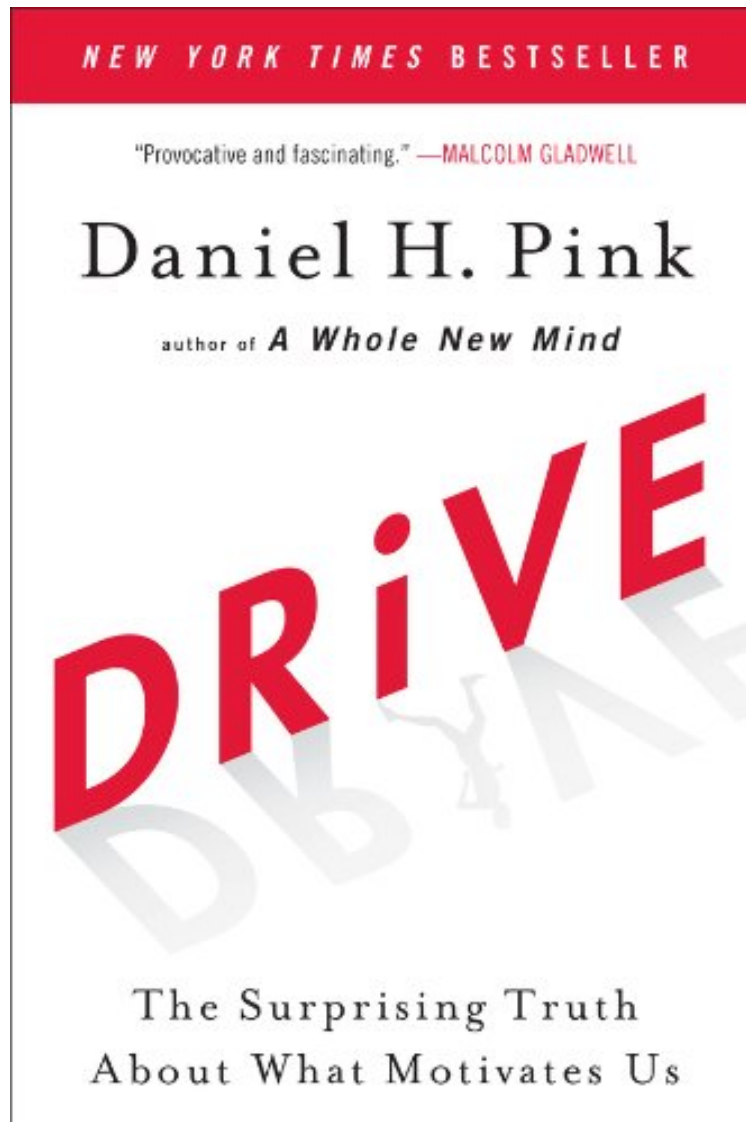


(Ebook pdf) Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us

## Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us

Von Daniel H. Pink

\*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #288465 in eBooksVerffentlicht am: 2011-04-05Erscheinungsdatum: 2011-04-05File Name: B004P1JDJO | File size: 21.Mb

Von Daniel H. Pink : Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein (gelungenes) Loblied auf die intrinsische MotivationVon DenkerfrstDaniel Pinks Buch darber, was uns wirklich motiviert, ist uerst gut strukturiert und sehr gut lesbar. Die prsentierten Ideen knnen grob in drei Teilen

