

4.1 Zielfindung

Welches Ziel möchte ich erreichen?

Zuerst einmal sollten wir herausfinden, welches Ziel wir erreichen wollen. Hinter unseren Zielen stecken **persönliche Wünsche** und Vorstellungen, die durch unsere **Persönlichkeit** bestimmt sind.

Motive sind ein Teil unserer Persönlichkeit, die beschreiben, welche Art von Zielen uns wichtig ist. Hinter unseren Motiven stecken Bedürfnisse, die befriedigt werden möchten und sie stehen für unsere Beweggründe, die uns zu bestimmten Handlungen (oder Zielen) „motivieren“. Aus diesen Bedürfnissen lassen sich meistens mehrere Ziele ableiten, in denen verschiedene Möglichkeiten stecken, wie wir unsere Wünsche konkret umsetzen können. Ohne **konkrete Formulierung** würden diese oft nur schwammige Aussagen bleiben und nie Realität werden. Nehmen wir beispielsweise an, dass wir das Bedürfnis haben, mehr Sport zu treiben. Hierfür wären verschiedene konkret formulierte Ziele möglich, z. B. regelmäßig Ausdauersport betreiben und damit unsere Kondition verbessern, uns öfter mit Freunden oder Bekannten zum Sport treffen oder gezielt für einen kommenden Stadtlauf trainieren.

Welches Bedürfnis bzw. Motiv steckt hinter unseren Zielen? Warum ist es überhaupt nötig, die eigenen Motive zu kennen? Wenn wir unsere bevorzugten Motive kennen, können wir uns die Ziele konkreter setzen und die Erreichung der Ziele während und nach der Umsetzung umso besser überprüfen.

Es gibt **verschiedene Arten von Motiven**. In der Psychologie werden hauptsächlich drei behandelt: das **Leistungs-**, das **Anschluss-** und das **Machtmotiv**.

Wir wollen hier die unterschiedlichen Motive näher erklären:

1. Das **Leistungsmotiv** zeigt unser Bedürfnis, eine gute, bessere oder die beste Leistung abliefern zu wollen, die einem bestimmten Standard gerecht wird, als ob wir bei einem Wettbewerb mitmachen und unser Können beweisen. Oft vergleicht man sich hier mit seinen früheren Leistungen oder mit denen der anderen. *Roger Federer*, einer der international erfolgreichsten Tennisspieler, gilt als ein sehr leistungsmotivierter Sportler, da er sich immer wieder das Ziel setzt, große Turniere zu gewinnen. Für ihn steht also die **Leistung im Vordergrund**.
2. Das Bedürfnis, mit anderen zusammen zu sein, neue Bekanntschaften zu schließen und in einer Mannschaft Sport zu treiben oder den gleichen Sport wie die Freunde ausüben zu wollen, fällt unter das **Anschlussmotiv**. *Dirk Nowitzki* kann uns hier als prominentes Beispiel dienen. Als deutscher Basketballspieler in der amerikanischen NBA setzt er sich stark für sein Team ein. Trotz seines großen Erfolges in den USA ist er noch motiviert, auch im deutschen Basketball-Nationalteam mit seinen früheren Mannschaftskollegen zu spielen.
3. Unter dem **Machtmotiv** versteht man das Bedürfnis, hauptsächlich **besser als andere sein zu wollen** und **die Kontrolle zu behalten**. Machtmotivierte werden eher an Meisterschaften und Wettkämpfen teilnehmen, da sie gewinnen wollen, um die Trophäe zu erhalten. Es geht um die Aufwertung der eigenen Person, um Ruhm und Ehre, um Macht und Prestige. Zunächst erscheint dieses Motiv eher negativ – dem ist allerdings nicht

zwangsweise so. Machtmotiviert kann auch jemand sein, der seine Macht zum Nutzen anderer einsetzt, um anderen zu helfen, sie zu fördern oder ihnen etwas beizubringen, wie z. B. ein Trainer. **Leistungssportler** besitzen meist ein großes Machtmotiv, da sie die Kontrolle behalten wollen, einerseits über sich selbst und ihren Körper, gleichzeitig auch über ihre Gegner. Ein **Mannschaftskapitän** ist hierfür ein gutes Beispiel, da er die Gruppe anführt und für den nötigen Zusammenhalt sorgt.

