



# WELCHE EMOTIONALE ENERGIE LEITET UNS?

Der Motivkompass: Ein Tauchgang zu den Hintergründen menschlichen Verhaltens.

VON DIRK W. EILERT

**W**arum findet Donald Trump im US-Vorwahlkampf so viel Unterstützung, dass er Präsidentschaftskandidat der Republikaner geworden ist? Weshalb zieht uns die eine Rednerin an, während uns ein anderer Redner abstößt? Betrachten wir Verhalten an der Oberfläche, wirkt es manchmal verwirrend und nicht nachvollziehbar. Machen wir uns jedoch bewusst, dass Verhalten nur die Spitze des Eisbergs

darstellt und beginnen wir damit, nach den Beweggründen zu tauchen, so klärt sich das Verständnis schnell auf. Denn die Antwort darauf, warum Menschen bestimmte Entscheidungen treffen und sich auf eine bestimmte Weise verhalten, liegt in der individuellen Ausprägung ihrer Motive.

## Motive als Motor und Kompass

Unter Motiv oder auch Bedürfnis verstehen wir die Neigung eines Menschen, nach einem Zielzustand zu

streben, der für ihn einen bestimmten Wert darstellt. Neigen wir zum Beispiel dazu unsere Handlungen immer wieder so auszurichten, dass wir dadurch in Kontakt mit anderen Menschen kommen – indem wir beispielsweise Partys besuchen oder uns abends mit Freunden in einem Café treffen –, so lässt sich von einem stark ausgeprägten Bindungsmotiv sprechen.

Weitere Beispiele sind die Bedürfnisse nach Einfluss, Ordnung oder Inspiration. Motive sind Motor und Kompass unseres Handelns zugleich: sie speisen

nicht nur die Energie hinter unserem Verhalten, sondern bestimmen auch, wie wir Ereignisse bewerten. Erfüllen sich unsere Bedürfnisse, fühlen wir uns glücklich. Tritt das Gegenteil ein, sind wir unglücklich. Spricht eine Rednerin unsere Motive an, fühlen wir uns angezogen, widerspricht ein Redner unseren Motiven, regt sich Widerstand in uns.

Welche Motive treiben uns hauptsächlich an? Neurobiologisch betrachtet steuern uns im Kern vier Grundmotive:

1. Inspiration & Leichtigkeit
2. Ordnung & Stabilität
3. Durchsetzung & Einfluss
4. Harmonie & Geborgenheit

Diese vier Grundmotive stehen in enger Verbindung mit der Aktivierung und Steuerung unserer Hormone. So spielt das Belohnungshormon Dopamin im Streben nach Inspiration und Leichtigkeit die tragende Rolle. Verstehen wir die Welt nicht, ist also das Bedürfnis nach Ordnung verletzt, so steigt das Stresshormon Cortisol in unserer Blutbahn an. Durchsetzung und Einfluss werden hauptsächlich durch Adrenalin und das Dominanzhormon Testosteron befeuert. Während hinter dem Bedürfnis nach Harmonie und Geborgenheit das Bindungsmotiv steht, welches durch Oxytocin genährt wird, auch als Kuselhormon bekannt.

Wie in der Abbildung (siehe Seite 62) dargestellt, lassen sich die beiden ers-

ten Motivpaarungen, also „Inspiration & Leichtigkeit“ sowie „Ordnung & Stabilität“ in gegenüberliegenden Positionen anordnen. Das gleiche gilt für „Durchsetzung & Einfluss“ und „Harmonie & Geborgenheit“.

Diese gegenüberliegenden Motivpole stellen dabei gegensätzliche Energien dar. Als Zwischenfelder zwischen diesen Polen ergeben sich im Motivkompass zwei weitere Achsen: eine senkrechte Achse mit den Ausprägungen *Ruhe* und *Aktion*, sowie eine waagerechte Achse mit den Ausprägungen *Genuss* und *Kontrolle*. Um den Motivkompass zu verstehen und im Alltag anzuwenden, geht es weniger darum, die verschiedenen Pole dieses Spannungsfeldes mit dem Verstand zu erfassen. Es geht vielmehr darum, ein Gefühl für die emotionale „Energie“ der einzelnen Pole zu bekommen. In der nachfolgenden Tabelle findet sich jeweils eine kurze Beschreibung zur Bedeutung der vier Hauptpole. Die Grundmotive sind zwar bei allen Menschen aktiv, bei den meisten dominieren aber ein bis zwei. Wenn Sie die Beschreibungen kurz auf sich wirken lassen und sich dabei einen typischen Tag vergegenwärtigen, der Sie glücklich macht, erkennen Sie sehr schnell, welche Grundmotive bei Ihnen vorherrschen.

