

MOTIVATION, PERSÖNLICHKEIT UND TEMPERAMENT

Einleitung

Motiviert zu sein ist das beste Gegenmittel gegen das Altern. Wir könnten das alte Sprichwort auch so umschreiben und sagen: erzähle mir, wie motiviert du bist und ich werde dir sagen, wie alt du bist! Menschen mit einer hohen Motivation fühlen sich jünger als ihrem Alter entspricht. Tatsächlich gibt es junge Leute, die alt aussehen: sie können sich für nichts in ihrem Leben begeistern und über nichts aufregen. Auf der anderen Seite kenne ich Menschen in den 80-ern, deren Begeisterungsfähigkeit erstaunlich ist.

Der ständige soziale Hintergrund hat eine Menge mit Motivation zu tun. Wir leben in einer hedonistischen Gesellschaft, in der unsere Aktivitäten sehr stark von der „ich-habe-keine-Lust-Philosophie“ beeinflusst werden. Gefühle sind die treibende Kraft für Aktivitäten und Entscheidungen vieler Menschen.

1 DIE „MASCHINEN“ MENSCHLICHER MOTIVATION

Die ethymologische Wurzel des Wortes Motivation hilft uns, seine Bedeutung zu verstehen. Es leitet sich ab vom lateinischen Wort „moveo / motivus“ und vermittelt die Vorstellung von Bewegung: zu motivieren heißt, jemanden oder etwas auf ein bestimmtes Ziel hin zu bewegen.

Um nun etwas zu bewegen, brauche ich eine antreibende Kraft, eine „Maschine“. Für die menschliche Motivation gibt es zwei Hauptantriebskräfte:

- Ein „Etwas“: **Ziele**. In der gleichen Weise, wie Athleten in ihrer Anstrengung durch den Gedanken an ihr Ziel oder eine Vision davon immer neue Kräfte sammeln, brauchen wir eine klar definierte Ausrichtung für unser Leben, die uns motiviert.

Die Vision von einem Ziel ist erfrischend und bestätigend, weil es Aufregung-Enthusiasmus-Begeisterung erzeugt. Denken wir an das Beispiel von Paulus in 1.Kor. 9, 24-26:

„Wisst ihr nicht, dass die, welche in der Rennbahn laufen, zwar alle laufen, dass aber nur einer den Siegespreis erhält? Lauft nun in der Weise, dass ihr ihn erlangt.... So laufe ich denn nicht ziellos....“

- Ein „Er / Sie“: **Rollenmodelle**. Der Illustration von Athleten folgend haben Kinder, die gute Sportler werden wollen, Vorbilder, denen sie nacheifern. Das Beispiel und der Einfluss dieser Rollenmodelle formt das Verhalten der jungen Athleten. *„Ich möchte so sein wie er oder sie“* ist eine mächtige Motivation.

Wir finden Rollenmodelle in allen Sparten unseres Lebens. In der Medizin sind große Ärzte, die früher gelebt haben, eine starke Motivation in unserer Berufswahl. Ich kann von mir selbst bezeugen, dass die Persönlichkeit Paul Tourniers, seine Ideen und Schriften, einer der Hauptgründe war für meine Entscheidung, Medizin zu studieren und schließlich ein *„Arzt der (ganzen) Person“* zu werden.

Die gleiche Notwendigkeit für Vorbilder erscheint in unserem christlichen Glauben, die große Zugehörigkeit im Leben. Hebräer 11, das umfassende Kapitel über den Glauben, führt eine großartige Liste der „Glaubenshelden“ auf. Wir finden darin alle Sorten von Männern und Frauen mit ihren unterschiedlichen Erfahrungen; aber allen gemeinsam ist der Glaube an Gott als ihre antreibende Kraft. Jeder Abschnitt ihrer Biographie beginnt mit der kurzen Bemerkung „*durch Glauben...*“ haben sie dies oder das getan.

Es ist bedeutsam, den Schluss dieses Hebräertextes zu betrachten: „*So wollen denn auch wir, die wir uns von einer solchen Wolke von Zeugen umgeben sehen (Rollenmodelle), ... hinblicken auf Jesus, den Anfänger und Vollender unseres Glaubens...*“ (Hebr. 12, 2) Christus ist gleichzeitig unser Ziel und unser größtes Vorbild. Aus diesem Grunde ist ER die zentrale Motivation unseres Lebens als Christen (wir werden am Ende noch einmal auf diesen Gesichtspunkt zurückkommen).

