

Was ist Erfolg? Ist Erfolg in Zahlen, in Soll und Haben zu werten?

Erfolg ist das individuelle Empfinden, seine sich selbst gesteckten Ziele erreicht zu haben. Nach dem Grad dieser Erfüllung misst sich der individuelle Erfolg. Der Erfolg ist aber meist durch die Gesellschaft und deren Werte vorgegeben. Die Gesellschaft schreibt vor, wer erfolgreich ist und wie ein Erfolgreicher auszusehen hat, mit welchen Attributen und Statussymbolen er sich zu schmücken hat.

Erfolg ist das positive Ergebnis einer Bemühung, ein angestrebtes Ziel zu erreichen. Das daraus resultierende Erfolgserlebnis hängt weniger von der absoluten Höhe der Leistung als vielmehr von ihrer Übereinstimmung mit den selbst gesetzten Erwartungen (Anspruchsniveau) ab, aber auch von der ‚erfolgten‘ Belohnung. Das apostrophierte ‚erfolgten‘ besagt ja bereits, das auf das jeweilige Tun etwas erfolgt. Vor allem Kinder oder Tiere erfüllen eine Aufgabe in der Erwartung auf eine Belohnung.

Auch Erwachsene handeln unbewusst nach dem gleichen Verhaltensmuster. Entweder ist es die geldliche Entlohnung, das Lob, die Zuwendung, die öffentliche Anerkennung oder die Achtung, die man sich erwirbt. Erfolg kann demnach materieller oder emotionaler Natur sein. Beide wirken sich je nach Werteempfinden des Erfolgsuchenden gravierend auf seine Leistungsmotivation aus. Die Erfolgserwartung, die die entsprechende Person bei ihrem Tun hegt, speist sich nicht nur aus vorangegangenen Erfahrungen mit ähnlichen Aufgaben, sondern aus verschiedenen Quellen, u. a. aus dem Selbstbild, das man entwickelt hat. Wird die Erfolgserwartung nicht erfüllt, wirkt sich dies negativ auf die Leistungsmotivation oder den Lerneifer aus.

Um beurteilen zu können, ob man selbst erfolgreich ist, muss man sich einer Bemessungsgrundlage unterziehen, die entweder rein von gesellschaftlichen Normen geprägt ist oder von eigenen Wünschen und Zielen. Die gesellschaftlichen Beurteilungskriterien lassen sich schnell und sicher erkennen, jedoch stimmen diese nur selten mit den eigenen tiefen Bedürfnissen und Wünschen überein.

Viele Menschen machen sich etwas vor, indem sie die allgemein anerkannten Merkmale eines erfolgreichen Menschen annehmen, merken aber instinktiv, dass sie unzufrieden sind ohne den eigentlichen Grund dafür zu kennen. Das liegt daran, dass die gesellschaftlichen Maßstäbe für Erfolg meist materieller und monetärer Natur sind, der Mensch aber in seinem Innersten mehr nach Liebe und Zuwendung strebt, nach Anerkennung und Achtung seiner selbst wegen. Diese unterschiedlichen Ausrichtungen führen zu Konflikten, einmal indem man glaubt mit Geld auch Zuneigung kaufen zu können und andererseits, was man bitter erfahren muss, dass man ohne Geld meist auch nicht geliebt wird. Deshalb ist es wichtig bevor man seine persönlichen Ziele definiert, sich selbst zu erkennen und eine Selbstanalyse durchzuführen.

Wenn ich Erfolg haben will, muss ich wissen, was ich will. Und wenn ich es mit anderen erreichen will, muss ich wissen, wie ich mit ihnen kommunizieren und umgehen soll. Und wenn mein Erfolg auch noch von Dauer sein soll, dann müssen meine Worte und mein Handeln so sein, dass sie von den anderen akzeptiert werden können. (Hardy Bouillon)

Haben Sie keine Angst vor einer kritischen Selbstbetrachtung. Kein Mensch ist fehlerfrei, denn wir sind Menschen und keine Götter. Wir sind dazu verurteilt ein Leben lang zu lernen. Das vergessen leider viele und glauben, nur weil sie schon eine gewisse gesellschaft

liche Position erreicht haben, die sie sich vielleicht nicht einmal selbst erarbeitet haben, ihre Persönlichkeit sei ausgereift und sie hätten es nicht mehr nötig an ihr zu feilen. Dabei fallen ihnen ihre eigenen Schwächen nicht immer auf. Die Selbstanalyse kann helfen diese Schwächen zu erkennen. Vor allem Führungskräfte sollten sich mit der Selbstanalyse beschäftigen, denn nur selten haben Mitarbeiter den Mut, es ihrem Chef zu sagen, wenn dessen Marotten ihre Arbeit behindern.

Do what you believe in - believe in what you do!

„Tue an was du glaubst und glaube an das, was du tust“ mahnt eindeutig, man soll sich nicht verkaufen, nicht gegen seine Prinzipien und seine moralische Einstellung verstoßen. Die Ziele seiner eigenen Handlungen müssen diesen inneren Werten entsprechen, nur dann können sie von Erfolg gekrönt sein. Sicherlich brauchen wir nicht zu beschönigen, dass im Zeitalter hoher Arbeitslosigkeit sich nicht jeder die Arbeit aussuchen, geschweige denn an diese glauben kann, wo doch vielen Detailarbeitern verwehrt bleibt, das Gesamtwerk zu sehen.