In einer von mir im Frühjahr 2016 durchgeführten Studie ordneten 128 Versuchspersonen insgesamt 100 unterschiedliche Motivbegriffe in den Motivkompass ein. Im Ergebnis fan-

den die 64 aussagekräftigsten Motivbegriffe ihren Platz, wie in der Darstellung des Motivkompasses zu sehen. Dabei geht es weniger um die exakte Position der einzelnen Begriffe, sondern vielmehr um die Motivfelder, die sich daraus ergeben.

Der Motivkompass lässt sich für unterschiedliche Zwecke einsetzen. Zwei Beispiele.

### Verhalten verstehen

Betrachten wir den US-Vorwahlkampf, so stellt sich die Frage, warum Donald Trump trotz verbaler Ausfälle und Eskapaden auf seinem Weg zur Präsidentschaftskandidatur sein Ziel so gut erreichte.

„Ich könnte mitten auf der Fifth Avenue stehen und jemanden erschießen, und ich würde keine Wähler verlieren“, sagte Trump am 23. Januar 2016 bei einem Auftritt im christlichen Dordt College in der Stadt Sioux Center in Iowa. Mit Blick auf den Motivkompass: Wo würden wir Donald Trump in seiner Wirkung als Person positionieren? Betrachten wir seine Auftritte und seinen Wahlslogan „Make America Great Again“ können wir ihn irgendwo im Motivfeld von Durchsetzung und Einfluss einordnen. Die oben genannte Aussage von Trump zählt ebenfalls auf dieses Feld ein. Er könnte im übertriebenen Sinne zwar jemanden erschießen, wenn er sich hingegen ohrfeigen ließe ohne sich zu wehren, ▶

#### Inspiration & Leichtigkeit:

Inspiration durch Neues suchen und frische Ideen kreieren, sowie flexibel und spontan handeln. Es geht um Leichtigkeit, Kreativität und Lebenslust. Veränderungen werden mit offenen Armen begrüßt.

#### Durchsetzung & Einfluss:

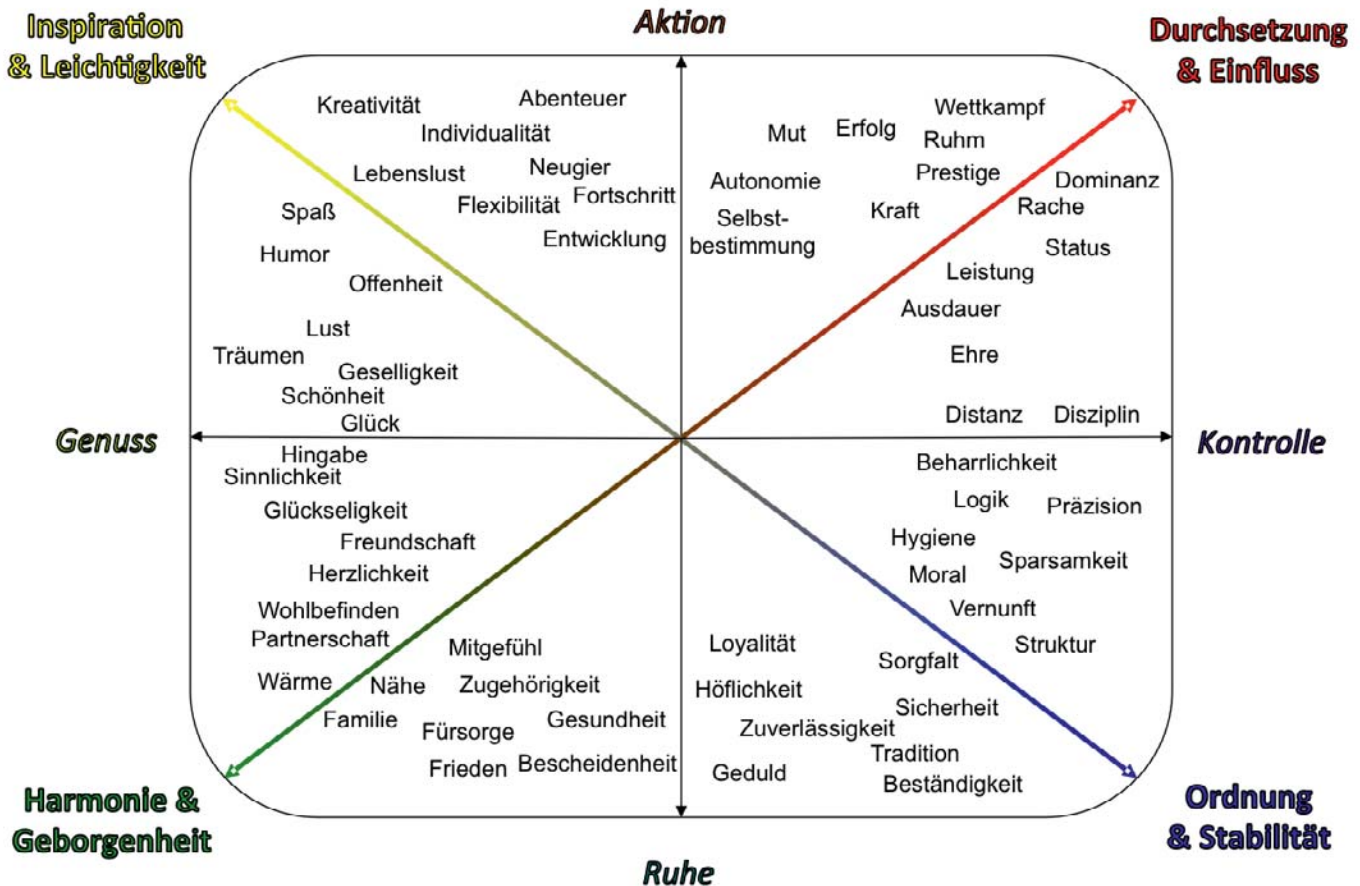
Fokussiert und kraftvoll handeln, sich gegen Widerstände durchsetzen und Ziele erreichen, sowie Einfluss aufbauen. Es geht um energiegeloses und zielorientiertes Voranschreiten.

