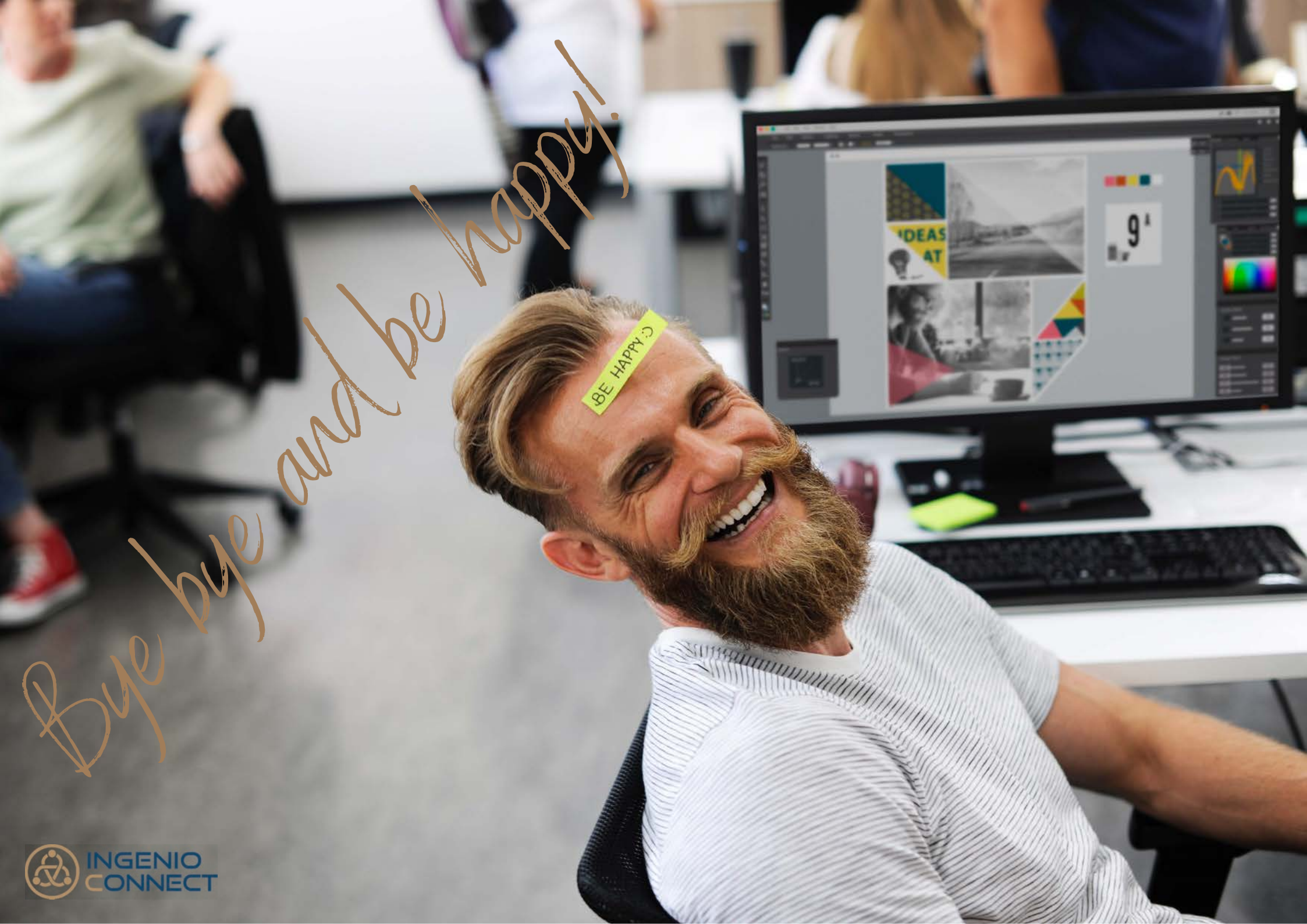
Nun wünschen wir Ihnen einen Motivationsschub der Extra-Klasse und lassen Sie es sich immer gut gehen!

Ihr Team der INGENIO CONNECT

Ende gut, Anfang gut!

INGENIO CONNECT

Quellen: Steven Reiss; RMP Germany und das Insitut für Persönlichkeit


Bye bye and be happy!
BE HAPPY :)
INGENIO
CONNECT