



IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)

Vorbereitet für: Bernd Beispiel

Datum: 13.11.2017

Liz. RMP Master: Markus Brand

RMP Version: Reiss Motivation Profile® Business





Sehr geehrte(r) Bernd Beispiel,

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

Markus Brand

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:	48
Das Reiss Motivation Profile® im Berufs- und Privatleben	48
Ihr Motivprofil als Wegweiser zum “Lebensglück”	49
Eigen- und Fremdwahrnehmung	50
Kombination von Lebensmotiven	51
Vertiefte Anwendungsmöglichkeiten	52
Hinweise	52
Literaturempfehlungen	53



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.

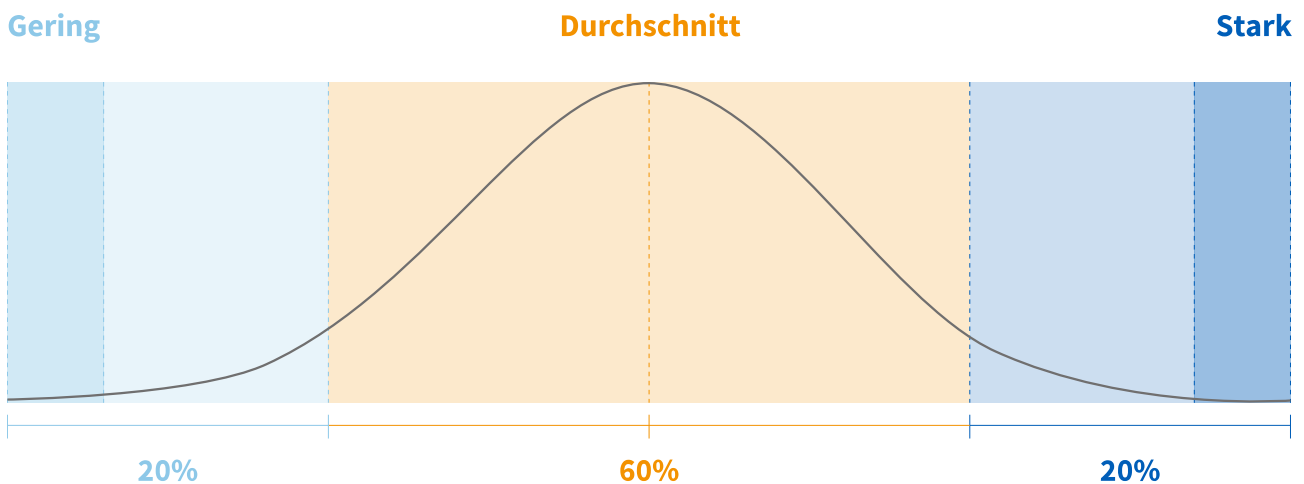
Die wissenschaftlichen Gütekriterien, die man an ein solches Verfahren anlegen kann, werden durchgehend hervorragend erfüllt. Wenn Sie dazu nähere Information wünschen, wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen RMP Master.



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 geringe/starke 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%.

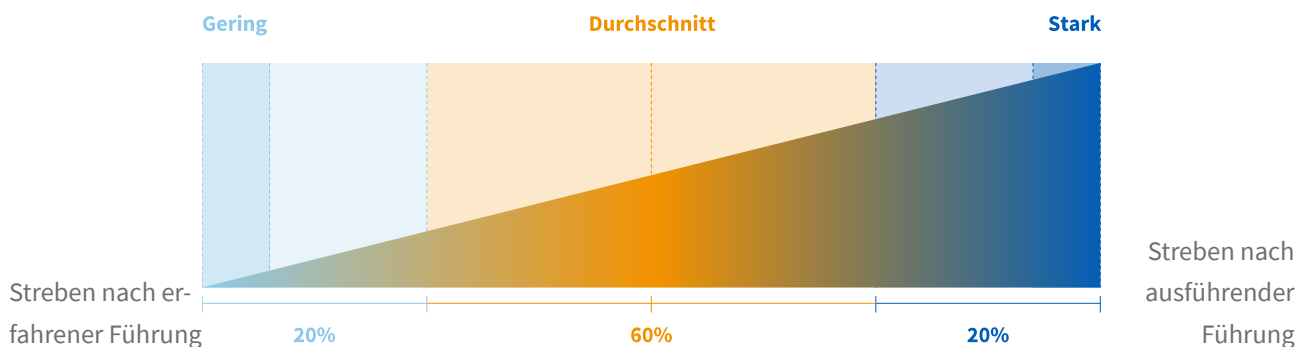
Je weiter sich Ihr Motivwert der -2,0 oder +2,0 annähert, desto einzigartiger ist Ihre Motivausprägung. Überträgt man die Individualität der Motivwerte nun auf alle Lebensmotive, wird deutlich, wie unterschiedlich jedes Reiss Motivation Profile® ist. Es ergeben sich viele Millionen mögliche Motivkonstellationen.



