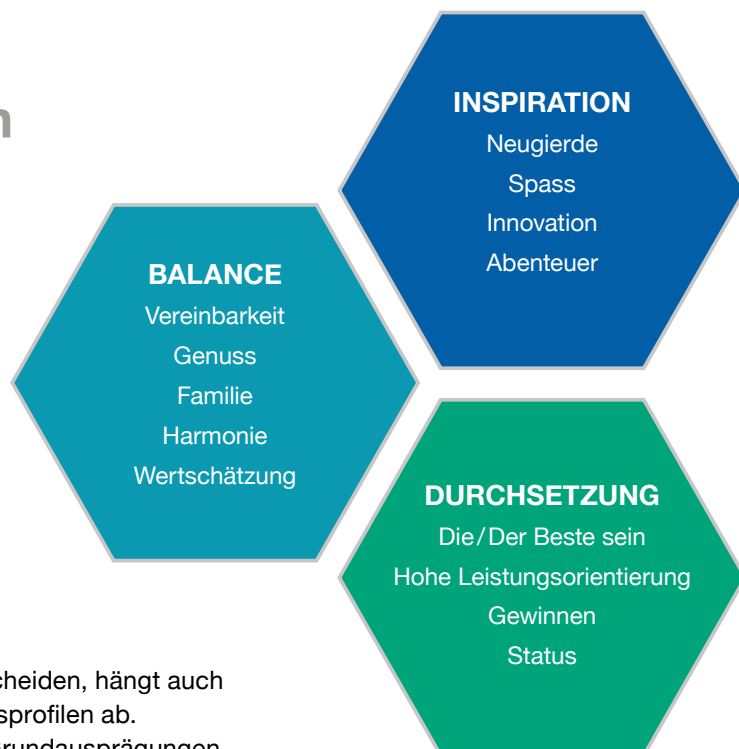


Methodenbeschreibung

Die limbischen Bevorzugungen



Wie Menschen handeln und entscheiden, hängt auch von ihren individuellen Motivationsprofilen ab.

Die Motivationen können in drei Grundausrägungen eingeteilt werden – den sogenannten limbischen Bevorzugungen: Inspiration, Durchsetzung, Balance.

Hinter den Grundausrägungen stehen Werthaltungen, die sich auch in Sprache zeigen.

Ablauf

- Überlegen Sie, welche limbische Bevorzugung auf Sie zutrifft:
 - Was ist mir bei der Arbeit besonders wichtig?
 - Was ist mir im Privatleben besonders wichtig?
 - Bei welchen Hobbys erlebe ich große Erfüllung?
 - In welcher Situation wäre ich/bin ich einmal am liebsten gegangen und warum?
 - Wann wäre ich/bin ich einmal am liebsten geblieben und warum?
- Überlegen Sie, welche limbischen Bevorzugungen auf ihre Mitarbeiter*innen zutreffen.
- Machen Sie sich für jede der drei Grundausrägungen exemplarisch eine/n Mitarbeiter*in bewusst.
- Übung für Führungskräfte: Verfassen Sie für eine Mitarbeiterin, deren limbische Bevorzugungen Sie kennen eine E-Mail, in der Sie ihr eine neue Aufgabe oder ein Weiterbildungsangebot anpreisen. Wählen Sie Worte, welche die stärkste limbische Bevorzugung der Mitarbeiterin (z.B. Inspiration) ansprechen.

Weiterführende Literatur: Evelyne Maaß/Karsten Ritschl (2011): Die Sprache der Motivation, Berlin