

MOTIVATION

entscheidet über Erfolg und Misserfolg im Leben

Langzeitstudie der University of Pennsylvania

MOTIVATION

**.....ich will nicht nur an Euren Verstand appellieren,
ich will eure Herzen gewinnen!**

Mahatma Gandhi



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

Ein **MOTIV** ist ein Grund, etwas zu tun.

Die **MOTIVATION** veranlasst einen Menschen, sich zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen.



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

INTRINSISCHE Faktoren

EXTRINSISCHE Faktoren



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

1. Erkenntnis: Wir dürfen postulieren:
Streng genommen gibt es keine **Fremdmotivation**,
wir sind es immer **selbst**, die wir uns
zu einer Handlung motivieren.

Wenngleich es genau betrachtet nur **Automotivation** gibt,
so gibt es doch **Motivationsfaktoren**, die durchaus von
Dritten geboten und geschürt werden können.



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

zwei Motivationstypologien

Motivationsforscherin Dr.Heidi Grant Halvorson Columbia University New York

Aufstiegsorientierte Menschen

Abstiegsängstliche Menschen

Handlungstipp: Überprüfen Sie vorweg, welcher Typologie Sie bzw. Ihre Mitarbeiter zurechenbar sind!



Mag.Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

1. Erkenntnis: Wir dürfen postulieren:
Streng genommen gibt es keine Fremdmotivation,
wir sind es immer selbst, die wir uns
zu einer Handlung motivieren.

2. Erkenntnis:
Motivation ist personenspezifisch, individuell
und oftmals einzigartig.



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

Bedürfnis



Ziel setzen



Maßnahmen ergreifen



Ziel erreichen





Bedürfnispyramide nach A.Maslow



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

Die moderne Motivationsforschung attestiert uns vier Hauptmotive

Prof. Julius Kuhl Universität Osnabrück

Leistung

Soziale Bindung

Macht

Freiheit



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

Das KANO-modell

Prof.Noriaki Kano Tokio University of Science

Dissatisfier (dt.Basismerkmale)

Satisfier (dt.Leistungsmerkmale)

Delighter (dt.Begeisterungsmerkmale)

(vgl. Herzberg Hygienefaktoren/Motivatoren)



Mag.Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

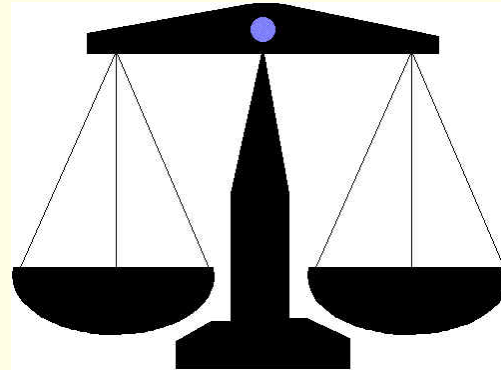
1. Erkenntnis: Wir dürfen postulieren:
Streng genommen gibt es keine Fremdmotivation,
wir sind es immer selbst, die wir uns
zu einer Handlung motivieren.

2. Erkenntnis:
Motivation ist personenspezifisch, individuell
und oftmals einzigartig.

3. Erkenntnis:
Stellen Sie für die Motivation eine Bedürfnisbefriedigung in
Aussicht, die dem Hauptmotiv entspricht und bemühen Sie
sich um Begeisterungsmerkmale.



**Heraus-
forderung**



Können

optimaler Anspruch

FLOW Mihaly Csikszentmihalyi

Vorteil vs. Nutzen



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

1. Erkenntnis: Wir dürfen postulieren:

Streng genommen gibt es keine Fremdmotivation, wir sind es immer selbst, die wir uns zu einer Handlung motivieren.

2. Erkenntnis:

Motivation ist personenspezifisch, individuell und oftmals einzigartig.

3. Erkenntnis:

Stellen Sie für die Motivation eine Bedürfnisbefriedigung in Aussicht, die dem Hauptmotiv entspricht und bemühen Sie sich um Begeisterungsmerkmale.

4. Erkenntnis:

Menschen gehen motiviert ans Werk, wenn sie für sich einen klaren Nutzen erkennen. (Motivation vs. Manipulation)



TRIBE

Tipp für die „Chefs“: Würzen Sie Ihre Motivationsbemühungen mit den Faktoren:

KLARHEIT

VORBILD SEIN

MITARBEITER ZUM STAR MACHEN

FEIERKULTUR (auch kleine Fortschritte und Erfolge)

SELBSTVERANTWORTUNG FÖRDERN

ARBEIT DARF AUCH SPAß UND FREUDE MACHEN



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

„Quizfrage“

Welche Möglichkeit einen Mitarbeiter oder Kollegen zu motivieren ist universell anwendbar, treffsicher, kostenneutral und wird viel zu selten durchgeführt?



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

POSITIVES FEEDBACK

– aber bitte „richtig“ gegeben !

...nun Ihre persönlichen Fragen ...



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

„ohnedies klar“ ... „logisch“ Rationale Entscheidungen

SPIEL

1.Spiel:

A: Münze werfen und bei Zahl 200€ gewinnen, bei Kopf kein Gewinn

B: kein Münzwurf und 100€ erhalten

2.Spiel:

A: Münze werfen und bei Zahl 200€ verlieren, bei Kopf kein Verlust

B: kein Münzwurf und gleich 100€ zahlen



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

Drei Quellen, die zu suboptimalen bzw. fehlerhaften Entscheidungen führen können

1. Eingeschränkter Informationsstand
2. Beschränkte kognitive Verarbeitungsfähigkeit
3. Psychischer Stress



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

GELD

.... ist und bleibt doch **DER Motivationsfaktor?**

Vgl. **Maslow**Bedürfnisse 1.&2.Ebene

Der Korrumpierungseffekt intrinsischer Motivation durch
extrinsische Bekräftigung

nach de Charms



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz

**Wünsche Ihnen
viel Erfolg und Freude
bei der Umsetzung ...**

**diese liegt nun in Ihren Händen, denn
Sie sind der Experte für Ihr Leben!**



Mag. Helmut Hüller

WKO Stmk 16.11.2015

Novapark Graz