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® BUSINESS

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® BUSINESS

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® BUSINESS

Schönheit



Stark

Schätzt Schönheit, beschäftigt sich gerne mit Kunst, Design, Mode oder Sinnlichkeit

Gering

Legt wenig Wert auf die Schönheit ihrer/seiner Umgebung, schöne Dinge oder Sinnlichkeit, schätzt Schlichtheit

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:

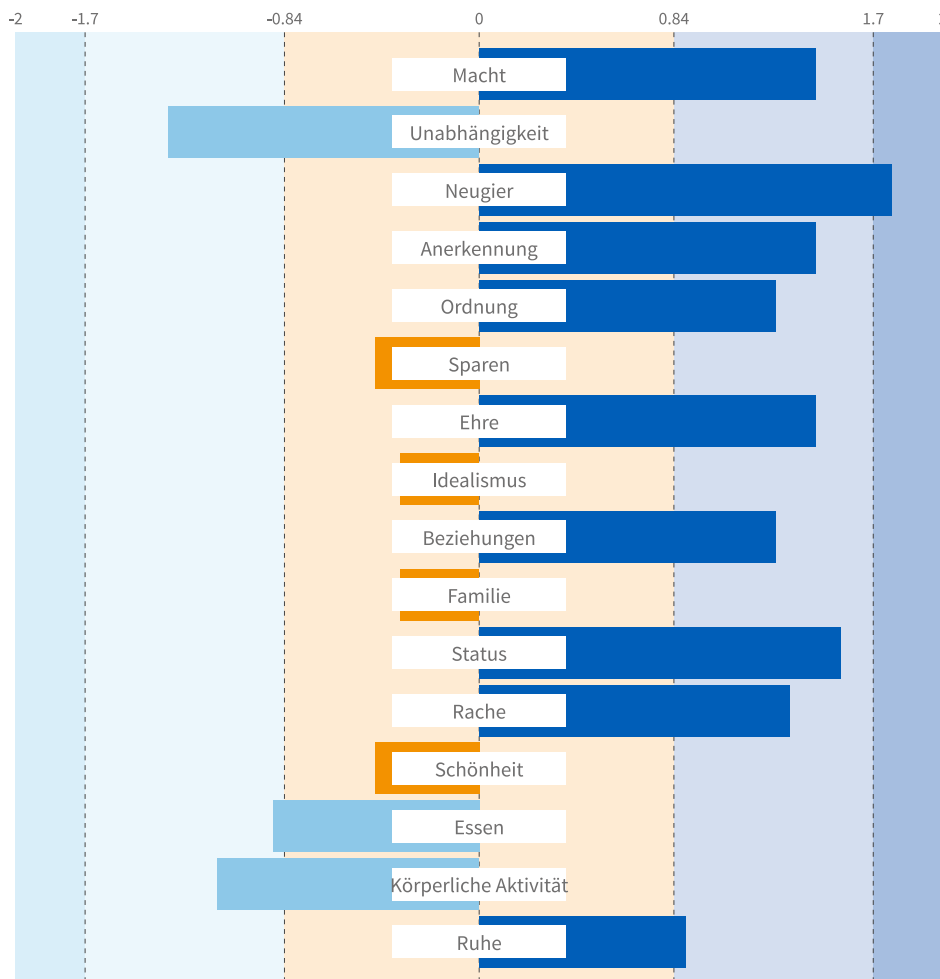
IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE®

