

Jour Fixe im „regionalen BGM“

mit der Heilbad GmbH:

„Etwas Motivationspsychologie ...“

13.8. 2018 - Dr. med. Marius Poersch

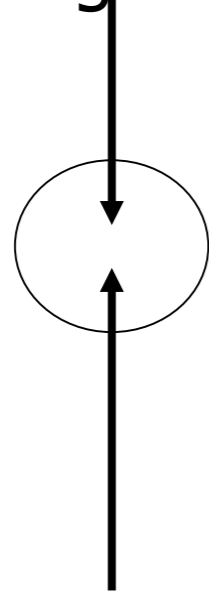
Bilder von www.pixabay.com

Def.: Motivation ist die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf einen positiv bewerteten Zielzustand.

Es gibt viele Modelle, statische & dynamische.



Person mit
Annäherungsmotiven +
Vermeidungsmotiven



Situation A1
(Umgebungsvariablen)

In der Überlegung ...

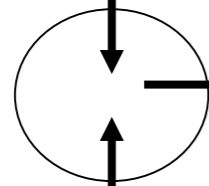
Haltungsmotivation-arbeit



Person mit

Annäherungsmotiven +

Vermeidungsmotiven



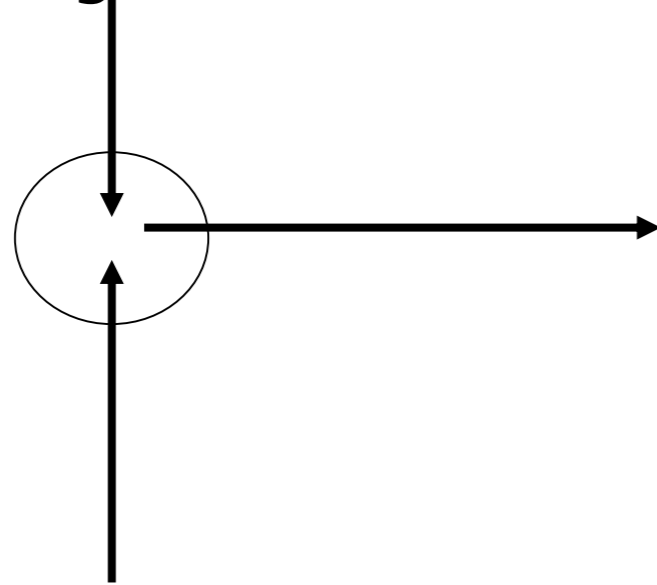
aktuelle
„Netto“-
Motivation

Situation A1

(Umgebungsvariablen)

Haltungsmotivation-arbeit

Person mit
 Annäherungsmotiven +
 Vermeidungsmotiven

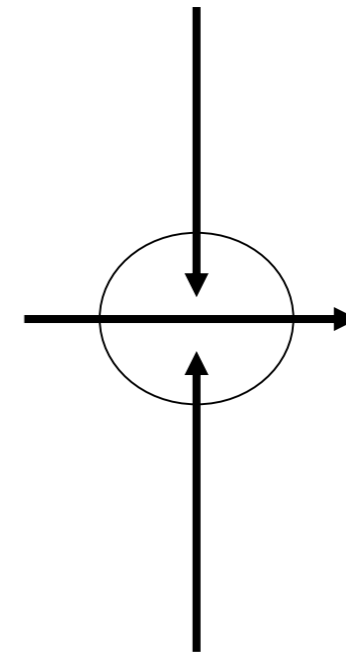


Situation A1
 (Umgebungsvariablen)

Haltungsmotivation-arbeit

Situation A1', A2
 (Umgebungsvariablen)

aktuelle
 „Netto“-
 Motivation



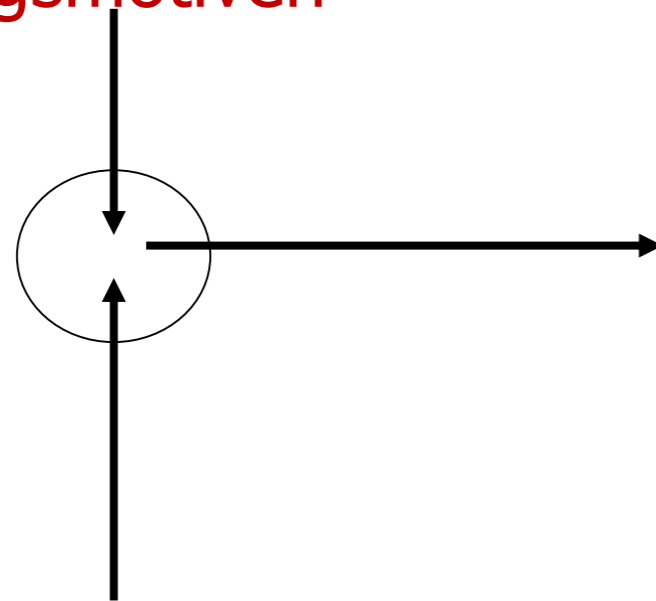
Verhalten

Wille, Strategie
 Handlungskompetenz

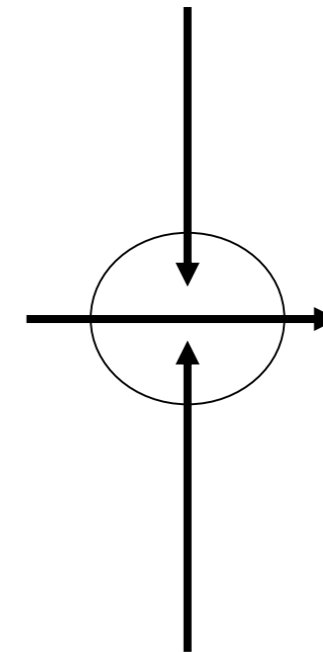
Handlungsmotivation-arbeit

Person mit
Annäherungsmotiven +
Vermeidungsmotiven

Situation A1', A2
 (Umgebungsvariablen)



aktuelle
 „Netto“-
 Motivation



Verhalten

Situation A1
 (Umgebungsvariablen)

