

ENERGIEMANAGEMENT MIT SYSTEM

Teil 1: Mehr Power durch Motivation

Von Sylvia Graß und Grit Moschke

Einmal Hand aufs Herz: Setzen Sie sich auch täglich mit kleinen Soll- und Muss-Sätzen unter Druck? „Ich sollte Sport treiben!“, „Ich muss gesünder essen“, „Ich muss mal abschalten!“, „Ich sollte noch mehr powern!“ „Ich muss lernen, Grenzen zu setzen!“ „Ich sollte mich nicht so provozieren lassen!“... Jeder kennt diese charmanten Selbstkommentierungen, die eigentlich zum Ziel haben, zufriedener und energiereicher den Alltag zu meistern. Leider bewirken wir mit diesen Antreiber-Sätzen häufig das Gegenteil. Wir rauben uns Energie. Nämlich dann, wenn wir keine Motivation verspüren, die Wünsche auch in die Tat umzusetzen. Wir segeln dann gegen anstatt mit dem Wind.

Je mehr die Anforderungen im Berufsleben und Alltag steigen, umso wichtiger wird es jedoch, seinen Energiehaushalt effizient zu managen. Das Wort Energie kommt aus dem Griechischen und bedeutet Tatkraft. Ob wir essen, schlafen, konzentriert arbeiten, Leistung erbringen – jeder Prozess fordert Energie. Haben wir zuwenig, schwindet die Tatkraft, die Konzentration lässt nach, Power geht zurück. Leistungsabfall, Unzufriedenheit, Apathie, Lustlosigkeit, ja sogar Burnout-Erscheinungen können die Folge sein

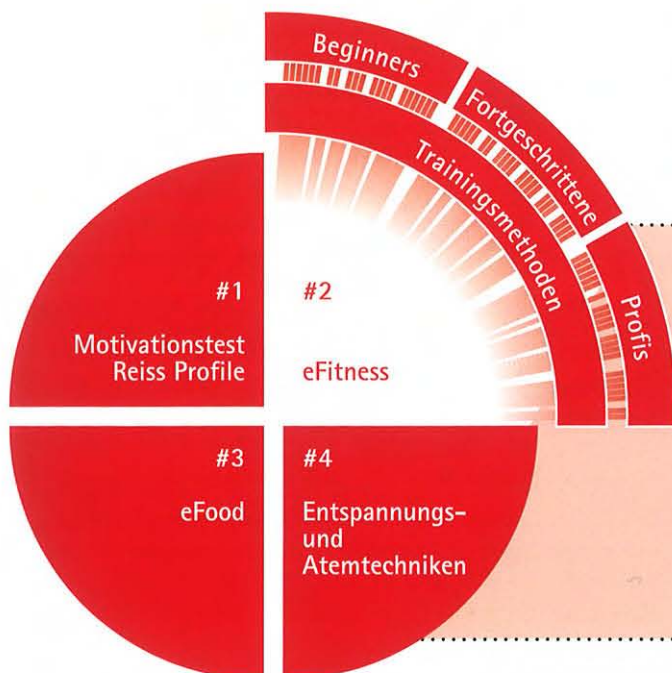
Wir, die Sport-Psychologin und Autorin Grit Moschke und die Motivations-Trainerin und Coach Sylvia Graß haben uns dem Thema

„Energie-Management für mehr Leistung und Zufriedenheit“ angenommen. Wir kombinieren gesundheitsfördernde Aspekte mit den neuesten Erkenntnissen der Motivationswissenschaft.

Bevor wir uns im engeren Sinne der Motivation widmen, wollen wir zeigen, wie es sich mit dem In- und Output von Energie verhält.

WER PROFITIEREN MÖCHTE, MUSS INVESTIEREN!

