



Beispiel, Bernd

Persönliche Auswertung Reiss Profile

Methode nach Prof. Dr. Steven Reiss

ANALYSE - ORIGINAL Test

Test vom 06-12-2011,
vorgelegt von Brand, Markus
(zertifizierter Reiss Profile Master der Reiss Profile Europe B.V.)



Die Reiss Profile Europe B.V. ist offizieller Partner und Lizenzinhaber der Methode nach Prof. Dr. Steven Reiss - Ohio State University USA.

Weitere Informationen finden Sie unter www.reissprofile.eu

Reiss Profile™
who you are

So ist Ihr Dokument aufgebaut:

- Allgemeines zum Reiss Profile
- Ihre persönliche Reiss Profile-Analyse
- Kombination von Lebensmotiven

Allgemeines zum Reiss Profile

Was macht die Menschen im Leben letztlich glücklich und zufrieden und damit dauerhaft leistungsfähig? Was ist für jeden einzelnen Menschen wirklich wichtig?

Erfolg, Reichtum, Karriere, Familie oder Sexualität? 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 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 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 wirklich verändern. Dies gilt umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass die aus den Grundlagenstudien hervorgegangenen Lebensmotive aus der Sicht der Evolutionstheorie als archaische Persönlichkeitsprägungen betrachtet werden können.

Die wissenschaftlichen Gütekriterien, die man anlegen kann, um einen Persönlichkeitstest in seiner Qualität zu messen, werden durchgehend hervorragend erfüllt. Wenn Sie dazu nähere Information wünschen, wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen Reiss Profile Master.

Das Ergebnis des Reiss Profile ist immer wertfrei zu verstehen: Es gibt kein gutes und auch kein schlechtes Motivprofil, kein falsches oder richtiges Profil. Das Reiss Profile dient einzig der Darstellung der Individualität eines Menschen. Diese wird nicht durch einige wenige Typologien abgebildet, mit dem Reiss Profile gibt es über 6.000.000.000 (!) verschiedene Motivkonstellationen.

Die 16 Lebensmotive im Überblick

1. Macht

- Einfluss ausüben, Erfolg anstreben, Leistung bringen, Kontrolle über andere und anderes haben, Führen/ Führung
- "easy going", keine Führung, keine Verantwortung, an Menschen orientiert, Dienen können, sich Ideen und Menschen anschließen, Fakten akzeptieren

2. Unabhängigkeit

- Freiheit, Selbstgenügsamkeit, emotional selbstbestimmt
- Teamorientierung, emotionale Abhängigkeiten, Gemeinsamkeiten suchen

3. Neugier

- Wissen ansammeln, Wahrheit suchen, Dingen „auf den Grund gehen“, Intellektualität, Strategie aufbauen, Vision erstellen
- "praktisch veranlagt sein", Anwendungsorientierung, zeitnahe Umsetzung, jetzt machen

4. Anerkennung

- soziale Akzeptanz suchen, Zugehörigkeit brauchen, positiver Selbstwert durch Andere, Vermeiden von Kritik, Lob als Treibstoff
- Kritik aushalten, Zeigen von Selbstbewusstsein, Selbstzufriedenheit; unabhängig vom Feedback anderer

5. Ordnung

- Stabilität und Klarheit bevorzugen, detailgenaue Organisation, Strukturen suchen und auf bauen, definierte Prozesse einhalten, Konstanz wahren
- Flexibilität und Spontaneität schätzen, geringe Ordnung, Offenheit für Abweichung in Strukturen, Freiräume zulassen

6. Sparen/Sammeln

- Anhäufung materieller Güter, Eigentum, Aufbewahren, Festhalten an Sachen und Glaubenssätzen
- materielle Großzügigkeit, kein Interesse an Sammeln oder Sparen, Dinge weitergeben oder wegwerfen können

7. Ehre

- Kodexorientierung, Loyalität, moralische Integrität, Tradition, öffentliche Integrität, Werte und Normen schätzen und wahren
- Zweckorientierung, Zielorientierung, Loyalität nicht als Selbstzweck, Flexibilität wiegt mehr als Rollenerwartung

8. Idealismus

- soziale Gerechtigkeit und Fairness, zum Wohl Anderer handeln ohne eigenen Nutzen, Altruismus, politisch Handeln, "Sozialromantiker"
- sozialer Realismus, soziale Selbstverantwortung, unpolitisch sein, vorrangig sich selbst gegenüber in der Verantwortung stehen

■ = hohe Ausprägung ■ = niedrige Ausprägung

9. Beziehungen

- Freundschaften suchen und intensiv pflegen, Freude, Humor, Extraversion, Geselligkeit schätzen
- Zurückgezogenheit, Ernsthaftigkeit, Intraversion, mit-sich-selbst sein können, Freiräume suchen und abgrenzen

10. Familie

- Familienleben, Erziehung/Fürsorglichkeit für Kinder, enge Kontakte zulassen, intensive Zuwendung geben und nehmen können
- keine Fürsorglichkeit, keine Kinder, keine Abhängigkeit von Kindern, partnerschaftlicher Umgang mit Kindern, weniger Emotionalität und körperliche Nähe

11. Status

- Prestige, Reichtum, Titel, öffentliche Aufmerksamkeit und Ansehen genießen, Elite, Dominanz
- Bescheidenheit, Egalitarismus, kein Interesse an öffentlicher Wahrnehmung, wenig Wert auf Titel und Besitz legen

12. Rache/Kampf

- Aggression austragen, Konkurrenz suchen, Wettkampf, Vergeltung, Rangfolgen schaffen, Gewinnen
- Harmonie suchen, Konflikte vermeiden, Ausgleich anstreben, Streit schlichten

13. Eros

- erotisches, lustvolles Leben, Sexualität genießen, Interesse an Schönheit, Design, Kunst
- Askese, Nüchternheit und Purismus