2 DIE ZUSAMMENBRÜCHE DER MASCHINEN. MOTIVATION UND PERSÖNLICHKEIT.

Es gibt spezielle Situationen, in denen die Motivation schwindet. Wir wollen zunächst diejenigen betrachten, die direkt etwas mit unserer Persönlichkeit zu tun haben (d.h. mit Gefühlen, Gedanken und dem Willen, den drei großen Merkmalen der menschlichen Persönlichkeit). Im nächsten Abschnitt werden wir die Motivation in Abhängigkeit vom Temperament betrachten, die andere Säule unseres Charakters.

Unter anderen möchte ich fünf Hauptlinien erwähnen, die zum Verlust von Motivation führen:

- **Frustration:** diese ist gewöhnlich das Ergebnis einer sich wiederholenden Situation, die Enttäuschung und emotionale Dürre hervorruft. Wir sehen dies besonders bei Arbeiten, die keinen entsprechenden Lohn oder Anerkennung finden, keinen beruflichen Anreiz, oder bei denen man sich emotional sehr verausgabt („output“) ohne entsprechenden Ausgleich im Sinne von „input“. Diese Frustration führt schließlich zum „burn-out-Syndrom“, dessen eines Cardinalsymptom der Verlust der Motivation darstellt. Ärzte sind besonders anfällig für diesen Verlust der Motivation.

Ähnliche Situationen können sich auch im Familienleben oder in einer Gemeinschaft (z.B. Kirchengemeinde) ergeben. Emotionale Müdigkeit und das Gefühl, „nicht mehr zu können“, sind ein allgemeines Kennzeichen.

- **Alles ist bedeutungslos: das „Prediger Syndrom“.** Das Symptom mag der eben beschriebenen Situation ähneln; aber das Problem liegt hier tiefer und hält länger an. Seine Wurzeln haben etwas zu tun mit dem Verlust des Sinnes des Lebens: *“So wurde mir denn das Leben verhasst, denn mir missfiel alles Tun, das unter der Sonne stattfindet; alles ist ja nichtig und ein Haschen nach Wind.“* (Pred. 2, 17)

Dieses Gefühl von Leere und Bitterkeit ist nicht nur auf wenige Intellektuelle mit einer nihilistischen Lebenseinstellung beschränkt. Wirklich traurig ist die Prägung vieler Menschen heute, die in Situationen von Apathie und Demotivation leben. Existentielle Langeweile (Stumpfsinn) und Verzweiflung (Hoffnungslosigkeit) scheinen ihr Leben zu bestimmen. Die hohe Selbstmordrate in unseren sog. Industrieländern ist nicht verwunderlich.

Besonders gefährdet für diesen emotionalen Zustand sind Ruheständler, die nicht in der Lage sind, sich auf eine neue Lebensphase mit weniger Aufregung und Anreizen einzustellen. So erklärt sich die hohe Rate demotivierter (depressiver) Menschen unter den Pensionären.