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

Steven Reiss, *The normal personality*, Cambridge University Press 2008



IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)



10199

	Macht	Unabhängigkeit	Neugier	Anerkennung	Ordnung	Sparen	Ehre	Idealismus	Beziehungen	Familie	Status	Rache	Schönheit	Essen	Körperliche Aktivität	Ruhe
Bernd Beispiel	+1.45	-1.34	+1.78	+1.45	+1.28	-0.45	+1.45	-0.34	+1.28	-0.34	+1.56	+1.34	-0.45	-0.89	-1.13	+0.89



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

(1.45)

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® BUSINESS

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.



UNABHÄNGIGKEIT

(-1.34)

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

Ihr Lebensmotiv Unabhängigkeit ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich genießen Sie es, eng verwobene Beziehungen mit anderen Menschen einzugehen.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit beruhigt es zu wissen, dass sie sich – sollten sie Hilfe benötigen - auf andere verlassen können.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Unabhängigkeit 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.

Vermutlich bevorzugen Sie es, wenn andere Menschen in nahezu alle Ihre Tätigkeiten eingebunden sind. Sie verhalten sich wahrscheinlich teamorientiert. Wahrscheinlich mögen Sie es, Aufgaben gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen zu bearbeiten. Sie haben wahrscheinlich einen starken Sinn für die Gemeinschaft und bevorzugen es, Zeit mit anderen zu verbringen und gemeinsam zu entscheiden.

Als Führungskraft werden Sie Entscheidungen wahrscheinlich lieber zusammen mit Ihrem Team treffen.

Vielleicht ist es Ihnen auch wichtig, darauf vertrauen zu können, dass bestimmte Menschen für Sie da sind, falls Sie Unterstützung benötigen sollten. Sie fühlen sich vermutlich sogar unwohl, wenn Sie ganz auf sich allein gestellt sind, sowohl im privaten Bereich als auch in der Arbeit.

Privat fällt es Ihnen wahrscheinlich nicht schwer, sich an jemand anderen zu binden und fortan gemeinsam durchs Leben zu gehen. Sie leben vermutlich nicht gerne allein. Wahrscheinlich ist es Ihnen wichtig, all jene Dinge, die Ihnen bedeutsam sind, auch mit Ihrer Partnerin bzw. ihrem Partner zu teilen. Sich auf andere zu verlassen dürfte für Sie kein Problem darstellen.

In Beziehungen ist Ihnen die emotionale Nähe zu Ihrer Partnerin bzw. Ihrem Partner wahrscheinlich sehr wichtig, sowie Ihre Gedanken und Gefühle mit ihr bzw. ihm zu teilen. Sie sind vielleicht auch besonders rücksichtsvoll, wenn es um die Gefühle oder Meinung der Partnerin bzw. des Partners geht. Manche genießen das Gefühl, sich eins mit ihrer Partnerin bzw. ihrem Partner zu fühlen.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Einige Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit schätzen es, sich als Teil einer Gemeinschaft und eines Teams zu empfinden. Mitglied eines eng verwobenen Teams zu sein gibt Ihnen möglicherweise Zuversicht, erfüllt Sie mit Energie und gibt Ihnen das Gefühl, gewissermaßen geerdet zu sein. Möglicherweise bewundern Sie auch Teams, die wie eine Einheit auftreten, sei es, um miteinander zu lernen, Sport zu betreiben oder zu arbeiten. Wenn Sie eine Führungsrolle besetzen, legen Sie üblicherweise Wert darauf, einen Konsens zu erzielen und erst dann dementsprechende Aktionen zu setzen.

Unter Stress kann es durchaus sein, dass Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit starker emotionaler Zuwendung bedürfen, sei es von einem Partner, einem Elternteil oder anderen geliebten Menschen. Manche wünschen sich dann sogar, andere mögen „auf sie aufpassen“.

Einige Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit schätzen es, sich als Teil einer Gemeinschaft und eines Teams zu empfinden.