14. Essen

- Genuss und/oder Menge bei Nahrung und "Speisen"
- Hunger stillen

15. Körperliche Aktivität

- Freude an Bewegung, Fitness, Körpererfahrungen zulassen
- „No Sports“, geringe körperliche Belastungen, kaum Körperlichkeit suchen

16. Emotionale Ruhe

- Entspannung und emotionale Sicherheit suchen, Angstvermeidung, Stressvermeidung
- Stressrobustheit, Risiko nehmen, „cool bleiben“, in-sich-ruhen

Eine weitgehende Übereinstimmung der beruflichen Tätigkeiten und Inhalte mit den individuell bedeutsamen Lebensmotiven eines Menschen bietet die realistische Basis zu einer anhaltend hohen Motivation. Im Falle einer Disharmonie zwischen der Ausprägung der Lebensmotive und den beruflichen oder privaten Tätigkeiten und Inhalten empfindet der Mensch Stress und erlebt Demotivation. Die Auswirkungen davon sind im günstigsten Fall eine Minderleistung.

Zahlen und Graphik

Die folgende Auswertung beinhaltet die Testergebnisse als Zahlenwerte und als Graphik in Form von Balkenausprägungen. Wenn der Wert einer Lebensmotivausprägung zwischen -0,79 und +0,79 liegt, wird der Balken -gelb- eingefärbt. Dies bedeutet, dass diese Werte im Normbereich der Bevölkerung liegen und keine besonders erkennbare Prägung der Persönlichkeit ausmachen.

Liegen die Werte -0,80 und tiefer, so werden die Balken -rot- eingefärbt. Diese Lebensmotive sind unterdurchschnittlich niedrig ausgeprägt. Sie sind erkennbarer Bestandteil der Persönlichkeit und tendieren in Richtung der in der Graphik genannten Pole. Liegen die Werte +0,80 und höher, sind die Balken -grün- eingefärbt. Diese Lebensmotive sind überdurchschnittlich hoch ausgeprägt und ebenfalls erkennbarer Bestandteil der Persönlichkeit. Diese Menschen tendieren in Richtung der auf der rechten Seite der Graphik benannten Pole.

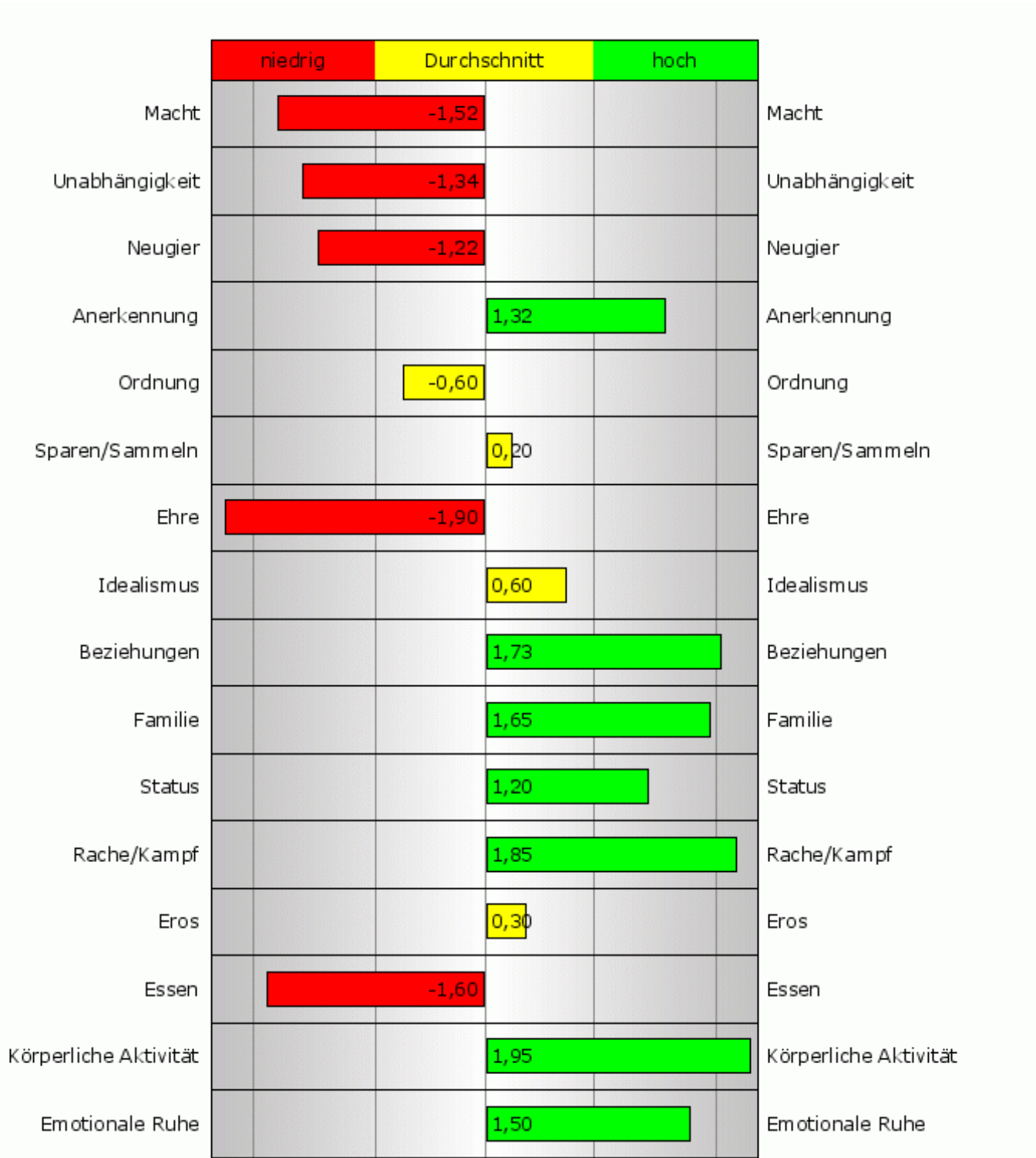
Die Textauswertung wird aus Textbausteinen erstellt. Die Textauswertung gibt eine erste Orientierung, die immer in einem persönlichen Auswertungsgespräch mit dem beratenden Reiss Profile-Master vertieft werden sollte. Letzten Endes besteht das vollständige Ergebnis des Reiss Profile aus dieser Auswertung und dem dazugehörigen Auswertungsgespräch. Auch die gesamten Bedeutungen der „neutral“ ausgeprägten Lebensmotive (GELB) 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 der Auswertungsgespräche. Auf der Ebene der archaischen Persönlichkeitsprägung allerdings sind die Veränderungen nur sehr gering. Dies rechtfertigt, dass man auf der Basis einer fundierten und qualifizierten Analyse eines Reiss Profile weit reichende Entscheidungen trifft.