Wille, Strategie
 Handlungskompetenz

Die Frage: **Wollen Sie?** Erfasst nur die **AM**, einen Bruchteil der tatsächlichen, das endgültige Verhalten bestimmende Motivation.

Auch ein Motivations- Grundmodell ...

... ist immer eine komplexe Motivationslandschaft.



Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Einschub: neue Betrachtungsweise

- Nach Prozessnutzen „im hier & jetzt“ ...
- Nach Ergebnisnutzen „in der Zukunft“ ...



Annäherungs - & Vermeidungsmotive

Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

- Prozessnutzen
- Ergebnisnutzen
- Prozessnutzen
- Prozess-/Ergebnisnutzen
- Prozess-/Ergebnisnutzen



Annäherungs - & Vermeidungsmotive

Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

- Prozessnutzen
- Ergebnisnutzen
- Prozessnutzen
- Prozess-/Ergebnisnutzen
- Prozess-/Ergebnisnutzen

2 diese AM sind psychische
Grundbedürfnisse menschlicher
Gesundheit nach GRAWE ...



Annäherungsmotive (AM):

- **FLOW-Erleben (Bedürfnis nach Freude)** → **Prozessnutzen**
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...) → **Ergebnisnutzen**
- **Anschlussmotivation (Bindungsbedürfnis)** → **Prozessnutzen**
- Leistungsmotivation → **Prozess-/Ergebnisnutzen**
- Machtmotivation → **Prozess-/Ergebnisnutzen**

Diese AM sind psychische
 Grundbedürfnisse menschlicher
 Gesundheit nach GRAWE ...



Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Vermeidungsmotive (VM Typ I + II):

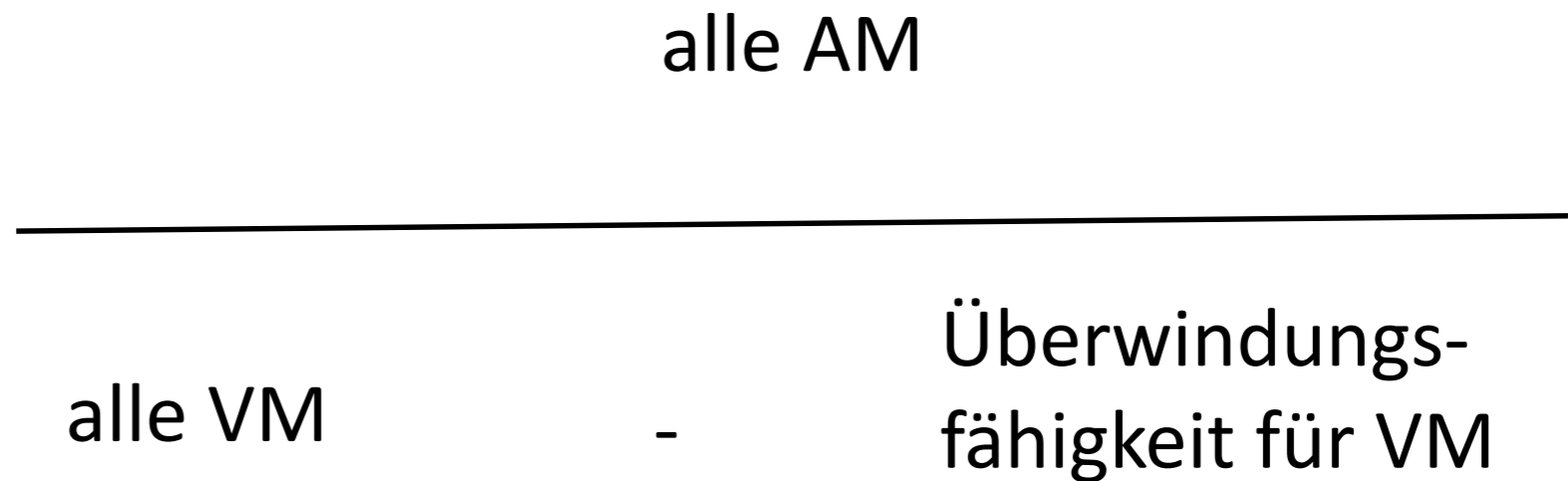
- VM – Typ I:
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbelastung (z.B: DC-Modell ...)
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbeschädigung (z.B: Mobbing)
 - vermutete negative Konsequenzen {beruflicher/gesundheitlicher/privater Art}
 - Arbeitswege

