



IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)

Vorbereitet für: Hans Mustermann

Datum: 05.08.2013

Liz. RMP Master: François Pinaton

RMP Version: Reiss Motivation Profile® (Original)

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Sehr geehrte(r) Hans Mustermann,

mit diesem Report halten Sie Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® in den Händen. Schön, dass Sie sich zu diesem Schritt entschieden haben.

Das wissenschaftliche Fundament des Reiss Motivation Profile® bildet die Motivationsforschung des amerikanischen Professors Steven Reiss. Durch zahlreiche Studien mit Tausenden von Teilnehmern identifizierte er insgesamt 16 psychologische Bedürfnisse, die jeder Mensch in sich trägt. Diese Lebensmotive müssen befriedigt werden, damit wir unser Leben als sinnvoll empfinden. Sie werden durch unsere Gene und Erfahrungen in der Kindheit und frühen Jugend geprägt, bleiben nach bisherigen Erkenntnissen über unser Leben hinweg weitgehend konstant und bieten uns damit eine dauerhafte Orientierung.

Auf den nächsten Seiten erhalten Sie in Teil A weitere Informationen zum Hintergrund des Reiss Motivation Profile®. In Teil B erfahren Sie dann, wie die Lebensmotive Sie ganz persönlich motivieren. Wie bei jedem anderen wissenschaftlichen Verfahren der Persönlichkeits- oder Motivationspsychologie müssen Sie dabei ganz individuell entscheiden, welche Hinweise aus den Ergebnissen für Sie wichtig oder bedeutungsvoll sind – und welche nicht. Folgende Fragen können Sie beim Lesen begleiten: Wie gut beschreibt jede Motivausprägung mein tatsächliches Bedürfnis? An welchen Stellen treffen die Aussagen besonders gut zu, in welchen Punkten finde ich mich nicht wieder? Wie lebe ich jedes Lebensmotiv in meinem Alltag?

Abschliessend finden Sie in Teil C dieses Reports vertiefende Hinweise, wie Sie die Kenntnis Ihrer Motivstruktur als Wegweiser zum beruflichen und privaten “Lebensglück” nutzen können. Ich unterstütze Sie gerne dabei und wünsche Ihnen Zufriedenheit und Erfolg durch das Erkennen und Leben Ihrer Lebensmotive!

Mit freundlichen Grüßen

François Pinaton

Reiss Motivation Profile® Master

INHALTSVERZEICHNIS

Teil A:	4
Die 16 Lebensmotive und das Reiss Motivation Profile®	4
Individualität von Motivausprägungen	5
Intensität der Motivausprägungen	6
Die 16 Lebensmotive im Überblick	7
Teil B:	11
Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® (RMP)	12
Die Ausprägungen Ihrer Lebensmotive	13
Teil C:	31
Das Reiss Motivation Profile® im Berufs- und Privatleben	31
Ihr Motivprofil als Wegweiser zum “Lebensglück”	32
Eigen- und Fremdwahrnehmung	33
Kombination von Lebensmotiven	34
Vertiefte Anwendungsmöglichkeiten	35
Hinweise	35
Literaturempfehlungen	36

TEIL A:

DIE 16 LEBENSMOTIVE UND DAS REISS MOTIVATION PROFILE®

“Wenn sich die Menschen ihrer selbst stärker bewusst sind, können sie Entscheidungen treffen, die erfüllender sind, die zu einem sinnvolleren Leben und im Laufe der Jahre zu weniger Problemen führen.”

Steven Reiss, The normal personality, Cambridge University Press 2008

Was macht die Menschen im Leben letztlich glücklich und zufrieden? Was ist den Menschen wirklich wichtig? Erfolg, Reichtum, Karriere, Familie oder Unabhängigkeit?

Der Psychologe Prof. Dr. Steven Reiss (Ohio State University, USA) musste in den 90er Jahren überrascht feststellen, dass sich die eigene Wissenschaft kaum für die existentielle Frage nach dem “Wer bin ich?” interessiert hatte und kaum Antworten bieten konnte.

Wie Steven Reiss in jahrelangen Untersuchungen mit Tausenden Versuchspersonen herausfand, bestimmen nicht nur ein oder zwei Motive unser Leben, sondern 16 grundlegende Motivdimensionen.

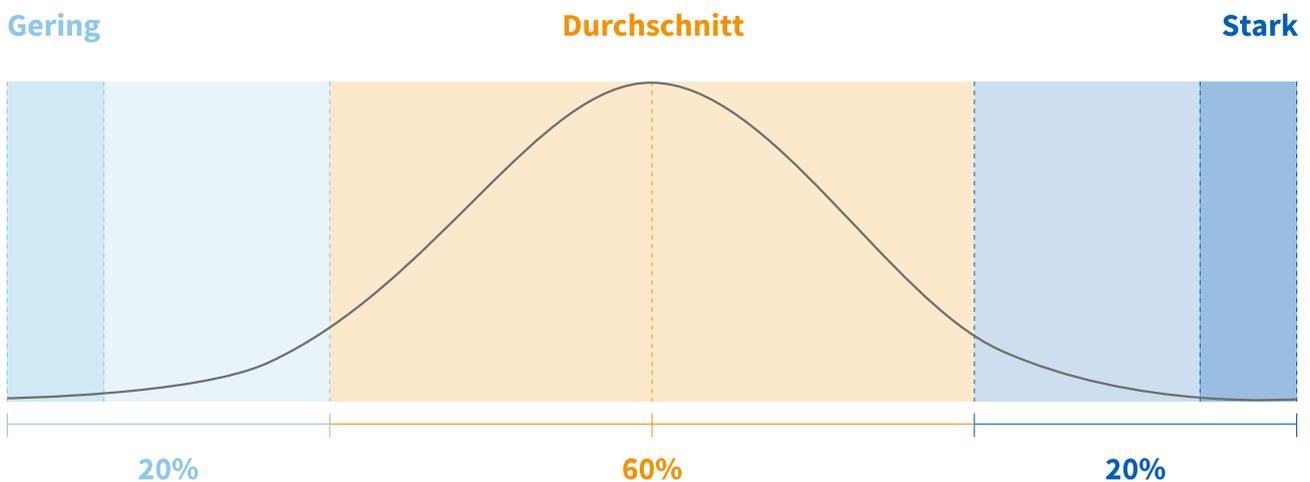
Im Unterschied zu vielen anderen Persönlichkeitstests erfasst das Reiss Motivation Profile® damit die komplette Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur eines Menschen. Nach allen bisherigen Erkenntnissen kann man davon ausgehen, dass die festgestellten Motivausprägungen situations- und zeitüberdauernd sind und sich im Laufe des Lebens nicht kategorisch verändern.

Die wissenschaftlichen Gütekriterien, die man an ein solches Verfahren anlegen kann, werden durchgehend hervorragend erfüllt. Wenn Sie dazu nähere Information wünschen, wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen RMP Master.

INDIVIDUALITÄT VON MOTIV AUSPRÄGUNGEN

Jedes Reiss Motivation Profile® ist so persönlich wie ein Fingerabdruck. Um die Individualität Ihrer Motivausprägungen zu bestimmen, wurden die Antworten, die Sie beim Ausfüllen Ihres Fragebogens gegeben haben, in Bezug zu den Antworten einer repräsentativen Vergleichsgruppe (Norm) gesetzt.

Die Häufigkeitsverteilung der Motivausprägungen wird in der grafischen Darstellung des Reiss Motivation Profiles® durch eine Skala mit Werten von -2 bis +2 sowie den Farben blau und orange ausgedrückt:



Ein "orange" Lebensmotiv im Bereich von -0,84 bis +0,84 stellt eine durchschnittliche Motivausprägung dar. Etwa 60% aller Menschen besitzen das Lebensmotiv in dieser Ausprägung.