Im Folgenden finden Sie Ihre Individualwerte für die 16 Lebensmotive:

Motiv	Beispiel, Bernd	Farbe
Macht	-1,52	Rot
Unabhängigkeit	-1,34	Rot
Neugier	-1,22	Rot
Anerkennung	+1,32	Grün
Ordnung	-0,60	Gelb
Sparen/Sammeln	+0,20	Gelb
Ehre	-1,90	Rot
Idealismus	+0,60	Gelb
Beziehungen	+1,73	Grün
Familie	+1,65	Grün
Status	+1,20	Grün
Rache/Kampf	+1,85	Grün
Eros	+0,30	Gelb
Essen	-1,60	Rot
Körperliche Aktivität	+1,95	Grün
Emotionale Ruhe	+1,50	Grün

Persönliche Auswertung Reiss Profile Beispiel, Bernd

ORIGINAL Test





1. Macht

Das Testergebnis für das Lebensmotiv Macht gibt Auskunft darüber, ob Ihnen das Führen/Verantworten oder eher das Übernehmen von Dienstleistung wichtig ist.

Ihr Macht-Motiv: unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,80 bis -2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Macht unterdurchschnittlich ausgeprägt ist, ist es Ihnen wichtig, nicht führend/ beherrschend sein zu müssen. Sie mögen es nicht, Ihren Willen durchzusetzen, um Dinge, Situationen oder Personen zu ändern. Menschen mit einem großen Bedürfnis nicht beherrschend zu sein, lehnen es ab, andere zu beeinflussen, ihnen Ratschläge und Anleitungen zu geben. Es widerstrebt Ihnen, anderen ihren Willen und ihre Werte zu vermitteln. Sie neigen vielleicht dazu, Menschen einfach sein zu lassen. Menschen mit einem großen Bedürfnis nicht beherrschend zu sein, stellen wenige Forderungen an andere. Es kann sein, dass sie sehr geduldig mit Menschen umgehen.

Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nicht beherrschend zu sein, mögen unterstützende Rollen. Sie vermeiden Macht und bevorzugen es im Hintergrund zu bleiben. Sie finden Gefallen daran, anderen zu assistieren. Zu Hause könnten sie es genießen, die Karriere ihres Ehepartners zu unterstützen. Auf der Arbeit fühlen sie sich vielleicht wohl, wenn sie andere assistieren oder sie unterstützen können. Menschen mit einem großen Bedürfnis nicht beherrschend zu sein, sind lieber Zuschauer als aktiv Beteiligter. Sie tendieren dazu nach anderen Ausschau zu halten, die die Verantwortung übernehmen. Es könnte zum Beispiel sein, dass sie merken, wie ihr Bruder oder ihre Schwester unkluge Berufsentscheidungen treffen, ohne diese dazu zu drängen, den eingeschlagenen Weg zu überdenken. Menschen mit einem großen Bedürfnis nicht beherrschend zu sein, versuchen Karriere und andere Aspekte - des Lebens miteinander in Balance zu bringen. Sie sind gerne gelassen/lässig/unbekümmert, vielleicht sogar locker/entspannt.

Menschen mit starken und Menschen mit schwachen Machtmotiven können sich prinzipiell missverstehen. Machtmotivierte „Macher“ denken, dass den schwach machtmotivierten, gelassenen Menschen der Ehrgeiz fehlt. Gelassene Menschen denken, dass hart arbeitende Menschen öfter einmal innehalten und nicht alles so ernst nehmen sollten. Im Idealfall ergänzen sie sich in einem Team ohne die Hürden einer Rangelei um die Führungsposition.



2. Unabhängigkeit

Das Lebensmotiv Unabhängigkeit macht eine Aussage darüber, wie Sie Ihre Beziehungen in den Aspekten Autonomie oder Verbundenheit zu anderen Menschen gestalten.

Ihr Unabhängigkeits-Motiv: unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,80 bis -2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Unabhängigkeit unterdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach wechselseitigen Beziehungen haben. Menschen mit einem großen Bedürfnis nach wechselseitigen Beziehungen streben nach psychologischer Unterstützung von anderen. Sie möchten darauf vertrauen, dass bestimmte Leute für sie da sind. Sie fühlen sich unwohl, wenn sie auf sich selbst gestellt sind. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach wechselseitigen Beziehungen sind teamorientiert. Sie verschreiben sich vielleicht folgender Philosophie: „Alleine können wir nichts erreichen, vereint aber sehr viel.“ Es kann sein, dass sie einen hohen Gemeinschaftssinn haben. Viele von ihnen mögen die Zurschaustellung von Individualität nicht. Wenn sie eine Führungsrolle übernehmen, neigen sie zu einer allgemeinen Konsensfindung über die notwendigen Aktionen. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach wechselseitigen Beziehungen teilen gerne ihre Erfahrungen mit anderen Menschen. Sie begreifen möglicherweise eine Beziehung als eine Seele, die in zwei Menschen wohnt. Eine Art von Einheit mit anderen zu erlangen, kann sie motivieren.