erwerbsbezogenes Coachingkonzept



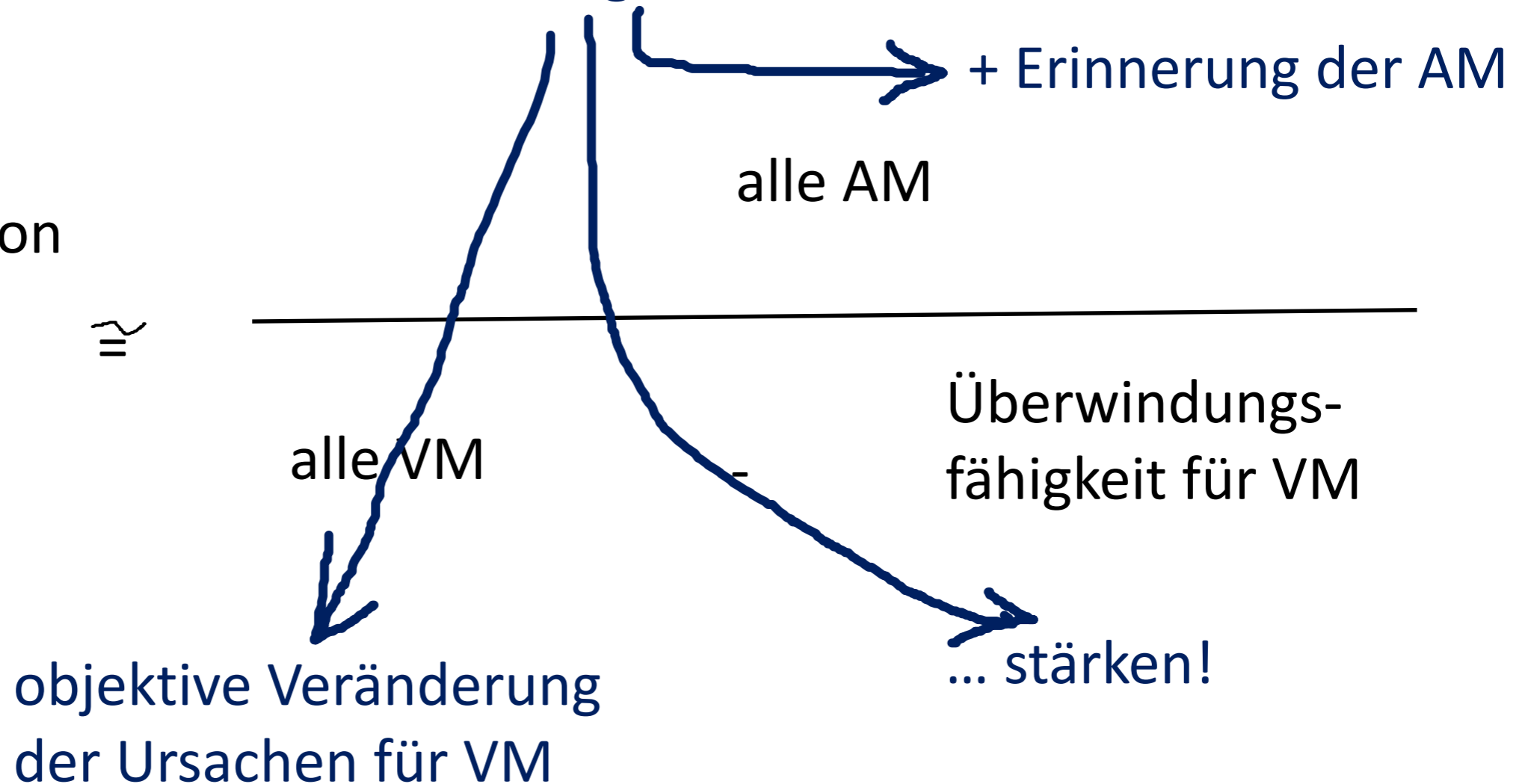
BAD NEUENAHR

Netto-Motivation
 für z.B: eine
 berufliche WE



Drei basale coachende Strategien:

Netto-Motivation
für z.B: eine
berufliche WE



Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Vermeidungsmotive (VM Typ I + II):

- VM – Typ I:
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbelastung (z.B: DC-Modell ...)
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbeschädigung (z.B: Mobbing)
 - vermutete negative Konsequenzen {beruflicher/gesundheitlicher/privater Art}
 - Arbeitswege
- VM – Typ II:
 - Vermeidung erwerbsbezogener Selbstwertbeschädigung durch Anstrengung

Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Vermeidungsmotive (VM Typ I + II):

- VM – Typ I:
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbelastung (z.B: DOK)
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbeschädigung (z.B: DOK)
 - vermutete negative Konsequenzen {beruflicher/gesundheitlicher Natur}
 - Arbeitswege
- VM – Typ II:
 - Vermeidung erwerbsbezogener Selbstwertbeschädigung durch Anstrengung

Motive beim Wettbewerb
zum Mitarbeiter des
Monats?



Ist das Win-Win für alle?

Annäherungsmotive (AM):

- FLOW-Erleben,
- Zielmotivation (Ausbildung, Berufschancen ...)
- Anschlussmotivation
- Leistungsmotivation
- Machtmotivation

Vermeidungsmotive (VM Typ I + II):

- VM – Typ I:
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbelastung (z.B: DOK)
 - stressbedingte Aversivität durch Arbeitsbeschädigung (z.B: DOK)
 - **vermutete negative Konsequenzen {beruflicher/gesundheitlicher Natur}**
 - Arbeitswege
- VM – Typ II:
 - **Vermeidung erwerbsbezogener Selbstwertbeschädigung durch zuviel Anstrengung (!)**

Motive beim Wettbewerb
zum Mitarbeiter des
Monats?