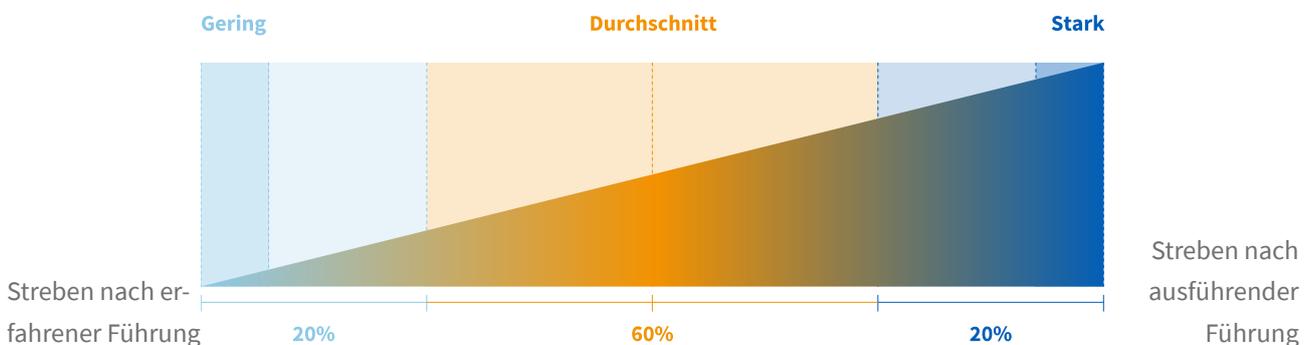
Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,84 bzw. +0,84 bis +2,0 bzw. stellt eine starke/geringe Motivausprägung dar. Nur ca. 20% aller Menschen weisen das Lebensmotiv in einer dieser Ausprägungen auf. Wenn Ihr Wert zwischen -2,0 bis -1,7 oder +1,7 bis +2,0 liegt, sind es sogar nur noch etwa 2%.

Je weiter sich Ihr Motivwert der -2,0 oder +2,0 annähert, desto einzigartiger ist Ihre Motivausprägung. Überträgt man die Individualität der Motivwerte nun auf alle Lebensmotive, wird deutlich, wie unterschiedlich jedes Reiss Motivation Profile® ist. Es ergeben sich viele Millionen mögliche Motivkonstellationen.

INTENSITÄT DER MOTIV AUSPRÄGUNGEN

Jedes Lebensmotiv umfasst eine Motivdimension mit zwei entgegengesetzten Polen, die sog. Bi-Polarität. Je stärker/geringer ein Lebensmotiv ausgeprägt ist, desto stärker dominiert die empfundene Motivation gegenüber der entgegen gesetzten Ausprägung. Die einzelnen Motivausprägungen treffen also nicht nur eine Aussage über die Individualität des Bedürfnisses, sondern auch über die empfundene Intensität.

In der grafischen Darstellung Ihres Reiss Motivation Profiles® (Teil B) wird die Intensität Ihrer Motivausprägungen ebenfalls durch die Zahlenskala von -2 bis +2 sowie den Einfärbungen der Motivbalken verdeutlicht:



Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von +0,84 bis +2,0 drückt eine sehr starke Motivation für das Lebensmotiv aus. Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,84 beschreibt eine sehr geringe Motivation für das Lebensmotiv und damit eine hohe Motivation für das gegenteilige Bedürfnis.

Ein "oranges" Lebensmotiv im Bereich von -0,84 bis +0,84 stellt eine durchschnittliche Motivation für das Lebensmotiv dar. Wer eine durchschnittliche Motivausprägung besitzt, strebt nach ausgewogenen Anteilen beider Motivdimensionen.

Beispiel: Mit einem durchschnittlich ausgeprägten Machtmotiv möchten Sie mit grosser Wahrscheinlichkeit in manchen Situationen gerne selbst entscheiden, während Sie sich in anderen Fällen lieber an den Entscheidungen anderer orientieren.

Beachten Sie bitte, dass die Farben blau und orange immer nur für die unterschiedliche Intensität der Motivausprägungen stehen! Ein Reiss Motivation Profile® ist wertfrei zu betrachten und dient lediglich der Darstellung der Individualität eines Menschen.

DIE 16 LEBENSMOTIVE IM ÜBERBLICK

Macht



Stark

Wunsch zu führen und Einfluss auszuüben, Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, ambitioniert, strebt Erfolg und Leistung an, Ehrgeiz, möchte sich durchsetzen

Gering

Übt nicht gerne Einfluss auf andere Menschen aus, will andere nicht führen, mag es, wenn andere die Führung bzw. die Verantwortung übernehmen

Unabhängigkeit



Stark

Schätzt persönliche Freiheit, Autarkie und Selbstbestimmung, möchte nicht von anderen abhängig sein, nimmt nicht gerne Hilfe von anderen an, möchte ihre/seine Individualität ausleben, strebt nach Autonomie

Gering

Wunsch nach Verbundenheit mit anderen und Gemeinschaft, Teamfähigkeit, kann sich gut auf andere verlassen

Neugier



Stark

Sucht nach Wissen und Wahrheit, Tendenz den Dingen „auf den Grund zu gehen“, Intellektualität, wissbegierig, nachdenklich, analytisch, interessiert sich für Ideen, Wissen oder Theorien unabhängig von ihrer praktischen Relevanz

Gering

Interessiert sich für praktische Dinge und Praktikabilität, praxisorientierter Umgang mit Wissen, Macherin/ Macher, Anwendungsorientierung, bevorzugt einen praxisorientierten Zugang

Anerkennung



Stark

Empfindsam gegenüber Kritik und Zurückweisung, Streben nach Akzeptanz und positivem Selbstwert, Vermeidung von Kritik

Gering

Selbstsicher, selbstbewusst, konstruktiv gegenüber Kritik, zeigt Grundoptimismus, kann Rückschläge besser verkraften als andere Menschen

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Ordnung



Stark

Strebt nach Organisation, strukturiertem Vorgehen, legt Wert auf Sicherheit, Stabilität und Ordnung, legt Wert auf Details, bevorzugt es zu planen, tut sich schwer mit Veränderungen

Gering

Bevorzugt Flexibilität und wenig Struktur, hat Freude an Veränderungen, hat geringes Sicherheitsbedürfnis, kann chaotisch wirken, schätzt Spontaneität, geringes Ordnungsbedürfnis

Sparen



Stark

Sammelt gerne und bewahrt Dinge gerne auf, achtsamer Umgang mit Eigentum, tendiert zu Sparsamkeit, mag es nicht, Dinge wegzugeben oder zu verschwenden

Gering

Hat kaum Interesse an Sammeln oder Sparen, kann Dinge gut weggeben oder wegwerfen, tendiert zu materieller Großzügigkeit

Ehre



Stark

Orientiert sich an Prinzipien, moralische Integrität ist wichtig, Wertschätzung für Charakterstärke und Tradition, schätzt und wahrt Loyalität

Gering

Tendiert zu Zweckorientierung, orientiert sich am eigenen Wertegerüst, wenig an allgemeinen Prinzipien und Traditionen orientiert

Idealismus



Stark

Legt Wert auf soziale Gerechtigkeit und Fairness, engagiert sich für eine bessere Welt, humanitäre Orientierung

Gering

Favorisiert soziale Selbstverantwortung, realistisch pragmatische Haltung gegenüber sozialen Fragen

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Beziehungen



Stark

Ist kommunikativ, gesellig und kontaktfreudig, aktives Sozialleben, liebt Späße, enger Kontakt zu Freunden, hat viele Bekannte, ist gern mit Menschen zusammen, liebt gemeinsame Aktivitäten mit anderen

Gering

Legt wenig Wert auf ein aktives Sozialleben, ist gerne mit sich allein, braucht viel Zeit für sich selbst, vermeidet gesellige Veranstaltungen

Familie



Stark

Hat einen starken Wunsch nach eigenen Kindern und einem Familienleben, möchte viel Zeit mit den Kindern und der eigenen Familie verbringen, sucht eine enge Bindung zu den Geschwistern

Gering

Möchte keine Kinder haben, kann gut Zeit ohne die Familie verbringen

Status



Stark

Legt Wert auf Prestige, Reichtum, Titel, öffentliche Aufmerksamkeit und Ansehen, Auftreten und Geld sind wichtig

Gering

Legt Wert auf Bescheidenheit, Glaube an soziale Gleichheit, lehnt Snobbismus, Förmlichkeit, Statussymbole und Prestige ab