Menschen mit starken und Menschen mit schwachen Unabhängigkeitsmotiven missverstehen sich. Unabhängige Menschen denken, dass teamorientierte Menschen einen schwachen Willen haben. Teamorientierte Menschen denken, dass unabhängige Menschen hochmütig sind.



3. Neugier

Das Lebensmotiv Neugier macht eine Aussage darüber, welche Bedeutung das Thema „Wissen“ für Ihr Leben hat und wozu Sie Wissen erwerben wollen.

Ihr Neugier-Motiv: unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,80 bis -2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Neugier unterdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach praktischer Vernunft haben und eine aktionsorientierte Person sind, die nicht gerne länger über eine Sache nachdenkt, als nötig ist. Menschen mit einem großen Bedürfnis nach praktischer Vernunft interessieren sich nur für die Ideen, die einen Nutzen haben und irgendwie zu etwas dienen. Es kann sein, dass sie nichts auf theoretische Ideen geben, weil solche ihr Hirn „vollstopfen“, ohne ihnen bei der Erledigung von Aufgaben weiterzuhelfen. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach praktischer Vernunft haben wenig Geduld mit Intellektuellen. Intellektuelle können lästig sein, weil sie dauernd über unpraktische Dinge nachdenken. Gering neugiermotivierte Menschen denken vielleicht, dass Intellektuelle auf Taten Worte folgen lassen sollten und nicht auf Worte Worte. Manche praktische Menschen verschreiben sich der Philosophie, dass Einsatz und Talent, aber nicht Intellekt der Schlüssel zum Erfolg sind. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach praktischer Vernunft wollen alles einfach halten. Es kann sein, dass komplexe Strategien und Pläne ihnen unter Umständen Unbehagen bereiten. Sich in etwas vertiefen zu müssen oder Details analysieren zu müssen, kann ihre Energie aufbrauchen.

Neugierige Menschen mit starken und praktische Menschen mit schwachen Neugiermotiven missverstehen sich tendenziell. Neugierige Menschen denken, dass praktische Menschen einfach und nicht intellektuell sind. Praktische Menschen denken, dass neugierige Menschen geistig überheblich oder arrogant sind. Im Idealfall finden sie den goldenen Mittelweg aus analytischer Theorie und anwendungsbezogener Praxis.



4. Anerkennung

Das Lebensmotiv Anerkennung macht eine Aussage darüber, durch „wen“ und durch „was“ Sie Ihr positives Selbstbild aufbauen.

Ihr Anerkennungs-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Anerkennung überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass sie große Angst davor haben, Fehler zu machen. Sie bauen ihr eigenes positives Selbstbild fast nur durch das Lob anderer Menschen auf und könnten eine sehr unsichere Person sein. Sie könnten dazu tendieren, Misserfolge härter zu nehmen als die meisten Menschen und schnell deprimiert zu sein. Menschen, die Angst vorm Versagen haben, sind tendenziell unsicher und hegen Selbstzweifel. Ihnen fehlt oft Selbstbewusstsein. Es kann sein, dass sie nicht an sich glauben. Sie könnten an ihren Fähigkeiten und ihrem Aussehen zweifeln. Manche sind Pessimisten. Viele Menschen, die empfindlich auf Versagen reagieren, zeigen die Tendenz, sich mit weniger zufrieden zu geben, als sie in Wirklichkeit wollen und zum Beispiel Angst haben, eine Beförderung zu fordern.

Unsichere Menschen neigen zur Perfektion in der Vorbereitung einer Prüfungs- oder Wettkampfvorbereitung. Entsprechend hoch ist Nervosität vor der Bekanntgabe des Ergebnisses und gleichzeitig sind auch die Erwartungen an die Belohnung oft extrem hoch. Unsichere Menschen können sehr nervös werden, wenn man sie bewertet – ob es um ein Bewerbungsgespräch, eine Probevorstellung, Tests oder andere Formen der Leistungsbewertung handelt. Unsichere Menschen zeigen die Tendenz, Feedback als Kritik zu verstehen. Wenn sie sich kritisiert fühlen, kann es sein, dass sie die Botschaft nicht verstehen, die andere ihnen vermitteln wollen. Oft nehmen sie jede Kritik emotional, ohne dass der Kritiker darauf einen Einfluss hat. Viele Menschen, die empfindlich auf Versagen reagieren, streben nach Bestätigung von anderen. Sie sind am besten, wenn andere hinter ihnen stehen und ihnen sehr viel Mut zusprechen. Sie können gut sein, wenn sie bestätigt, gemocht und respektiert werden. Sie fühlen sich vielleicht selbstbewusst, wenn andere sie ermutigen oder preisen („Gute Arbeit!“, „Bleib dran!“, „Wir sind bei dir!“).

Selbstsichere und unsichere Menschen schätzen sich tendenziell nicht. Selbstsichere Menschen denken, dass unsichere Menschen ihr eigener ärgster Feind sind. Unsichere Menschen denken, dass selbstsichere Menschen zu „glatt“ sind.



5. Ordnung

Die Ausprägung im Lebensmotiv Ordnung zeigt an, wie viel Strukturiertheit oder Flexibilität Sie in Ihrem Leben benötigen.

Ihr Ordnungsmotiv: leicht unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,40 bis -0,79)

Ihr Lebensmotiv Ordnung hat eine klare Tendenz in Richtung der niedrigen Standardabweichung, ohne diese zu erreichen oder zu überschreiten. Das bedeutet, dass Sie häufiger spontan und flexibel agieren wollen und eine detaillierte Planung und Organisation aus Ihrer Sicht eher lästig ist. In vielen Situationen halten Sie es für richtig, sich im Thema Planung nicht zu früh festzulegen oder darauf zu achten, dass Abweichungen vom Plan möglich sind.

