

Verhaltensformen: Selbstmotivation ist eigentlich kein Geheimnis

Von Raymond N. R. Wilbois

Über Motivation wurde bereits unendlich viel geschrieben, wird immer noch viel referiert und die interessante Erkenntnis besteht darin, dass die qualifizierten Seminare zu diesem "Reizthema" derzeit viel Zulauf haben. Ganz besonders dann, wenn die "Selbstmotivation" als Thema ausgewiesen wird.

Das hängt damit zusammen, dass wir in einer Zeit großer Umbrüche leben und viele Menschen nach Motivationsmechanismen suchen, um im übertragenen Sinne ihr Leben in den Griff zu bekommen.

Selbstmotivation entsteht in den Köpfen und Herzen der Betroffenen. Man muss sich in Situationen begeben, aus denen Motivation entsteht oder entstehen kann. Natürlich gibt es auch unfreiwillige Konstellationen - die Handlungen nach sich ziehen und durch Motivation unterlegt werden.

Willensstärke und Lernbedingungen

Geld ist beispielsweise ein sehr häufig sozial akzeptierter Motivator, um Antriebskraft zu erzeugen. Im Immobiliengeschäft gilt dieser Motivator - so zeigt das Ergebnis von Abfragen in Seminaren - als der meistgenannte Faktor. Irgendwo kann man sogar Verständnis für diese Mehrfachmeinung aufbringen, aber damit ist lediglich eine Motivationsform erklärt - nicht mehr und nicht weniger.

Dabei sind wir - ob wir es wollen oder nicht - auch sehr schnell bei der "Willensstärke" angelangt. Jede Verhaltensänderung ist schwierig und

sehr zeitaufwendig. Wer sich motivieren will, zum Beispiel mehr Sport zu treiben, muss sich selbst Fragen stellen, wie er das dauerhaft durchhalten will, wenn er in der Vergangenheit auf diesem Gebiet wenig getan hat.

Unsere Willensstärke wird sich erst richtig innerlich verfestigen, wenn wir einen effektiven, emotionalen Antrieb erhalten. Dazu sind günstige Lernbedingungen notwendig. Wenn wir vergifteten Fisch gegessen haben und die Folgen am eigenen Leib gespürt haben, dann werden wir generell bei Fischangeboten äußerst vorsichtig sein. Tritt der Wiederholungsfall ein, dürfte sich unsere Willensstärke dahingehend entwickeln, über einen längeren Zeitraum das Fischessen zu meiden. Bei der dritten Fischvergiftung ist davon auszugehen, dass Fisch zeitlebens nicht mehr bei uns auf dem Speiseplan stehen wird.

Jetzt ist eine Verhaltensänderung eingetreten, die durch die Selbstmotivation innerhalb eines emotionalen Lerneffektes entstanden ist.

Wieviel müssen wir also leiden, damit sich gravierende Verhaltensänderungen einstellen und wir durch die geeignete Motivation - neu ausgerichtet oder verändert - handeln?

Das Präferenzsystem "Schmerz" und "Lust"

Wenn wir uns von Lernpsychologen erklären lassen, was sie in den letzten 30 Jahren über die Arbeitsweise unseres Gehirns herausgefunden haben, erhalten wir eine interessante Auswertung: "Schmerz und Lust sind



Raymond N. R. Wilbois,
Verhaltenstrainer

Druckmittel, die unser Organismus braucht, um die vorhandenen instinktiven, aber auch erworbenen Mechanismen effektiv einzusetzen.“

In der Tat, die menschliche Struktur ist so angelegt, dass wir Schmerz vermeiden möchten und potenzielle Lust suchen. Interessant ist daher die Frage: Warum machen Essen, Trinken und Sex so viel Spaß? Unser internes Präferenzsystem sucht die potenzielle Lust!

Wer in irgendeinem Lebensbereich sehr motiviert und konsequent handelt, tut dies deswegen, weil sein Antrieb über die Emotion immer wieder neu entwickelt wird.

Wer Unordnung nicht ertragen kann, räumt auf. Wer sie ertragen kann, räumt erst dann auf, wenn ihm "Berge" die Sicht erschweren.

Derjenige Immobilienmakler, der bislang wenig Objektakquisition betrieben hat, weil die Marktgegebenheiten und sein Bekanntheitsgrad, das aus seiner Sicht nicht erforderlich machten, wird sich erst dann um Akquisitionsstrategien bemühen, wenn die Vertriebsumsätze sprichwörtlich "im Keller gelandet" sind. Wenn er sich

jedoch zuvor nie um dieses Thema gekümmert hat, fällt ihm das regelmäßige akquirieren zunächst schwer. Sobald sich Erfolge einstellen, wird er gegenüber anderen Kollegen ein großer Verfechter von klassischen oder auch unkonventionellen Akquisitionsmaßnahmen werden.

Hier wird auf der einen Seite der Aspekt der "Schmerzvermeidung" (Umsatzrückgang) ebenso deutlich, wie der "Lustgewinn" (Umsatzsteigerung), der zugleich wieder erhöhte Lebensqualität bedeutet.

Ein weiteres Beispiel zeigt sich in der Gegenüberstellung von Rauchern und Nichtrauchern. Der Raucher ist, solange er keine spürbaren gesundheitlichen Probleme hat, nicht motiviert, das Rauchen einstellen. Die "Pein" und damit das Umdenken stellt sich erst ein, wenn ihm sein Arzt diagnostiziert, dass seine Lunge von Krebs befallen ist. Jetzt kommt es natürlich auf die spürbaren Symptome an (körperliche Einschränkungen), ob der emotionale Antrieb (Selbstmotivation) in Gang gesetzt wird, mit dem Rauchen endlich aufzuhören.

Der Nichtraucher dagegen, weiß um seine Gesundheit und erlebt die rau-

chende Umgebung im Bewusstsein, sich das nicht anzutun. Wenn er dazu noch beispielsweise regelmäßig joggt und den Lustgewinn aus der Fitness zieht, so erklärt sich das stabile Verhalten, nämlich nicht zu rauchen, sehr leicht.

Blockaden, sich zu motivieren, liegen also darin, dass wir emotionale Lerneffekte in bestimmten Bereichen nicht durchgemacht haben. Unser Denken ist grundsätzlich auf überlebensorientierte Formen ausgerichtet. Zusammenfassend betrachtet, geht es dabei immer um die ständige Lustoptimierung und Painminimierung.

Der Autor ist selbständiger Verhaltenstrainer in Telgte bei Münster. Er moderiert Workshops und arbeitet seit vielen Jahren mit großem Erfolg bundesweit im Seminarbereich für Unternehmen der Immobilienwirtschaft, Verbände, Verlage sowie Banken, Sparkassen und Industriebereiche.

Für den Kontakt:

Telefon: 0 25 04 / 20 58

www.raymond-wilbois.de