Oft ist dieses Glauben an etwas ein instinktiver Drang, teils durch Erziehung, teils durch Erfahrung und daraus resultierender Einsicht geprägt. Resultierende Einsicht setzt aber voraus, sich mit einem Thema auseinandergesetzt und nach unterschiedlichen Gesichtspunkten beurteilt zu haben.

Ein zentrales Problem seines Denkens ist die Vorstellung von moralisch-sittlichen Werten - nach dem moralischen Sinn seiner Tätigkeit. Sittlichkeit besteht dabei für Shaftesbury in *der harmonischen Entfaltung der natürlichen Anlagen des Menschen und hat als letztes Ziel die Erhaltung des zweckvoll geordneten kosmischen Ganzen, von dem das Individuum ein Teil ist. Tugend erweist sich als Liebe zur Ordnung und Schönheit im Gesellschaftlichen.*

Sittlichkeit und Ästhetik sind dabei eng zusammengehörende Begriffe, die sich der Mensch anerzogen hat, nicht aus einem bloßen Pflichtbewusstsein heraus, sondern aus einer positiven Gesinnung, die mit dem eigenen Willen in Einklang steht.

Man glaubt an das, was einem wichtig, moralisch wertvoll und ästhetisch schön erscheint. Die Gesamtheit aller dabei wirksamen Motive führt dann zu einem individuellen Verhalten, das durch eine charakteristische Handlung gekennzeichnet ist. Erst wenn die Motivation vorhanden ist, kann man auch an seine Arbeit glauben. Die Motivation bestimmt zusammen mit äußeren Reizen, mit Wahrnehmungs- und Lernvorgängen sowie den jeweiligen Fähigkeiten das menschliche Verhalten und ist daher Ergebnis einer Wechselwirkung (Interaktion) zwischen personen- und situationsspezifischen Merkmalen.

Die Motivationspsychologie geht von der Frage aus, warum sich Individuen jeweils so und nicht anders verhalten. Um diese Frage beantworten zu können, muss geklärt werden welchen Anteil Umweltreize und innere Bedürfnisse am Handeln haben. Gibt es eine Hierarchie von Motiven, wobei die Befriedigung der biologischen Motive, wie Selbsterhaltungs- und Sexualtrieb vorrangig sind? Gibt es einen Unterschied zwischen angeborenen und erlernten Motiven? Welchen Einfluss haben andere Personen auf Handlungen und Motivationsstruktur?

Die Motivationstheorie von Abraham Harold Maslow (*New York 01.04.1908; †Palo Alto 08.06.1970) basiert auf einem humanistischen Menschenbild. Maslow ging von einer

ganzheitlichen, durch Bedürfnisse bestimmten und nach Selbstverwirklichung strebenden Natur des Menschen aus. Er nennt fünf hierarchisch geordnete Bedürfnisklassen:

1. physiologische Bedürfnisse,
2. Angstfreiheit,
3. Schutz und Zugehörigkeit,
4. Anerkennung und Status,
5. sowie Selbstverwirklichung.

Eine Selbstverwirklichung kann jedoch erst erfolgen, wenn man sich einer Selbstanalyse unterzogen hat. Leider dominieren heute in den westlichen Industrieländern eine interaktionistische Psychologie mit den daraus resultierenden Themenmodellen (Philip Zimbardo; *23.03.1933) sowie tätigkeits- und erlebnisorientierte Konzepte (Frederick Herzberg, David McClelland, Mihaly Csikszentmihalyi), wie Leistungsmotive und Schaffensrausch (Flow). Die Frage nach individuellen Hauptmotiven wird bei dabei jedoch eher übergangen, zugunsten einer Orientierung nach gesellschaftlichen Erfolgsmerkmalen.

Der amerikanische Psychologe Steven Reiss unterscheidet hier differenzierter, indem er insgesamt 16 Hauptmotive, wie Macht, Unabhängigkeit, Neugier, Anerkennung, Status, körperliche Aktivität, Ordnung, Eros, Geld, aber auch Familie, Beziehungen, Ruhe, Ehre, und Idealismus herausstellt, die beim Einzelnen jeweils unterschiedlich ausgeprägt sind. Es sind gerade die persönlichen Motive, die sich auf innere Bedürfnisse zurückführen lassen (Motiv kommt vom lat. *motivare*= von innen heraus bewegen) und nicht die angenommenen, die lediglich die Meinung einer Leistungsgesellschaft widerspiegeln. Erst die ureigensten Motive entfachen den erforderlichen Enthusiasmus, der für den Erfolg erforderlich ist und der zur Kernidee der Sturm und Drang Epoche wurde.

Die Selbstanalyse dient also nicht nur der beruflichen Bildung, sondern vor allem der Persönlichkeitsentwicklung. Begonnen wird dabei mit der Klärung des IST-Zustandes, der darüber Auskunft geben soll, wie und wo die individuelle Energiebereitschaft lokalisiert oder gehemmt ist. Wo liegen die primären physiologischen Bedürfnisse und wie stark sind sie? Worin liegen meine Ängste begründet, welche Grundformen an Ängsten sind besonders gravierend ausgeprägt und warum?

Erst wenn diese Grundfragen geklärt sind, wird man wissen, welche Art von Erfolg einen glücklich macht. Erst dann können Ziele definiert und dieser Erfolg anvisiert werden.