Rache



Stark

Sucht Vergeltung und Revanche, ist konfliktbereit, hat Kampfgeist, sucht Konkurrenz und Wettkampf, Freude am Gewinnen

Gering

Vermeidet eher Streit und Konflikte, vergleicht sich nicht gerne mit anderen, sucht nach Kompromissen und Harmonie

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Eros



Stark

Strebt nach Erotik, Sinnlichkeit und Schönheit

Gering

Strebt nicht nach Erotik, Sinnlichkeit und Schönheit

Essen



Stark

Liebt Essen, hat einen herzhaften Appetit, schätzt in Bezug auf Essen Vielfalt und Abwechslung, Essen wird genossen und zelebriert

Gering

Legt nicht so viel Wert auf Essen, hat eher wenig Appetit, isst wenig, beschäftigt sich insgesamt nicht so gern mit Essen

Körperliche Aktivität



Stark

Freude an Bewegung und körperlicher Fitness, energetisch, aktiv, schätzt physische Anstrengung

Gering

Wenig Freude an körperlicher Anstrengung oder Sport, physisch bequem, vermeidet eher physische Anstrengungen oder Sport

Ruhe



Stark

Hohe Sensitivität gegenüber Gefahren, Risiken oder Schmerzen, wird leicht nervös, empfindet häufiger Stress oder Angst

Gering

wenig Empfindsamkeit bzw. Sensitivität gegenüber Gefahren, Risiken oder Schmerzen, kann gut mit Stress umgehen, bewahrt bei Schwierigkeiten kühlen Kopf, mutig und unerschrocken

TEIL B:

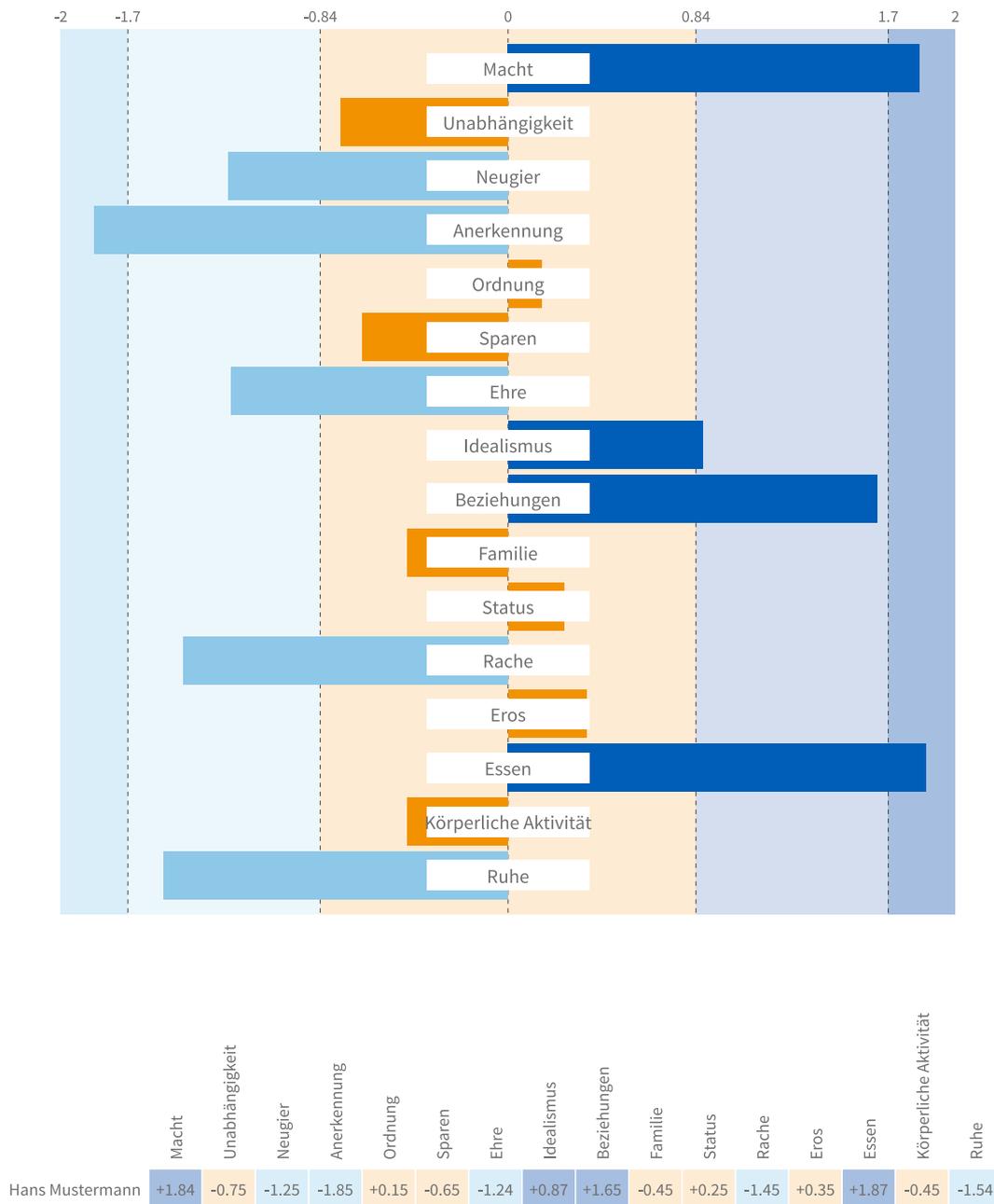
IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE®

“Alle Menschen haben alle 16 Grundbedürfnisse, aber jeder Einzelne misst ihnen eine unterschiedliche Priorität zu.”

Steven Reiss, The normal personality, Cambridge University Press 2008

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)



13496

DIE AUSPRÄGUNGEN IHRER LEBENS MOTIVE

Die Textauswertung bezieht sich auf die stark oder gering ausgeprägten Lebensmotive. Diese Textbausteine geben eine erste Orientierung, die in einem persönlichen Auswertungsgespräch mit dem beratenden RMP Master vertieft werden sollte. Auch die Bedeutungen der “durchschnittlich” ausgeprägten Lebensmotive (ORANGE) können erst in einem individuellen Gespräch genauer eingeordnet werden.

Alle Lebensmotivbegriffe bezeichnen eine Motivdimension, deren jeweilige Ausprägung individuell gelebt und gestaltet wird. Dies ist einer der wesentlichen Inhalte des Auswertungsgesprächs.

“Wenn ich weiss, welchen Wert ein Mensch den 16 Grundbedürfnissen beimisst und wie er sie zu einem Ganzen vereint, kann ich mit statistisch bedeutsamer Validität die Persönlichkeitsmerkmale, die Wertvorstellungen, die Beziehungen und das Verhalten in Situationen des realen Lebens vorhersagen.”

Steven Reiss, The normal personality, Cambridge University Press 2008



MACHT

(1.84)

Wunsch zu führen und Einfluss auszuüben, Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, ambitioniert, strebt Erfolg und Leistung an, Ehrgeiz, möchte sich durchsetzen

Ihr Lebensmotiv Macht ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich setzen Sie gerne Ihren Willen durch und mögen es, Einfluss auf andere sowie auf Ihre Umgebung auszuüben.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Macht motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Möglicherweise wollen Sie andere Menschen führen, übernehmen gerne Verantwortung und mögen es, Einfluss auf Ihre Umgebung auszuüben. Vielleicht verhalten Sie sich öfter dominant und durchsetzungsstark. Möglicherweise geben Sie anderen gerne Ratschläge, selbst Fremden. Wahrscheinlich setzen Sie sich für das ein, woran Sie glauben. Führungsaufgaben stellen eine gute Möglichkeit dar, Ihren Wunsch nach Macht zu befriedigen, denn Sie übernehmen meist gerne Verantwortung.

Vermutlich übernehmen Sie gerne das Kommando, sowohl privat als auch beruflich. Es kann sein, dass Sie es mögen, anderen zu sagen, was sie tun sollen und wie sie es tun sollen. Vielleicht dominieren Sie sogar Gespräche und es ist möglich, dass Sie dazu neigen, besonders laut zu sprechen, sodass auch an einem Gespräch Unbeteiligte Sie nicht überhören können.

