



TRAININGSIMPULSE

○○○○○ Schwerpunktthema: Selbstmotivation

Weiterbildungshäppchen für Ihren beruflichen und privaten Alltag

Lassen Sie sich motivieren?

Ganz ehrlich: Wir alle lieben Sofortlösungen. Demotiviert? Dann her mit der Motivationspritze! Aber ist es überhaupt möglich, sich motivieren zu lassen?

Letztlich kommt Motivation von innen. Erfahren Sie mehr über Spannendes rund um das Thema „Motivation“ und holen Sie sich weitere Anregungen und Impulse!



Peter Kenzelmann
Geschäftsführer avio GmbH



Die Trainingsimpulse sind Weiterbildungshäppchen für Ihren beruflichen und privaten Alltag. Gerne können Sie bei uns weitere Exemplare anfordern.

Büro Freiburg:

avio GmbH, Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg i. Br., Tel. 0761/15078-0, mail@avio.de

Büro Berlin:

avio GmbH, Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, team@avio.de

Ihr Lebensmotto?

- **Berühmte Persönlichkeiten, Unternehmen, Institutionen, Städte, selbst Veranstaltungen haben ein Motto oder einen Wahlspruch. Warum nicht auch Sie?**

Das Lebensmotto beschreibt die große Vorstellung davon, wie Sie Ihr Leben gestalten wollen. Es wird auch als Lebensvision, Mission Statement oder Leitbild bezeichnet.

Ein Lebensmotto dient Ihnen als Leitfaden und bringt Ihre Einstellung auf den Punkt. Formulieren Sie in einem kurzen Satz die Aussage, die Ihre Vision vom

Leben am besten beschreibt. Denken Sie daran: Es geht darum, ein Lebensmotto zu finden, das zu Ihnen passt. Und keine falsche Bescheidenheit. Zensieren Sie sich nicht selbst!

Einige Beispiele:

- Ich will persönlich wachsen und möchte andere Menschen beim Wachsen unterstützen.
- Der Sinn meines Lebens ist Freude in die Welt zu bringen, für mich und andere.
- Ärgere dich nicht, das Leben ist kurz.
- Es gibt kein Problem, das nicht lösbar ist.

Der Teufel an der Wand

Motivieren Sie sich, indem Sie sich vorstellen, was die Auswirkungen sind, wenn Sie weiter zögern, das zu tun, was jetzt ansteht. Versetzen Sie sich in die Situation, in die Sie geraten werden, wenn Sie sich jetzt nicht aufraffen. Übertreiben Sie ruhig und malen Sie sich das Schlimmstmögliche aus. Wenn die Vorstellung abschreckend genug ist, dann haben Sie einen guten Impuls loszulegen.



Motivation durch andere Menschen

Wir sind soziale Wesen.

Gleichgesinnte finden

Sie kennen die Situation vielleicht: Sie sind motiviert und wollen loslegen. Was, wenn Ihnen jetzt Leute begegnen, die nicht „auf der gleichen Wellenlänge“ sind? Die Sie entweder ausbremsen oder die Ihnen „vorausgaloppieren“?

Suchen Sie sich gezielt Menschen, mit denen Sie Interessen und Werte teilen. Menschen, die Ihnen helfen, sich zu motivieren, Menschen, die Sie auffangen, wenn es mal nicht klappt mit der Motivation. Wichtig: Es geht darum, zu erkennen, dass Sie nicht allein mit Ihren Bemühungen sind.

Die Frage ist: Mit wem vergleichen Sie sich? Was Sie auf jeden Fall vermeiden sollten: Sich mit Menschen zu umgeben, die neidisch auf Ihre Motivation sind oder darauf, was Sie erreicht haben. Oder mit Menschen, die selbst unmotiviert sind und in Ihnen eine Bedrohung sehen. Neider können im Unternehmen, in der Gesellschaft oder im privaten Umfeld auftauchen.

Tipp: Finden Sie Menschen, die Ihnen Energie geben, statt Energie zu saugen!

Freunde und Networking

Eine echte Motivationspritze können soziale Netze sein. Schaffen Sie sich ein Netzwerk von Freunden und Geschäftspartnern.

Gut gewobene Beziehungsnetze geben Sicherheit und vereinfachen das gesamte Leben.

Finden Sie heraus, wer Ihnen im Bedarfsfall mit Rat und Tat zur Seite stehen kann und bilden Sie ein Netzwerk. Sie werden erstaunt sein, wie oft einem geholfen wird, wenn man sich nur traut, darum zu bitten.