- **Depression: unfähig, sich zu bewegen (engl. to „move“). „Ich möchte, aber ich kann nicht“.** Gelegentlich ist der Motivationsverlust ganz klar auf eine Erkrankung, einen pathologischen Grund, zurückzuführen. Bei den meisten klinischen Depressionen handelt es sich aber um Personen, die völlig unfähig sind, sich zu bewegen („move“), weil sie nicht die geringste Energie besitzen. Sie sind willig, aber fühlen sich nicht in der Lage. Es scheint so, als wenn alle Energie durch eine geheimnisvolle lähmende Kraft abgezogen würde. Eine verminderte Motivation findet sich auch bei anderen psychiatrischen Zuständen (Persönlichkeitsstörungen, depressive Persönlichkeiten etc.).
- **Zerstreuung (Verzettelung): zu viele Ziele.** Zu viele Dinge zu tun zu haben, kann Motivation verringern anstatt treibende Kraft zu sein. Tatsächlich blockiert dies die Motivation, weil eine Situation entsteht, die Jesus selbst mit den präzisen Worten beschreibt: *„Martha, Martha, du machst dir Sorge um vielerlei; aber nur eines ist nötig.“* (Luk. 10, 41-42) Wenn es zu viele Straßen – Ziele – auf der Landkarte gibt, mag die Route verwirrend aussehen. Ziele sind eine treibende Kraft, wenn es nur einige sind und wenn sie klar definiert sind.
- **Die Verkümmernng des Willens: „ich könnte, aber ich will nicht“.** Manchmal entsteht eine Störung der Motivation durch einen geschwächten Willen. Das trifft heute besonders auf die Adoleszenten zu. Gar zu oft präsentieren viele Teenager in unseren Industrieländern (nicht so in der „dritten Welt“) eine Haltung der Langeweile, des fehlenden persönlichen Enthusiasmus. Sehr wenig – wenn überhaupt etwas – scheint sie zu motivieren. Eine besorgniserregende Trias von Apathie, chronischer Müdigkeit und fehlender Willenskraft scheint das Kennzeichen ihres Lebensstiles zu sein.

Was sind die Gründe für diese Verkümmernng? Wir können eine komplexe Angelegenheit nicht vereinfachen; aber sehr oft hat dieses Problem der jungen Leute etwas damit zu tun, dass ihr Wille nicht trainiert wurde. Wir können unseren menschlichen Willen mit einem Muskel vergleichen. Wenn wir einen Muskel nicht gebrauchen, wird er zunehmend schwächer, bis er

schließlich verkümmert. Der Hauptgrund nach Meinung einiger Experten ist der, zu viele Dinge zu leicht, ohne irgendwelche Anstrengung zu erhalten. Die Generation unserer Eltern musste sehr hart arbeiten, um einen gewissen Wohlstand zu erreichen. Diese Anstrengung ist der beste Weg, den Willen zu trainieren. Viele Kinder und Jugendliche haben dieses Training heute nicht. Sie mussten sich niemals für etwas abmühen. Die meisten Dinge erhielten sie *automatisch und sofort* („*instant*“), zwei Zauberworte in unserer Gesellschaft. Kein Wunder, dass sie schon müde sind, bevor sie sich anstrengen.

Wir müssen uns selbst wiederentdecken und unserer jüngeren Generation den großen Wert von Schwierigkeiten und Problemen als motivierende Kraft vor Augen malen. Wir sollten versuchen, die tieferen Gründe für Langeweile – Demotivation – in einer Vergnügungsgesellschaft zu verstehen, dessen Hedonismus (Lustprinzip) jeden Lebensbereich trivialisiert.

3 ANNAHME UNSERER UNTERSCHIEDE: MOTIVATION UND TEMPERAMENT

Bisher haben wir betrachtet, wie gewisse Persönlichkeitsmerkmale unsere Motivation beeinflussen. Nun wollen wir ansehen, in wie weit die angeborenen Eigenschaften unseres Charakters, unser Temperament, sich auf die Motivation auswirkt. Das Temperament ist der vorwiegend konstitutionelle Anteil unserer emotionalen Ausstattung. Er ist hauptsächlich festgelegt durch biologische und genetische Faktoren. Wenn wir unsere Persönlichkeit mehr bestimmt sehen durch Einflüsse in unserer Kindheit und durch die Umwelt, so kann man von dem Temperament als von naturgegeben, gewissermaßen als „hardware“ sprechen.

C.G.Jung's Typologie folgend teilen wir Menschen nach zwei Achsen ein:

A) Extroversion – Introversion

Ein extrovertierter Mensch ist einer, dessen allgemeine Einstellungen, Interessen und Energie nach außen gerichtet sind und der seine Motivation hauptsächlich durch äußere Anstöße bezieht. Ein introvertierter Mensch hat auf der anderen Seite seine Interessen und Energien nach innen gerichtet und erhält seine Motivation grundsätzlich von inneren Anstößen.

