



## Erfolgssucher oder Misserfolgsmeider? Erkenne Dich und Deine Motivation

Sind Sie ein Erfolgssucher? Oder sind Sie eine Misserfolgsmeider?

Die beiden Begriffe wurden geprägt durch John Atkinson. Er hat mit seinem Risikowahl-Modell den Begriff des Erfolgssuchers und den des Misserfolgsmeiders geschaffen.

Diese beiden Grundtypen unterscheiden sich grundlegend in Ihrer Leistungsmotivation.

Der **Erfolgssucher** sieht die Chancen und die Möglichkeiten in einer Situation. Bei ihm dominiert die Hoffnung auf Erfolg, wenn er etwas angeht. Er möchte gewinnen und die Sorge etwas zu verlieren ist bei ihm nicht vorrangig. (Positive Annäherungskomponente). Die Ursache für seinen Erfolg sieht er in sich selbst, in seinen Fähigkeiten und Kompetenzen. Die Ursache für Misserfolg schreibt er externen Ursachen zu, wie Pech gehabt oder das eine Aufgabe sehr schwierig war.

Der **Misserfolgsmeider** hingegen sieht zuerst die Risiken und die Gefahren in einer Situation. Für ihn ist der Sicherheitsaspekt sehr wichtig. Bei ihm dominiert die Angst zu scheitern, die Furcht vor Misserfolg. Die Furcht etwas zu verlieren ist stärker als die Motivation etwas zu gewinnen. (Negative Vermeidungskomponente). Die Ursache für Erfolg sieht er nicht bei sich selbst, sondern in externen Ursachen, wie Glück gehabt, oder die Aufgabe war leicht zu bewältigen. Die Ursache für Misserfolg hingegen schreibt er sich selbst zu, weil er nicht gut genug ist, ihm die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse fehlen.

Zum Erfolg gehört der Misserfolg mit dazu. Nehmen wir an, dass Sie eine neue Fertigkeit erlernen möchten. Beispielsweise das Spielen eines Musikinstrumentes. Bei den ersten Versuchen werden Sie noch nicht in der Lage sein ein ganzes Stück zu spielen. Jeder einzelne Ton, jeder Griff muss erst erlernt werden. Sie werden hierbei falsche Töne spielen, die nicht zur Melodie gehören. Je öfter Sie üben und trainieren, desto besser werden Sie und desto weniger Fehler werden Sie machen.

Ein anderes Beispiel wäre Sie möchten eine neue Sportart erlernen, wie beispielsweise Ski fahren. Sie werden nicht gleich beim ersten Mal, ohne zu stürzen eine schwarze Piste herunterfahren können. Sie werden mit einer leichten Abfahrt beginnen und auch dort wahrscheinlich das eine oder andere Mal im Schnee landen. Gut werden Sie es nur dann erlernen, wenn Sie wieder aufstehen und es erneut versuchen.

Neue Fähigkeiten müssen eingeübt und trainiert werden. Die Anfänge werden Fehlversuche beinhalten. Aber je mehr wir trainieren, desto routinierter werden wir und desto leichter wird uns die Aufgabe fallen.

**Der Unterschied zwischen einem Meister und einem Anfänger ist, dass der Meister öfter gescheitert ist, als der Anfänger es bisher versucht hat.** (Autor unbekannt)



Marina Ziemeckendorf

Senior Beraterin / Partnerin

Grass & Partner AG, Tel: 044 389 88 66,

Mail: [zuerich@grassgroup.ch](mailto:zuerich@grassgroup.ch)

[Link](#) zum Profil

#### Über Grass & Partner

Grass & Partner AG ist das führende Unternehmen im Trennungsmanagement auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe in der Schweiz. Das Out-oder Newplacement-Coaching basiert auf folgenden vier Prinzipien:

1. Es ist ein klar strukturierter Prozess mit offener, transparenter Kommunikation über einen definierten Zeitraum oder bis zum erfolgreichen Start in einer neuen Position oder in die Selbstständigkeit
2. In intensiver und fordernder Zusammenarbeit, gesteuert durch den persönlichen Berater, werden die Kandidaten – aufbauend auf der Kenntnis ihres Potenzial-Portfolios – schrittweise darauf vorbereitet, sich selbst im Arbeitsmarkt zu positionieren und zu vermarkten.
3. Die persönlichen Grass & Partner-Berater sind erfahren und bewährt. Sie alle kennen die Unternehmensrealität durch eigene, mehrjährige Praxis in Managementfunktionen.
4. Auf der Basis eines engen Vertrauensverhältnisses können Kandidaten nicht nur auf das fundierte Know-how des persönlichen Beraters, sondern auch auf das weitläufige Grass & Partner-Netzwerk in der Wirtschaft zugreifen.

Grass & Partner unterstützt jährlich über 500 Persönlichkeiten auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe sowie Fachspezialisten auf ihrer neuen Jobsuche begleitet und dafür durchschnittlich sechs Monate für das Outplacement bis zur erfolgreichen Lösung aufgewendet.

Grass & Partner verfügt über Standorte in Zürich, Basel, Bern, St. Gallen, Zug, Luzern sowie über Kooperationspartner in Genf und Lausanne mit internationaler Ausrichtung. Weitere Informationen: [www.grassgroup.ch](http://www.grassgroup.ch)