Ein weiterer Aspekt, warum es sich lohnt, persönliche Beziehungen zu pflegen: Ein Blick über den Tellerrand hinaus verhilft zu neuen Impulsen und stellt die eigene Arbeit in einen größeren Kontext. Es steigert die Motivation, anderen beizustehen. Das stärkt Ihre Position und zudem das gesamte Netzwerk.

Tipp: Zeigen Sie ganz bewusst auch Interesse an Vorgängen, die nicht vordergründig in Ihr Aufgabengebiet fallen.

Vorbilder finden

Manchmal können wir uns ganz einfach motivieren, indem wir uns an Vorbildern oder Idolen orientieren. Ein Idol muss kein Star, keine Berühmtheit sein, sondern es kann auch jemand sein, den Sie einfach für etwas bewundern.

Wie kann diese Person Ihnen helfen, mehr Motivation für eine Sache zu zeigen?

Wenn Sie nicht voller Elan eine Sache angehen, dann überlegen Sie: Was würde mein Vorbild in dieser Situation tun? Wenn Sie sich ein Beispiel an einem Sportler nehmen, der immer wieder aufsteht, weitermacht und dann gewinnt, können Sie sich selbst besser motivieren „dranzubleiben“. Und möchten Sie nicht jetzt die Chance nutzen und sich Ihrem Idol annähern?

Eine weitere Möglichkeit, Vorbilder zu nutzen: Überlegen Sie, was Ihr Vorbild zu Ihnen als Mentor, als ein wohlwollender Begleiter sagen würde. Diese Überlegung ist besonders in scheinbar ausweglosen Situationen hilfreich.



Körperhaltung und Mimik!

Motivation durch Körperhaltung

Erinnerung wird nicht etwa nur im Geist gespeichert, sondern im ganzen Körper. So ist es möglich, positive Gefühle abzurufen, indem Sie Ihre Körperhaltung entsprechend anpassen.

Überlegen Sie: Welche Körperhaltung nehmen Sie ein, wenn Sie unmotiviert sind? Ist es eine gebückte Haltung? Ist der Blick auf den Boden gerichtet? Oder anders: Wie fühlt sich Ihr Körper an, wenn Sie Spaß an etwas haben oder Sie stolz auf Geleistetes sind?

Wenn Sie eine Sache voller Elan angehen möchten, dann können Sie sich diesen Mechanismus zunutze machen – geben Sie sich einen Ruck und nehmen Sie eine aufrechte Haltung ein. Atmen Sie tief durch und richten Sie den Blick auf einen imaginären Horizont. Auch wenn es zu Beginn schwer fällt (weil Sie noch nicht motiviert sind), achten Sie auf folgende Punkte, die Ihnen den Weg zu mehr Motivation ebnen.

Folgende Verhaltensweisen können helfen:

- Blick nach oben statt nach unten.
- Aufrechte Haltung statt gebückt.
- Tiefe Bauchatmung statt flache Atmung.
- Spannung im Körper statt schlaffes Herumstehen.





Lächeln

Ein Lächeln kann aufmuntern. Sich selbst und andere. Wenn Sie lustlos und unmotiviert sind, dann werden auch Ihre Mundwinkel nach unten zeigen. Nutzen Sie die Lächelübung! Probieren Sie es doch einfach aus und lächeln Sie. Sie werden sehen, dass sich ein anfänglich gequältes Grinsen schnell in ein echtes Lächeln wandeln wird.

Und so funktioniert es: Grinsen Sie mindestens 20 Sekunden. Auch wenn es Ihnen komisch vorkommen mag: Bleiben Sie dran. Sie werden entdecken, dass sich Ihre Stimmung allein durch diese kleine Übung ändert und Sie Ihre Aufgaben motivierter angehen können.

Der Hintergrund: Durch die hochgezogenen Mundwinkel werden positive „Körpererinnerungen“ geweckt.

Ein Lächeln wirkt sich übrigens auch auf Ihre Mitmenschen aus. Wenn Sie andere Menschen anlächeln, dann kommt oft ein Lächeln zurück.

Wer immer nur Ja sagt, bekommt oft viel aufgebürdet. Die Folge: Innere Unruhe, Stress, Demotivation, und schließlich Burnout. Machen Sie stets deutlich, wo Ihre Grenzen liegen.

Um Aufgaben effektiv zu erfüllen, sollten Sie Prioritäten setzen. Doch nicht selten kommt es vor, dass Ihnen jemand mit einer neuen Aufgabe einen Strich durch Ihren Plan und Ihre To-Do-Liste macht. Ist es dann legitim, auch hin und wieder Aufgaben oder Anliegen abzulehnen und Nein zu sagen?