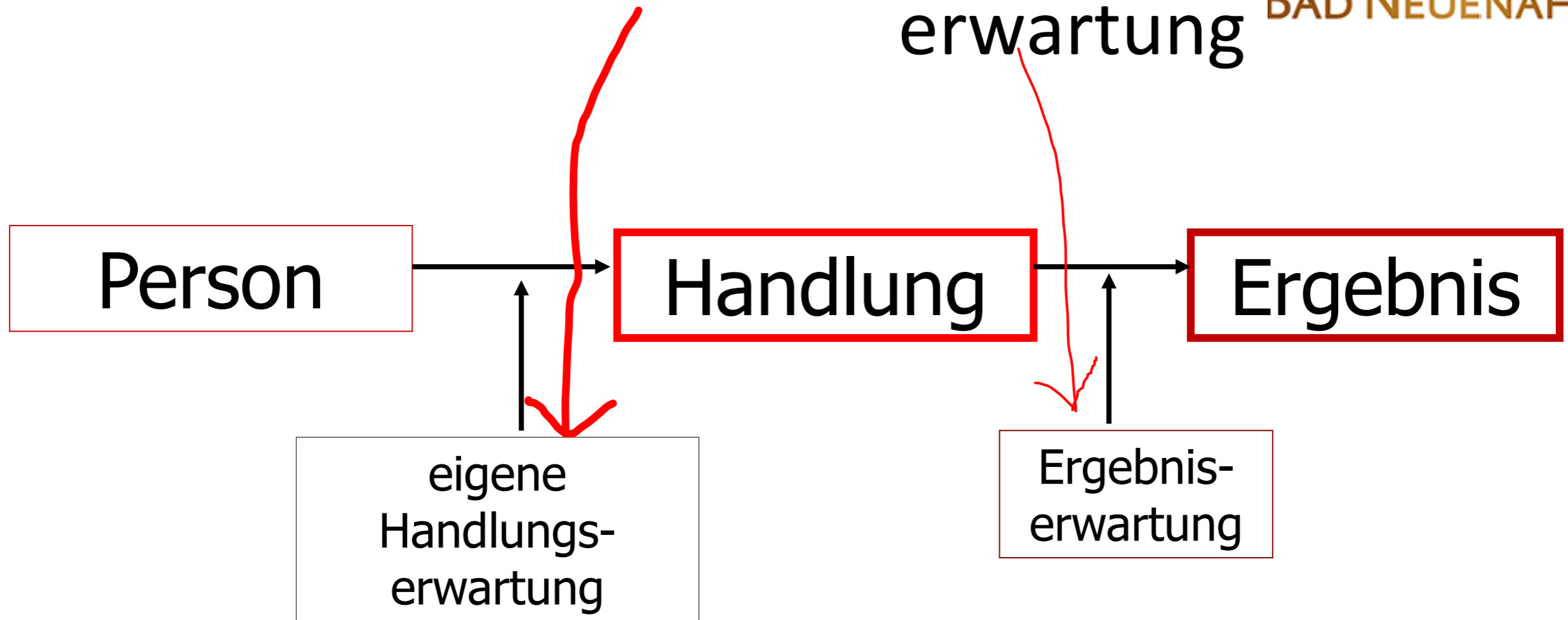
- 1: Herr Mustermann
- ...
- ...
- ...
- ...
- **Letzter Platz: Sie!**

Selbstwirksamkeits- erwartung

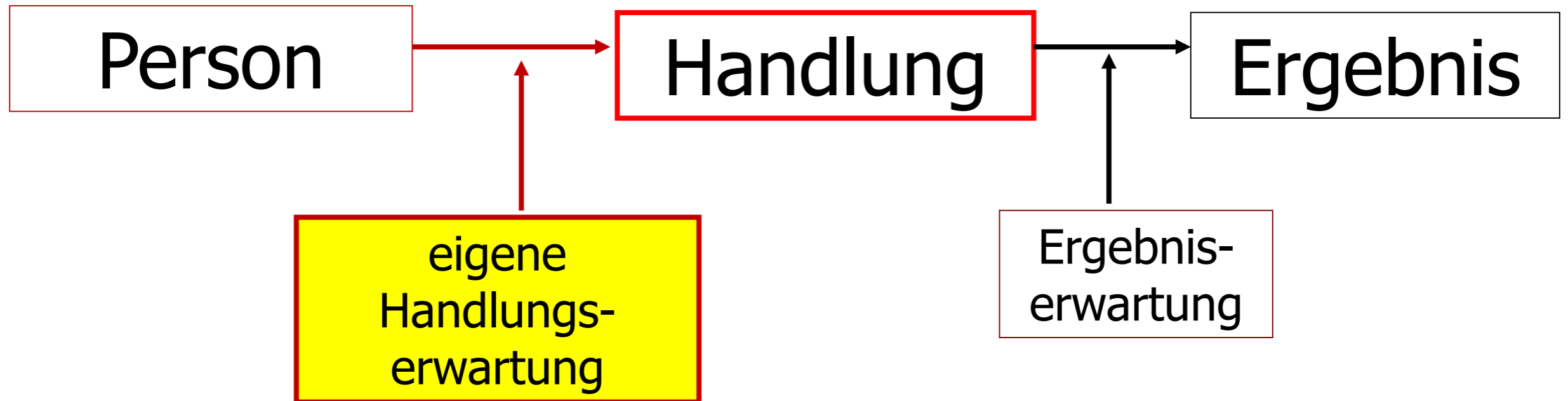


Wichtige Frage:
Wann setzt ein?

