

Frau Dr. Margarita Stüb

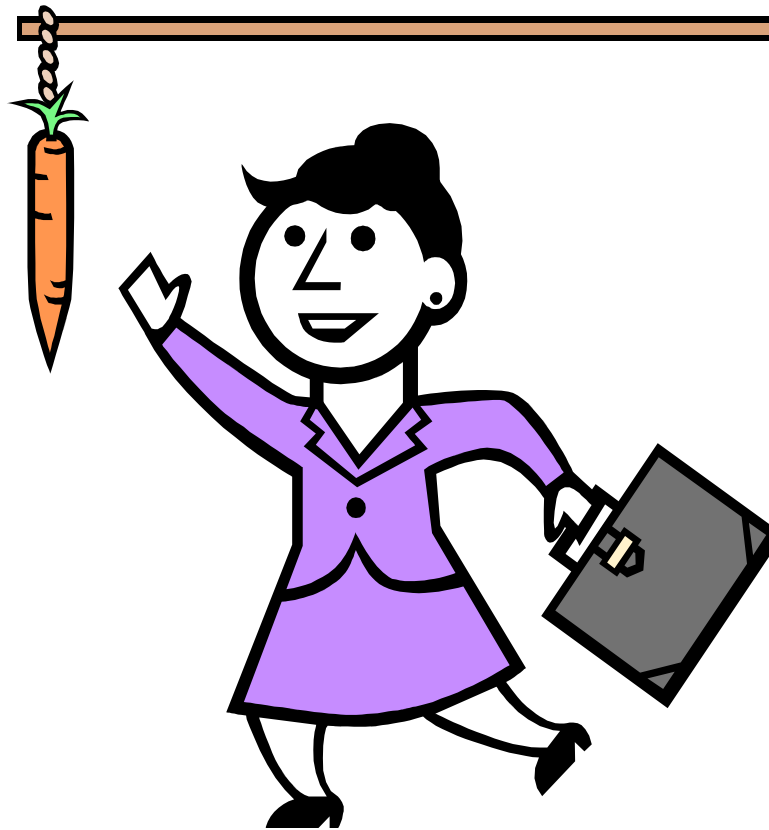
Training – Beratung - Coaching



- Geprüfte Business-Trainerin BDVT
- QRC-zertifizierter Coach (Qualitätsring Coaching u. Beratung. e.V.) mit systemischem Ansatz
- Gesundheitstrainerin nach Prof. Dr. Walter Niesel
- Studium und Promotion in Biologie
- Aufbaustudium in Pädagogik und Gesundheitspädagogik
- Langjährige Projekt- und Produktmanagerin

Effiziente Selbstmotivation

Tagung Netzwerk Beschwerdemanagement, 14.11.2014



Dr. Margarita Stüb

Training-Beratung-Coaching

Die entscheidende Frage lautet:



„Wer oder was hat Sie
heute morgen
motiviert
hierherzukommen?“

Begriffs-Definition

Motivation:

- ...das auf emotionaler und neuronaler Aktivität beruhende Streben nach Zielen oder wünschenswerten Zielobjekten.

Selbstmotivation:

- aus eigenem Antrieb und ohne unmittelbare Ermutigung oder Zwang durch andere Personen
- Ziele zu setzen
- und diese konsequent, langfristig und mit Freude zu verfolgen