Tatsächlich besitzt jeder Mensch potentiell beide Möglichkeiten. Wir durchleben alle Perioden, in denen wir mehr zur Introversion neigen – in der Adoleszenz z.B. Folglich können Schwankungen in dieser grundsätzlichen Haltung bestehen. Trotzdem wird eine dieser beiden Verhaltensweisen überwiegen; der eine wird mehr spontan, automatisch reagieren als der andere. Z.B. wünscht sich ein introvertierter Mensch, er möge in einer Gruppe gesprächiger sein, während ein extrovertierter Mensch bereut, so viel gesprochen zu haben. Das Gehirn eines Introvertierten arbeitet viel schneller als seine Zunge: beim Extrovertierten ist es genau umgekehrt.

Da **Introvertierte** ihre ganze Energie nach innen richten, sind sie schüchtern und nicht besonders gewandt und anpassungsfähig in ihren menschlichen Beziehungen. Introvertierte Menschen brauchen viel Zurückgezogenheit. Sie fühlen sich allein wohl: Menschen – insbesondere Menschenansammlungen – ermüden sie. Deshalb bevorzugen sie Aktivitäten, bei denen wenige oder gar keine anderen Menschen beteiligt sind. Zum „Aufladen ihrer Batterien“ brauchen sie Ruhe. Ein Introvertierter kehrt nach einer Party erschöpft nach Hause zurück.

Ihre Motivation beziehen sie deshalb aus ihrem Inneren: **Meditation** und Selbstbesinnung sind für sie natürlich. Sie interessieren sich weit mehr für Ideen als für Dinge, sie lieben es, Bücher zu lesen und über das Wort Gottes zu meditieren. Auf Grund ihres reichen Innenlebens halten sie sich mehr in ihren Träumen und Überlegungen auf, in ihrem eigenen privaten Universum. Obwohl sie nicht gern ihre Gefühle zeigen, haben sie doch Feuer in ihrem Herzen. Zusammenfassend kann man sagen, dass ihre Spiritualität einen reichen Schatz in unserer Gesellschaft, die immer mehr durch Oberflächlichkeit und Sensationslust angezogen wird, darstellt.

Der Extrovertierte ist auf der anderen Seite eine soziale Person, die sich leicht an ihre Umgebung anpasst und ohne Anstrengung mit der Außenwelt Beziehung aufnimmt. Seine Motivationen sind nicht auf sein eigenes privates Universum gerichtet, sondern auf Menschen und Dinge. Er ist von Natur aus offen anderen gegenüber und ihr schlimmster Feind ist Alleinsein. Ihr Bedürfnis nach Geselligkeit ist bemerkenswert: ein Extrovertierter wird immer lebendiger, je länger eine Party andauert. Das Zusammensein mit Menschen motiviert ihn sehr. Er „lädt seine Batterien auf“ durch Interaktion mit anderen. Anders als der Introvertierte erlebt er Ruhe und Alleinsein geradezu als Strafe. Für längere Zeit allein zu Hause bleiben zu müssen ist für ihn unangenehm; er muss ausgehen, ganz gleich, wohin! Er liebt aushäusige Aktivitäten, vorzugsweise zusammen mit anderen, mehr als häusliche. Sie brauchen so viele Kontakte, wie sie nur irgend bekommen können. Die natürliche Motivation erhalten Extrovertierte durch **Aktion**, nicht durch Meditation. Sie sind diejenigen, die nur deswegen alles mögliche tun, weil sie ständig aktiv sein müssen. Die Introvertierten planen und bereiten vor, was die Extrovertierten ausführen.

Extrovertierte sind schon auf den ersten Blick attraktive Persönlichkeiten, während die Anziehungskraft eines Introvertierten erst durch näheres Kennenlernen deutlich wird. Extrovertierte und Introvertierte ziehen sich gegenseitig an, werden durch einander motiviert. Man findet mehr Ehepaare, die sich gegenseitig ergänzen, als solche mit ähnlichen Temperamenten.

Forschungen haben eine häufige Wechselbeziehung zwischen Extroversion und der Neigung zu Langerweile gezeigt, eine Schwierigkeit für eine Motivation. Warum? Extrovertierte erleben – mehr als Introvertierte – Eintönigkeit, Wiederholungen und Unter-Stimulation als Quelle des Unbehagens, die einen Mangel an Ausdauer erzeugen.