zusammengefasst werden: I.) So unterscheidet Pink 3 Stufen der Motivation (vielleicht ein wenig wie die Bedürfnishierarchie von Maslow): Motivation 1.0 stellt den Ausgangspunkt dar und zielt auf das Überleben ab. Motivation 2.0 stellt dagegen auf externe Belohnungen ab. Ein solches Motivationssystem eignet sich gut für Routineaufgaben ("Algorithmen"), erweist sich aber als kritisch bei kreativen Aufgabenstellungen ("Heuristiken"). Hier funktioniert am besten Motivation 3.0, die in einer intrinsischen Befriedigung den Schlüssel zur Motivation sieht. Pink spricht hier immer von einem Typ I-Verhalten (im Gegensatz zum Typ X, wie er Motivation 2.0 als Menschenbild zugrunde liegt). II.) Im Zusammenhang mit Motivation 3.0 werden dann drei Kernelemente dargestellt: 1. Autonomie: Ein ausreichender Grad an Autonomie ist Voraussetzung für das Funktionieren von Motivation 3.0 bzw. Typ I-Verhalten. 2. Meisterschaft ("Mastery"): Das Streben nach Meisterschaft ist essentiell "to make one's way". Um das zu ermöglichen, sollte ein häufiges Arbeiten im "Flow" angestrebt werden. Wichtig sind ein entsprechendes Mindset ("Veränderungen sind möglich"), das Aushalten von Schmerz und das Verständnis von Meisterschaft als Asymptote ("niemals ganz erreicht"). 3. Zweck: Neben (oder teilweise auch stattdessen) der reinen Gewinnmaximierung bedarf es einen bergeordneten Sinnes. Nicht alles, was man bei Pink liest, ist neu, aber die Anordnung und viele der dargestellten Gedankengänge durchaus originell. Die Schwierigkeit besteht eher in der Anwendung. III.) Hierfür wird im dritten Teil ein "Toolkit" präsentiert, das Anregungen und Ideen für die konkrete Anwendung bereithält. Hier muss jeder selbst entscheiden, was ihm hilft bzw. was bei ihm passen könnte (z. B. Tipps für die Motivation des eigenen Nachwuchses). Alles in allem eine klare Lesempfehlung! Auch wenn man nicht mit allem einverstanden ist, langweilig wird einem beim Lesen nicht. 18 von 18 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Fresh food for the brain, although a bit overenthusiastic. Von Holger Mr Pink does a great job illustrating what drives motivation in the 21st century - and has actually always driven true motivation. I find this book very applicable for everybody doing anything at all - motivating yourself, figuring out why you like or dislike doing something, working in a business to slowly modernize the way things done, be it bottom-up or top-down. Problematic is only the enthusiastic way of storytelling - the content is mostly anecdotal and does not consider downsides or side-effects, cultural problems or implementation details. This "it's all so obvious the way I tell it, why isn't everybody already doing this?" approach, without answering that very question, is what ultimately distinguishes self-help stories from books that get read and respected in business, which is a pity. If you can tolerate that, pick up "Drive: The surprising truth about what motivates us" to get some fresh brain food on how to make work feel less like work. Be advised that you might like it. 42 von 44 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Entscheidende Erkenntnisse über "Motivation 3.0" Von Oliver Vlckers Daniel Pink ist ein amerikanischer Wissenschaftsjournalist und ehemaliger Redenschreiber des Präsidentschaftskandidaten Al Gore. Das Buch "Drive" berichtet engagiert von neuen wissenschaftlichen Untersuchungen zur Motivation bei der Arbeit und beim Lernen. Die Schlussfolgerung von Daniel Pink lautet, dass die Methoden des 20. Jahrhunderts mit Zuckerbrot und Peitsche ("Carrot and stick") für die heutige Zeit nicht mehr angemessen sind. Selbständigkeit, Initiative und Kreativität lassen sich nicht von oben anordnen. Ständige Gängelung und Kontrolle erziehen zur Anpassung. Dies gilt sowohl für das Berufsleben als auch für den Schulunterricht. Was als reine Behauptung nur diskussionswürdig wäre, wird von dem Autor ausführlich und überzeugend begründet. Pink charakterisiert die veralteten Anreizmethoden als "Motivation 1.0, Motivation 2.0, 2.1 und 3.0". Die heute verbreiteten Methoden OS 2.0 und 2.1 müssten auf das System 3.0 aktualisiert werden. Doch auch wenn autonomes Arbeiten die Voraussetzung für die Meisterschaft auf einem Gebiet ist, führen freiere Arbeitsbedingungen nicht automatisch zu besseren Ergebnissen: Spitzenleistungen erfordern nach Ansicht des Autors Autonomie, ständiges Streben nach Verbesserung und die Erfüllung in einer sinnvollen Tätigkeit. Die Erkenntnisse des Buchs sind nicht allesamt neu, und sie sind nicht nur von Daniel Pink. Der Autor greift schließlich auf umfangreiche Studien zurück. Das Besondere ist seine überzeugende und prägnante Zusammenfassung mit vielen konkreten Anwendungen. Wer ein schulpflichtiges Kind hat, Studenten unterrichtet, Verantwortung für Mitarbeiter hat oder sich nur selber besser organisieren will, findet hier eine Fülle von Anregungen. Unbedingt lesenswert! Wer dieses Buch mag, interessiert sich vielleicht auch für Malcom Gladwells Buch Outliers, das in eine ähnliche Richtung geht.

