

Die 4 Drives – ein systematisches Modell zur Erklärung von Motivation

Das von Paul R. Lawrence und Nitin Nohria entwickelte Modell der „4 Drives“ geht davon aus, dass menschliches Verhalten auf vier grundlegenden, evolutionär verankerten Bedürfnissen basiert. Diese sind universell, wirken gleichzeitig und steuern Motivation unabhängig von Kultur oder Funktion.

Das erste Bedürfnis ist das Streben nach Erwerb und Status (Acquire). Es beschreibt den Wunsch, materielle und immaterielle Güter zu erlangen und sich im Vergleich zu anderen zu verbessern.

Das zweite Bedürfnis ist das Streben nach Zugehörigkeit (Bond). Menschen wollen Teil von Gruppen sein, Beziehungen aufbauen und Vertrauen erleben.

Das dritte Bedürfnis ist das Streben nach Verständnis (Comprehend). Es umfasst den Wunsch, die Welt zu verstehen, Probleme zu lösen und sinnvolle Beiträge zu leisten.

Das vierte Bedürfnis ist das Streben nach Sicherheit und Fairness (Defend). Es zeigt sich im Bedürfnis nach Stabilität, Gerechtigkeit und dem Schutz eigener Interessen.

Entscheidend ist: Diese vier Drives sind nicht hierarchisch und nicht substituierbar. Motivation entsteht nur dann nachhaltig, wenn alle vier gleichzeitig angesprochen werden. Ein Ungleichgewicht führt zwangsläufig zu Spannungen – selbst wenn einzelne Bedürfnisse stark erfüllt sind.

Für Organisationen bedeutet dies, dass Motivation nicht durch einzelne Massnahmen gesteuert werden kann. Vielmehr erfordert sie ein ganzheitliches Verständnis der vier grundlegenden Bedürfnisse und deren Zusammenspiel.