Vermutlich sind Sie ambitioniert und streben danach, herausragende Leistungen zu erbringen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht neigen dazu, gerne sehr lange und viel zu arbeiten und fast alles andere in Ihrem Leben hintanzustellen. Herausforderungen und Widrigkeiten entmutigen sie in der Regel nicht, sondern führen meist dazu, dass sie noch härter arbeiten. Das Verfolgen der wichtigsten Ziele wird von Ihnen meist beharrlich vorangetrieben.

Wahrscheinlich schätzen Sie Kompetenz, Produktivität und Exzellenz. Für viele mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht ist es bedeutsam, ihre Fähigkeiten konsequent zu verbessern. Sie haben wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis nach Kompetenz und Können, das sich meist auf mehrere Lebensbereiche erstreckt. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht können auch als autoritär, dominierend, manipulativ, vielleicht sogar ausbeutend wahrgenommen werden.

Manche übertreiben ihren Ehrgeiz so sehr, dass sie zu Workaholics werden oder sich so sehr auf die Arbeit konzentrieren, dass sie ihre Gesundheit vernachlässigen. Wenn sie unter Druck geraten, neigen durchsetzungsstarke Menschen dazu, die Verantwortung an sich zu ziehen. Manche arbeiten dann noch mehr. Ein paar agieren auch dominant, kontrollierend und üben Druck aus.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Menschen mit einem stark ausgeprägtem Lebensmotiv Macht interessieren sich vermutlich eher für eine Karriere, die Führungsfähigkeiten erfordert, den Willen zu harter Arbeit belohnt und durch die sie gefordert werden. Umgekehrt interessieren sie sich kaum für Assistenzaufgaben oder eine Karriere, die ihnen die Möglichkeit zur Verantwortungsübernahme nicht bietet.

Durchsetzungsstarke und nicht-direktive Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Durchsetzungsstarke Menschen empfinden nicht-direktive als antriebslos und glauben, sie wären glücklicher dran, wenn sie nur härter arbeiten würden. Nicht-direktive Menschen unterstellen durchsetzungsstarken Menschen Workaholics zu sein, deren Lebensqualität sich deutlich verbessern ließe, wenn sie mehr Zeit in ihre Freizeit investieren würden.

Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung, durchsetzungsfähig zu sein, und andere diejenige, nicht-direktiv zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er sich dem äußeren Druck widersetzen, sich zu verändern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)



NEUGIER

(-1.25)

Interessiert sich für praktische Dinge und Praktikabilität, praxisorientierter Umgang mit Wissen, Macherin/
Macher, Anwendungsorientierung, bevorzugt einen praxisorientierten Zugang

Ihr Lebensmotiv Neugier ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt.

Wahrscheinlich sind Sie ein praxisorientierter Mensch und denken, dass „Taten lauter als Worte sprechen“. Sie bevorzugen wahrscheinlich einen praktischen Ansatz, um Ihre Ziele zu erreichen. Sie mögen es vermutlich nicht, Dinge zu sehr zu analysieren. Sie erleben sich selbst eher als „Macherin“ („Macher“) im Gegensatz zu anderen, die sich selbst eher als „Denkerinnen“ bzw. „Denker“ sehen.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Neugier motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Neugier motiviert manche Menschen dazu, sich auf ihren eigenen Verstand, ihr Gespür, ihre Vorstellungskraft oder ihr eigenes Gefühl zu verlassen. Ideen, für die sich praxisorientierte Menschen interessieren, müssen im Alltag anwendbar sein. Manche bevorzugen bildliche Darstellungen, anstatt eines Textes, um sich auszudrücken. Manche verlassen sich mehr auf ihre eigenen Einsichten und ihr Gespür als auf messerscharfe Logik.

Sie gelten wahrscheinlich als anwendungs- und praxisorientiert. Ihnen ist es vermutlich wichtig, dass Dinge erledigt sind. Wahrscheinlich gefällt es Ihnen, wenn Sie Ihre eigenen Ideen in praktischen Dingen verwirklicht finden.

Sie werden vielleicht dem Gedankengang zustimmen, dass Anstrengung und Talent weitaus wichtiger für den Erfolg sind als Grips. Möglicherweise sind Sie der Überzeugung, dass Geistesgröße überbewertet wird. Vielleicht lernen Sie mehr von Leuten, die Köpfchen haben als aus Büchern.

Wahrscheinlich schätzen Sie Einfachheit. Ein Arbeitsplatz, der Ihnen abverlangt, komplexe Strategien oder Pläne zu entwickeln, schafft Ihnen Unbehagen. Intensives Nachdenken oder das Analysieren von Details erleben Sie vermutlich als kräftezehrend.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Neugier bevorzugen es, wenn Aufgaben in überschaubare Teile gegliedert werden. Sie lernen wahrscheinlich am besten durch eine praktische Herangehensweise, indem Sie Fähigkeiten durch konkretes Tun erwerben und diese dann durch Übung perfektionieren, anstatt aus Büchern Handlungsanweisungen abzuleiten.

Unter Stress kann es vorkommen, dass Sie zuerst handeln, bevor Sie nachdenken.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Sie bevorzugen wahrscheinlich eine Tätigkeit, in der ein gesunder Menschenverstand und praktisches Wissen erforderlich sind. Vermutlich vermeiden Sie Tätigkeiten, die vertiefte Kenntnisse oder Detailwissen über mehrere Wissensgebiete erfordern.

Praxisorientierte und neugierige Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Praxisorientierte Menschen fragen sich, warum sich neugierige Menschen derart mit Belanglosigkeiten beschäftigen und meinen, sie sollten weniger Zeit daran verschwenden, über alles nachzudenken und alles zu analysieren. Neugierige Menschen denken, dass praktische Menschen sorgfältiger über das, was sie tun, nachdenken sollten. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung neugierig zu sein, und andere diejenige, praxisorientiert zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)



ANERKENNUNG

(-1.85)

Selbstsicher, selbstbewusst, konstruktiv gegenüber Kritik, zeigt Grundoptimismus, kann Rückschläge besser verkraften als andere Menschen

Ihr Lebensmotiv Anerkennung ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich reagieren Sie weniger empfindlich auf Kritik bzw. weniger ängstlich in Situationen, die auch schiefgehen könnten, als andere Menschen.

Niemand mag es zu scheitern, aber Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung gelingt es, Rückschläge zu überwinden und nach vorne zu schauen. Niemand findet es angenehm, kritisiert zu werden, aber Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung tendieren dazu, negatives Feedback konstruktiv aufzunehmen und darauf nicht über zu reagieren.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Anerkennung motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Sie sind wahrscheinlich ein selbstbewusster Mensch. Wahrscheinlich schütteln Sie Rückschläge schnell ab und blicken nach vorn. Vermutlich fokussieren Sie sich mehr darauf, was gut läuft als darauf, was nicht gut läuft.

Viele mit diesem Bedürfnis sind selbstsicher und zweifeln wenig an sich. Im Gegenteil, sie sind überzeugt von ihrem Selbstwert. Wenn die Dinge nicht so gut laufen werden sie alles unternehmen, um das Problem zu lösen und dennoch optimistisch bleiben.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung haben eine „Es-geht“-Haltung. Sie tendieren dazu, Herausforderungen positiv anzugehen und den Dingen erst einmal eine Chance zu geben. Viele orientieren sich daran, was sie selbst vom Leben erwarten. Dabei glauben sie an sich und erwarten im Normalfall Erfolg, wenn sie sich entscheiden etwas in Angriff zu nehmen. Sie sind bereit, für die Aussicht auf Erfolg auch Rückschläge in Kauf zu nehmen. Dementsprechend sehen sie Rückschläge als notwendige Hindernisse auf der Straße des Lebens an. Bei der Arbeit können sie gut auf ihre jeweilige Aufgabe fokussieren, ohne sich durch die Möglichkeit des Nicht-Gelingens übermäßig zu sorgen.