Nein zu sagen ist nicht nur richtig, sondern auch unbedingt notwendig. Nur so ist es möglich, bereits anvisierte Ziele konsequent zu verfolgen und schließlich auch zu erreichen. Jeder Mensch hat das Recht, Aufgaben, Anliegen oder Bitten abzulehnen, wenn es ihm richtig erscheint. Das gilt nicht nur für Anliegen, die andere Menschen an uns richten, sondern auch für neue Aufgaben, die wir uns selbst stellen. Nein sagen zu können, zeugt von Augenmaß und einer gesunden Selbstwahrnehmung. Natürlich müssen Sie stets auch die Konsequenzen im Hinterkopf haben, die eine Ablehnung nach sich zieht. Wenn Sie Zeit zur Entscheidungsfindung haben, wägen Sie Vor- und Nachteile einer Planänderung immer gut ab.

Tipp: Wenn Sie zu einem Anliegen Nein sagen, sagen Sie es eindeutig.



Motivationserfolge lassen sich analysieren

Überprüfen Sie Ihren Erfolg!



Erfolge analysieren

Es ist wichtig, erkennen zu können, dass man Erfolg hatte bzw. etwas Besonderes erreicht hat. Denn dann ist es an der Zeit, sich selbst zu loben und zu belohnen. Wenn man sich über Erfolge nicht klar wird, ist es schwierig, seine Ziele zu verwirklichen und seine Arbeitsweisen zu überprüfen. Erfolge haben oftmals viele Väter. Sie sollten das erreichte Ziel und den Weg dorthin nach folgenden Kriterien analysieren:

- Haben mir andere geholfen, mein Ziel zu verwirklichen oder habe ich es ganz alleine geschafft?
- Habe ich mich zwischenzeitlich vom Ziel abbringen lassen?
- Hätte ich das Ziel schon früher erreichen können?
- War der Erfolg den Aufwand wert?
- Musste ich hart arbeiten oder ist es mir leicht gefallen, das Ziel zu erreichen?

Diese Analyse sollte in Ihre weiteren oder neuen Planungen mit einfließen.

Erfolgsliste erstellen

Machen Sie sich Ihren eigenen Erfolg bewusst! Was waren Ihre größten Erfolge? Was können Sie alles? Erstellen Sie eine Liste, in die Sie Ihre Erfolge in verschiedene Bereiche einteilen:

- **Umwelt (Was habe ich?):** „Ich habe viele Freunde.“
- **Verhalten (Was tue ich?):** „Ich engagiere mich für die Azubiförderung.“
- **Fähigkeiten (Was kann ich?):** „Ich kann an Aufgaben dranbleiben.“
- **Glaube (Woran glaube ich?):** „Ich glaube, dass jeder etwas gut kann.“
- **Identität (Wer bin ich?):** „Ich bin ein Kämpfer.“

Motivationspsychologie

Position 1-2-3

Manchmal sitzen Menschen zusammen und grübeln über ein Problem. Sie kommen nicht weiter und setzen sich am Tag drauf wieder zusammen. Und grübeln weiter. Und wenn sie nicht gestorben sind, dann grübeln sie noch heute – alles andere als märchenhaft! „Ein Problem angehen“, sagt der Volksmund und meint damit, dass Bewegung nötig ist, um voranzukommen. Setzen Sie für sich und für andere die Methode Position 1-2-3 ein! Was ist das?

- In Position 1 ist der Probleminhaber ganz bei sich, erlebt und beschreibt sein Anliegen aus seiner eigenen Perspektive.
- In Position 2 kommt ein anderer Mensch ins Spiel: ein Konfliktpartner, ein Widersacher, ein Freund oder ein irgendwie hilfsbereiter Mensch. Der Probleminhaber begibt sich in dessen Position und beschreibt dessen Anliegen aus dessen Sicht.
- Die Position 3 (Meta-Position) erweitert die Perspektiven und bietet den Überblick aus einer neutralen Position. Hier kann ein Fachmann, ein Weiser oder ein Mensch aus der Zukunft seine Sicht des Anliegens wiedergeben. Die Interaktion zwischen 1. und 2. Position wird von außen mit Abstand beobachtet und daraus werden Erkenntnisse gezogen.

