



## Stephan Stockhausen: Sinnziele versus Profitziele

von [Stephan Stockhausen](#)

Stephan Stockhausen: Sinnziele versus Profitziele

Viele unserer Motivationssysteme basieren auf der Gewinnmaximierung. Schneller, weiter, höher – und dafür gibt es dann Zuckerchen. So wird in vielen Unternehmen geführt und viele Menschen führen sich auch selbst nach diesen Prinzipien. Das eigene Glück wird dann an der vermeintlichen Karriere festgemacht.

Im Jahre 2008 begannen zwei amerikanische Forscher, Hochschulabsolventen nach ihrer Motivation zum Berufseinstieg zu befragen. So gab es einige Studenten, die äußere Ziele wie Reichtum, Ruhm o. ä., also Profitziele angaben. Andere gaben an, anderen helfen, selber lernen oder an Herausforderungen wachsen zu wollen, also Sinnziele zu verfolgen.

Nach zwei Jahren trafen die Psychologen nun die Befragten wieder, um sie nach ihrem Wohlbefinden zu befragen. Diejenigen, die sich ein persönlich wichtiges Ziel gesetzt haben, erlebten subjektiv entweder das Ziel erreicht zu haben oder auf einem guten Weg zu sein. Im Vergleich zur Studienzeit ginge es ihnen subjektiv besser. Das verwundert kaum.

Diejenigen, die ihre äußeren Ziele, reich und berühmt zu werden, erreicht hatten, gaben an, dass sie ungefähr den gleichen Grad an Zufriedenheit, Selbstwertgefühl oder positiven Gefühlen erlebten wie zu Studienzeiten. Obwohl sie ihre Ziele erreicht haben?! Hinzu kommt, dass in dieser Gruppe häufiger Symptome wie Angstzustände oder andere Krankheiten auftraten.

Dies zeigt, dass das, was wir wollen, nicht zwingend das ist, was wir brauchen. Einer der Wissenschaftler sagt dazu: „Das ist der typische Gedankengang: Man bewertet etwas. Man erreicht es. Dadurch ist man besser gestellt. Wir haben jedoch herausgefunden, dass es gewisse Dinge gibt, die, bewertet und erreicht man sie, bewirken, dass man nach Erlangen dieser Ziele schlechter als davor gestellt ist und nicht besser.“

Gesund kann also demnach nur sein, seinem Leben als Person oder als Unternehmen Sinn zu geben, dies selbst zu gestalten und sich dabei zu entwickeln – und dann den materiellen Gewinn als angenehmes „Abfallprodukt“ bei der Verwirklichung zu sehen.

Damit bekommt Erfolg eine neue Dimension, die weniger quantifizierbar ist, sondern qualitativ betrachtet werden muss. Zugleich bedarf es hierfür einer inneren Leidenschaft, die nicht mit den klassischen Hilfsmitteln wie Zielvereinbarung, Bonuszahlung, Belohnung o. ä. zu fördern ist.

- Woran messen Sie Ihren Erfolg?
- Wann erleben Sie Zufriedenheit?
- Was treibt Sie im Innern an?

Und zur Provokation noch eine (nicht verbürgte) Beschwerde Henry Fords über seine Mitarbeiter: „Warum kommt dauernd ein Gehirn mit, wenn ich nur um ein paar Hände gebeten habe?“

Was ist Ihnen wichtiger: fleißige Pflichterfüllung oder Kreativität, Leidenschaft und Selbstverantwortung?

---

Mehr von Stephan Stockhausen im [RuhrStadt-Portal.de](#)  
Mehr von Stephan Stockhausen auf [Manufaktur für Wachstum](#)

