

Motivator

Leseprobe

Motivator

Motivatoren wollen gewinnen, am liebsten gemeinsam mit Menschen, die ihnen wichtig sind. Wo stehen wir heute und wo wollen wir hin? Ihnen gelingt es, die Emotionen anzusprechen und für eigene Ideen zu nutzen. Es geht um zukünftige Ergebnisse, für die wir uns hier und heute begeistern können.

Typische Motivatoren kommunizieren gerne, haben Spaß am Miteinander, motivieren, sind überzeugend und mitreißend.

Dieses Buch will mit seinen Hinweisen und vielen individuellen Empfehlungen helfen, zufrieden mit sich und seinem Leben zu sein und sich positiv weiterzuentwickeln.

Christoph Hofmański

Christoph Hofmański (Jg. 48) war nach einer Zeit im Management eines IT-Unternehmens als Dozent in den Fachbereichen Kommunikation und Mitarbeiterführung, außerdem als Coach und Supervisor tätig. Seine Klienten waren Unternehmer, Trainer, Coache und Personalentwickler. Die Erfahrungen aus der Praxis nutzte er in den 90ern für die Entwicklung der „Tiefenmotivations-Analyse“. Auf der Grundlage der in Praxis und Theorie gefestigten Erkenntnisse gründete er 2005 das Institut für Persönlichkeitsorientiertes Management, Görlitz. Er ist nach wie vor als Berater tätig und will mit seinen Büchern das Wissen weitergeben.

Christoph Hofmański

Motivator

Motivationstyp

<http://texorello.net/W45C0P0>



Leseprobe

texorello
<http://texorello.org>

Leseprobe

ISBN 9783912062052

Edition 2

© September 1, 2025 by texorello

texorello

15745 Wildau

Germany

<http://texorello.org>



1. Mein Profil

Das Ergebnis der Analyse meiner Tiefenmotivation sagt, dass ich ein ‚Motivator-Typ‘ bin.

Die Dokumentationen der Sense.Ai.tion GmbH geben einen kurzen Überblick:

[link][<https://doc.senseaition.com/twentyfive/portraits>]

Motivatoren wollen gewinnen, am liebsten gemeinsam mit Menschen, die ihnen wichtig sind. Wo stehen wir heute und wo wollen wir hin? Ihnen gelingt es, die Emotionen anzusprechen und für eigene Ideen zu nutzen. Es geht um zukünftige Ergebnisse, für die wir uns hier und heute begeistern können.

Beziehung: Als Ergänzung zur eigenen Persönlichkeit ist es für den Motivator wichtig, jemand an seiner Seite zu haben, der sich um Ordnung, Fakten und Details kümmert, während er dafür sorgt, dass es in der Kommunikation mit dem Umfeld vorangeht. Für die Bedürfnisse nach Durchsetzung und Integration ist es wichtig, sich frei entscheiden zu können und bei sachlichen Dingen unterstützt zu werden. Als schmerzhaft wird alles empfunden, was mit Alleinsein zu tun hat und was ihn in seiner

Freiheit einschränkt. Es tut gut, gemeinsam mit anderen, Feste zu feiern und Abenteuer zu genießen. Der Motivator braucht die gemeinsame Begeisterung.

Entscheidung: Ein Motivator schaut sich bei seinen Entscheidungen verschiedene Alternativen an. Womit kann ich besser meine Visionen realisieren? Er sieht potenzielle Erfolge, Gewinne, Schnelligkeit, Unabhängigkeit, Vorankommen.

Vor einer endgültigen Entscheidung spricht er mit Partnern oder Freunden. Welches Angebot hört sich am besten an? Er stimmt sich zu Ideen ab, wie Konformität (passt es zu uns), allgemeine Akzeptanz, Mode, Trends, Image.

Karriere: Die meisten Motivatoren streben in der beruflichen Laufbahn danach, in einem modernen Unternehmen in tollen Teams zu arbeiten und stetig die Karriereleiter emporzusteigen. Sie wollen gemeinsam erfolgreich sein und möglichst viel selbst entscheiden können. In ihrer Tätigkeit verfügen sie über viele Kontakte zu Kunden oder Kollegen. Diese Anforderungen finden sich im Kommunikationsmanagement (Vertrieb, Werbung, Kunden- und Mitarbeiterorientierung). Neben der Arbeit sollte es möglich sein, viele gemeinsame Aktivitäten und Spaß mit Freunden zu haben.