Selbstsichere Menschen neigen dazu, selbstmotiviert zu sein und brauchen wenig Ermutigung von anderen. Manche sind entscheidungsfreudig. Sie erwarten vom Leben, dass es gelingen wird. Sie strengen sich an, weil Sie auch jedes Mal, wenn Sie etwas wagen, gute Ergebnisse erwarten. Sie sind selbstbewusst genug, um aus konstruktivem Feedback zu lernen.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Viele zuversichtliche Menschen betonen eher das Positive anstatt im Negativen zu verharren. Sie haben ein positives Selbstbild und erwarten, dass Sie einen positiven Eindruck bei anderen hinterlassen. Sie tendieren zu positiven Selbstgesprächen wie: „Ich schaffe das“ oder „Am Ende ist es sich immer ausgegangen“.

Unter Stress tendieren sie vielleicht zu übermäßigem Selbstvertrauen und dementsprechender Selbstüberschätzung. Sie sind möglicherweise übermäßig optimistisch in der Erwartung, Ihre Ziele zu erreichen. Und Sie neigen dann dazu, das, was Sie schaffen können, zu überschätzen. Manche fahren den einen oder anderen Misserfolg ein, weil sie sich mehr aufgeladen haben, als sie bewältigen können. Sie sollten achtsam sein, wenn es darum geht, sich erreichbare Ziele zu setzen.

Einige selbstsichere Menschen erbringen sowohl unter verschiedener Führung als auch in verschiedenen Arbeitsumfeldern gute Leistungen. Sie fühlen sich mehr als die meisten anderen Menschen auch auf einem Arbeitsplatz wohl, auf dem sie konsequenter Beurteilung, Zurückweisung oder Kritik ausgesetzt sind. Manche selbstbewusste Menschen bevorzugen risikoreiche oder abenteuerliche Arbeitsplätze.

Menschen mit Selbstzweifeln und selbstsichere Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung schätzen selbstsichere Menschen als zu selbstzufrieden ein. Selbstsichere Menschen finden, dass Menschen mit Selbstzweifeln sich selbst ihr bester Feind sind.

Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung an sich selbst zu zweifeln, und andere diejenige, selbstsicher zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.



EHRE

(-1.24)

Tendiert zu Zweckorientierung, orientiert sich am eigenen Wertegerüst, wenig an allgemeinen Prinzipien und Traditionen orientiert

Ihr Lebensmotiv Ehre ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der gerne nach seinen eigenen Vorstellungen und Regeln handelt.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Ehre motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Wenn sich zufällig eine Möglichkeit auftut, sind Sie wahrscheinlich bereit, alles dafür Notwendige zu tun, um die unerwartete Chance zu ergreifen.

Wahrscheinlich halten Sie die Augen nach eventuellen Möglichkeiten immer offen. Es kann passieren, dass Sie eine bereits getroffene Vereinbarung für eine sich neu bietende Option nicht einhalten.

Bevor Sie Ihre Zustimmung zu etwas geben, möchten Sie möglicherweise gerne genau wissen, worum es sich handelt und was für Sie „dabei herauschaut“.

Ihrem Arbeitgeber gegenüber sind Sie so lange loyal, so lange dieser sich um Sie kümmert. Wahrscheinlich fällt es Ihnen leicht, den Arbeitsplatz zu wechseln, wenn sich eine neue Möglichkeit auftut.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ehre neigen im Berufsleben dazu, nahezu alles, was notwendig ist, zu tun, damit die Arbeit erledigt ist. Um wettbewerbsfähig zu bleiben würden Sie vermutlich, wenn die Konkurrenz dies auch tut, die Regeln hin und wieder weitläufiger interpretieren. Es könnte sein, dass Sie Menschen mit hoher Moralvorstellung als Heuchler bezeichnen. Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ehre verhalten sich unverbindlich.

Wahrscheinlich interessieren Sie sich eher für eine Karriere, in der Sie Möglichkeiten dann ergreifen können, wenn sich diese auftun. Andererseits sind Sie vermutlich nicht an einem Arbeitsplatz interessiert, bei dem es erforderlich ist, Hilfestellung ohne Gegenleistung anzubieten.

Pflichtbewusste und zweckorientierte Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele pflichtbewusste Menschen halten zweckorientierte Menschen für Eigennutz-orientiert. Viele zweckorientierte Menschen halten pflichtbewusste für ängstlich in Hinblick darauf, die Regeln weitläufiger zu interpretieren. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung zweckorientiert zu sein, und andere diejenige gewissenhaft zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.



IDEALISMUS

(0.87)

Legt Wert auf soziale Gerechtigkeit und Fairness, engagiert sich für eine bessere Welt, humanitäre Orientierung

Ihr Lebensmotiv Idealismus ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, dem soziale Gerechtigkeit sehr wichtig ist und dem das Wohlergehen von Bedürftigen am Herzen liegt.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Idealismus motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Idealismus zeigt sich in einem Verhalten, das von Mitgefühl, Großherzigkeit und Selbstlosigkeit geprägt ist. Ihnen ist es wahrscheinlich wichtig, anderen zu helfen. Vielleicht engagieren Sie sich für humanitäre Zwecke wie beispielsweise dafür, Krankheiten auszurotten oder Armut zu bekämpfen.

Möglicherweise engagieren Sie sich in der Wohlfahrt oder in Ihrer Gemeinde. Vielleicht arbeiten Sie ehrenamtlich, um Bedürftige zu unterstützen. Oder Sie spenden Geld an lokale Krankenhäuser, Bildungseinrichtungen oder Organisationen, die sich für die Armutsbekämpfung einsetzen, oder auch Einrichtungen für behinderte Menschen und andere Non-Profit-Organisationen. Vielleicht engagieren Sie sich innerhalb ihrer Gemeinde für das Wohlergehen von weniger privilegierten Menschen, Älteren oder Kindern.

Sie legen wahrscheinlich großen Wert darauf, Menschen fair zu behandeln. Wirtschaftliche Ungleichheit betrachten sie als ungerecht.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus engagieren sich für das Wohlergehen der Menschheit als Ganzes, nicht nur für Menschen in ihrem Umfeld, ihrer Stadt oder ihrer eigenen Nation. Einige idealistische Menschen engagieren sich sehr für die Menschenrechte und dafür, aufzuzeigen, wo diese verletzt werden. Viele empfinden Zorn und Empörung über Ungerechtigkeit und Diskriminierung, oder darüber, wenn ein Unternehmen Regeln bricht, oder aber auch, wenn Menschen aufgrund ihrer Hautfarbe oder Religionszugehörigkeit beleidigt werden.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus sind oft an einer Karriere interessiert, die ihnen die Möglichkeit bietet, Menschen zu helfen, um gleichsam die Gesellschaft bzw. die Fairness innerhalb der Gesellschaft zu verbessern. Sehr unwohl fühlen Sie sich demgemäß auf einem Arbeitsplatz, der ihnen abverlangt, gegen die Interessen der Armen, Bedürftigen oder Unterdrückten zu handeln.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Idealistische und realistische Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Manche idealistischen Menschen werfen realistischen Menschen vor, sie würden kein Mitgefühl besitzen und könnten doch ein lebenswerteres Leben führen, wenn sie nur jenen helfen würden, die bedürftig sind. Viele realistische Menschen denken von idealistischen, diese wären Träumerinnen und Träumer, die die Dinge noch schlechter machen obwohl sie vielleicht gute Absichten haben. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung idealistisch zu sein, und andere diejenige realistisch zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.



BEZIEHUNGEN

(1.65)

Ist kommunikativ, gesellig und kontaktfreudig, aktives Sozialleben, liebt Späße, enger Kontakt zu Freunden, hat viele Bekannte, ist gern mit Menschen zusammen, liebt gemeinsame Aktivitäten mit anderen

Ihr Lebensmotiv Beziehungen ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich ist es Ihnen wichtig, in engem Kontakt zu ihren Freundinnen und Freunden zu stehen.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Beziehungen motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Für viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen ist ein aktives Sozialleben sehr bedeutsam. Sie sind üblicherweise stark in das Sozialleben der Umgebung, in der sie leben, eingebunden. Sie wollen immer wissen, wo gerade etwas stattfindet. Manche wollen an allen Aktivitäten teilnehmen und fühlen sich verletzt, wenn sie aus einer Aktivität ausgeschlossen werden. Manche fühlen sich in Gesellschaft anderer richtiggehend energetisch aufgeladen.