Haben Sie sich einmal die Frage gestellt, wo Ihre Energie herkommt, die Sie täglich benötigen, um Leistung zu erbringen? Mit welchen Nährstoffen Sie Ihren Organismus in Schwung halten? Schon alleine unser Gehirn, unser größter Leistungsträger, benötigt 20% von allem, was wir an Energie pro Tag zu uns nehmen, in Form von z. B. Sauerstoff, Vitaminen und Mineralien. Energie fällt nicht vom Himmel, sondern sollte genauso ritualisiert werden wie das tägliche Zähneputzen.



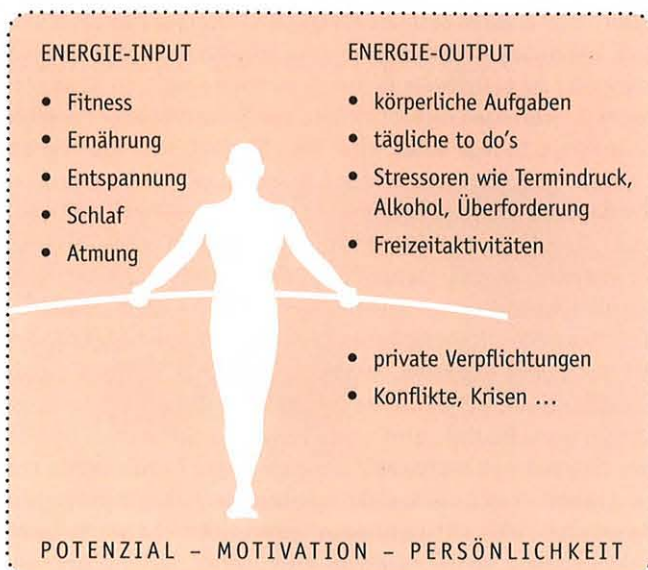
DAS ENERGIE-MANAGEMENT-MODELL

Es verspricht uns einen Vierfach-Nutzen, der im Management, in Unternehmen sowie bei Einzelnen eine immer größere Rolle spielt.

- Förderung der Gesundheit, Stress- & Burnoutprävention
- Stärkung der Persönlichkeit
- Stabilisierung des Energie-Haushaltes
- Optimierung der Work-Life-Balance

© Modell nach Grit Moschke & Sylvia Graß

BALANCE ZWISCHEN INPUT UND OUTPUT



Unerwartete Situationen wie z. B. Konflikte, Grippewellen, Krisen, Jobverlust oder Jobwechsel erfordern Zusatzenergie. Wer die Output-Seite überstrapaziert, läuft Gefahr, dass der Energie-Kreislauf zusammenbricht.

WIE SCHAFFEN WIR ES, UNS EIN EFFEKTIVES ENERGIELEVEL ZU ORGANISIEREN?

Indem wir die Basis organisieren und mit unserer Persönlichkeit leben. Unsere Bedürfnisse und Motive ernst nehmen und sie nicht mit bloßen gesellschaftlich akzeptierten Appellen à la „Ich müsste Sport treiben, gesünder essen, Karriere machen ...“ verwechseln. Nicht jeder Mensch spürt Befriedigung bei sportlichen Aktivitäten. Einen Nichtsportler dazu zu bewegen, Aktivsportler zu werden, raubt seinem Energiefass mehr Energie, als es an gewünschtem Input bringen würde. Nicht jeder Mensch mag das Zepter in die Hand nehmen.

Jemanden ohne Führungsambitionen in eine Führungsposition zu drängen, wäre für ihn und seinen Energiehaushalt sehr kräftezehrend und Burnout gefährdend. Wer mit seiner Persönlichkeit lebt, nutzt seine natürliche innere Motivationsquelle in Form von z. B. Dopamin und Endorphinen. „Glückshormone“, die ausgeschüttet werden, wenn wir uns belohnt fühlen. Wer Energie für Ziele aufwendet, die nicht seine eigenen sind, aktiviert letztendlich Stresshormone, jedoch keine Glückshormone.