Erfolgreiche Motivatoren nutzen die ihrer Persönlichkeit entsprechenden besonderen Erfahrungen und Fähigkeiten, wie Durchsetzungsfähigkeit, Ideenreichtum und Kommunikationstalent. Sie sind in der Lage, ihr Umfeld zu begeistern. Gut, wenn das im Beruf gefragt ist.

Lernen: Ein Motivator lernt durch herausfordernde, möglichst begeisternde Beispiele und gemeinsames Ausprobieren, sowie durch Diskussionen. Hilfreich sind Bilder und Filme (Visualisierung) über die in Gruppenarbeiten gesprochen wird (Dialoge).

Motivation: Für Motivatoren sind Situationen oder Vorstellungen attraktiv, in denen sie andere für ihre Ideen

gewinnen und sich gemeinsam für deren Umsetzung engagieren können. Sie brauchen ein begeisterungsfähiges Team, Freiheit und Visionen.

Wenn sie etwas erreichen wollen, nutzen sie ihre kommunikativen Fähigkeiten und ihr Einfühlungsvermögen. Abhängig von der jeweiligen Situation können auch die Bedürfnisse nach Rationalität, Sicherheit und Anerkennung deutlich werden. Meistens aber haben die Wünsche andere zu begeistern und voranzukommen die höchste Priorität.

Wohlbefinden: Einem Motivator geht es gut, wenn seine wichtigsten Bedürfnisse bedient werden: Sich frei entfalten können, ungehindert das tun, was im Moment wichtig ist, Abenteuer erleben und Erfolge genießen. Gut integriert sein, es bequem haben, sich als Teil einer Gruppe erleben, miteinander reden und Spaß haben. Dafür braucht es vor allem die Freiheit, im Alltag das eigene Handeln selbst zu bestimmen und die lebendige Kommunikation mit Menschen, die mit ihm eine Gemeinschaft bilden.

1.1 Das Erfolgsteam

Jeder Mensch hat gegensätzliche Grundbedürfnisse, die sich meist unbewusst darüber streiten, was wir machen oder besser unterlassen sollten.

Beim Motivator führen Durchsetzung und Zugehörigkeit das innere Team. Sie wollen den gemeinsamen Erfolg.

Die Durchsetzungsseite bevorzugt den Verstand, während für das Wir-Gefühl das Einfühlungsvermögen wichtiger ist.

Es herrscht im inneren Team eine Grundspannung.

Die rechte Seite mag Nähe, Ruhe und Gelassenheit. Die linke will vorankommen und strebt nach logisch sinnvollen Wegen, um am schnellstens die hochgesteckten Ziele zu erreichen.

Die Suche nach Anerkennung und das Streben nach Sicherheit sind in diesem Kreis der Grundbedürfnisse für den Motivator weniger bedeutend. Sie bilden die Opposition zu Durchsetzung und Zugehörigkeit.

Sicherheit bremst die Durchsetzung, damit dessen Abenteuer nicht zerstörerisch wirken. Wer blind vor Eifer nach vorne strebt oder ohne Not mit anderen um die Vorherrschaft kämpft, geht viel zu große Risiken ein. Unser Sicherheitsbedürfnis braucht Zuverlässigkeit und der Durchsetzungsanteil kann dafür seine durchdachten Pläne offenlegen.

Anerkennung findet es nicht gut, wenn wir uns anderen Menschen anbieten. Sich ein Stück weit anzupassen, mag okay sein. Aber bitte nicht um jeden Preis. Wir wollen uns selbst nicht aufgeben. Wir riskieren nicht nur, die Selbstachtung zu verlieren, sondern machen uns auch lächerlich, wenn wir uns komplett verstellen. Wir können nur dann als Individuum erkannt werden, wenn wir authentisch sind.

Der Motivator lernt schon früh, auf seine innere Balance zu

achten, denn es ist wie im Team von Kollegen oder Sportsfreunden: Wenn nicht alle Beteiligten mitziehen, drohen Niederlagen.

Er achtet darauf, dass sich die gegensätzlichen Bedürfnisse aufeinander einstimmen und damit voneinander profitieren.

Wenn sich das innere Team auf gemeinsame Wege verständigen will, braucht es attraktive Ziele.