Autonome und teamorientierte Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele autonome Menschen glauben, dass teamorientierte Menschen glücklicher dran wären, wenn sie sich weniger auf andere verlassen würden. Viele teamorientierte Menschen denken, autonome Menschen wären einfach nur zu stur und würden es anderen schwer machen, mit ihnen auszukommen. Sie denken, diese wären glücklicher dran, wenn sie sich nur mehr Mühe geben würden, sich nach anderen zu richten. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung teamorientiert zu sein, und andere diejenige, autonom 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.



NEUGIER

(1.78)

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

Ihr Lebensmotiv Neugier ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich haben Sie ein großes Bedürfnis danach, den Dingen auf den Grund zu gehen.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark 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.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Neugier neigen zu intellektuellem Verhalten. Manche sind nachdenklich, wissbegierig, gedankenvoll oder analytisch.

Wahrscheinlich interessieren Sie sich für Ideen, Wissen oder Theorien unabhängig von ihrer praktischen Relevanz. Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Neugier werden zu Intellektuellen. Manche lieben es, Bücher zu lesen. Manche führen gerne lebendige Unterhaltungen in angeregter Gesellschaft. Viele von ihnen schätzen kluge, nachdenkliche Menschen.

Sie denken vielleicht viel über Dinge nach oder analysieren diese. Sie können vermutlich in Gedanken versinken und dabei die irdischen Geschehnisse um sich herum völlig vergessen.

Egal was Sie gerade machen, ob Sie gerade grillen, sich in einem Spital regenerieren, einer Rede lauschen, früher oder später fangen Sie an etwas zu analysieren. Sie sind wahrscheinlich schnell gelangweilt.

Viele neugierige Menschen sind lebenslang Lernende. Sie schätzen Wissen und anregende Diskussionen. Vielleicht gehören Sie zu jenen, die gerne geistreiche Spiele wie Bridge, Schach oder andere intellektuell fordernde Spielen mögen. Manche neugierige Menschen haben aber gar kein Interesse an Spielen, sondern lieben es, zu sinnieren, widmen sich also ganz der Wahrheitssuche.

Neugierige Menschen sind üblicherweise am meisten an einer Karriere interessiert, die sie intellektuell fordert. Weniger interessiert sind sie an einer Karriere, die kaum intellektuelle Anstrengung erfordert.

Sie fühlen sich wahrscheinlich in einem Beruf wohl, der so etwas wie intellektuelle Wachheit erfordert - und beispielsweise strategisches Planen oder Problemlösen umfasst. Aber auch in den Bereichen der Wissenschaft und Lehre, Forschung oder aber auch in anderen Gebieten, in denen neues Wissen generiert und eingesetzt werden muss, können Sie Ihre berufliche Heimat finden.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

In Partnerschaften genießen Sie wahrscheinlich intellektuelle Diskurse. Gemeinsame intellektuelle Aktivitäten, wie Spiele zu spielen, Bücher zu lesen und sich darüber auszutauschen oder Ausstellungen zu besuchen, erleben Sie wahrscheinlich als befriedigend.

Ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Neugier motiviert manche Menschen dazu, Dinge komplizierter zu machen, als sie sein müssten. Manche neigen dann dazu, in langen, komplexen Sätzen zu sprechen oder zu schreiben. Neugierige Menschen können auch Dinge verkomplizieren, weil sie selbst kleinste Details als wichtig erachten können. Manche müssen aufpassen, dass sie sich nicht über die Köpfe der Menschen hinweg in Vorträgen verlieren.

Unter Stress haben manche die Tendenz, noch redseliger zu werden oder ganz viele Fragen zu stellen, manche werden übertrieben analytisch.

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.



ANERKENNUNG

(1.45)



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

Ihr Lebensmotiv Anerkennung ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich gehören Sie zu den Menschen, die gegenüber Kritik, Zurückweisung oder Versagen empfindlich reagieren.

Viele Menschen mit einem hohen Bedürfnis nach Anerkennung sind empfindsam gegenüber dem, was andere Menschen über sie denken oder sagen.

Niemand mag es kritisiert zu werden, doch neigen Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung dazu, negatives Feedback persönlich zu nehmen und/oder dementsprechend heftig darauf zu reagieren. Vielleicht gehören Sie zu den Menschen, die Rückschläge schwerer verkraften als die meisten Menschen es tun.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark 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.

