



implus - punkte

Monatliche Impulse von implus - Juli 2008

Den eigenen Entscheidungsspielraum kreativ nutzen

In Coachings fällt mir auf, dass etliche meiner Gesprächspartner von Reibungen im Berufsleben berichten, die damit zusammen hängen, dass andere nicht das tun, was sie erhoffen.

„Wie schaffe ich es, dass Herr X ab sofort und gerne Y tut?“ lautet dann die Frage an den Coach.

„Gar nicht!“ antworte ich dann und bekomme als Antwort verblüfftes Schweigen.

Damit sage ich nun nicht, dass es unmöglich ist, Kollegen oder Mitarbeiter zu einem bestimmten Verhalten zu motivieren. Nicht zielführend in diesem Fall ist schlicht der Ansatz „Wie schaffe ICH es, dass...“.

Hintergrund:

In den meisten Betrieben hat sich im Laufe der letzten Jahre ein erheblicher struktureller Wandel vollzogen: Prozesse wurden optimiert, Planstellen minimiert und die Aufgabengebiete und Tätigkeiten haben sich gewandelt - in optimalen Fällen mit Einbeziehung der Mitarbeiter, oft aber auch zentral verordnet und gesteuert.

Für die Betroffenen hat dies erhebliche Veränderungen und großen Einfluss auf die Arbeitsprozesse und deren Inhalte zur Folge gehabt. Die Prozesse im Unternehmen sind nun wieder stabil definiert. Aber aus dem Gebiet der Mitarbeitermotivation klaffen häufig noch „Kollateralschäden“; die heilen langsamer.

Motivation speist sich zu großen Teilen aus Anerkennung, Verantwortungsmöglichkeit, Leistungserfolg und Entfaltungsmöglichkeit. Und Einkommen. Jeder Mitarbeiter, der eine qualifizierte Aufgabe erfüllen kann, hat zum Ausbau dieser Kompetenz mehrere Jahre seines Lebens investiert. Jetzt möchte er diese Kompetenz auch kompetent leben. Die Nutzung seiner Stärken möchte er in seinem Einflussbereich wissen.

Wir unterscheiden in unseren Bedürfnissen oft unbewusst nach Einflussbereich, Interessenbereich und dem Rest der Welt.

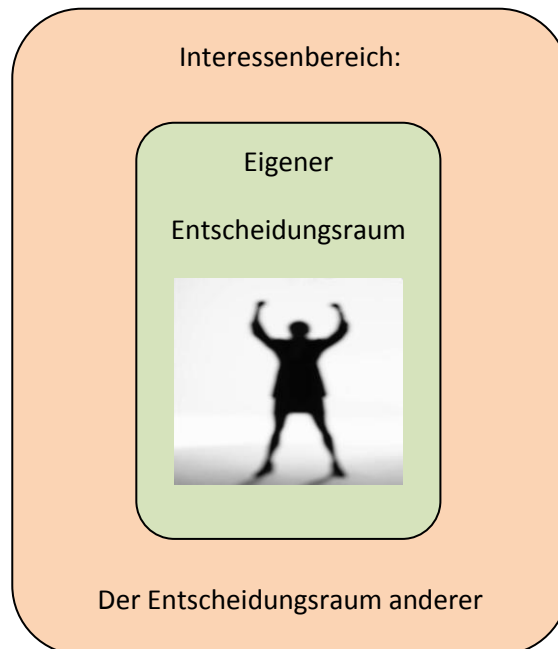
Der **Einflussbereich** bezeichnet alles, was wir selbst gestalten, bestimmen und ohne Hilfe anderer tun oder lassen können. (Die Arbeiten, die wir alleine erledigen können, was wir heute essen, was wir heute anziehen etc.)

Der **Interessenbereich** ist das, was wir begründet wollen oder wünschen,-auf dessen Erfüllung wir aber keinen alleinigen eigenen Einfluss haben. (Können Sie den Benzinpreis beeinflussen? Können Sie den Stau, der Sie behindert, alleine auflösen?)

Dann gibt es noch den **Rest der Welt**, der uns aber so lange nicht auffällt, bis wir ein weiteres Interesse entwickeln. (Das Wetter in Schweden ist mir derzeit egal, wenn ich im Sommer dort bin, habe ich ein großes Interesse, dass es dann schön ist; danach sinkt dieses Interesse wieder)

implus - punkte

Monatliche Impulse von implus - Juli 2008



Dann gibt es noch eine Lernhypothek, die viele von uns mit sich herumtragen: „Lernen lohnt sich nicht, denn wenn andere wissen, was ich kann, nehmen sie sich das ungefragt.“

Das glauben Sie nicht? Dann erinnern Sie sich doch bitte an den Tag, an dem es Ihnen gelungen ist, den komplexen Vorgang „Schleife am Schuh binden“ selbständig und eigenständig zu bewältigen. Ich war damals sehr stolz und der Weg zum Kindergarten dauerte viel länger, weil jeder - wirklich jeder - unterwegs von dieser Meisterleistung unterrichtet werden musste. Es gab Lob in allen Preislagen und - die Krönung: Ich durfte die Schuhe mit der selbstgeklöppelten Schleife trotz Hausschuhgebot bis zur Frühstückspause im Kindergarten anlassen...

Tja - das mit dem Lob erledigte sich dann aber recht schnell. Die Schleife wurde selbstverständlich, und dann kam es: „Binde dir schon mal die Schuhe, ich kümmere mich derweil um...“ halte es durch den Flur. ALLE wussten, dass ich die Schleife konnte, dafür hatte ich selbst gesorgt. Und nun nahmen sie sich diese Kompetenz zu ihrer Bequemlichkeit. Nun gut, dann eben übellaunig die Schleifen binden oder trotzen. Als kreatives Köpfchen entschied ich mich wahlweise für das eine oder andere, um mir die Aufmerksamkeit meiner Erziehungsverpflichteten zu sichern...

Hier schließt sich der (Motivations)kreis:

Auch im Arbeitsleben gelten diese Bedürfnisse nach Selbstbestimmung. Wenn ich also will, dass jemand anderes mich unterstützt, dann weise ich ihn besser nicht an (obwohl ich das per Position vielleicht darf), sondern ich frage ihn, hole mir eine Beratung ein, nutze zusätzliche Fachkompetenz...



implus - punkte

Monatliche Impulse von implus - Juli 2008

In dem Moment, in dem wir zwischen dem eigenen Entscheidungs- und Interessenraum genau unterscheiden und dann, wenn wir uns im Interessenraum befinden, andere auch um Kooperation fragen anstatt nur zu fordern, klappt es mit großer Wahrscheinlichkeit.

Denken Sie daran: Motivation speist sich zu großen Teilen aus Anerkennung, Verantwortungsmöglichkeit, Leistungserfolg und Entfaltungsmöglichkeit (siehe Schuhe binden).

Für weitere Informationen:



implus Training & Beratung Köln-Bonn
Hartmut Bröckmann
Hemberger Straße 52
53332 Bornheim
Tel.: +49 (0)2227 923574
Fax: +49 (0)2227 923575
E-Mail: h.broeckmann@implus.de
www.implus.de/broeckmann