Als Kind spielen wir Rollen: ‚Ich wäre wohl eine Ballett-Tänzerin oder ein berühmter Fußballer oder ein bekannter Musiker oder eine reiche Geschäftsfrau.‘

In unserer Fantasie können wir uns mit diesem Rollen identifizieren und sie so lange variieren, anpassen, formen, bis wir tief innerlich damit zufrieden sind.

Aus dem So-tun-Als-ob wird ein Zielszenarium, das wir in uns als Vision abbilden (für den Durchsetzungspart) und über das wir reden können (für den Zugehörigkeitspart).

Je besser es gelingt, alle emotionalen Aspekte, also alle gegensätzlichen Grundbedürfnisse, in diese Idee zu integrieren, desto stärker spüren wir in uns eine feste Grundlage.

Die gesamte Gefühlswelt steht hinter uns. Wir werden getragen von positiven Emotionen. Es ist eine Freude, dieses Ziel zu erreichen. Es ist so stark, dass wir glauben, platzen zu müssen, wenn wir nicht darüber reden und damit auch andere mit dieser Begeisterung anstecken.

Jetzt wenden wir uns den Menschen in der Umgebung zu.

Wir wollen sie motivieren. Sie sollten sich mit uns über das freuen, was wir gemeinsam erreichen werden.

Emotional sind wir nämlich schon dort angekommen.

Wir lernen, durch unsere innere Überzeugungs-Haltung und durch unsere lebhaft Kommunikation, auf andere einzuwirken.

Wie gesagt, es beginnt schon in den ersten Jahren unseres Lebens und damit trainieren wir, ohne es uns besonders

vorzunehmen, die Kunst der Motivation.

Auf diesem Weg der Persönlichkeitsbildung erfahren wir, wie die Mitglieder in unserem Team integriert werden können.

Weil unser Durchsetzungsanteil das Erlernte gleich ausprobieren möchte, achten wir auf die Reaktionen unserer Mitmenschen.

Schiller schrieb ‚Freude, schöner Götterfunken‘ und im gleichen Gedicht (Ode an die Freude): ‚Deine Zauber binden wieder, was die Mode streng geteilt.‘

Die Mode ist das, was wir in unserem inneren Team und bei unseren Mitmenschen wahrnehmen, nämlich eine Trennung in Rot (Durchsetzung) oder Grün (Sicherheit), in Schwarz (Erkenntnis) oder Weiß (Empathie) und in Blau (Anerkennung) oder Gelb (Zugehörigkeit).

Sie sind streng geteilt, weil wir nicht gleichzeitig auf Abenteuer gehen und in der sicheren Höhle bleiben können, und auch nicht im selben Moment eiskalt denken und warmherzig mitfühlen können. Ebenso ist es nicht möglich, zur selben Zeit auf der Bühne zu stehen und mit anderen auf der Tribüne zu feiern.

Unser Verstand sagt, diese gegensätzlichen Dinge funktionieren nur nacheinander.

Unser Gefühl leidet darunter, denn es strebt nach Ausgeglichenheit, nach dieser Freude, nach innerer Balance.

Und genau die erleben wir in den Momenten lebhafter Begeisterung, wie Ludwig von Beethoven sie in seiner Neunten Symphonie vertont hat.

Das Selbstmanagement eines erfolgreichen Menschen des Typs Motivator nutzt das gesamte innere Team, denn damit stehen ihm alle unterschiedlichen Erfahrungsbereiche und Blickwinkel mit den sich ergänzenden Kompetenzen zur Verfügung.

Im besten Fall gelingt es uns, alle Kräfte des Unbewussten für unsere Anliegen zu nutzen.

![[PAGEFULL]][<http://texorello.org/de/W33C0P0>][TwentyFive
– Von den Kräften des Unbewussten][Wenn alle
Grundbedürfnisse gut versorgt sind, stehen die enormen Kräfte
des Unbewussten zur Verfügung, um unser Leben in eine
Richtung zu entwickeln, die zu unserem Profil
passt.][W25C4P111]

Leseprobe

1.2 Wir machen uns gute Gefühle

Ein Motivator mag sich gelegentlich fragen:

Was ist mit mir los, wenn ich mich traurig oder wütend fühle?

Was stimmt mit mir nicht?

Wie komme ich wieder zu meiner Freude zurück?

Gefühle sind das Dashboard des Bewusstseins.

Sie zeigen uns an, ob wir etwas brauchen, um in unsere Seele für die innere Balance zu sorgen.