Generalisierungen

Herr Wurz, der Abteilungsleiter, ist ungehalten. „Ich habe hier keinerlei Unterstützung! Die Entwürfe sind alle unbrauchbar! Jetzt muss ich wie immer alles selbst machen.“ Und dann, nach einer kurzen Pause, fügt er hinzu: „Ich muss wohl Klartext reden, um hier durchzukommen.“ Spricht Herr Wurz wirklich Klartext?

Generalisierende Begriffe wie „immer“, „nie“, „jeder“, „keiner“, „alle“ oder „müssen“ dienen der Verallgemeinerung = Generalisierung. Hier klingeln beim aufmerksamen Zuhörer die Alarmglocken. Denn generalisierte Aussagen rammen oft gedankliche Zaunpfähle ein und stecken damit Gedankenkäfige ab.

Primacy-Effekt

Bitte lesen Sie die folgenden 20 Wörter aufmerksam durch. Legen Sie dann die Karte für einen Augenblick zur Seite und notieren Sie die Wörter, an die Sie sich erinnern können.

Pferd Tisch Fax Messer Ton Tafel Baum Brot Ziel Buch Stift Tasse Geld Heft Schuh Stuhl Bild Hand Seil Brett.

Wenn Sie sich ungefähr sieben Wörter merken konnten, dann liegen Sie durchaus in der Norm: Die Kapazität unseres Kurzzeitgedächtnisses ist begrenzt. Wahrscheinlich erinnern Sie sich eher an die ersten Begriffe, als an die, die später in der Liste kamen. Diesen Effekt nennt man Primacy-Effekt. Erklärt wird er damit, dass die erstgenannten Begriffe das Kurzzeitgedächtnis beschäftigen und die Wahrnehmung der späteren Begriffe somit blockiert ist. Der Primacy-Effekt hat ein Gegenstück, den Recency-Effekt: Begriffe, die zuletzt genannt werden, werden nicht überlagert und klingen im Kurzzeitgedächtnis nach; wie die erstgenannten bleiben sie besser in Erinnerung. Achten Sie daher bei der Präsentation von Daten und Fakten auf die Reihenfolge.

Interferenz

Wenn mir nur die Geheimzahl einfallen würde. 2811? Oder 2118? Moment. Geboren bin ich am 2.1.82. Meine Telefonnummer ist die 821 18 12. und die Kontonummer ist die 28 18 22 48. Diese Nummern und PINs sollte ich mir doch leicht merken können, so ähnlich wie die sind. Oder etwa nicht?

Gedächtnisinhalte, die ähnlich sind, können sich überlagern und vermischen. Diesen Vorgang nennt man, in Anlehnung an Technik und Physik, Interferenz. Pädagogen kennen dieses Phänomen und achten im besseren Fall darauf, Begriffe und Konzepte isoliert und schlank zu bearbeiten. Auch gute Berater und Verkäufer passen darauf auf, stets nur ein Thema zur gleichen Zeit zu behandeln und mit Zahlen, Daten, Fakten und Fachbegriffen sparsam umzugehen. Gerade in der Vermittlung von Wissen gilt oft: Weniger ist mehr.

Sündenböcke (nicht ganz ernst)

Ein beliebtes und wirksames Prinzip bei Ausreden ist es, die Schuld für ein Misslingen auf eine dritte Person zu schieben, die als Sündenbock fungiert. Lenken Sie allerdings die Aufmerksamkeit nur langsam und widerwillig auf den Sündenbock. Betonen Sie, ihn auf keinen Fall belasten zu wollen, aber die Situation lasse Ihnen keine Wahl.

Der wichtigste Punkt bei der Auswahl eines Sündenbocks ist dessen Erreichbarkeit bzw. Verfügbarkeit: Der ideale Sündenbock ist nicht ansprechbar, nicht verfügbar oder weit weg.

- Tiere (stumm)
- Verstorbene (dito)
- Abwesende (Vorsicht: Anruf möglich!)
- Maschinen oder Naturgewalten

Eine Variante ist ein Sündenbock, der sich bereit erklärt, Schuld zu übernehmen. Doch Achtung: Die Person muss zuverlässig sein, und die Schuld auf sich zu nehmen sollte für sie keine Nachteile bedeuten.



**Die Alternative:
Übernehmen
Sie Verantwortung!**

Wer schreibt, der bleibt

Das Prinzip der Schriftlichkeit

Ein Brief an sich selbst

Sie sind bereit, die Aufgabe in Angriff zu nehmen? Wunderbar! Eine schöne Möglichkeit, die Motivation auch während einer längeren Arbeitsphase aufrecht zu halten, besteht darin, sich selbst einen Brief zu schreiben.