#### Harmonie & Geborgenheit:

Zwischenmenschliche Wärme und harmonische Beziehungen pflegen, sowie ein friedliches und partnerschaftliches Miteinander bewahren. Es geht um Fürsorge, Wohlbefinden und Empathie.

#### Ordnung & Stabilität:

Mit Sorgfalt und Genauigkeit die Situation betrachten und analysieren. Struktur und Verstehen sind wichtig. Es geht um vernünftiges und sauberes Abwägen, sowie um Sicherheit, Beständigkeit und Moral.



so würde ihn dies definitiv Wähler kosten. Denn dies würde zu Abzügen im Motivfeld Durchsetzung führen. Der Zuspruch, den Trump erfährt, scheint darin begründet zu sein, dass ein Teil der US-Amerikaner sich die alte Kraft und den Status der USA zurückwünscht. Denn genau dieses Motivfeld spricht Trump mit seiner Person und seiner Kampagne an.

**Wirkung optimieren**

Stellen sie sich vor, Sie sind auf einer Veranstaltung, auf der Sie unterschiedliche Redner erleben. Die erste Rednerin betritt die Bühne. Sie spricht mit ruhiger und leiser Stimme, lächelt viel. Ihre Gesten sind weich und sanft. Wo würden Sie diese Rednerin im Motivkompass positionieren? Es geht nicht darum, zu erraten, welche Persönlichkeit die Person hat, sondern lediglich wie diese auf Sie wirkt. Nach ihr betritt der zweite Redner die Bühne. Er redet laut und in kurzen Sätzen. Seine Worte unterstreicht

er mit harten und zackigen Gesten. Wenn er Dinge betont, zieht er immer wieder die Augenbrauen zusammen, ansonsten bewegt er seine Mimik wenig, zeigt eher ein Pokerface. In welcher Position im Motivkompass erleben Sie diesen Redner? Wenn ich diese Beispiele in meinen Vorträgen bringe, ordnen die meisten Zuhörer die Rednerin eher im Motivfeld „Genuss“ ein, also zwischen grün und gelb. Der zweite Redner wird von den meisten ganz klar im Feld „Durchsetzung & Einfluss“ (rot) positioniert. Daran sehen wir: Körpersprache wirkt auf die Motive der Zuhörer. Ob wir uns von einem Redner angezogen oder abgestoßen fühlen, hängt neben dem gesprochenen Wort erheblich damit zusammen, welche körpersprachlichen Signale wir von ihm empfangen. Eine aufschlussreiche Frage zur Optimierung der eigenen Wirkung lautet also: welche Motivfelder sind bei meinen Zuhörern hauptsächlich aktiv? Wem es körpersprachlich und inhaltlich gelingt die aktiven Motivfelder zu

bedienen, wird in glückliche Gesichter schauen.

So lässt sich der Motivkompass nutzen: Achten Sie in nächster Zeit einmal auf das Verhalten Ihrer Mitmenschen oder beobachten Sie sich selbst, und fragen Sie sich: welches der vier Hauptmotivfelder erfüllt dieses Verhalten? So kann der Motivkompass sich schnell in praktisches Handwerkszeug verwandeln. Sie werden merken, wie Ihnen immer öfter die Beweggründe hinter den Handlungen bewusst werden. Und das ist nicht nur der Schlüssel dazu, Menschen und die eigene Wirkung zu verstehen, sondern auch die Grundlage für eine empathische Kommunikation. ◀◀



**Zum Autor**  
**Dirk W. Eilert**  
 Experte für nonverbale Kommunikation und Entwickler der Mimikresonanz-Methode.