B) Die psychologischen Funktionen

Die zweite Achse von Jung's Typologie hat etwas mit der Art und Weise zu tun, wie wir uns zur Außenwelt und uns selbst in Beziehung setzen. Jedes Individuum ist mit vier Hauptfunktionen ausgestattet, die, wie bei der Intro- und Extroversion, angeboren sind. Wir alle besitzen alle vier davon, aber in unterschiedlicher Ausprägung. Lassen sie uns kurz ihren Einfluss auf unsere Motivation betrachten:

- **Der denkende Typ.** Bei diesen Menschen herrscht die Logik über die Gefühle, das Objektive über das Subjektive. Die Vernunft ist ihre Motivation und übernimmt in jeder Situation die Führung. Ihre erste Frage ist: Was bedeutet das? Prinzipien sind wichtiger als Emotionen. Für sie sind Dinge nicht angenehm oder unangenehm, attraktiv oder hässlich, sondern wahr oder falsch, logisch oder unlogisch. Sie sind motiviert durch Klassifizierung und Analysierung von Dingen; sie gehen sehr methodisch vor.

Ihr Leben, eingeschlossen ihr geistliches Leben, ist gekennzeichnet durch Stabilität, ohne Höhen und Tiefen. Ihre Standfestigkeit in ihrem Glauben macht sie zu einem Bollwerk in der Kirche, da sie andere in Schwierigkeiten führen und ermutigen können. Der Apostel Paulus und Martin Luther wären gute Beispiele für diesen Menschentypen.

- **Der fühlende Typ.** Sie gehen an die Dinge mit der Frage heran: mag ich sie oder mag ich sie nicht? Sind sie attraktiv oder abstoßend? Ihr Interesse gilt nicht so sehr dem Wahrheitsgehalt. Ihre Entscheidungen werden gesteuert durch persönliche Eindrücke. Beziehungen sind weit wichtiger als Prinzipien. Selbsthingabe ist eine mächtige und spontan motivierende Kraft. Sie besitzen eine bemerkenswerte Fähigkeit, Wärme und Zuneigung zu verbreiten. Sie haben in hohem Maße das „*Gespür für die Person*“ (Paul Tournier) entwickelt.

Während bei denkenden Typen der Kopf vorherrscht, steht bei fühlenden Typen das Herz an erster Stelle. Ihre Lebensphilosophie könnte mit der Feststellung von Paulus so zusammengefasst werden „*Wissen bläht auf, aber Liebe baut auf*“. In der Bibel finden wir gute Beispiele für diesen Typen: Jeremia, der feinfühligste Prophet, Barnabas, dessen Name bedeutet „*Sohn der Ermutigung*“, Maria, die Schwester des Lazarus, die „das gute Teil erwählt“ hat, nämlich die persönliche Beziehung zu ihrem Herrn unter anderen.

- **Der intuitive Typ.** Diese Menschen sehen die Möglichkeiten eines Menschen, einer Sache oder einer Situation, die nicht sichtbar sind. Sie sind in der Lage, Verborgenes wahrzunehmen, Möglichkeiten vorauszusehen. Ihre Hauptmotivation liegt im Anstoßen von Projekten, Aktionen, weil ihre natürliche Vorstellungskraft sie zu Erfindern und Pionieren macht, allerdings nicht zu Nachfolgern. Tatsächlich ist das Weiterführen ihr schwacher Punkt. Sie sind der Funke, der ein Feuer

entfacht, aber nicht der Brennstoff, der das Feuer unterhält (wie das die denkenden Typen sind). Was sie motiviert, ist die Zukunft, das, was vor ihnen liegt. Die Gegenwart, das Hier und Jetzt, bewegt („move“) sie nicht, weil es ihnen zu prosaisch erscheint. Sie stecken voller Ideen und Visionen. Sie sind Idealisten, aber keine Realisten. Prototypen dieser Menschen sind Entdecker und Forscher.

Eine interessante Eigenschaft dieses Typs ist die, dass sie sich durch **Contemplation** (*intueri* bedeutet im Lateinischen nachdenken, betrachten) hochgradig motivieren lassen. Sie sind Visionäre im besten Sinne des Wortes. Sie haben eine angeborene Sensibilität für geistliche Belange, eine Art natürlichen Mystizismus. Ihr Interesse ist mehr auf Abstraktes als auf Konkretes gerichtet. Der Apostel Johannes ist ein gutes Beispiel dafür.

