

Tiroler  Tageszeitung

Was uns wirklich antreibt

Die Motivation von Beschäftigten hat in den vergangenen Jahren eine fast mythische Bedeutung bekommen. Was uns am stärksten bei unseren Aufgaben motiviert, verrät Coach und Autor Roman Braun.

Was kann ich tun, um mich und andere im Berufsleben zu motivieren?

Roman Braun: Ich unterscheide zwischen dem Schmerz der Aktion und dem Schmerz der Reue. Sich aufzuraffen und ins Tun zu kommen, kann zunächst schmerzhaft sein. Denken wir etwa daran, wenn wir eine Stunde früher aufstehen

Sven Otke. Was motiviert solche Leistungsträger?

Braun: Die Leistungsträger, mit denen ich arbeite, haben oft einen tief verwurzelten Wunsch nach Exzellenz und kontinuierlicher Verbesserung. Sie sind stets darauf bedacht, ihre persönlichen und professionellen Fähigkeiten zu verfeinern, um auf ihrem Gebiet herausragende Leistungen zu erbringen. Anerkennung von Kollegen, Vorgesetzten und der breiten Öffentlichkeit ist ein weiterer Motivator. Leistungsträger haben oft klare Visionen und Ziele, die sie erreichen wollen. Diese Ziele sind die Treiber, die sie täglich motivieren, auch wenn die Umstände herausfordernd sind.

Was ist die stärkste Motivation?

Braun: Vereinfacht gesagt, gibt es zwei Arten von Motivation: die intrinsische und die extrinsische Motivation. Intrinsisch ist ein lateinischer Begriff und bedeutet übersetzt so viel wie „von innen kommend“. Es ist jene Art von Motivation, die dem Inneren entspringt. Dies ist die stärkste Motivation. Das bedeutet, man ist unabhängig von der Bestätigung oder Belohnung anderer. Man macht etwas, das den eigenen Wünschen entspricht. Kennzeichnend für intrinsische Motivation ist es, bei einer Tätigkeit wahre Freude zu empfinden. Handelt man extrinsisch, wird man von äußeren Einflüssen geleitet. Man führt die Tätigkeit nicht aus, weil sie Freude oder Erfüllung verschafft, sondern um eine Belohnung zu erhalten oder negativen Konsequenzen zu entgehen.

Welche Art von Motivation erleben Sie bei den Spitzenpolitikern und Spitzen-



Foto: Trinerity

„Für die Motivation ist wichtig, dass wir mehr haben als nur ein Ziel, also eine Vision.“

Roman Braun
(Coach und Autor)

wollen, um mehr zu erledigen. Wer hingegen nichts tut, bei dem stellt sich der Schmerz der Reue ein und dieser bleibt. Für die Motivation ist wichtig, dass wir mehr haben als nur ein Ziel, also eine Vision. Erst eine Vision und eine Aktion zusammen ergeben Motivation. Eine Vision ohne Aktion kann hingegen zur Depression führen, und dann geht es uns schlechter als davor. Nach der Vision geht es also ans Handeln und dabei erleben wir den vorübergehenden Schmerz der Aktion.

Sie sind seit vielen Jahren Mentalcoach von Spitzenpolitikern und Sportgrößen wie Christian Ilzer, Rainer Schönfelder oder auch



Foto: Imago

Motivation ist nicht nur im Sport, sondern auch in den Betrieben einer der absoluten Gewinnfaktoren.

sportlern, die Sie coachen, am häufigsten?

Braun: Da erlebe ich die komplette Bandbreite. Ich habe mal einem Spitzensportler dazu gratuliert, dass er zweimal den Gesamt-Weltcup gewonnen hat. Daraufhin hat er gemeint, sein Vater habe sich halt durchgesetzt. Das sehe ich öfter, dass Eltern, vor allem Väter, die Treiber hinter erfolgreichen Menschen sind und dies führt früher oder später zu Motivationsproblemen. Wichtig ist daher, dass solche Leistungsträger

ihre eigenen Motive entdecken, warum sie etwas tun. Ich habe mit diesem Spitzensportler krebskranke Kinder im Spital besucht, das hat ihm sehr gefallen. Zu sehen, dass man anderen helfen und Gutes tun kann, ist eine große Motivation. Box-Legende Sven Otke hat mir mal erzählt, seine größte Motivation ist es, dass er seinen Kindern durch seine Erfolge im Sport eine bessere Kindheit bieten kann, als er sie selbst hatte. Am besten ist es also, wenn man nicht nur weiß,

warum man etwas tut, sondern auch für wen.

Die Motivationsforschung entwickelt sich laufend weiter. Was ist die spannendste neue Erkenntnis?

Braun: Da möchte ich die neue Metaanalyse von Wissenschaftlerin Emma Bradshaw und anderen nennen. Sie haben herausgefunden, dass Menschen mit überwiegend extrinsischen Zielen, also Zielen, die mit Geld, Erfolg und Karriere zu tun haben, weniger glücklich sind, öfter krank sind und eine niedri-

gere Lebenserwartung haben als Menschen mit überwiegend intrinsischen Zielen. Intrinsische Ziele sind persönliches Wachstum und soziale Ziele, also etwa Ziele innerhalb der Familie oder des Freundeskreises. Die Konzentration auf intrinsische Ziele fördert das Wohlbefinden, eine Konzentration auf extrinsische Ziele kann dem Wohlbefinden hinderlich sein.

Das Interview führte Denise Neher