Zu wenig Durchsetzung: sich ohnmächtig fühlen, von etwas behindert werden, Langeweile spüren

Zu wenig Zugehörigkeit: sich ausgeschlossen fühlen, traurig sein, Einsamkeit verspüren

Zu wenig Erkenntnis: sich getäuscht fühlen, nichts zu verstehen, Sinnlosigkeit empfinden

Zu wenig Empathie: sich fremd und distanziert fühlen, Kälte verspüren, verzweifelt sein

Zu wenig Anerkennung: sich abgelehnt fühlen, Konfrontation mit Fehlern, verachtet werden

Zu wenig Sicherheit: Unzuverlässigkeit, mögliche Gefahren drohen, den Boden unter den Füßen verlieren

Ein Motivator achtet vor allem auf Durchsetzung und Zugehörigkeit. Da diese eng mit Erkenntnis und Empathie verbunden sind, agiert er meist früh genug, bevor sich negative Gefühle zeigen.

In seinem inneren Team haben Anerkennung und Sicherheit

die geringere Priorität und sind weiter vom Bewusstsein entfernt.

Deshalb ist es wichtig, sich häufiger mal Gedanken darüber zu machen, ob Anerkennung durch gute Arbeiten und Qualitätsbewusstsein, sowie Sicherheit durch Risikovermeidung und Kontinuität, wirklich gut genug versorgt sind.

Gute Gefühle zeigen an, dass alle Grundbedürfnisse rundum gut versorgt werden.

Dieses ‚Rundum‘ bedeutet, dass wir auf verschiedenen Ebenen auf uns achten:

Körper: Ich bin kräftig und attraktiv, sodass ich mich durchsetzen kann und von meinen Freunden akzeptiert werde.

Seele: Ich bin ein positiver Mensch, voller Energie und Sorge in meinem Freundeskreis für gute Stimmungen.

Geist: Ich führe auf verantwortungsvolle Weise ein sinnvolles Leben, das auch meine Mitmenschen einbezieht.

Vergangenheit: Ich nutze meine positiven Erfahrungen.

Gegenwart: Ich bin aufmerksam und genieße den Tag.

Zukunft: Mich motivieren meine Visionen.

Selbst: Ich nehme mich und meine eigenen Wünsche und Gefühle ernst.

Partner: Mir ist es wichtig, dass es auch meinen Partnern gut geht. Ihr Wohlbefinden macht mir Freude.

Gruppe: Ich gehöre zu einem Kreis von Menschen, der Freude am Leben hat und gemeinsam etwas Positives bewirken will.

* * *

So weit, so gut?

Ja.

Wir können als erwachsene Menschen gut für uns, also für unsere Grundbedürfnisse, sorgen und beziehen unsere Mitmenschen mit ein. Wir nutzen unsere Kompetenzen, sind aufmerksam im Hier und Jetzt und gehen selbstbewusst und begeistert den Weg in die Zukunft.

Was uns manchmal davon abhält, sind unsere frühen Kindheitserfahrungen.

Durchsetzung: Wir waren ohnmächtig, solange wir nicht laufen konnten.

Zugehörigkeit: Wir konnten uns nicht integrieren, solange wir nicht reden konnten.

Erkenntnis: Wir konnten keine rationalen Schlüsse ziehen, solange wir nicht genug gelernt hatten.

Empathie: Wir konnten uns nicht einfühlen, solange wir keine emotionalen Erfahrungen hatten.

Anerkennung: Wir konnten nicht stolz auf uns sein, solange wir nichts Eigenständiges leisten konnten.

Sicherheit: Wir konnten uns nicht gegen Gefahren wehren, solange wir nicht kräftig und erfahren waren.

Unsere Grundbedürfnisse waren bedroht und damit bestand Lebensgefahr.

Wir haben gelernt, mit welchem Verhalten wir uns aus der Not befreien konnten. Vielleicht hat man uns bei einem leisen Schluchzen in den Arm genommen und uns getröstet.

Wir haben uns Reaktionsmuster antrainiert, die wir heute noch nutzen. Es ist unabhängig vom Lebensalter, der Intelligenz und der Situation: Sobald etwas scheinbar Gefährliches geschieht, haben wir Angst und greifen wir auf diese alten Programme zurück.

Motivator

Wir verhalten uns wie kleine Kinder, sobald die Angst größer ist als unsere Fähigkeit, eine Situation gelassen zu analysieren.

Leseprobe

Ende der Leseprobe

Das vollständige Buch finden Sie bei Amazon.

ISBN: 9783912062052