DIE MOTIVATION ALS MOTOR DER PERSÖNLICHKEIT

Motivation bezeichnet unsere inneren Beweggründe, die uns treiben und energetisch bewegen (lat. movere = bewegen) und ist die Antwort darauf, warum wir uns so und nicht anders verhalten.

Motivation wird in der Gehirnforschung gleichgesetzt mit der Aktivierung unseres Belohnungssystems, das – richtig angezapft – uns mit Glücksstoffen wie Dopamin und Endorphinen versorgt. Leben wir das, was wir innerlich „wollen“, wo wir einen Sinn sehen und Bedürfnisse befriedigt werden, belohnt uns unser Gehirn mit Glücksstoffen.

DAS REISS PROFILE

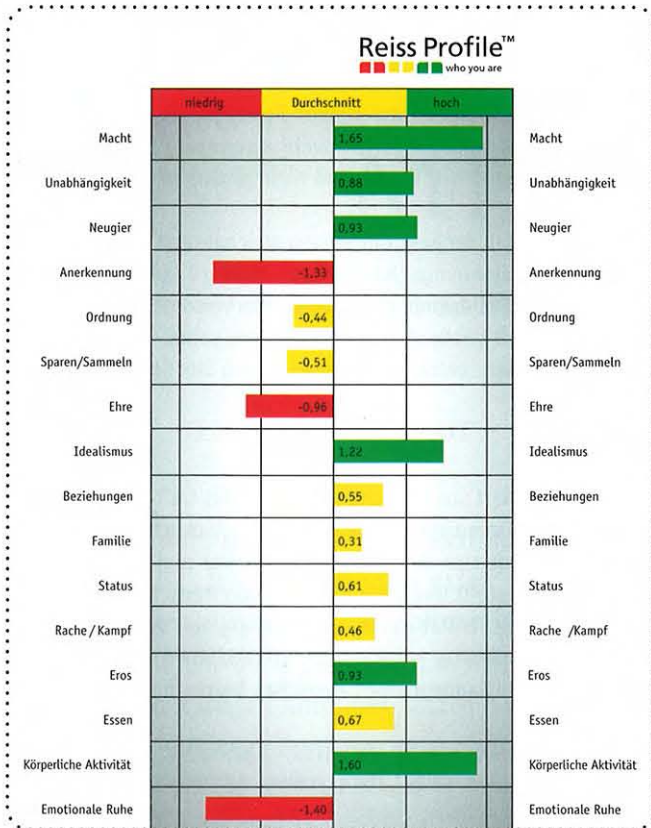
Aber was motiviert uns Menschen wirklich? Was treibt uns an? Wofür brauchen wir unsere Energie? Was macht uns glücklich und zufrieden? Diese Fragen hat sich der Motivationsforscher und Psychologe Dr. Steven Reiss gestellt und dazu Tausende von Menschen in drei Kontinenten befragt. Er hat dabei – unabhängig von der individuellen Persönlichkeitsstruktur – schließlich 16 *LEBENSMOTIVE* eruiert, die das Denken und Handeln eines Menschen bestimmen:

MACHT, UNABHÄNGIGKEIT, NEUGIER, ANERKENNUNG, ORDNUNG, SAMMELN/SPAREN, EHRE, IDEALISMUS, BEZIEHUNGEN, FAMILIE, STATUS, RACHE/KAMPF, EROS, ESSEN, KÖRPERLICHE AKTIVITÄT, EMOTIONALE RUHE.

Zu diesen 16 Begriffen hat Dr. Steven Reiss 128 Fragen entwickelt, deren Beantwortung zu einer individuellen Potenzial-Analyse führt. Mit diesem Reiss Profile entsteht ein einmaliger Fingerabdruck, der ziemlich stabil die jeweilige Motivationslage anzeigt. Dieser Abdruck zeigt auch, wo unsere natürliche emotionale Power liegt und wann unser internes Belohnungssystem aktiviert wird. Was lässt uns erstrahlen, welche Lebensmotive versorgen uns mit Glücksgefühlen? Energiebringer und Energieräuber lassen sich durch einen Ist-/Sollvergleich leicht erkennen und entsprechend ausbalancieren.