Menschen mit einem hohen und Menschen mit einem niedrigen Ordnungsmotiv missverstehen sich tendenziell. Ordentliche Menschen denken, dass flexible Menschen ineffizient sind und Hilfe bräuchten, um ihr Leben zu organisieren. Flexible Menschen denken, dass ordentliche Menschen zu sehr auf unwichtige Details fixiert sind.



6. Sparen/Sammeln

Das Lebensmotiv Sparen/Sammeln kommt in seiner evolutionären Entsprechung aus dem „Anlegen von Vorräten“. Wie viel bedeutet es Ihnen emotional, Dinge (welcher Art auch immer) zu besitzen?

Ihr Sparen/Sammeln-Motiv: neutrale Ausprägung (+0,39 bis -0,39)

Ihr Lebensmotiv Sparen/Sammeln hat im Testergebnis eine neutrale Ausprägung ergeben. Das bedeutet, dass keine eindeutige Tendenz für einen der beiden Pole des Sparen/Sammelnmotivs vorhanden ist. Somit sind beide Aspekte des Lebensmotivs Sparen/Sammeln Bestandteil Ihrer Persönlichkeit, aber nie in der ausschließlichen Form und auch nie in einem überdauernden Zeitrahmen. Wenn Sie nur eine der beiden Ausprägungen leben können, empfinden Sie Stress oder Unwohlsein.

Großzügige und Sparer missverstehen sich tendenziell. Nichtsparer denken, dass Sparer Geizhalse sind. Sparer denken, dass Nichtsparer verschwenderisch sind.



7. Ehre

Bei dem Lebensmotiv Ehre geht es um die Frage der Bedeutung von Prinzipientreue und nicht um die Inhalte der persönlichen Ehre (Moral, Ethik).

Ihr Ehre-Motiv: unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,80 bis -2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Ehre unterdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie stark von Eigennutz angetrieben werden. In anderen Worten könnten Sie eine zweckdienliche Person sein. Worte oder Wendungen, die Sie vielleicht beschreiben, beinhalten: opportunistisch "spielt das Spiel". Viele Menschen, die von Eigennutz angetrieben werden, wollen wissen, was für sie "drin" ist. Die jeweils angestrebten Ziele und Zwecke stehen im Vordergrund, wenn es darum geht ethische oder moralische Kriterien anzulegen. Viele Menschen, die von Eigennutz angetrieben werden, sind im Einhalten von Absprachen und vorgegebenen Regeln sehr flexibel. Sobald sich die Grundlage für eine Strategie oder eine Entscheidung aus ihrer Sicht verändert hat, können sie diese über Bord werfen und es wird eine neue Entscheidung getroffen. Viele Manager halten diese „Flexibilität“ für notwendig, um Erfolg zu haben. Ethische und moralische Werte sowie Prinzipien und Regeln stehen möglicherweise leicht zur Disposition. Wie stark diese Dinge beständig sind, hängt von ihrem Nutzen ab. Menschen, die diese Ausprägung haben, sind oft zur „interkulturellen Kompetenz“ fähig. Insbesondere, wenn die andere Kultur Werte beinhaltet, die der eigenen Kultur nicht ähnlich sind.

Viele Menschen, die von Eigennutz angetrieben werden, nutzen Gelegenheiten aus, die sie nach vorne bringen. Es kann sein, dass sie versprechen, einen bestimmten Job zu machen, aber später ihre Meinung ändern, wenn ihnen ein höher bezahlter Job angeboten wird. Es kann sein, dass Sie eine Verabredung für die Freizeit treffen, aber dann nicht erscheinen, wenn sich eine lohnendere Gelegenheit ergibt. Manchen Menschen meiden Verpflichtungen, wenn Sie keinen Sinn/Nutzen für sich darin sehen. Sie suchen möglicherweise nach Auswegen, wenn sie ihre Pflicht tun sollen. Es kann sein, dass sie die Menschen, die ihre Moral anzweifeln, als Heuchler bezeichnen.

Zweckdienliche und prinzipienorientierte Menschen missverstehen sich tendenziell. Zweckdienliche Menschen denken, dass prinzipienorientierte Menschen selbstgerecht und moralisierend sind. Ehrenhafte Menschen denken, dass zweckdienliche Menschen keinen Charakter haben.



8. Idealismus

Das Lebensmotiv Idealismus betrachtet den altruistischen Anteil der Moralität: Wie viel Bedeutung hat für Sie die Verantwortung in Bezug auf die Fairness und soziale Gerechtigkeit?

**Ihr Idealismus-Motiv:
leicht überdurchschnittliche Ausprägung (+0,40 bis +0,79)**

Ihr Lebensmotiv Idealismus hat eine klare Tendenz in Richtung der hohen Standardabweichung, ohne diese zu erreichen oder zu überschreiten. Das bedeutet, dass Sie kein typischer "Idealist" sind, können sich aber für manche soziale und politische Fragen interessieren oder gar engagieren. Ohne zum Sozialromantiker zu werden, berühren Sie Ungerechtigkeiten und Schicksalsschläge anderer, insbesondere wenn es sich um internationale Phänomene oder zumindest gesellschaftliche Themen handelt.

Realisten denken, dass Humanisten Träumer sind. Humanisten denken, dass Realisten Mitgefühl fehlt.



9. Beziehungen

Bei dem Lebensmotiv Beziehungen wird die Bedeutung von sozialen Kontakten dargestellt. Hierbei spielt die Quantität der Kontakte eine entscheidende Rolle.

