

KOMMUNIKATIONS KONGRESS 2016

FRÜHBUCHERPREIS BIS
12. AUGUST 2016

Magazin Politikkontakte Verbänderegister Jobbörse

Kontakt Mediadaten Redaktionsbeirat Verlag Impressum RSS-Feed

politik & kommunikation

Deutschlands Fachportal für politische Kommunikation

NEWSLETTER ABONNIEREN

RESSORTS MAGAZIN BERLINER BÜHNE SERVICE PERSONALWECHSEL JOBBÖRSE TERMINE MEDIATHEK ABO



Foto: IStock/Rawpixel Ltd

PRAXIS

Wie lässt sich die eigene Wirkung optimieren?

Ob Sie sich von einem **Redner** angezogen oder abgestoßen fühlen, hängt neben den Inhalten maßgeblich davon ab, inwiefern er rhetorisch und körpersprachlich unsere Erwartungen und Bedürfnisse erfüllt. Welche Motive treiben uns an? Antworten gibt der **Motivkompass**.

VON DIRK W. EILERT

Weshalb zieht uns die eine Rednerin an, während uns ein anderer Redner abstößt? Betrachten wir Bewertungen und Verhalten an der Oberfläche, wirken sie manchmal verwirrend und nicht nachvollziehbar. Machen wir uns jedoch bewusst, dass unsere Entscheidungen nur die Spitze des Eisbergs darstellen 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.



von Dirk W. Eilert
Datum Donnerstag, 14. Juli 2016 - 12:34



Dirk W. Eilert

Eilert-Akademie
selbständiger Trainer, Speaker und Autor

Dirk W. Eilert ist seit 2001 als selbständiger Trainer, Speaker und Autor tätig und hat sich auf nonverbale Kommunikation, insbesondere auf die Emotionserkennung durch Mimik und Mikroexpressionen, sowie Coaching für emotionale Leistungssicherheit auf der Bühne spezialisiert. Im September 2013 ist beim Junfermann-Verlag sein Buch "Mimikresonanz. Gefühle sehen. Menschen verstehen" erschienen, im Februar 2015 im Gabal-Verlag „In 30 Minuten: Mimik lesen“.

Weitere Artikel

[Der Mimik-Code der Macht](#)

[Spagat zwischen Ratio und Empathie](#)

[Eiskönigin oder Mutter der Nation?](#)

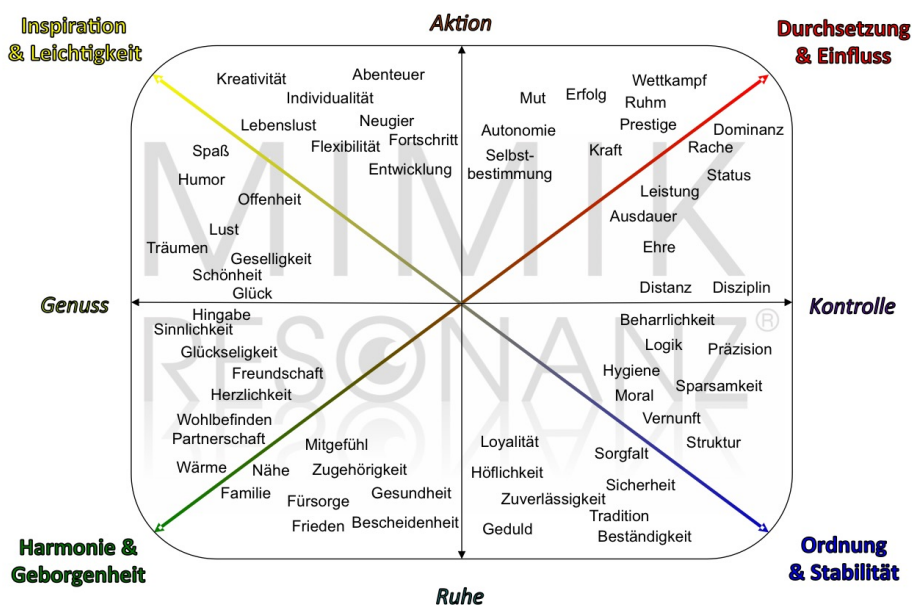
Motive sind Motor und Kompass unserer Handlungen

Unter *Motiv* (oder auch Bedürfnis) verstehen wir in der psychologischen Forschung die Präferenz einer Person, nach einem bestimmten wertgeladenen Zielzustand zu streben. 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 mit Freunden treffen –, so können wir wahrscheinlich 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 finanzieren 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. Dieser Effekt greift auch, wenn wir anderen zuhören: Spricht eine Rednerin unsere Motive an, fühlen wir uns angezogen, widerspricht ein Redner unseren Motiven, regt sich Widerstand in uns.

Wollen wir menschliches Verhalten und die Art, wie wir Ereignisse bewerten, verstehen, hilft ein Überblick, welche Motive eine Schlüsselrolle spielen. Es stellt sich also die Frage: Welche Motive treiben uns hauptsächlich an? Neurobiologisch betrachtet, steuern uns im Kern vier Grundbedürfnisse:

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

Diese vier Grundbedürfnisse stehen in enger Verbindung mit unseren Hormonen. 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 das als "Kuschelhormon" bekannte Oxytocin genährt wird. Wie in der folgenden Abbildung dargestellt, lassen sich die beiden ersten Motivpaarungen, also "Inspiration und Leichtigkeit" sowie "Ordnung und Stabilität" in gegenüberliegenden Positionen anordnen. Das gleiche gilt für "Durchsetzung und Einfluss" sowie "Harmonie und Geborgenheit".



- Zementierte Freude
- Müllers Führungsstil – eine Mimik-Analyse
- Wowereits Nachfolge - eine Mimik-Analyse
- Reaktionen am Wahlabend im Mimik-Check
- Das Mienenspiel der Kanzlerin
- Einen Tick zu selbstsicher
- Die Augen müssen mitlachen
- Ziemlich beste Freunde?
- Was Steinbrück ärgert und Merkel wirklich über die FDP denkt

Alltag anwenden, geht es weniger darum, die verschiedenen Pole dieses Spannungsfelds mit dem Verstand zu erfassen, sondern vielmehr ein Gefühl für die emotionale "Energie" der einzelnen Pole zu bekommen. Deshalb finden Sie in der folgenden Tabelle jeweils eine kurze Beschreibung zur Bedeutung der vier Hauptpole.

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 Vorschreiten.
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.

In einer von mir im Frühjahr 2016 durchgeführten Studie haben 128 Versuchspersonen insgesamt 100 unterschiedliche Motivbegriffe in den Motivkompass eingeordnet. Die daraus resultierende Position der 64 aussagekräftigsten Motivbegriffe sehen Sie in der oben abgebildeten Darstellung des Motivkompasses. Dabei geht es weniger um die exakte Position eines einzelnen Begriffs, sondern vielmehr um die Motivfelder, die sich daraus ergeben.

Die eigene 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.

Dann 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 erzähle, ordnen die meisten Zuhörer die erste 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 Sie: Körpersprache wirkt auf die Motive der Zuhörer. Ob Sie sich von einem Redner angezogen oder abgestoßen fühlen, hängt neben dem gesprochenen Wort erheblich damit zusammen, welche körpersprachlichen Signale Sie empfangen.

Eine aufschlussreiche Frage zur Optimierung der eigenen Wirkung lautet also: Welche Motivfelder sind bei meinen Zuhörern hauptsächlich aktiv? Wenn es Ihnen körpersprachlich und inhaltlich gelingt, die aktiven Motivfelder zu bedienen, werden Sie in glückliche Gesichter schauen.