Lassen Sie sich selbst Unterstützung und Zuspruch zukommen. Wenn Sie gleich zu Beginn eines Vorhabens einen Brief an sich selbst schreiben, dann haben Sie einen Notanker, wenn Schwierigkeiten auftauchen oder es Ihnen an Motivation fehlt. Schreiben Sie einige Zeilen wie an einen guten Freund. Ermuntern Sie sich zum Dranbleiben, schreiben Sie vom kurzen Innehalten, sprechen Sie an, dass es manchmal nicht so leicht ist, dranzubleiben. Wenn Sie den Brief dann einige Zeit später lesen, kann dies ein schöner Motivationsimpuls sein.

Tipp: Beauftragen Sie einfach Freunde oder Kollegen, Ihnen den Brief nach einer bestimmten Zeit per Post zukommen zu lassen.



Was immer Sie tun, es ist stets Ihre Entscheidung. Wenn es Ihnen gut geht, können Sie sich fragen, was Sie selbst dazu beitragen. Und wenn es Ihnen schlecht geht, sollten Sie sich fragen, was Sie selbst dazu beitragen – und was Sie persönlich dafür tun können, damit es besser wird.

Die Schuld nicht anderen zu geben, sondern sich zu vergegenwärtigen, dass man selbst Wahlmöglichkeiten hat – das ist der erste Schritt zur Selbstbestimmung.

Es ist für Sie einfach befriedigender und motivierender, sich nicht im Gefühl von Hilflosigkeit zu verlieren, sondern gerade bei schwierigen Lebenssituationen zu wissen:

- Ich selbst habe die Wahl, ob ich es so lassen möchte oder mir etwas anderes wünsche.
- Ich selbst bestimme darüber mit, wie meine Mitmenschen auf mich reagieren.
- Ich bin meines Glückes Schmied.
- Die anderen kann ich nicht verändern – nur mich selbst.





Raus aus der Opferrolle. Machen Sie sich bewusst, dass Sie immer die Wahl haben, wie Sie mit einer bestimmten Situation umgehen!

In einer intensiven Gruppe trainieren

Unsere offenen Seminare

● Offene Seminare: Ideal zur individuellen Förderung, zur gezielten Höherqualifizierung und zur Vorbereitung auf neue Aufgaben.

Sie besuchen ein offenes Seminar aus einem ganz bestimmten Grund: Sie möchten etwas verbessern, optimieren. Und seine Kompetenzen steigert man am besten nicht durch Zuhören, sondern durch Tun. Daher gibt es bei avio keine überladenen Folienvorträge, sondern ein Training, bei dem es zur Sache geht. Ein Seminar, bei dem die Teilnehmer gefordert werden, mitmachen und mit gesteigerten Kompetenzen das Seminar verlassen.

Im offenen Seminar können Sie sich mit anderen Teilnehmern austauschen – Sie trainieren intensiv. Und Sie können uns im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen. Denn durch unsere kleine Gruppengröße von maximal 8 Teilnehmern können wir Sie während des Trainings optimal betreuen.



Bei avio erhalten Sie professionelle Weiterbildung aus einer Hand. Telefonschulungen, Führungstrainings, Kommunikationsseminare, Messecoachings oder Vertriebsseminare. Mit uns können Sie den gesamten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen abdecken.

Alle Trainer des avio-Teams verfügen über langjährige Praxiserfahrung. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich. Entscheiden Sie sich für einen professionellen Anbieter, dem schon viele Kunden das Vertrauen geschenkt haben!

einige Beispiele:

Das avio-Rhetoriktraining

Das avio-Rhetoriktraining: Selbstbewusst auftreten und klar kommunizieren. Das Training für alle, die auf den Punkt kommen möchten.

Kundenorientiert Verkaufen

Tipps und Kniffe für erfolgreiche Verkaufsgespräche. Ein Seminar für alle, die mit Kunden zu tun haben.

Selbst- und Zeitmanagement

Ziele erreichen durch optimales Selbstmanagement. Selbstmanagement und aktive Zeitplanung für Führungskräfte und Mitarbeiter.

Der gute Ton am Telefon

Ein Seminar für alle, die einfach kundenorientiert telefonieren wollen. Hilfreiche und umsetzbare Profi-Tipps für alle, die direkten Kundenkontakt am Telefon haben.

Die Trainingsimpulse sind Weiterbildungshäppchen für Ihren beruflichen und privaten Alltag. Gerne können Sie bei uns weitere Exemplare anfordern.

www.avio.de