Selbstwirksamkeits- erwartung



Selbstwirksamkeits- erwartung



**Selbstwirksamkeitserwartung
Bitte ab jetzt!**

Handlungs- oder Zielorientierung?



- Der **Weg** ist das Ziel!
- Das Ziel ist, in die **Handlung** zu kommen, sich aufzumachen, ohne auf das Ergebnis zu schauen.
- Dies gelingt,
 - wenn die Handlung für sich **sinnvoll** erscheint,
 - und wenn es deshalb **kein Scheitern** geben kann, nur das Sammeln von Erfahrungen.

- Der **Weg** ist das Ziel!
- Das Ziel ist, in die **Handlung** zu kommen, sich aufzumachen, ohne auf das Ergebnis zu schauen.
- Dies gelingt,
 - wenn die Handlung für sich **sinnvoll** erscheint,
 - und wenn es deshalb **kein Scheitern** geben kann, nur das Sammeln von Erfahrungen.

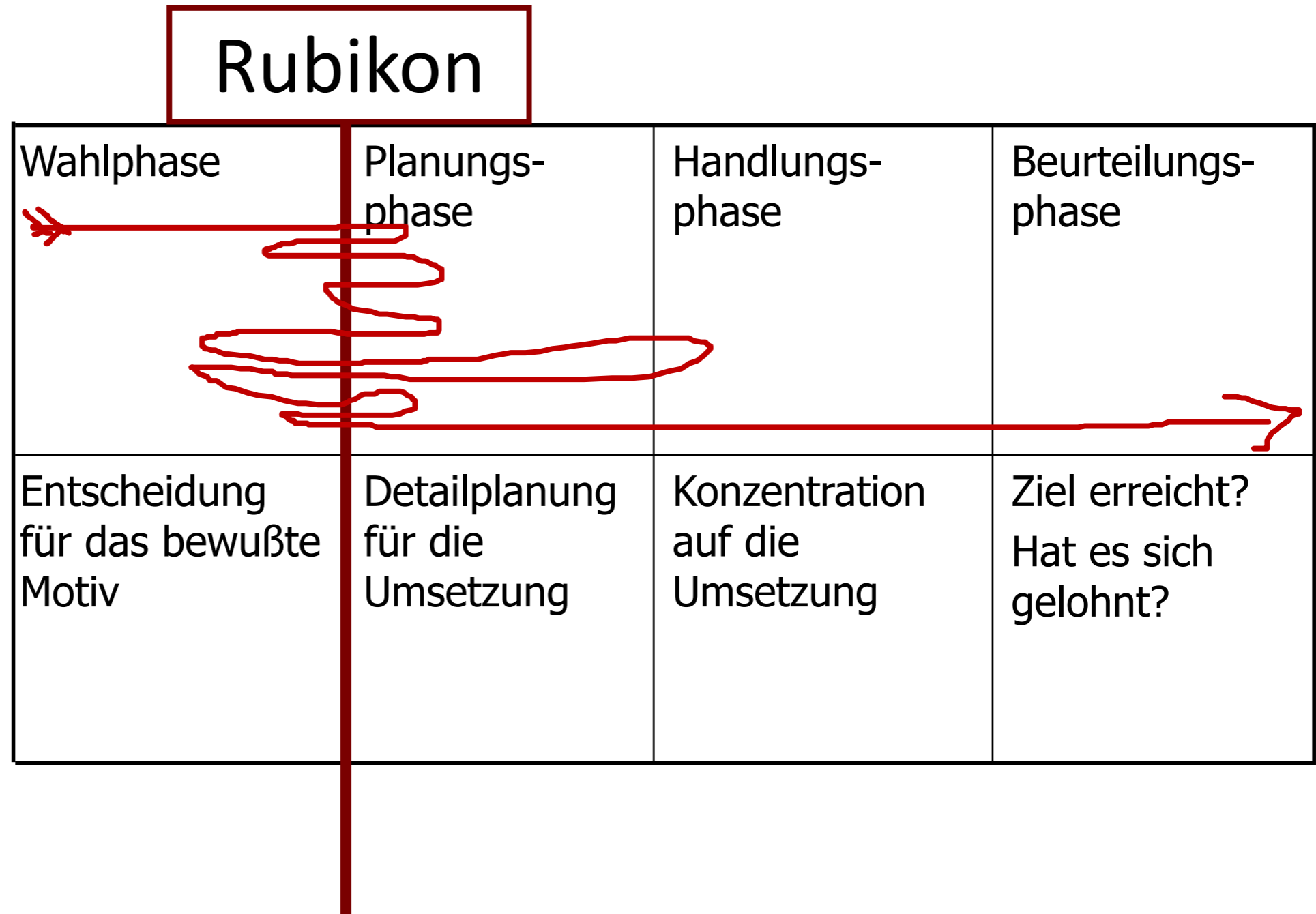


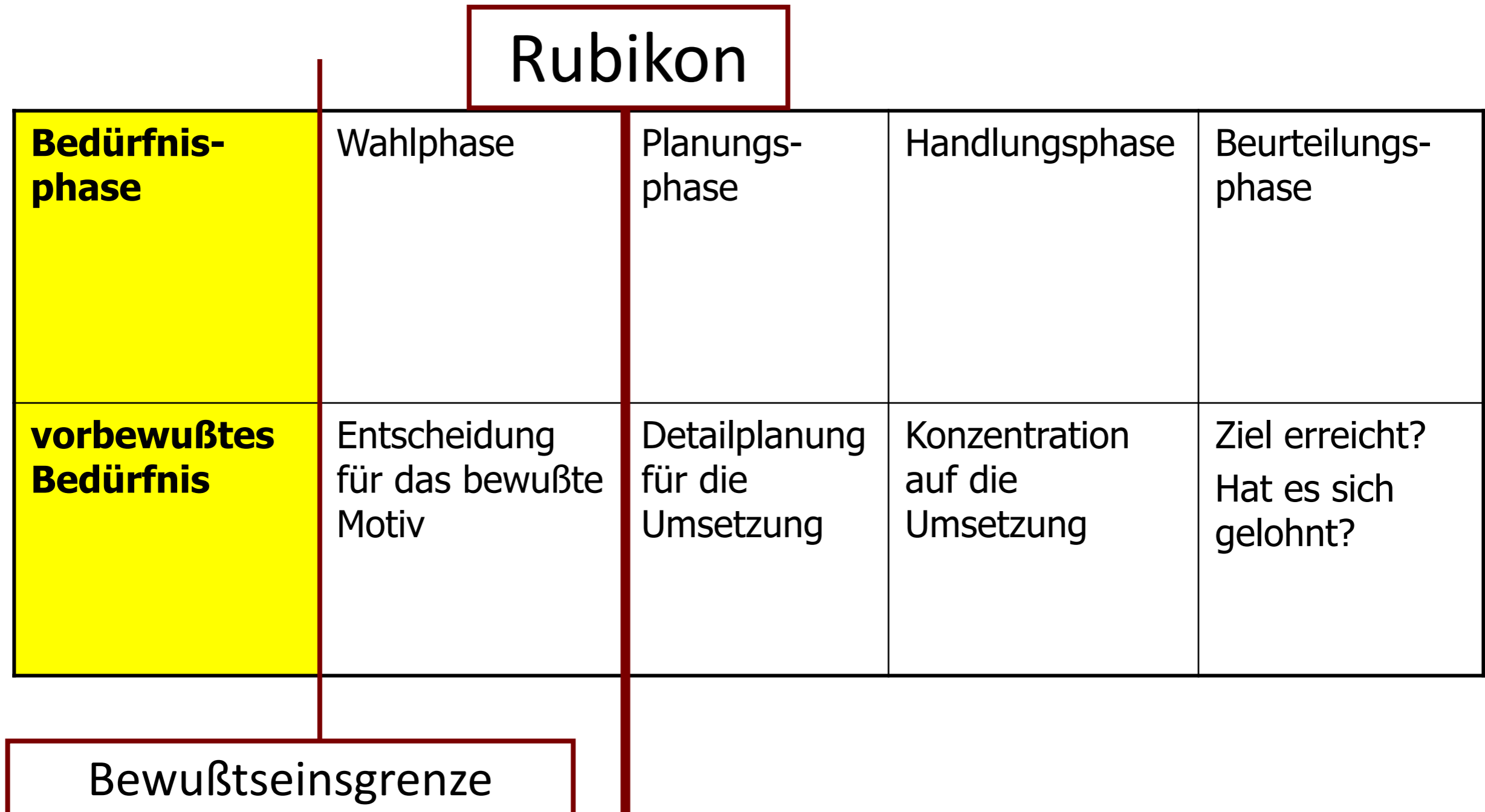


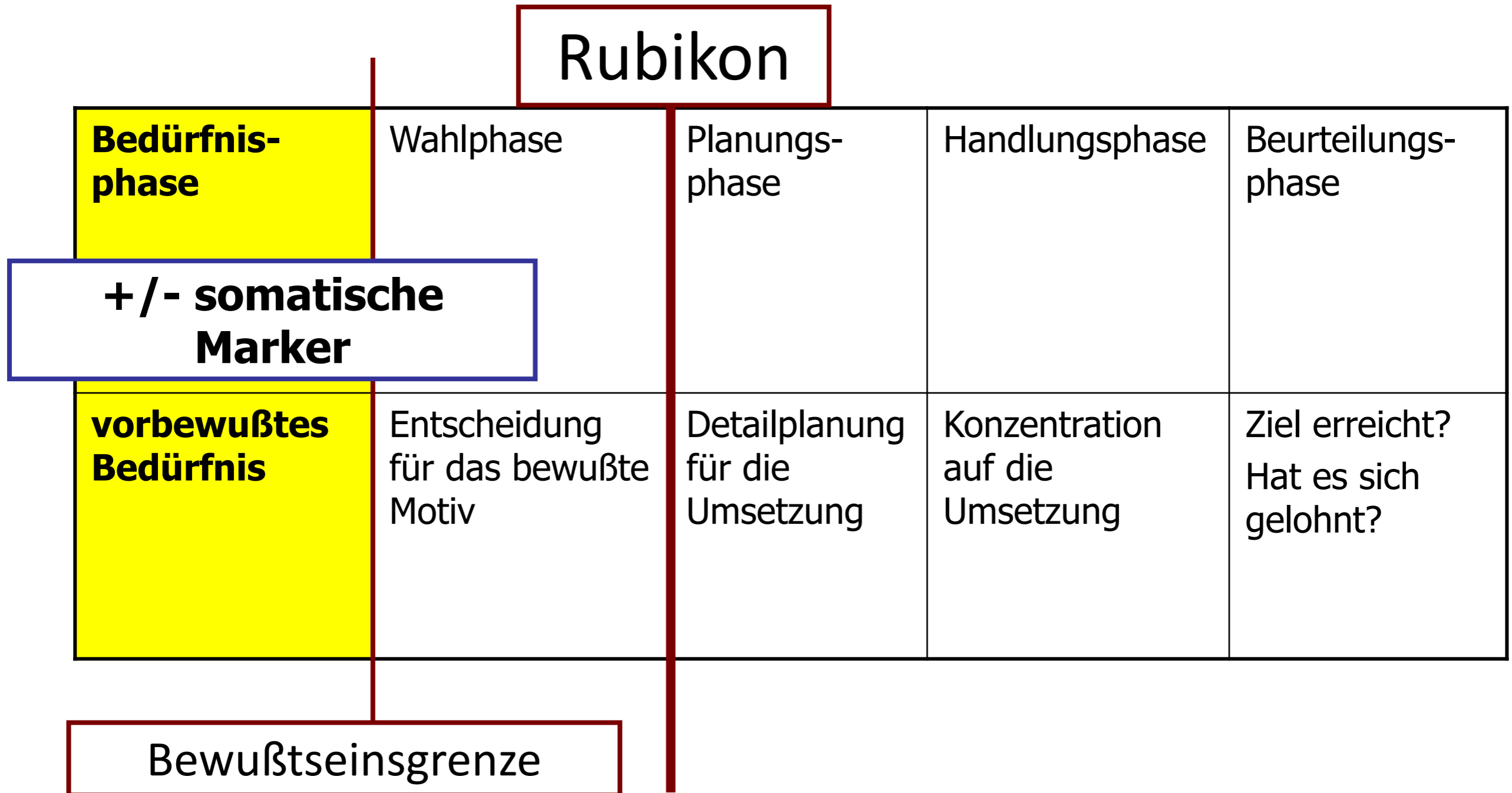
Rubikon

Wahlphase	Planungsphase	Handlungsphase	Beurteilungsphase
Entscheidung für das bewußte Motiv	Detailplanung für die Umsetzung	Konzentration auf die Umsetzung	Ziel erreicht? Hat es sich gelohnt?

Verläufe aus dem Coaching ...







Die 
somatischen Marker* **BAD NEUENAHR**