Das Wesen der Motivation



„Was bringt uns dazu, motiviert zu sein?“

Motivation kommt von dem lateinischen Wortstamm „**movum**“ = **Bewegung**

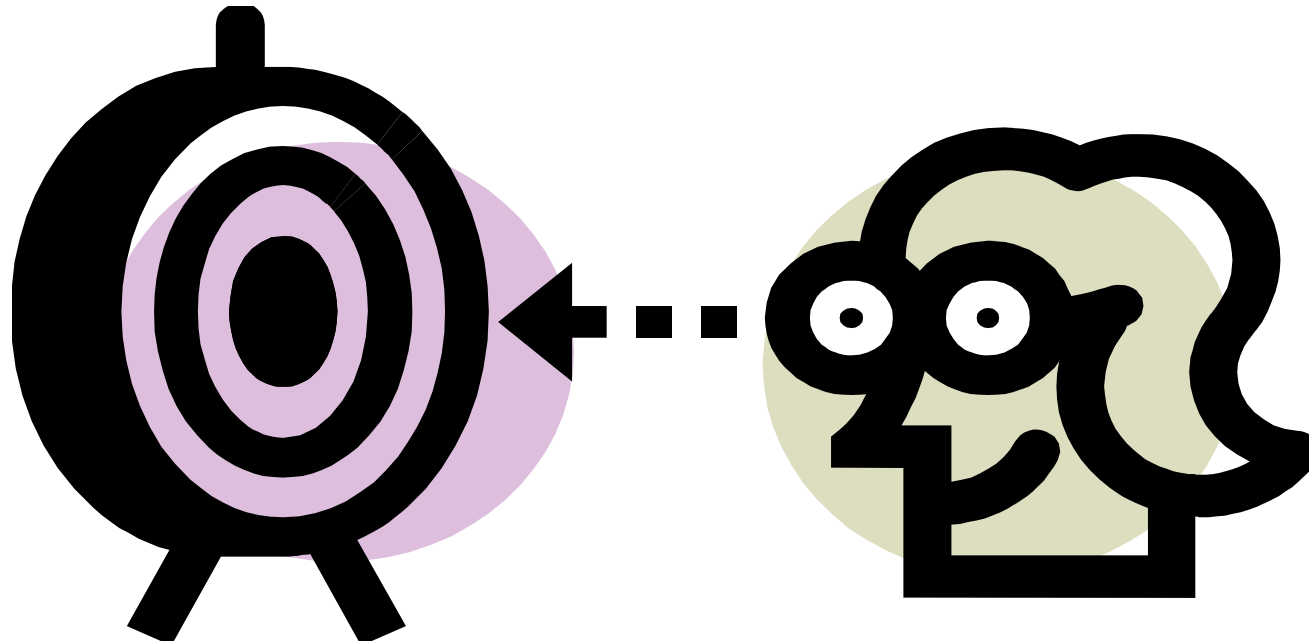
- Angst (-----weg von)



