

Der Motivatorentest

Der Motivatorentest ist ein super Werkzeug um die Motivation eines jeden Mitarbeiters/Franchisepartners herauszufinden und deine Mitarbeiter/Franchisepartner anhand ihrer Motivatoren zielgerichtet zu führen.

Auch unterstützt es jeden Franchisepartner dabei mehr über seine eigene Motivation zu erfahren und darüber was ihn glücklich und zufrieden macht. So kann er seinen Cluballtag darauf ausrichten.

Die Motivatoren

Wichtig ist, dass die Befragten oder Gecoachten am Anfang nicht wissen, wo die Reise hingeht, damit sie spontan und nicht genormt antworten. Viele Menschen sind nämlich zu „klug“ und lassen sich nicht in die Karten schauen, auch wenn sie auf anspruchsvoller Ebene erklären können, warum dieses oder jenes schief läuft oder etwas „nicht geht“.

Wenn die Gecoachten nicht spontan entscheiden können, suchen sie Erklärungen. Hier ist es wichtig, gut zuzuhören, denn Wörter wie „eigentlich“ sind immer eine Einladung, nachzuhaken.

Wichtig ist also, vorher zu erklären, dass die Teilnehmer keine Zeit haben, groß nachzudenken. Sie sollen spontan entscheiden. Für jeden Begriff also etwa 10 – 15 Sekunden Zeit geben.

Was ist also die Motivation für Änderungen im Leben? Das finden wir hier sehr schnell heraus, sofern alle spontan sind und sich keiner auf Diskussionen einlässt.

Hier findet Ihr 24 Motivatoren aufgelistet. Sie sind Antreiber, also Gründe, warum Menschen Dinge tun oder lassen oder auch Werte, die erfüllt sein müssen um glücklich zu sein.

Hier die Liste:

Ruhm	Herausforderung
Spaß	Unabhängigkeit
Geld	Harmonie
Anerkennung	Selbstbestimmung
Muße	Erfolg
Freiheit	Wertschätzung
Kollegialität	Abenteuer
Macht	Abwechslung
Sinn	Status
Freude	Sicherheit
Einfluss	Gerechtigkeit
Verantwortung	Zeitsouveränität

Auswertung:

1 Schritt:

Vergleiche immer die zwei nebeneinanderstehenden Begriffe in der Tabelle und entscheide Dich für den wichtigeren. Also vergleiche beispielsweise Ruhm und Herausforderung oder Spaß und Unabhängigkeit



und schreibe den WICHTIGEREN auf ein Blatt Papier. Natürlich sind alle Begriffe irgendwie wichtig, entscheide dich aber spontan für einen.

2. Schritt

Jetzt müsstest du 12 Motivatoren vor dir liegen haben. Jetzt wieder oben anfangen und die jeweils zwei, also die ersten beiden miteinander vergleichen. Der wichtigere bleibt stehen, der andere wird durchgestrichen.

3. Schritt

Es bleiben 6 Begriffe. Jetzt wieder paarweise von oben vergleichen und die drei unwichtigeren streichen. Drei bleiben übrig.

4. Schritt

3 Motivatoren sind übrig. Diese sortiere bitte nach der Wichtigkeit. Der wichtigste kommt an die erste Stelle, der zweitwichtigste an die zweite, der dritte an die dritte. Damit haben wir die wichtigsten Motivatoren gefunden, die etwas über die Zufriedenheit oder Unzufriedenheit im Beruf oder im Leben allgemein aussagen.

Wenn du spontan entschieden hast, wirst du erkennen, warum du zufrieden oder unzufrieden bist. Lebst du deine Motivatoren mit deinem Unternehmen oder im Leben? Dann wirst du wohl zufrieden sein. Herzlichen Glückwunsch!

Oder die drei Motivatoren sind jetzt ein Anlass dafür zu sehen, warum du unzufrieden bist und hier kannst du ansetzen! Wie kannst du die Motivatoren mehr leben um zufriedener und glücklicher zu werden? Wenn du also unzufrieden bist, ist es wahrscheinlich, dass ein Wertevakuum entstanden ist. Hier solltest du dringend etwas ändern. Entweder du schaffst es selbst oder entscheidest dich für einen Coach, der dir hier weiterhelfen kann. Die Partnermanager können erste Ansprechpartner sein.

Stelle dir weiterführende Fragen, wenn du feststellst, dass du deinen Wert nicht lebst. Nehmen wir z.B. den Sinn.

Was ergibt für dich Sinn im Leben?

Was erscheint dir jetzt schon sinnvoll in deinem Leben?

Wofür lohnt es sich, Anstrengung und Mühe auf dich zu nehmen?

Wie würde eine „sinnvolle“ Arbeit für dich aussehen?

Fazit:

Erstens ist es wunderbar zu wissen, woher Zufriedenheit oder Unzufriedenheit herkommt und wie wir mehr von der Zufriedenheit bekommen können. Zweitens können die Motivatoren ebenso bei allen zukünftigen Entscheidungen als Hilfe herangezogen werden. Beispiel Sinn:

„Ich habe ein Franchiseangebot von McDonald's. Das unterstützt meinen Wert Erfolg. Ich habe aber auch den Wert Sinn und bin Veganer. Würde ich eine Tätigkeit ausüben, die für mich diesen Sinn nicht ergibt, wäre ich auf Dauer unglücklich.“ Das ist natürlich eine plakative Auslegung, sie soll nur der Anschauung dienen ;-)

Viel Erfolg bei der Suche nach Eurem „Sinn“!