- **Emotionen, die als Körpersignal wahrgenommen werden können, sind die entscheidenden „Marker“ für unbewußte „Go“ oder „Stopp“ Entscheidungen in Motivationsprozessen.**

Die somatischen Marker* BAD NEUENAHR

- **Emotionen, die als Körpersignal wahrgenommen werden können, sind die entscheidenden „Marker“ für unbewußte „Go“ oder „Stopp“ Entscheidungen in Motivationsprozessen.**
- Negative somatische Marker: Engegefühle, Klos im Hals, Zittern der Beine usw...

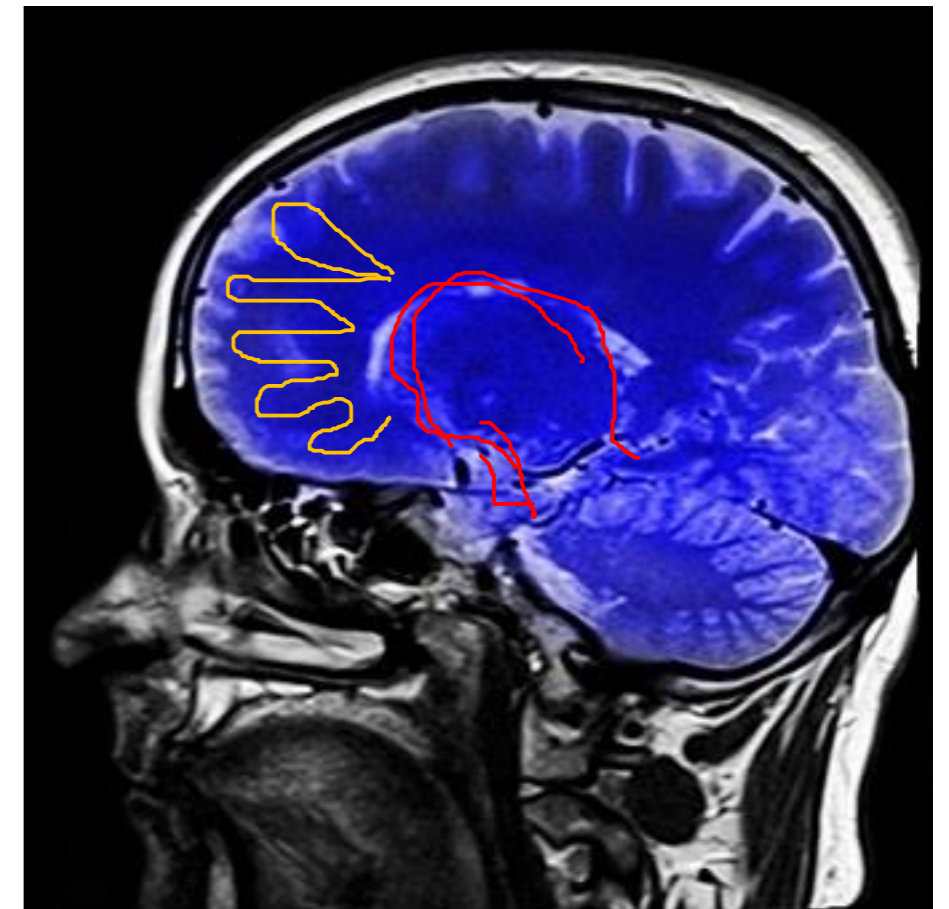
Die 
somatischen Marker* **BAD NEUENAHR**