Mit dem Reiss Profile steht uns ein Instrument zur Verfügung, das sich hervorragend im Business-Bereich einsetzen lässt, will man zum Beispiel Karriereplanungen oder auch nur Projekt- und Teambildungen vornehmen und (sich) dabei konkrete Ziele setzen. Zu beachten ist dabei jedoch, wie stabil die Ausprägungen der Lebensmotive auf uns und unser Handeln wirken. Werden die Motivatoren erst einmal richtig angezapft, kann sich unsere Persönlichkeit entfalten und die gewonnene Energie effizient verwertet werden. Umgekehrt hilft es niemandem, wenn wir Menschen dort motivieren wollen, wo keine Glut das Feuer zum Lodern bringen kann.

Ganz im Gegenteil: Dies kann auch demotivieren. Auch der Versuch, Menschen zu anderen Lebensmotiveausprägungen zu coachen, führt zwar selbst auf lange Sicht nicht unbedingt zum Erfolg, dafür aber mit Sicherheit zu enormem Stress. Vielfach führt die Fehleinschätzung der Lebensmotive, also z. B. der „weichen“ Skills einer Mitarbeiterin oder die Übertragung der eigenen „Werte“ auf andere, zu Missverständnissen, wenn nicht gar Fehlern in der Personalplanung. Dies sollen die folgenden Beispiele aus der Reiss Profile-Analyse deutlich machen, wobei es nur um zwei der insgesamt 16 Lebensmotive geht: um das Motiv „Leistung/Macht“ und um das Motiv „Beziehungen“.



ERLÄUTERUNG DER LEBENSMOTIVE „MACHT“ UND „BEZIEHUNGEN“

Das Lebensmotiv Macht gibt Auskunft darüber, ob jemandem das Führen, Verantworten, Entscheiden oder eher das Übernehmen von Dienstleistung wichtig ist. Und wie viel er davon übernehmen möchte. Während jemand sich beim Führen von zwei Mitarbeitern noch wohlfühlt, kann das bei 10 Mitarbeitern schon Stress verursachen (oder auch bei Großprojekten, bei denen laufend vielfache Entscheidungen getroffen werden müssen). Beim Lebensmotiv Beziehungen wird die Bedeutung von sozialen Kontakten dargestellt. Hierbei spielt die Quantität der Kontakte eine entscheidende Rolle.

HOHES MACHTMOTIV NIEDRIGES BEZIEHUNGSMOTIV

Frau Meyer ist in eine neue Abteilung gekommen. Sie soll für das Unternehmen neue Kunden akquirieren! Das kostet sie enorm viel Energie. Obwohl eine Powerfrau, muss sie sich ständig antreiben. Mit der Zeit verliert sie die Lust an der Arbeit und das Vertrauen in ihre Skills. Nach einer Reiss Profile-Analyse durch einen Coach erfährt sie höchst Aufschlussreiches über sich selbst: Ihre niedrige Ausprägung „Beziehungen“ geht nicht mit den Anforderungen eines Akquise-Jobs konform.

NIEDRIGES MACHTMOTIV

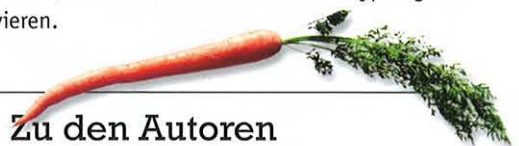
Frau Schlüter eckt ständig mit ihrem Vorgesetzten an. Sie arbeitet sehr gewissenhaft und braucht hin und wieder eine positive Rückmeldung, die ihr Vorgesetzter ihr aber nicht geben mag. Dieser findet, Frau Schlüter müsse endlich lernen, Verantwortung zu übernehmen.