Wahrscheinlich werden Sie von anderen Menschen als freundliche, kontaktfreudige, kommunikative und gesellige Person wahrgenommen. Wahrscheinlich sind Sie daran interessiert, Freundschaften aktiv zu pflegen und den Kontakt auch über die Jahre zu halten, getreu dem Motto „Wer Freunde haben will, muss erst selbst ein Freund sein“.

Sie sind vermutlich eine Teamplayerin/ein Teamplayer und mögen es, gemeinsam mit anderen, in einer größeren Gruppe, Dinge zu unternehmen. Vielleicht gilt für Sie auch das bekannte Zitat: „Einer für alle, alle für einen“. Vielleicht sind Sie auch gerne Mitglied eines Vereins oder in Clubs.

Vielleicht interessieren Sie sich auch für Team-sportarten, weil sich dadurch die Möglichkeit langjähriger Freundschaften eröffnet und Sie dadurch regelmäßig mit Menschen zusammentreffen können. Vielleicht schätzen Sie Kameradschaft und die Geschichten, die man sich in diesen Gruppen immer wieder übereinander erzählt, um sich gemeinsam zu erinnern. Viele gesellige Menschen lieben Spaß. Vermutlich leben Sie auf Partys auf. Sie lieben wahrscheinlich auch Schabernack und lustige Streiche.

Unter Stress suchen gesellige Menschen häufig den Kontakt zu anderen Menschen, vorzugsweise jenen, denen sie sich nahe fühlen. Manche finden in Witzen oder in Streichen eine Möglichkeit, Dampf abzulassen.

Viele Menschen mit hohem Beziehungsmotiv fühlen sich am wohlsten in Berufen, in denen es um Menschen geht oder in denen sie möglichst viel Kontakt zu Menschen haben.

Berufe, die ihnen abverlangen, über weite Strecken allein zu arbeiten, liegen ihnen wahrscheinlich weniger.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Gesellige und zurückhaltende Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele gesellige Menschen finden, dass zurückhaltende Menschen die Dinge zu ernst nehmen und glücklicher wären, wenn sie nur ein reichhaltigeres Sozialleben hätten. Viele zurückhaltende Menschen halten gesellige Menschen für oberflächlich und finden, sie sollten den Dingen mehr Ernst beimessen. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung gesellig zu sein, und andere diejenige zurückhaltend zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)



RACHE

(-1.45)

Vermeidet eher Streit und Konflikte, vergleicht sich nicht gerne mit anderen, sucht nach Kompromissen und Harmonie

Ihr Lebensmotiv Rache ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der es bevorzugt, Konflikte zu vermeiden. Vermutlich versuchen Sie eher, einen gemeinsamen Nenner zu finden und Kompromisse einzugehen.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Rache motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Sie sind wahrscheinlich ein Mensch, den man als Friedensstifter bezeichnen könnte. Vermutlich sind Sie gut darin, Menschen in schwierigen Verhandlungssituationen zu vernünftigen Beschlüssen zu verhelfen. Möglicherweise gelingt es Ihnen gut, Menschen nach Unstimmigkeiten oder nach einem Wettstreit oder auch nach durchaus heftigen Auseinandersetzungen, wieder zusammenzubringen. Möglicherweise sind Sie gut darin, zwischen Menschen zu vermitteln und diese dazu zu bringen, sich nach einem Streit die Hände zu schütteln, einander zu umarmen und sich wieder zu vertragen. Gewalt und Hass stoßen Sie regelrecht ab. Sie sind wahrscheinlich von der Gewaltfreiheit überzeugt. Gewalt löst Ihrer Auffassung nach keine Probleme, sondern schürt nur noch mehr Aggression.

Wahrscheinlich werden Sie nicht leicht zornig oder verlieren die Fassung. Vielleicht schauen Sie darüber hinweg, wenn jemand versucht, Sie zu provozieren oder zu beleidigen. Und selbst wenn Sie absichtlich provoziert werden, bevorzugen Sie vermutlich einen friedlichen Weg, um mit der Situation umzugehen. Wahrscheinlich verzeihen Sie Menschen, die Sie verärgert haben, auch schnell.

Da Sie Konflikten lieber aus dem Weg gehen, kann es passieren, dass Sie andere eher ungeschoren davon kommen lassen als sie zu konfrontieren. Wahrscheinlich verhalten Sie sich kooperativ.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Rache legen Wert auf Harmonie. Einige sind sanft. Einige sind nett.

Wahrscheinlich mögen Sie Wettkämpfe nicht besonders gern. Manche sind der Meinung, dass es im Sport zu sehr ums Gewinnen geht. Viele teilen die Anschauung, dass „Gewinnen nicht alles ist“. Dementsprechend gilt für viele: „dabei sein ist alles“ - die Teilnahme an Wettkämpfen ist also bedeutsamer als das Gewinnen selbst. Manchen geht es in athletischen Wettkämpfen nicht darum, zu punkten.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Unter Stress kann es sein, dass Sie mehr denn je überzeugt sind, dass es der beste Weg sei, einer Konfrontation aus dem Weg zu gehen. Manche sind der Auffassung, dass der beste Weg, eine Auseinandersetzung zu gewinnen der ist, sie zu vermeiden. Einige neigen dazu, Provokationen und Beleidigungen nicht wahrzunehmen. Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Rache vermeiden es, Drohungen auszustoßen oder andere zu kritisieren.

Manche bevorzugen einen Arbeitsplatz bzw. eine Karriere, die die Kooperation mit anderen Menschen erfordert. Weniger interessant ist für Sie vermutlich ein Arbeitsplatz, auf dem sie Wettkampf und Konfrontation ausgesetzt sind oder bei dem es darum geht, jemanden oder etwas zu (be)schützen.

Menschen mit einer konfrontativen Einstellung und jene, mit einer friedliebenden neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele Menschen mit einer konfrontativen Einstellung halten jene mit einer friedliebenden Einstellung für schwach und feige. Viele Menschen mit einer friedliebenden Einstellung wiederum halten jene mit einer konfrontativen für Querulanten, die sich nicht mit den Konsequenzen ihrer Handlungen auseinandersetzen. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung konfrontativ zu sein und andere diejenige friedliebend zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)



ESSEN

(1.87)

Liebt Essen, hat einen herzhaften Appetit, schätzt in Bezug auf Essen Vielfalt und Abwechslung, Essen wird genossen und zelebriert

Ihr Lebensmotiv Essen ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich lieben Sie es, zu essen und haben dementsprechend auch einen großen Appetit und eventuell die Neigung, zu viel zu essen.

Alle Menschen mögen es zu essen, aber Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Essen neigen dazu, mehr als andere Menschen zu essen. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Essen motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Ein herzhafter Appetit motiviert Menschen dazu, sich für eine große Vielfalt an Nahrungsmitteln zu begeistern. Es kann sein, dass Sie gerne und ohne zu zögern neues Essen aus anderen Kulturen und Ländern ausprobieren. Vielleicht gehören Sie zu den Menschen, die ihren Geschmacks- und Geruchssinn kultivieren. Vielleicht sind Sie stolz darauf, wie gut Sie Essen von hoher Qualität einschätzen können und es von jenem mit geringerer Qualität unterscheiden können. Es kann sein, dass es Ihnen schwer fällt, sich für gesundes Essen zu entscheiden. Vielleicht lieben Sie es, kalorienreiche Speisen zu verzehren anstatt sich für Essen mit gesundem Nährwert zu entscheiden. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Essen neigen dazu, zu den Mahlzeiten zu viel zu essen und zwischendurch auch noch zu snacken. Wenn Sie gerade nicht essen, denken Sie vielleicht häufig ans Essen oder lieben es, über die nächste Mahlzeit nachzudenken. Es kann sein, dass Sie Probleme haben, Ihr Gewicht zu halten und sich in einem ständigen Kampf mit Ihrem Appetit befinden. Ein starker Appetit ist eine der Hauptursachen für starkes Übergewicht oder sogar Adipositas und einer der Gründe, warum es für viele Menschen so schwer ist, eine Diät durchzuhalten.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Stress zu erleben stellt gerade für herzhaftes Essen und Essen eine zusätzliche Herausforderung dar, denn Stresssituationen können ein noch größeres Bedürfnis nach Essen auslösen. Wenn herzhaftes Essen und Essen unter Druck geraten oder niedergeschlagen sind, empfinden sie es möglicherweise als Entlastung und Beruhigung zu essen. Dabei kann es passieren, dass ihnen gar nicht auffällt, wie viel sie essen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Essen interessieren sich vielleicht für einen Beruf, der kompetentes Wissen über Nahrungsmittel und Ernährung voraussetzt oder bei dem es beispielsweise um die Zubereitung von Speisen geht oder aber auch um Diäten und Essgewohnheiten.