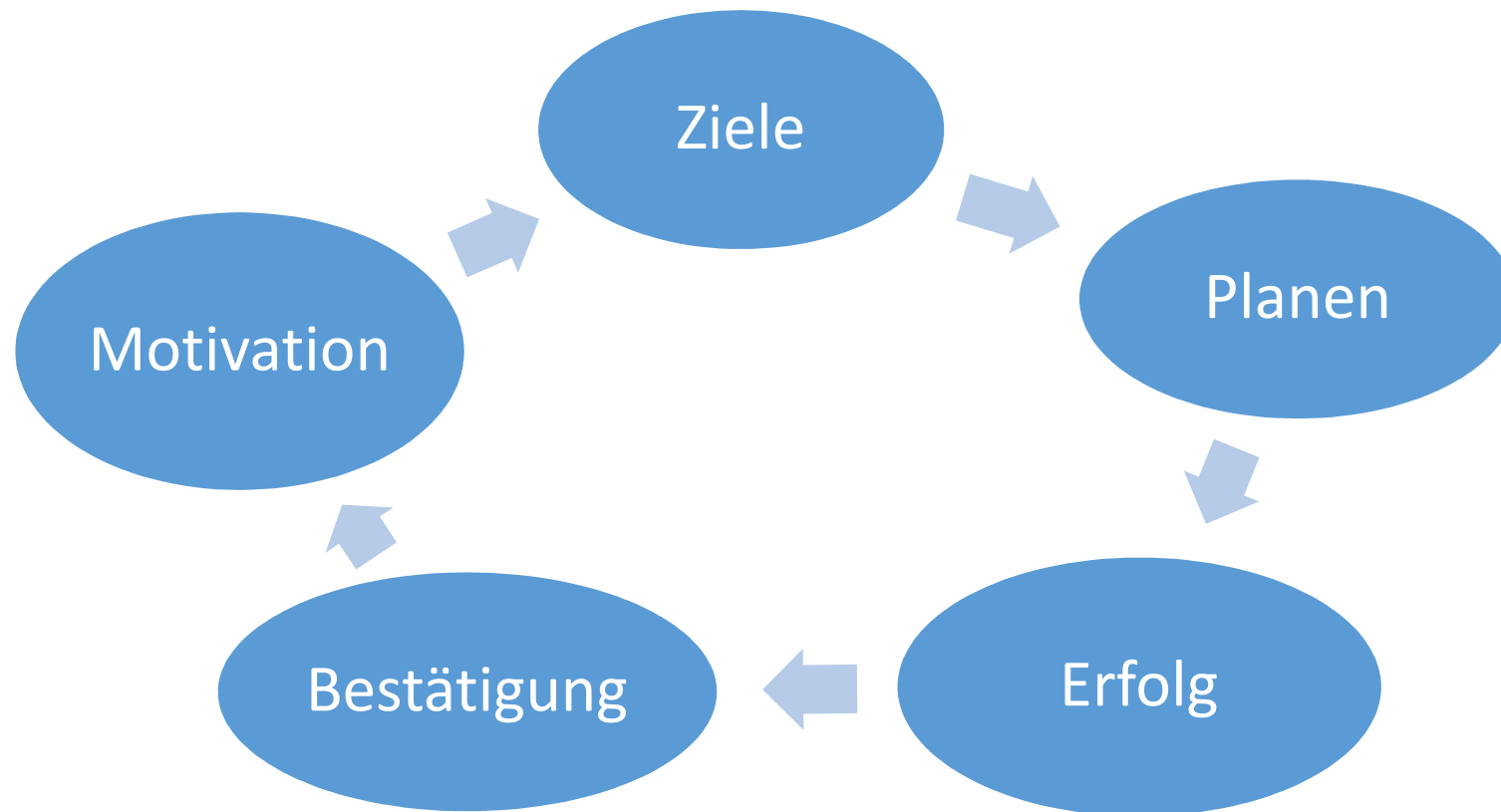
- Freude (hin zu.....)



Ziele = die wichtigste Voraussetzung für die
(Selbst-)Motivation



Warum Ziele so wichtig sind





Wird uns die
Selbstmotivation in die
Wiege gelegt?

Der Prozess, bis wir ein Ziel umgesetzt haben

- Die 4 Phasen einer Handlung -



Was passiert in den einzelnen Phasen?



1. Wie soll das Ziel beschaffen sein?



attraktiv

persönlich bedeutsam

Aktivierung intrinsischer Bedürfnisse

visualisierbar

2. Goal commitment

„ ...ja, ich will !“



3. Durchhalten und Dranbleiben



den 1. Schritt tun

das Energielevel hochhalten

Gewohnheiten aufbauen

sich unterstützen lassen

4. Reflektieren und die Persönlichkeit stärken



- Was war gut/weniger gut?
- was lerne ich daraus?
- Konsequenzen für die Selbstmotivation

(Selbst-)Motivation ist das Ergebnis eines komplexen Prozesses

Folgende Einflussfaktoren spielen eine Rolle:

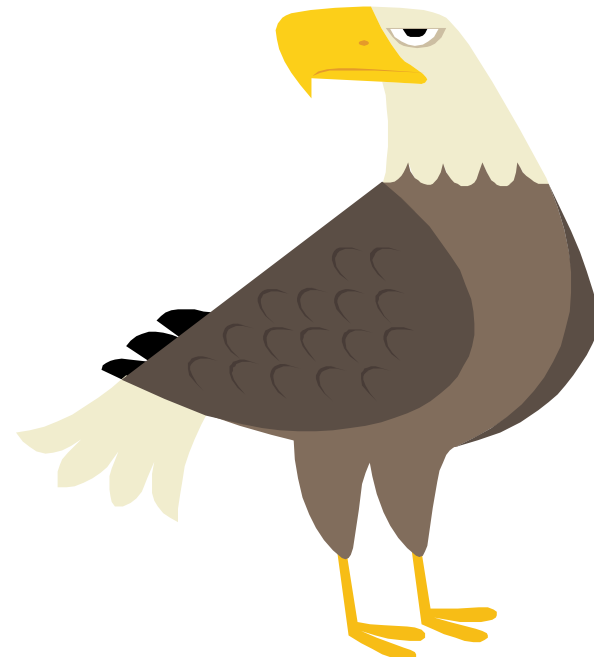
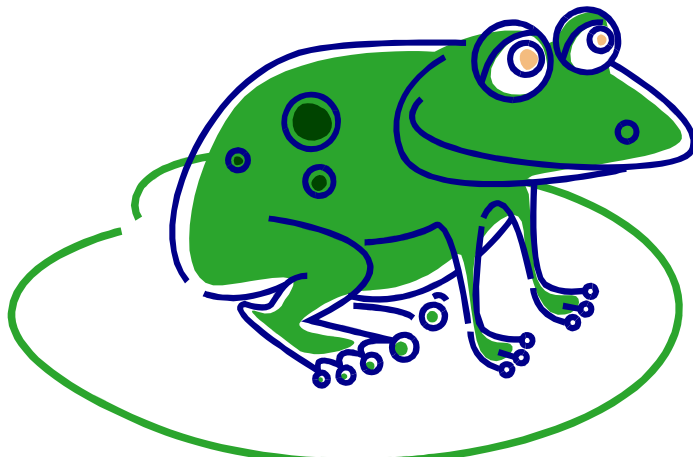
- Selbstwirksamkeit
- Emotionale Intelligenz
- Willensstärke
- Psychologische Zeitperspektive

Warum engagieren sich manche Menschen mehr als andere?