- **Der Sinnentyp.** Diese Menschen werden hauptsächlich durch alles motiviert, was man wahrnehmen kann. Sie sehen, hören und berühren unaufhörlich. Sie registrieren ständig alles um sich herum. Die Hauptmotivation erhalten sie weder durch ihren Kopf (denkender Typ), noch durch ihr Herz (fühlender Typ), noch durch Contemplation (intuitiver Typ), sondern durch ihre **Sinne**. Sie sind die reine sinnliche Wahrnehmung. Ihre Gefühle, und damit auch ihre Motivation, sind leicht erregt durch Farben, Gerüche, Formen, alle praktischen Einzelheiten, die andere Typen wahrscheinlich gar nicht bemerken würden. Sie haben geübte Augen für das Konkrete, jedoch nicht für das Abstrakte. Gewöhnlich haben sie ein ausgeprägtes Verantwortungsgefühl und sind außerordentlich verlässliche Verwalter. Sie sind motiviert durch die Organisation von Dingen – sie sind exzellente Organisatoren -, weil sie sich um die kleinsten Einzelheiten mit großer Effektivität kümmern können.

Weil sie den äußeren Gegebenheiten so viel Bedeutung beimessen, können sie unter häufigen Gemütsschwankungen leiden.; aber diese halten oft nur kurz an und sie gewinnen schnell wieder ihre angeborene Lebensfreude (joie de vivre). Der Apostel Petrus ist ein gutes Beispiel für diesen Typ.

Weil wir alle sehr verschieden sind, müssen wir uns gegenseitig annehmen. Eines der Hauptanliegen dieses Referates ist das, für die Akzeptanz unserer Verschiedenheiten zu werben, sowohl was unsere Motivation als auch unsere Persönlichkeit und unser Temperament anbetrifft. Das Zusammenspiel von genetischen, biographischen und Umweltfaktoren machen jeden von uns zu einem kleinen Universum, das sich von allen anderen unterscheidet. Wir müssen einander respektieren lernen, und zwar nicht trotz unserer Verschiedenheiten, sondern gerade ihretwegen, durch sie. Eine der schönsten Tatsachen in Gottes Schöpfung ist die Vielfalt. Denn unser Schöpfer ist nicht von Einförmigkeit abhängig, was Schönheit und Einheit anbetrifft.

Schlussfolgerungen:

LIEBE, DIE GROÙE MOTIVATION EINES CHRISTEN

Zum Schluss kommen wir zurück auf unser größtes Vorbild, Jesus Christus: **unsere ultimative Motivation ist Christi Liebe zu uns und unsere Liebe zu ihm.** Wir können dies in zweierlei Hinsicht ausdrücken:

- **Dankbarkeit Gott gegenüber.** Dieses ist die vertikale Dimension: „*Denn die Liebe Christi drängt uns*“ (2.Kor. 5, 14). Die natürliche, spontane Antwort eines Christen ist Gott zu lieben, weil er uns zuerst geliebt hat.
- **Erbarmen mit unserem Nächsten.** Es ist auffällig, dass wir in den beiden Hauptgleichnissen Jesu („Der verlorene Sohn“ und „Der barmherzige Samariter“) den gleichen Ausdruck finden: „Er war durch Mitleid und Erbarmen **bewegt (motiviert, „moved“)**. (Luk.15, 11-12 und Luk.10, 25-37). Das Rückrat der Liebe beruht auf dieser zweifachen Hinwendung mit Erbarmen und Mitleid. Das ist praktische Liebe. Und dies ist die Kraft, die Jesus motivierte, ein großer Heiler und Retter zu sein. In unserer täglichen Praxis als Ärzte sind wir zu dieser hohen Motivation aufgerufen, wenn wir Nachahmer Christi sein wollen.

Dr. Pablo Martinez
Barcelona, Spanien
Internationales Treffen der „Medizin der Person“.
Schweiz, August 2006

(Übersetzung Gerda Matthiessen-Garbers)