Menschen mit herzhaftem Appetit und jene mit wenig Appetit neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele Menschen mit herzhaftem Appetit halten jene mit wenig Appetit für genussfeindlich und glauben, dass diese glücklicher wären wenn sie nur mehr essen würden. Viele Menschen mit wenig Appetit unterstellen Menschen mit einem herzhaften Appetit mangelnde Selbstdisziplin und glauben, dass diese glücklicher wären wenn sie weniger essen würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung herzhaft zu essen und andere diejenige, weniger zu essen. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)



RUHE

(-1.54)

wenig Empfindsamkeit bzw. Sensitivität gegenüber Gefahren, Risiken oder Schmerzen, kann gut mit Stress umgehen, bewahrt bei Schwierigkeiten kühlen Kopf, mutig und unerschrocken

Ihr Lebensmotiv Ruhe ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich haben Sie keine hohe Empfindsamkeit bzw. Sensitivität gegenüber Gefahren, Risiken oder Schmerzen.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Ruhe motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Emotionale Ruhe gelten als mutige, ruhige und entspannte Zeitgenossinnen und -genossen. Viele lassen sich nicht schnell aus der Ruhe zu bringen. Die meisten haben wenig Angst. Sie neigen nicht zu Panikattacken. Stress oder Angst erleben die meisten kaum. Wahrscheinlich können Sie mit Stress gut umgehen. In Stresssituationen übertreffen sich manche selbst. Wenn Sie unter Druck stehen, bewahren sie meist kühlen Kopf und bleiben auch dann souverän, wenn die Dinge schief laufen. Sie ergreifen in Situationen, in denen anderen der Atem wegbleibt, wahrscheinlich eher die Initiative.

Wenn Sie krank sind oder sich verletzen, gehören Sie vielleicht zu jenen, bei denen es lange dauert, bis Sie sich beklagen. Wahrscheinlich klagen Sie selbst dann nicht über Schmerzen, wenn Sie verletzt sind.

Vielleicht sind Sie ein Mensch, der das Abenteuer schätzt. Wahrscheinlich sind Sie ein eher risikobereiter Mensch. Vielleicht reizen Sie Nervenkitzel, Aufregung, Wagnis und Abenteuer. Manche Menschen erleben bei dem Gedanken an eine bevorstehende Gefahr eine Art Hochgefühl, so wie es Winston Churchill einst beschrieb. Es kann sein, dass Sie sich von extremen Aktivitäten, die mit einem hohen Gefahrenpotential verbunden sind, angezogen fühlen - wie schnelles Autofahren, Schi-Abfahrtslauf oder Bergsteigen.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Emotionale Ruhe sind in Höchstform, wenn Leistungserbringung unter Stress, Risiko oder Gefahr gefragt ist. Eine Karriere, die hauptsächlich auf Sicherheit und Stressvermeidung ausgerichtet ist, ist wahrscheinlich nicht das Richtige für Sie.

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

Vorsichtige Menschen und risikobereite Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele vorsichtige Menschen halten risikobereite für leichtsinnige Menschen mit einem Hang, Gefahren zu unterschätzen. Viele risikobereite Menschen erleben vorsichtige als zu ängstlich und empfinden, dass diese sich selbst im Weg stehen und glücklicher wären, wenn sie sich für ein aufregenderes Leben entscheiden würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung vorsichtig zu sein, und andere diejenige, risikobereit zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

TEIL C:

DAS REISS MOTIVATION PROFILE® IM BERUFS- UND PRIVATLEBEN

“Grundbedürfnisse sind Motive, die universal sind, intrinsisch motiviert sind, intrinsisch bewertet werden, psychologisch bedeutsam sind und nur zeitweilig befriedigt werden können, ehe sie sich von selbst wieder melden und das Verhalten erneut motivieren. Wir entscheiden uns nicht für Grundbedürfnisse - sie entstehen automatisch.”

Steven Reiss, The normal personality, Cambridge University Press 2008

IHR MOTIVPROFIL ALS WEGWEISER ZUM “LEBENSGLÜCK”

Machen Sie sich nochmals bewusst, dass Sie Ihren Alltag und Ihr Dasein als bedeutungs- und sinnvoll erfahren, wenn Sie alle oder zumindest die meisten Ihrer Lebensmotive und -interessen befriedigen können, Sie erleben dann meist das, was man als “Glück” oder “Lebenszufriedenheit” bezeichnet.

Glück und Glück ist nämlich nicht dasselbe: Obwohl angenehme Dinge im Sinne eines “Wohlfühlglücks” - wenn man sich auf einer Party amüsiert, einen schönen Urlaubstag oder ein Glas Wein genießt – zum Leben dazugehören, muss man diese eher zufälligen Glücksmomente vom lebensmotivorientierten “Werteglück” unterscheiden: Im Gegensatz zum flüchtigen “Zufallsglück” verleiht nur das wertevermittelte Glück dem Leben echten Sinn. Nur diejenigen erfahren ein überdauerndes, tiefes und erfüllendes Glück, die ihre wahren (Lebens-) Motive und Lebensgründe kennen und sich von ihnen durchs Leben tragen lassen.

Dabei kommt es entscheidend darauf an, dass Sie im Alltag der Bedeutung Ihrer Lebensmotive auch gerecht werden und Ihre wichtigsten Werte, Bedürfnisse und Ziele in den verschiedenen Lebensbereichen – Arbeit, Familie, Freizeit – verwirklichen können.

Wenn Sie sich dagegen nicht so glücklich fühlen, wie Sie sein könnten, sollten Sie sich darüber klar werden, welche oder welches Ihrer wirklich wichtigen Lebensmotive unbefriedigt oder “unbeachtet” bleiben - und welche Wege und Ziele es gibt, dies in Zukunft zu ändern.

Eines der grössten Hindernisse auf dem Weg zum Werteglück ist oft, dass andere Lebensbereiche und -motive einen zu grossen Stellenwert im Alltagsleben haben. Möglicherweise verbringen Sie (zu) viel Zeit mit Angelegenheiten, die Ihnen eigentlich nichts oder wenig bedeuten. Schauen Sie dazu auch einmal in Ihre durchschnittlich, in Ihrem Reiss Motivation Profile® orange markierten Motive, ob Sie diesen nicht allzuviel Aufmerksamkeit oder Zeit schenken und diese Energien nicht besser für Ihre wirklich wichtigen Lebensmotive verwenden können.

EIGEN- UND FREMDWAHRNEHMUNG

Ein zusätzlicher Aspekt der persönlichen Auswertung ist das Thema der Eigen- und Fremdwahrnehmung. Jeder hat eine natürliche Tendenz, andere Menschen durch die Brille seiner eigenen Interessen, Wünsche und Motive wahrzunehmen – und ihre eigentlichen Bedürfnisse entsprechend misszuverstehen.

Diese Neigung nennen wir “Self-Hugging” – “Motivationale Selbstbezogenheit”. Sie ist für viele zwischenmenschliche Missverständnisse verantwortlich: Self-Hugging schafft die meisten blinden Flecke in unserem Verständnis für andere – wie wir unsere Partner, Arbeitskollegen oder Mitmenschen beurteilen und ihre Handlungen einschätzen.