Durch die Besprechung der Motivationsanalyse mit dem Reiss Profile Master wird beiden klar, woher die „Missverständnisse“ kommen und wie sie ihre Bedürfnisse und die des anderen besser nutzen können. Auch hinter anderen Business-Parametern verbergen sich Lebensmotive, die diese entweder stützen oder mit ihnen stetig kollidieren, ohne dass die betreffende Person es auch nur erahnt. So ist es noch leicht für jedermann nachvollziehbar, dass kontaktfreudige Menschen Xing-Partys, Lounge-Dates, After-Hour-Meetings oder auch nur das Networking bevorzugen, während Menschen mit einem geringeren Kontaktbedürfnis diese Events eher stressen. Schwieriger sind schon andere, weniger offensichtlich motivational zu erfassende Ereignisse zu erkennen. So wird Change-Prozesse wohl eher derjenige mögen, der im Lebensmotiv „emotionale Ruhe“ eine niedrige Ausprägung hat. Menschen mit einem hohen Ordnungsmotiv, die ganz natürlich mit Strukturen, Prozessen, Terminvereinbarungen jonglieren, raubt es viel Energie, mit jemandem zusammenzuarbeiten, der in diesen Dingen gerne flexibel agiert – vice versa natürlich ebenso. Diejenige, die ein hohes Machtmotiv sowie ein hohes Familienmotiv hat, wird eventuell im Dauerkonflikt zwischen Familie und Karriere sein. Sprengstoff- oder Kittstoffthemen zeigen sich nicht nur im beruflichen Kontext, sondern auch im Privatumsfeld. So wird das Reiss Profile gerne auch im Paar-Coaching eingesetzt.

Eine Reiss Profile-Analyse kann so zum Berufskompass, Work-Life-Balance-Instrument, Selbsterkenntnis-Tool oder auch zum Teamdiagnose-Guide dienen. Last but not least nutzen wir die Reiss Profile-Auswertung für die Optimierung des persönlichen Energie-Managements und als Basis für die Erstellung eines individuellen Fitness- und Entspannungstrainings, das in der nächsten Businessand-Woman-Ausgabe vorgestellt wird.

TEIL 2 IN DER NÄCHSTEN B&W – FITNESS:

TRAININGSMETHODEN FÜR BEGINNERS, FORTGESCHRITTENE UND PROFIS
Lesen Sie in der nächsten Ausgabe, warum Fitness hilft, den Energiespeicher zu füllen. Freuen Sie sich darauf zu erfahren, wie das Reiss Profile genutzt wird, um unterschiedliche Fitness-Typen ganz individuell zu motivieren.



Zu den Autoren



Unsere Autorin Grit Moschke (Dipl.-Sportwissenschaftlerin, Dipl.-Psychologin, Sportpsychologin BDP/asp) (www.fitmit-grit.com) ist als Personal Fitness Trainerin in Köln tätig und gehört seit April 2008 zum Psychologen-Team des Olympiastützpunkt NRW. Seit nunmehr 16 Jahren widmet sich Grit Moschke in ihrer praktischen und wissenschaftlichen Arbeit vornehmlich einem Thema: Die Verknüpfung von Erkenntnissen aus Sportwissenschaft und Psychologie zur Entwicklung von individuellen Lösungen für optimale Leistung und Gesundheit. Kontakt: moschke@businessandwoman.com



Sylvia Graß ist als Motivations-Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten der eigenen Zufriedenheits- & Leistungs-optimierung im Kölner Raum tätig. In ihrer Coaching- und Trainingstätigkeit nutzt sie neuartige Verfahren wie die Kurzzeit-Coaching-Methode wingwave, den Motivationstest Reiss Profile aber auch traditionelle Verfahren wie NLP, Mentaltraining oder Entspannungstechniken. Mehr von Sylvia Graß unter www.sylvia-grass.de.