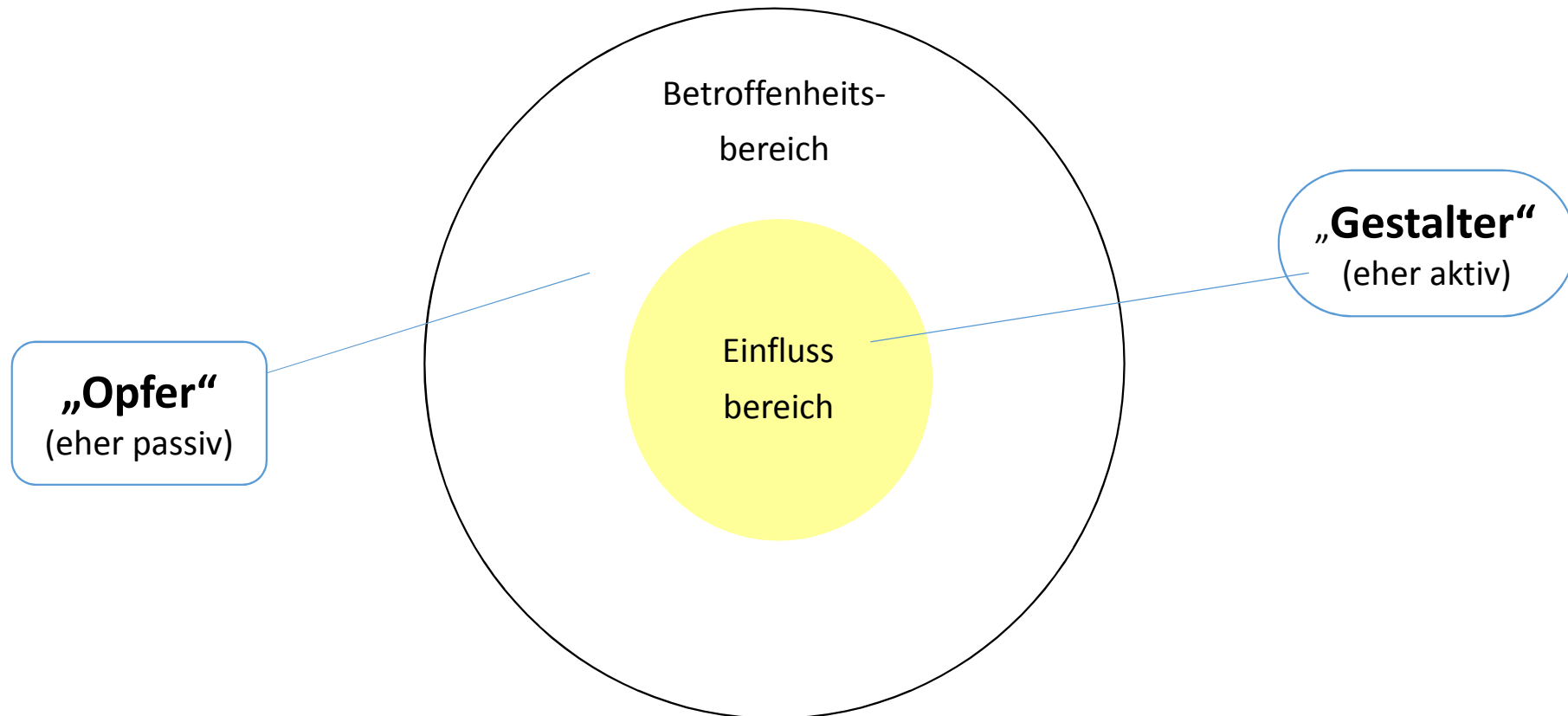


Frosch oder Adler?

Unterlasser oder Unternehmer?



Das Opfer-Gestalter-Prinzip (nach Covey)



Unterschiede zwischen „Gestalter“ und „Opfer“

Opfer: 😞

Lageorientierter Erdulder

- „verwalten“ ihre Gefühle

Bei Schwierigkeiten:

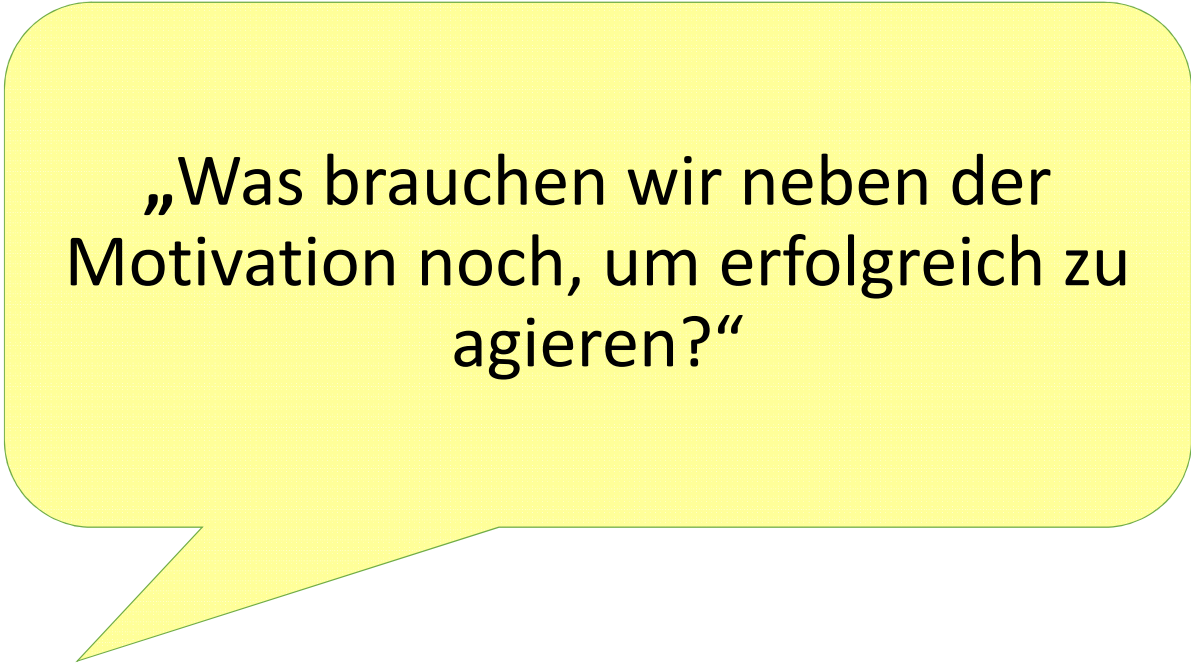
- verbleibt in negativer Stimmung
- hat **keinen** Zugang zu seinen Ressourcen
- glaubt **nicht** an den Erfolg
- gibt auf (Leistungsdefizit)

