

Definition Motivation

Dienstag, 19. Februar 2008

Letzte Aktualisierung Dienstag, 19. Februar 2008

Definition Motivation - Motive der Person und Anreize der Situation Psychologisch wird zwischen Motiv, Motivation und Motivierung unterschieden. Motive sind individuell charakteristische »Wertungsdispositionen«, wie das Leistungsmotiv, Machtmotiv, Sozialmotiv oder das Sicherheitsmotiv. Diese Motive bestehen aus den individuellen Bedürfnissen und Zielen von Menschen und führen zu unterschiedlichen Reaktionen.

Motive müssen durch bestimmte Merkmale der Situation, den Anreizen, »angeregt« werden, damit es zu Verhalten kommt oder damit unerwünschtes Verhalten unterlassen wird. Anreize sind beispielsweise Prämienzahlungen, Qualifizierungsangebote oder auch Gesundheitsboni. Die Wechselwirkung von Person und Situation, von Motiv und Anreiz ergibt die Motivation. Motivation ist somit eine »momentane Gerichtetheit auf ein Handlungsziel«.

Die Motivation unterscheidet sich in der Intensität der eingesetzten Energie und der Ausdauer der Zielverfolgung: Manche Personen verfolgen mit voller Kraft und beharrlich ein bestimmtes Ziel, welches anderen völlig gleichgültig ist. Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen Personen ist hier das psychologische Anspruchsniveau in Bezug auf die Leistungshöhe.

Motivierung bedeutet somit auf der einen Seite, Menschen auf bestimmte Handlungsziele auszurichten, sie mit Anreizen auszustatten, welche an bestimmte Motive der Mitarbeiter »andocken«. Auf der anderen Seite sind die Bedingungen des Handelns von Mitarbeitern so zu gestalten, dass sie diese Ziele erreichen können. Leistung und Zufriedenheit sind die wichtigsten Ziele der Motivierung von Mitarbeitern und Merkmale eines aufgaben- und mitarbeiterorientierten Führungsstils.