Ihr Beziehungen-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Beziehungen überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach Beziehungen haben. Im Reiss Profile beziehen sich soziale Kontakte auf die Zeit, die man mit Gleichaltrigen/ Gleichgesinnten verbringt und nicht auf die Zeit, die mit Kindern (diese fallen unter den Begriff Familie) oder Eltern (diese fallen unter den Begriff Ehre) verbracht wird. Sie brauchen unter Umständen die Gesellschaft von Gleichaltrigen/Gleichgesinnten, um glücklich zu sein.

Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Beziehungen sind freundlich. Wie das Sprichwort sagt: „Um Freunde zu haben, musst du erst selber einer sein.“ Sie sorgen dafür, dass sich Menschen, die sie besuchen, sich wohl fühlen. Sie sind eventuell umgänglich, charmant, warmherzig, kontaktfreudig und freundlich, damit Menschen sich in ihrer Gesellschaft wohl fühlen. Vielleicht interessieren sie sich für andere Menschen und halten den Kontakt zu ihnen. Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Beziehungen streben nach einem lebhaften Sozialleben. Sie tun Dinge gerne in Gruppen und treten sozialen Gruppen und Organisationen bei. Sie bevorzugen zu wissen, was „abgeht“. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Beziehungen gehören bevorzugt Klubs, Gruppen und Teams an. Sie sind angetrieben, dazu zu gehören und sind verletzt, wenn sie ausgeschlossen werden. Sie genießen die Kameradschaft, die man in Klubs erfährt. Mehr als andere Menschen schätzen sie das Gefühl des Dazugehörens. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Beziehungen lieben Spaß. Sie leben auf Partys auf. Sie begrüßen Unfug und Albernheiten. Sie mögen Witzbolde oder sind selber welche. Manche Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Beziehungen sind teamorientiert. Ein großes Bedürfnis nach Beziehungen motiviert manche Menschen teamorientiert zu sein, weil sie dadurch die Möglichkeit sehen soziale Kontakte zu knüpfen.

Introvertierte und kontaktfreudige Menschen missverstehen sich tendenziell. Introvertierte Menschen denken, dass kontaktfreudige Menschen oberflächlich sind. Kontaktfreudige Menschen denken, dass introvertierte Menschen gefühllos sind



10. Familie

Das Lebensmotiv Familie gibt Auskunft darüber, welche Bedeutung das Thema „Fürsorglichkeit“ (nicht zu verwechseln mit Liebe) insbesondere für eigene Kinder für Sie hat.

Ihr Familie-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Familie überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach Familie haben. Worte oder Wendungen, die Sie vielleicht beschreiben, beinhalten: Familienperson, vernarrtes oder hingebungsvolles Elternteil, schätzt familiäre Werte, genießt das Erziehen von Kindern, häuslich, eventuell pflegend.

Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Familie setzen ihre Familie an erste Stelle, vor ihre Karriere und ihr eigenes Vergnügen. Sie arrangieren ihren Terminplan so, dass sie wesentliche Zeit zu Hause verbringen und so ihre Kinder erziehen können. Sie sind bereit, wesentliche Aufopferungen für ihre Familien zu machen. Sie essen zusammen, besprechen ihren Tag miteinander und machen zusammen Ferien. Viele Familienmenschen vermissen ihre Familie, wenn diese nicht da ist. Sie denken oft an ihre Familie. Sie bekommen tendenziell schnell Heimweh. Wenn ihre Kinder erwachsen werden und das Haus verlassen, haben sie vielleicht Schwierigkeiten, sich daran anzupassen. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Familie erziehen gerne Kinder. Sie wollen ein enges Verhältnis zu ihren Kindern haben (oder freuen sich darauf Kinder zu haben). Sie freuen sich vielleicht darauf, ihren Kindern das Leben zu erklären. Es kann sein, dass sie Kinder adoptieren wollen, wenn ihre eigenen Kinder erwachsen und aus dem Haus sind. Sie setzen sich dafür ein, ein Zuhause zu schaffen. Manche Familienmenschen haben das Bedürfnis gebraucht zu werden. Sie mögen es, Menschen zu pflegen oder zu beschützen, weil sie sich dann gebraucht fühlen. Sie genießen es, wenn ihr Partner, ihre Kindern oder ihre Geschwister sie brauchen.

Nicht-Familienmenschen und Familienmenschen missverstehen sich tendenziell. Nicht-Familienmenschen denken, dass Familienmenschen gebunden und nicht frei sind. Familienmenschen denken, dass Nicht-Familienmenschen egoistisch sind.



11. Status

Beim Lebensmotiv Status geht es um den Wunsch, entweder in einem elitären Sinn „erkennbar anders“ oder aber unauffällig wie die anderen zu sein.

Ihr Status-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Status überdurchschnittlich ausgeprägt ist, haben Sie ein großes Bedürfnis sich wichtig, bedeutsam, originell oder einzigartig zu fühlen. Es kann sein, dass sie aufgrund ihrer sozialen oder beruflichen Stellung respektiert werden wollen. Dies zunächst unabhängig von der Frage nach Reichtum. Grundsätzlich gilt als Hauptaspekt die öffentliche Wahrnehmung der Wichtigkeit, der Bedeutung, der Großartigkeit, der Einzigartigkeit oder der Originalität.

Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis, sich wichtig zu fühlen, sind von der High Society beeindruckt. Manche übernehmen Eigenheiten der High Society, wie zum Beispiel formal und elegant zu sein. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis sich wichtig zu fühlen, sind mit Reichtum zu beeindrucken. Sie sehen Geld als einen Indikator für die Wichtigkeit eines Menschen an. Um andere mit ihrer Wichtigkeit zu beeindrucken, stellen sie ihr Vermögen durch das Tragen von teurer Kleidung oder teuren Schmuck oder durch das Fahren von teuren Autos zur Schau. Sie sind stolz darauf die „richtigen Leute“ zu kennen. Es kann sein, dass sie von Prominenten beeindruckt sind. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis sich wichtig zu fühlen, wollen „den Schein“ wahren. Sie sind angetrieben den Respekt ihrer Nachbarn und Bekannten zu erhalten. Sie tun sich im Unterstützen von sozialen Hierarchien hervor, wie zum Beispiel von Organisationen und Bürokratien. Sie zeigen Menschen genau die Ehrerbietung und den Respekt, den sie von ihrem individuellen Status in einer Hierarchie her verdienen. Eine Minderheit von Menschen mit einem großen Bedürfnis sich wichtig zu fühlen, entwickeln Anspruchsdenken. Sie erwarten Sonderbehandlung. Es kann sein, dass sie sich beleidigt fühlen, wenn andere nicht bereit sind, sie in einer speziellen Art und Weise zu behandeln. Es kann sein, dass sie denken, dass sie Anspruch auf mehr Respekt haben, als andere bereit sind, ihnen entgegenzubringen.