Kurzbeschreibung Forget everything you thought you knew about how to motivate people at work, at school, at home. It's wrong. As Daniel H. Pink (author of To Sell Is Human: The Surprising Truth About Motivating Others) explains in his paradigm-shattering book Drive, the secret to high performance and satisfaction in today's world is the deeply human need to direct our own lives, to learn and create new things, and to do better by ourselves and our world. Drawing on four decades of scientific research on human motivation, Pink exposes the mismatch between what science knows and what business does and how that affects every aspect of our lives. He demonstrates that while the old-fashioned carrot-and-stick approach worked successfully in the 20th century, it's precisely the wrong way to motivate people for today's challenges. In Drive, he reveals the three elements of true motivation: \*Autonomy the desire to direct our own lives \*Mastery the urge to get better and better at something that matters \*Purpose the yearning to do what we do in the service of something larger than ourselves Along the way, he takes us to companies that are

enlisting new approaches to motivation and introduces us to the scientists and entrepreneurs who are pointing a bold way forward. Drive is bursting with big ideas—the rare book that will change how you think and transform how you live.

Pressestimmen "Pink makes a convincing case that organizations ignore intrinsic motivation at their peril." - Scientific American "Persuasive . . . Harnessing the power of intrinsic motivation rather than extrinsic remuneration can be thoroughly satisfying and infinitely more rewarding." -Miami Herald "These lessons are worth repeating, and if more companies feel emboldened to follow Mr. Pink's advice, then so much the better." -Wall Street Journal "Pink is rapidly acquiring international guru status . . . He is an engaging writer, who challenges and provokes." -Financial Times "Pink's ideas deserve a wide hearing. Corporate boards, in fact, could do well by kicking out their pay consultants for an hour and reading Pink's conclusions instead." -Forbes "Pink's deft traversal of research at the intersection of psychology and economics make this a worthwhile read—no sticks necessary." -SEED "[Pink] continues his engaging exploration of how we work." -Inc. Magazine "Pink's a gifted writer who turns even the heaviest scientific study into something digestible—and often amusing—without losing his intellectual punch." -New York Post "A worthwhile read. It reminds us that those of us on the right side of the brain are driven furthest and fastest in pursuit of what we love." -Minneapolis Star Tribune "Pink's analysis—and new model—of motivation offers tremendous insight into our deepest nature." -Publishers Weekly "Important reading...an integral addition to a growing body of literature that argues for a radical shift in how businesses operate." -Kirkus "Drive is the rare book that will get you to think and inspire you to act. Pink makes a strong, science-based case for rethinking motivation—and then provides the tools you need to transform your life." -Dr. Mehmet Oz, co-author of YOU: The Owners Manual

Pressestimmen 'What really drives high performance? In this eye-opening book, Daniel Pink draws on forty years of science to offer some surprising answers. He shows the limits of carrots and sticks and explores the hard-headed power of autonomy, mastery, and purpose to help us work smarter and live better.' Chris Anderson, author of THE LONG TAIL and FREE