- **Emotionen, die als Körpersignal wahrgenommen werden können, sind die entscheidenden „Marker“ für unbewußte „Go“ oder „Stopp“ Entscheidungen in Motivationsprozessen.**
- Negative somatische Marker: Engegefühle, Klos im Hals, Zittern der Beine usw...
- Positive somatische Marker: angenehmes Wärmegefühl im Bauch, freies leichtes Atmen, beruhigendes klares Präsens im Augenblick („Es ist gut so...“) usw

Echte, dh. kognitiv noch unbearbeitete somatische Marker **(rot)** tauchen schnell auf.

Evtl. kognitive Überarbeitungen benötigen Zeit und kommen deshalb später **(gelb)**.

Besondere Beachtung deshalb auf die ersten, schnellen „Marker“.



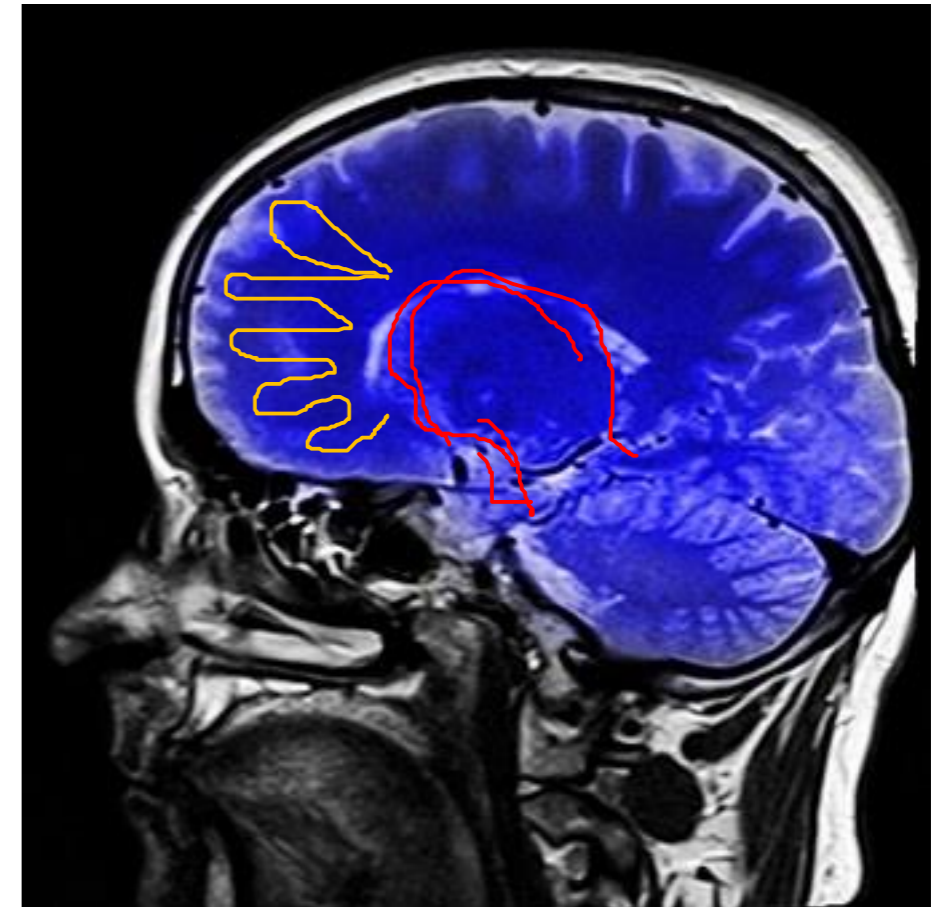
Echte, dh. kognitiv noch unbearbeitete somatische Marker **(rot)** tauchen schnell auf.

Evtl. kognitive Überarbeitungen benötigen Zeit und kommen deshalb später **(gelb)**.

Besondere Beachtung deshalb auf die ersten, schnellen „Marker“.

Auf das „Bauchgefühl“ hören gelingt deshalb unter Zeitdruck besser...

(nach Krause, Storm: Ressourcen aktivieren mit dem Unterbewussten. Huber 2010)



Interventionsmöglichkeiten!

salutogenetisch

Methoden der (indirekten) salutogenetischen Prävention:

- Ermutigung zur Selbstfürsorge (auch für Gruppen)
- Begleitung beim neugierigen Ausprobieren

Pe

organisation

Methoden der (direkten) pathogenetischen Prävention:

- Information, Motivation
- Training zur kompetenten Anwendung

pathogenetisch

Einladung zum nächsten Jour Fixe:

Thema	Resilienz: Wie geht das und wann macht es Sinn?
Wann	3.9.2018 ab 17:00
Wo	Dr. von Ehrenwall'sche Klinik
Info's	Folien können nachher unter info@erwerbscoaching.de angefordert werden.
Konditionen	kostenlos

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