Informelle und formelle Menschen missverstehen sich tendenziell. Informelle Menschen denken, dass formelle Menschen elitär sind Formelle Menschen denken, dass informelle Menschen unwichtig sind und ignoriert werden können.



12. Rache/Kampf

Bei dem Lebensmotiv Rache/Kampf geht es insbesondere um den Aspekt des Vergleichens mit anderen. Dazu gehören auch die Themen Aggression und Vergeltung einerseits sowie Harmonie und Konfliktvermeidung andererseits.

Ihr Rache/Kampf-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Rache/Kampf überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach Wettkampf/Gewinnen/Verteidigung haben. Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Verteidigung sind tendenziell Kämpfer. Sie sind motiviert, sich an denen zu rächen, die sie verärgern. Sie lassen sich nicht herumschubsen. Sie können Unverschämtheiten eventuell von niemandem hinnehmen.

Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Verteidigung geben selten nach oder auf. Sie können unnachgiebig sein. Es kann sein, dass sie sogar versuchen, neben Menschen zu bestehen, die sie angreifen. Wenn sie im Spiel weit zurückliegen, sagen sie zu sich selbst: „Es ist nicht vorbei, bevor das Spiel abgepfiffen wird.“ Wenn sie besiegt werden, nehmen sie sich vor, das nächste Mal zu gewinnen. Manche Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Verteidigung wollen sich behaupten. Wenn Leute sagen, dass sie nicht gut genug sind oder etwas nie schaffen werden, fühlen sie sich angegriffen und werden entschlossener denn je, um zu zeigen, dass sie etwas können, von dem andere behaupten, dass sie es nicht können. Manche (nicht alle) Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Verteidigung sind aggressiv. Sie geraten möglicherweise in körperliche Auseinandersetzungen. Es kann sein, dass sie jähzornig sind (sich schnell aufregen). Sie konkurrieren eventuell sehr herausfordernd. Manche Menschen mit einem großen Bedürfnis nach Verteidigung sind höchst konkurrenzbetont. Sie vergleichen sich ständig mit anderen und denken, dass diese schlauer oder fähiger sind oder härter arbeiten. Sie mögen es vielleicht, mit anderen zu konkurrieren. Gewinnen kann für sie alles sein. Sie können „Feuer unterm Hintern“ haben.

Friedensstifter und Kämpfer missverstehen sich tendenziell. Friedensstifter denken, dass Kämpfer nicht über die Konsequenzen ihres Handelns nachdenken. Kämpfer denken, dass Friedensstifter naiv und schwach sind.



13. Eros

Eros als Lebensmotiv gibt Auskunft über die Bedeutung von Sinnlichkeit im Leben eines Menschen. Dazu gehören neben der Sexualität auch alle anderen Aspekte von Sinnlichkeit – wie Kunst, Design, Ästhetik und Schönheit.

**Ihr Eros-Motiv:
neutrale Ausprägung (+0,39 bis -0,39)**

Ihr Lebensmotiv Eros hat im Testergebnis eine neutrale Ausprägung ergeben. Das bedeutet, dass keine eindeutige Tendenz für einen der beiden Pole des Erosmotivs vorhanden ist. Somit sind beide Aspekte des Lebensmotivs Eros Bestandteil Ihrer Persönlichkeit, aber nie in der ausschließlichen Form und auch nie in einem überdauernden Zeitrahmen. Wenn Sie nur eine der beiden Ausprägungen leben können, empfinden Sie Stress oder Unwohlsein.

Platonische und sinnliche Menschen missverstehen sich tendenziell. Platonische Menschen denken, dass sinnliche Menschen oberflächlich sind. Sinnliche Menschen denken, dass platonische Menschen psychologische Blockierungen (Probleme) haben.



14. Essen

Das Lebensmotiv Essen fragt nach der Bedeutung, die Essen als Selbstzweck für Ihr Leben hat, d.h. wie viel es zu Ihrer Lebenszufriedenheit beiträgt.

Ihr Essen-Motiv: unterdurchschnittliche Ausprägung (-0,80 bis -2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Essen unterdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass sie wenig Appetit haben. In anderen Worten sind Sie ein zurückhaltender Esser. Worte oder Wendungen, die Sie vielleicht beschreiben, beinhalten: isst wenig, isst wie ein Spatz. Menschen mit geringem Appetit essen tendenziell weniger als die meisten Menschen. Wäre Essen nicht eine biologische Notwendigkeit, würden sie es wahrscheinlich nicht sehr oft tun. Wenn sie in Arbeit vertieft sind, tendieren sie dazu die Nahrungsaufnahme zu vergessen. Sie denken zwischen den Mahlzeiten nur selten an Essen oder Snacks. Sie sind eher dünn und haben vielleicht Schwierigkeiten an Gewicht zuzulegen. Viele Menschen mit geringem Appetit sind sehr mäkelig. Es kann sein, dass sie nur wenige verschiedene Gerichte essen und dass sie sich weigern, neue Gerichte aus anderen Kulturen auszuprobieren. Viele zurückhaltende Esser haben wenig Interesse an Essen und Essenzubereitung. Sie kochen vielleicht nicht gerne. Es kann sein, dass sie nicht gerne neue Restaurants oder Gerichte ausprobieren. Sie können Schwierigkeiten haben „zuzulegen“, wenn sie bestimmte Sportarten betreiben oder wenn ihr Arzt ihnen dazu rät.

