

Motivationsstypologien

Kennen Sie das? Ob als Mitarbeiter, Kunde oder Kollege, mal herrscht der Eindruck, dass wir uns auf gleicher Wellenlänge bewegen. In anderen Begegnungen wiederum wird der „richtige Faden“ nicht gefunden, Gespräche geraten ins Stocken oder rasseln aneinander. Und dabei hatte keiner vor, dass es so läuft.

Woran liegt das? Jeder Mensch hat Motive, die unsere Erwartungen und unser Handeln prägen. Und diese laufen manchmal in ganz unterschiedliche Richtungen. Je nachdem, welche Motive beim Einzelnen dominieren, sprechen wir von Motivationsstypologien. Motive äußern sich z.B. in der Art, wie wir sprechen, Körperhaltung, Kleidungsstil und Konsumstil.

Im Umgang mit unterschiedlichen Motiven macht es wenig Sinn, anderen mit erhobenem Zeigefinger „klar zu machen“, was gut und richtig sei. Hilfreicher: Sie holen Ihr Gegenüber dort ab, wo es sich befindet. Beispielsweise möchten Menschen, die hohen Wert auf Sicherheit, Sparsamkeit sowie dezentes Auftreten legen, anders angesprochen werden als Menschen, die Exklusivität suchen sowie gerne „den Ton“ angeben.

Die Erkenntnis um die Unterschiedlichkeit der Motive und die dahinter liegenden Wünsche kann zu einem regelrechten Befreiungsschlag führen.

Inhalt

- ▼ Motive und Motivationstypen
- ▼ Motiverkennung
- ▼ Eigene Erfahrungen mit unterschiedlichen Motivationsstypologien
- ▼ Typenspezifische Kommunikation - Rollenspiele
- ▼ Aktives Zuhören und „Ich“ - Botschaften

Methode

Referat, Rollenspiele, Gruppenübungen

Ihr Nutzen

Sie erkennen die Bedeutung von Motiven und befreien sich und andere vom Ballast der Missverständnisse. Sie kommunizieren motivgerecht und zielorientiert. Sie sparen sich unnötige Diskussionen.