Wie uns das letzte Beispiel des Mannschaftskapitäns außerdem zeigt, streben Menschen na-

türlich nicht immer nach nur einem Motiv: **Unser Streben kann von allen drei Motiven gleichzeitig beeinflusst werden**. Der Kapitän besitzt auch ein hohes Anschlussmotiv, da er gerne ein Teil der Gruppe ist und sich um das Wohlbefinden dieser kümmert.

Sich über seine eigenen Motive klar zu werden, warum man nun etwas Bestimmtes erreichen will, kann sehr hilfreich sein, um weitere Ziele auszumachen, die dieses Motiv befriedigen können. Wir können genau die Ziele auswählen, die zu unserem Motiv passen und werden so am ehesten zufrieden sein (s. Kasten 4.1).

Überdenken Sie Ihre früheren und aktuellen Handlungen oder Vorlieben! Daran erkennen Sie sicher auch Ihre eigenen Motive! Hier haben wir einige Fragen für Sie gesammelt, die Ihnen helfen können herauszufinden, welche der Motive Ihnen besonders wichtig sind. Überlegen Sie bei den einzelnen Fragen so lange Sie möchten: Es benötigt Zeit, sich über manche Antworten klar zu werden. Im Anhang dieses Kapitels werden Sie einige Aspekte zur Interpretation Ihrer Antworten finden, die möglicherweise passen. Diese müssen nicht immer zutreffen: Es ist nur eine kleine Auswahl, die Ihnen bei der Erforschung Ihrer eigenen Motive nützlich sein kann.

1. Betreiben Sie einen Einzel- oder Teamsport?
2. Welche Gründe haben Sie dazu bewogen, diesen Sport zu wählen?
3. Was gefällt Ihnen an diesem Sport nicht so gut?
4. Welche Erfolge haben Sie schon erreichen können?
5. Betreiben Sie diesen Sport zusammen mit Freunden, Bekannten oder Kollegen?
6. Was für ein Verhältnis haben Sie zu Ihrem Trainer und/oder Ihren Teamkollegen?
7. Führen Sie Ihre Teamkollegen gerne an?
8. Wie wichtig ist Ihnen Ihr Team?
9. Unterstützen Sie gerne die anderen Teamkollegen?
10. Was würden Sie tun, um der oder die Beste in Ihrem Verein zu werden?
11. Wie wichtig ist Ihnen Ihre persönliche Leistung? Strengen Sie sich immer voll an und geben alles?

Kasten 4.1: Ermitteln Sie Ihre Sportmotive!

Welchen Nutzen haben konkrete Ziele?

„Wenn ein Kapitän nicht weiß, welches Ufer er ansteuern soll, dann ist kein Wind der richtige.“ Wie das Zitat von *Seneca* erkennen lässt, **geben uns konkrete Ziele eine bessere Orientierung**. Sie zeigen uns die Richtung und erinnern uns gleichzeitig immer wieder an das, was wir erreichen möchten. Alle Handlungen, die sich nicht am Ziel orientieren, werden durch konkret formulierte Ziele aufgedeckt, und es wird uns dadurch bewusst, dass wir diese in Zukunft unterlassen können. Damit setzen wir unsere Kräfte gezielt und effizient ein. Zudem können wir al-

ternative Lösungswege zur Zielerreichung entwickeln, sodass wir den für uns persönlich optimalen Weg gehen. Wenn sich eine Lösung als weniger optimal herausstellt als zu Anfang erwartet, wählen wir einfach eine andere Alternative. Ein konkretes Ziel lässt uns den ausgewählten Lösungsweg besser koordinieren. Unterteilen wir es in mehrere Zwischenziele, kommen wir ihm so Schritt für Schritt näher. Und je konkreter das Ziel und eventuelle Zwischenziele formuliert sind, umso besser können wir unsere Handlungen dahingehend kontrollieren, ob sie sich zielführend auswirken oder nicht.