

## Dauerhafte Selbstmotivation – ein lernbarer und trainierbarer Prozess

Dieses Konzept ist nicht deshalb innovativ, weil nun endlich jemand das Thema entdeckt hat. Dieses Konzept ist innovativ, weil es **den Nerv der Zeit trifft, die Sinnfrage vieler beantworten hilft**. Und es wirkt, weil es viele relevante Aspekte und bereits bekannte Modelle detailliert zusammenführt. Es wirkt, weil das Thema **durchdacht und ausgefeilt ist – weil der Trainer das Thema personifiziert**.

*„Seit Jahrzehnten spreche ich mit den Leuten, was sie umtreibt. Wenn ich sie auf Seminare anspreche, wird zu 80% nur über eines gesprochen – über Ihre Dauerhafte Selbstmotivation. Wie machen Sie das?“ (Aussage des Gesamtbetriebsrates eines Unternehmens)*

Dauerhafte Selbstmotivation ist keine Charaktereigenschaft – sie ist **ein stufenweise aufgebauter Prozess**, an dessen Ende die wirklich wichtigen privaten und beruflichen Themen wieder an erster Stelle stehen!

Der Trainer entfacht eben kein Strohfeuer. Er gibt fundierten Input über „Ziele an sich“, über **Filter-Modelle der Motivation** und über **mentale Konzepte** aus dem Spitzensport. Der Trainer bringt nachvollziehbare Beispiele mit ein, beruft sich dabei auf **die aktuelle Gehirnforschung**.

Zuerst fokussiert er mit den Teilnehmern **auf die privaten Ziele**. Er lässt sie formulieren, präsentieren und verstärken (verdeckt, für die, die das wollen). Er zeigt auf, **wann Ziele „scheitern“**. Denn für jedes Ziel muss jeder auch immer etwas geben – das muss demjenigen transparent und dazu muss er bereit sein.

## Woher kommt Selbstmotivation – und wann geht sie?

Es geht um Konsequenz, um Disziplin, vor allem auch um **den ersten Schritt, den die meisten bereits im Seminar gehen**. Das ist entscheidend. Und es geht um den Auslöser, den Anlass überhaupt loszugehen.

Wenn man sich das Eisenhower-Modell vor Augen führt, das wohl jeder kennt, dann bewegen wir uns derzeit sowohl persönlich, wie beruflich, aber auch gesellschaftlich im oberen linken Quadranten. **Wir tun meist nur noch das, was dringend und wichtig ist**.

Die Kraft, die Energie, der Sinn liegt aber fast immer im Quadranten oben rechts, bei den Dingen, die wichtig, aber nicht dringend sind. **Aus diesem Feld kommt die Motivation, die Begeisterung, die Leichtigkeit**. Und da schlummern die meisten Ziele, die unerfüllt bleiben. Zunehmend - das ist das Problem!

Darauf sollte der Fokus wieder ausgerichtet sein, denn da finden sich auch die entscheidenden Projekte in Unternehmen. Den Seminarteilnehmern wird das einfach „nur“ wieder bewusst. **Da wird die eigene Sehnsucht wach – und das führt zur entsprechenden Handlung.** Ein Unternehmen, das sich nur noch um wichtige und dringende Aufgaben kümmert, wird auf Dauer kaum überleben. Und der Mensch „stirbt“ innerlich, zumindest ein Stück.

Der Trainer erweckt bei den Teilnehmern wieder das Grundverständnis für Werte. **Er lässt sie ihre eigenen Werte ermitteln**, denn niemand wird wirklich und auf Dauer gegen seine Werte handeln. Sie wirken, von daher ist es wichtig sie zu kennen.

Ohne Zweifel, **dieses Konzept berührt.** Und das macht den Erfolg aus.

### Wem nutzt es und weshalb?

Eingekauft wird dieses Seminar von Unternehmen **mit einer hohen Eigenverantwortung** der Führungskräfte und Mitarbeiter, die damit aber, zum Teil schon qua Position, **allein gelassen werden.** Da kann dauerhafte Motivation nur von Innen kommen, um überwiegend und langfristig Höchstleistung zu erbringen – nicht für das Unternehmen – für sich selbst.

Es sind aber auch Unternehmen, bei denen **sich die Rahmenbedingungen schleichend oder drastisch verändert haben** (Freisetzungen, Outsourcing, weniger Mitarbeiter müssen mehr arbeiten), die nun **die Mannschaft wieder stärken wollen.**

Von den drei Lern-Ebenen – kognitiv, Fertigkeiten, Einstellungsänderung – liegt der Schwerpunkt dieses Konzeptes **auf der Einstellungsebene.** Die Teilnehmer wussten bislang auch, was richtig wäre. Bislang haben sie es aber nicht getan.

Keine Frage: der Trainer trägt wesentlich zum Erfolg der Seminare bei. Aber nicht, weil er so „toll“ ist, sondern weil er mit den Teilnehmern **auf Augenhöhe arbeitet, sie annimmt, wertschätzt, in ihren Belangen ernst nimmt.** Er selber ist transparent, offen und konsequent.

Er bahnt bei den Teilnehmern **den Weg vom Kopf in den Bauch.** Er ist Spezialist für genau dieses und nur dieses Thema.

Wenn Sie das Konzept und sich ergänzende Teams interessieren, rufen Sie mich gerne an: 0231-276507 oder mailen Sie mir: [haeuser@ypsylon.de](mailto:haeuser@ypsylon.de)

Juli 2010