Gestalter : 😊

handlungsorientiert

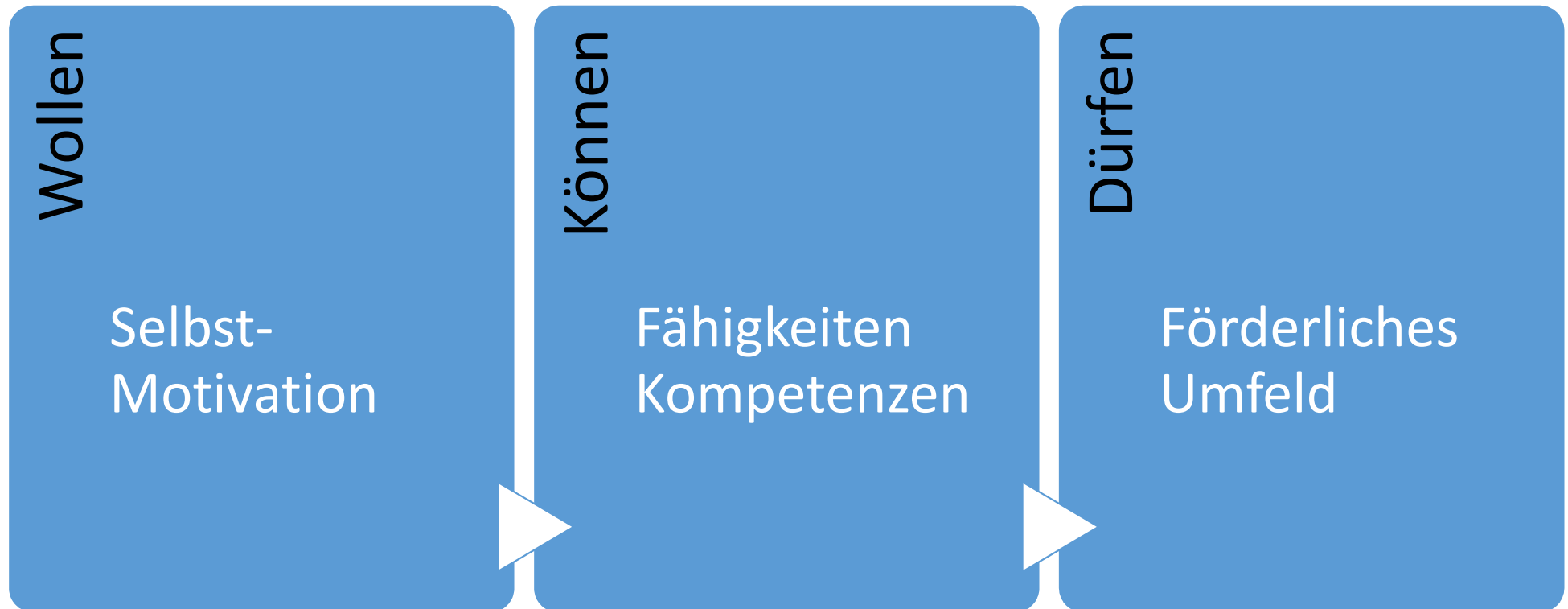
- „gestalten“ ihre Gefühle
- erholt sich rasch
- hat Zugang zu seinen Ressourcen
- glaubt an den Erfolg
- handelt erfolgreich

Motivation ist nur eine Seite des Erfolgs



„Was brauchen wir neben der
Motivation noch, um erfolgreich zu
agieren?“

Die drei Säulen des Erfolgs



Es gibt mehr Leute die kapitulieren, als solche die scheitern (HENRY FORD)



„Warum geben wir „manchmal“
auf?“

Viel Erfolg und Geduld
für Ihre
Selbstmotivation