Wir verstehen im Alltag oft nicht, dass andere Menschen auch andere Motive, Interessen und Wünsche haben. Oft wissen wir zwar “vom Kopf her”, dass sie unterschiedliche Werte und Ziele verfolgen, aber im Grund genommen begreifen wir nicht wirklich, wie das sein kann, dass sie nicht genau so wie wir denken, fühlen und handeln. Dabei muss man vor allem drei problematische Bereiche der Selbstbezogenheit unterscheiden:

Missverstehen: Konfusion entsteht, weil man nicht glauben kann, dass sich andere wirklich anders verhalten – warum der Workaholic immer arbeitet oder der Introvertierte sich nicht für gesellige Veranstaltungen begeistern kann.

Selbst-Illusion: Man geht wie selbstverständlich davon aus, dass man selbst die besten, vernünftigsten, edelsten Werte und Motive hat, und diese auch für die anderen gelten.

“Werte-Tyrannie”: Der ungute (Dauer-) Versuch, die anderen mehr oder minder nachdrücklich überreden, überzeugen oder sonst wie “hinbiegen” zu wollen, ihre “falschen” Lebensprämissen aufzugeben. Ob Eltern den Berufswunsch ihres Kindes, Partner die Hobbies ihres Gefährten oder die Teammitglieder den Arbeitsstil des Kollegen nicht akzeptieren – in diesen und vielen anderen Fällen wird die Werte-Tyrannie früher oder später jede Beziehung ruinieren.

Kommunikative “Missverständnisse” sind also nie einseitig, sondern immer eine Medaille mit zwei Seiten. Wenn beispielsweise wirklich ehrgeizige Menschen und weniger ambitionierte - oder Neugierige mit weniger Wissensdurstigen und Statusbewusste mit Statusgleichgültigen - zusammentreffen, werden sie wohl immer Schwierigkeiten haben, weil sich die Ambitionierten als erfolgsorientiert oder “tough” verstehen, die anderen dagegen sie für herrisch, kontrollierend und “einfach gestrickt” halten. Umgekehrt sehen sich Unambitionierte als sozial verträglich, kommunikativ und partnerorientiert, während sie von den Ehrgeizigen als faul abgestempelt werden.

Das motivbegründete Self-Hugging vergiftet das zwischenmenschliche Miteinander daher allzu oft. Die Individualität trennt dabei die Menschen wie eine Mauer - jeder sieht nur, was auf seiner Seite passiert. Je mehr man aber in solchen Eigenperspektiven verfangen ist, desto grösser wird die Gefahr, eigene Motive -

REISS MOTIVATION PROFILE® (ORIGINAL)

“Was für mich gut ist, ist es auch für andere” - auf Partner, Freunde oder Kollegen unreflektiert zu übertragen, und viele unnötige Missverständnisse und Konflikte zu schaffen.

Bitte besprechen Sie Ihre möglichen kommunikativen Missverständnisse mit Ihrem Reiss Motivation Profile® Master.

KOMBINATION VON LEBENSMOTIVEN

Neben der genaueren Bedeutung der individuellen Ausprägungen der einzelnen Lebensmotive liegt in der Kombination von Lebensmotiven ein weiterer, sehr wesentlicher Schwerpunkt der RMP-Beratung. In fast allen Situationen sind mehrere Lebensmotive aktiviert, wobei die daraus resultierenden Motivationen sich prinzipiell schwächen oder verstärken können. Über die konkreten Zusammenhänge gibt es keinerlei Verallgemeinerungen, sondern sie sind immer abhängig von der individuellen Persönlichkeit.

Eine genauere Analyse dieser Kombinationen ermöglicht aber wichtige Einsichten in die individuelle Lebensgestaltung, beispielsweise Aussagen über:

- grundlegende Kritikfähigkeit
- grundlegende Sozialität
- grundlegende Flexibilität
- grundlegende Bereitschaft für Veränderungen.

Die persönlich wichtigsten Kombinationen werden in der Auswertung mit Ihrem Reiss Motivation Profile® Master analysiert und vertieft.

VERTIEFTE ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN

Je nach individuellen Interessen können in der persönlichen RMP-Beratung auf der Grundlage des jeweiligen Reiss Motivation Profile® weitere Schwerpunkte gestaltet werden – zum Beispiel:

- sinnvolle berufliche (Neu-)Orientierungen
- Motivlage zu einer Führungstätigkeit
- Lernverhalten
- Lebenspartnerschaft
- Work Life Balance
- und vieles mehr.

HINWEISE

- Die Interpretationen dieser individuellen Auswertung Ihres Motivprofils gründen auf der empirisch gestützten Theorie der 16 Lebensmotive wie bei allen anderen seriösen psychologischen Verfahren basieren sie auf testtheoretischen Wahrscheinlichkeiten.
- Die Aussagen müssen als Vorschläge und Anregungen zu einem besseren Verständnis der eigenen Persönlichkeit und (Lebens-) Motive verstanden werden.
- Notieren Sie sich vor allem auch schriftlich, was Ihnen zu Ihren besonderen als blau gekennzeichneten Motivdimensionen ein- und auffällt.
- Sprechen Sie mit vertrauten Menschen über Ihr Reiss Motivation Profile®.
- Zögern Sie nicht, in Zweifelsfällen auch den Rat eines psychologisch geschulten und ausgebildeten Fachmanns einzuholen.

Wie bei jedem anderen wissenschaftlichen Verfahren der Persönlichkeits- oder Motivationspsychologie muss jeder individuell entscheiden, welche Hinweise oder Urteile aus den Ergebnissen wichtig oder bedeutungsvoll sind – und welche nicht.

Bei weiteren Fragen steht Ihnen Ihr RMP Master gerne zur Verfügung.

LITERATUREMPFEHLUNGEN

Primär- als auch Sekundärliteratur zum RMP und seinen Einsatzgebieten

Who Am I?: 16 Basic Desires That Motivate Our Actions Define Our Personalities

Autor Steven Reiss
ISBN: 0425183408
Herausgeber Berkley Pub Group

The Normal Personality: A New Way of Thinking about People

Autor Steven Reiss
ISBN: 0521707447
Herausgeber Cambridge University Press

Wer bin ich und was will ich wirklich?

Autor Steven Reiss
ISBN: 3868810331
Herausgeber Redline Wirtschaft

Das Reiss Profile

Autor Steven Reiss
ISBN: 3869360003
Herausgeber Gabal

Motivorientiertes Führen

Autor Markus Brand / Frauke Ion
ISBN: 9783869360058
Herausgeber Gabal

30min für mehr Work-Life-Balance durch die 16 Lebensmotive

Autor Markus Brand / Frauke Ion
ISBN: 9783897498709
Herausgeber Gabal

Kraftquellen des Erfolgs

Autor Alexander Reyss / Thomas Birkhahn
ISBN: 9783938396353
Herausgeber Mankau

Training in der Bildungsgesellschaft

Autor Gerhard Niedermaier
ISBN: 9783854997054
Herausgeber Trauner

Das Bumerang Prinzip

Autor Lothar Seiwert
ISBN: 9783423341301
Herausgeber G/U

Flow im Beruf – Das Geheimnis des Glück am Arbeitsplatz

Autor Mihaly Csikszentmihalyi
ISBN: 9783608935325
Herausgeber KLETT-COTTA

Erfolgsprinzip Persönlichkeit

Autor Dietmar Hansch
ISBN: 103-642-00422-9
Herausgeber Springer

Macht, Neugier, Team

Autor Uta Rohrschneider
ISBN: 978-3-8349-2459-9
Herausgeber Gabler

Die 16 Lebensmotive in der Praxis

Autor Markus Brand / Frauke Ion
ISBN: 978-3-86936-239-7
Herausgeber GABAL

Behindert!?

Autor Steven Reiss / Alexander Reyss
ISBN: 9783940171207
Herausgeber Rasse Verlagsgesellschaft GmbH



François Pinaton

Endorfhohle 3

3655 Sigriswil

Schweiz

Telefon: +41 33 525 08 69

Mobil: +41 79 318 98 26