Zurückhaltende und tüchtige Esser missverstehen sich tendenziell.
Zurückhaltende Esser denken, dass tüchtigen Essern Selbstbeherrschung fehlt.
Tüchtige Esser denken, dass zurückhaltende Esser der Freude entbehren.



15. Körperliche Aktivität

Das Lebensmotiv Körperliche Aktivität fragt nach der Wichtigkeit, die körperliche Aktivität (Arbeit oder Sport) für Ihre Lebenszufriedenheit hat.

Ihr Körperliche Aktivität-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Körperliche Aktivität überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis nach körperlicher Betätigung haben. Worte oder Wendungen die Sie vielleicht beschreiben, beinhalten: aktiv, fit, flott, sportlich, vital, vielleicht athletisch. Sie mögen das Gefühl, körperlich fit und stark/leistungsfähig zu sein. Menschen mit einem großen Bedürfnis nach körperlicher Betätigung brauchen einen aktiven Lebensstil. Sie geraten gerne ins Schwitzen. Sie können „Workout Krieger“ sein, die es genießen, sich das ganze Jahr in guter Kondition zu halten, um ihre Ausdauer und ihr Durchhaltevermögen zu verbessern. Es kann sein, dass sie einen Weg finden, ihr ganzes Leben lang aktiv zu bleiben. Wenn sie nicht aktiv sind, fühlen sie sich schnell rastlos. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis nach körperlicher Betätigung sind athletisch. Sie können stark und schnell sein und sich koordiniert bewegen. Sie sind vielleicht Mitglied in einem Sportverein. Sie beherrschen eventuell viele verschiedene Sportarten. Es kann sein, dass sie gerne Kinder trainieren.

Unsportliche und sportliche Menschen missverstehen sich tendenziell.
Unsportliche Menschen denken, dass sportliche Menschen nutzlos sind.
Sportliche Menschen denken, dass unsportliche Menschen faul sind.



16. Emotionale Ruhe

Das Lebensmotiv Emotionale Ruhe kann auch mit emotionaler Stabilität umschrieben werden und fragt nach der Bedeutung stabiler emotionaler Verhältnisse für Ihre Lebenszufriedenheit.

Ihr Emotionale Ruhe-Motiv: überdurchschnittliche Ausprägung (+0,80 bis +2,00)

Da Ihr Lebensmotiv Emotionale Ruhe überdurchschnittlich ausgeprägt ist, kann es sein, dass Sie ein großes Bedürfnis haben, Ängste und Sorgen zu vermindern. In anderen Worten könnten Sie eine stressempfindliche Person sein. Menschen mit einem großen Bedürfnis Ängste und Sorgen zu vermindern, betreiben viel Aufwand, Gefahren zu vermeiden. Sie halten sich selbst für klug, vorausschauend und vorsichtig. Sie beschäftigen sich viel mit ihrer eigenen Sicherheit und machen sich Sorgen, verletzt zu werden. Wenn Sie zum Beispiel ein Auto kaufen, kann Sicherheit ein wichtiger Aspekt bei ihren Kaufüberlegungen sein. Es kann sein, dass sie unsichere Gegenden selbst am Tag meiden.

Menschen mit einem großen Bedürfnis Ängste und Sorgen zu vermindern, haben viele Ängste, wie die Angst vorm Fliegen oder Höhenangst. Sie können Sorgen- oder Panikattacken haben. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis Ängste und Sorgen zu vermindern, setzen sich nur so wenigen Gefahren wie möglich aus. Sie sind vorsichtige Menschen. Sie denken, dass risikofreudige Menschen tollkühn sind und einfach nicht verstehen, in welche Gefahr sie sich begeben. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis Ängste und Sorgen zu vermindern mögen keine Abenteuer. Sie zielen auf die Minimierung von Aufregungen und Nervenkitzel ab. Sie bleiben gerne bei dem, was sie kennen und vermeiden Unbekanntes. Sie bevorzugen es sich in der Sicherheit ihres Zuhauses zu wägen. Sie vermeiden Herausforderungen, Freizeitparks, Achterbahnen und Horrorfilme. Viele Menschen mit einem großen Bedürfnis Ängste und Sorgen zu vermeiden, haben eine geringe Schmerztoleranz. Sie beschwerten sich schnell über Schmerzen, wenn sie krank werden oder verletzt sind. Wenn sie Schmerzen oder Stress haben, machen sie sich sofort Sorgen über ihre Gesundheit oder Sicherheit.

Risikofreudige und vorsichtige Menschen missverstehen sich tendenziell. Risikofreudige Menschen denken, dass vorsichtige Menschen zu schüchtern sind. Vorsichtige Menschen denken, dass risikofreudige Menschen unklug und waghalsig sind und nicht verstehen, wie gefährlich ihr Verhalten ist.

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 Reiss Profile-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 Profile-Master analysiert und vertieft.

Was Sie zwischenmenschlich zukünftig beachten sollten

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 der anderen – wie wir unsere Partner, Arbeitskollegen oder Mitmenschen beurteilen und ihre Handlungen einschätzen. Wir verstehen im Alltag oft nicht wirklich, 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 oder 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 die Ehrgeizigen als faul abstempeln.

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 - "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 Profile-Master.

Weitere Schwerpunkte der Reiss Profile Beratung

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

- sinnvolle berufliche (Neu-)Orientierungen
- Analyse des Führungsstils und Coaching dazu
- Recruiting und Personalentwicklung
- Lernverhalten
- Lebenspartnerschaft
- Work Life Balance und vieles mehr

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