Wahrscheinlich haben Sie schon öfter Situationen erlebt, in denen Sie sich unsicher fühlen. Möglicherweise treffen Sie Rückschläge auch härter als andere Menschen. Wenn etwas schief läuft, fühlen Sie sich möglicherweise schnell niedergeschlagen und brauchen lange, um sich wieder aufzurichten.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung neigen dazu, an sich selbst zu zweifeln. Möglicherweise fehlt es Ihnen an Selbstsicherheit. Oder es mangelt Ihnen am Glauben an sich selbst. Vielleicht zweifeln Sie auch an Ihren Fähigkeiten und Ihrem Aussehen.

Manchen Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung sind von sich und dem, was sie wert sind, nicht überzeugt. Sie fühlen sich wertvoll, wenn andere Sie akzeptieren oder loben. Bei Kritik und Zurückweisung jedoch fühlen Sie sich am Boden zerstört.

Dadurch kann es vorkommen, dass Sie sich manchmal mit weniger zufrieden geben, als Sie in Wirklichkeit wollen. Möglicherweise fehlt Ihnen die Zuversicht, mehr erreichen zu können. Sie trauen sich dann z.B. nicht, um eine Gehaltserhöhung anzusuchen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung erweisen sich in ihrem Engagement und ihrer Performance manchmal als unbeständig. Aus Angst vor Misserfolgen sind sie manchmal geneigt, sich lieber zurückzuhalten, als Fehler zu begehen. Manche zeigen an den Tagen, an denen sie sich selbstsicher fühlen, starke Leistungen, fallen jedoch leistungsmäßig zurück, wenn sie Angst vor Misserfolg haben.



Wahrscheinlich ist es Ihnen unangenehm von anderen beurteilt zu werden. Vielleicht werden Sie nervös, wenn Sie an bevorstehende Situationen denken, in denen Ihre Leistung beurteilt wird, wie beispielsweise in Job Interviews oder Prüfungen. Sie könnten beispielsweise unter einem nervösen Magen leiden, neigen vielleicht dazu, bei einer anstehenden Prüfung nicht aufzutauchen oder finden andere Wege, Bewertungen zu vermeiden. Es kann Ihnen passieren, dass Sie in einer Prüfungssituation die Konzentration verlieren.

Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung reagieren ängstlich, wenn sie sich einer Beurteilungssituation stellen müssen, um eine Beförderung oder Gehaltserhöhung zu erhalten. Einige tun sich sehr schwer mit einer Führungskraft, die kritisch beurteilt.

Am besten sind Sie vermutlich dann, wenn andere hinter Ihnen stehen und Ihnen Mut zusprechen. Am besten geht es Ihnen wahrscheinlich, wenn Sie sich angenommen, beliebt und respektiert fühlen. Vielleicht fühlen Sie sich auch selbstsicher, wenn andere Sie bestärken.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung benötigen regelmäßig Bestätigung und positives Feedback von anderen Menschen, damit es Ihnen gut geht. Dementsprechend ist es für Sie vermutlich sehr wichtig, dass Ihre Führungskräfte Fortschritte, die Sie in Ihrer Entwicklung machen, bemerken und würdigen. Möglicherweise bringen Sie die besten Leistungen dann, wenn Ihre Fehler von Führungskräften nicht kritisiert werden, sondern Führungskräfte hinter Ihnen stehen und Ihre Erfolge wahrnehmen und loben. Wahrscheinlich arbeiten Sie am besten in einem unterstützenden Umfeld. Wenn Sie jemand kritisiert oder sogar anschreit, könnte es sein, dass Sie aufhören zuzuhören.

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung schrauben ihre Erwartungen in Hinblick darauf, was sie vom Leben erwarten, zurück, um Fehler, Kritik oder Zurückweisung zu vermeiden. Um Misserfolge zu vermeiden, versuchen manche Menschen erst gar nicht, einer anspruchsvolleren und lohnenderen Tätigkeit nachzugehen. Um nicht zurückgewiesen zu werden, werden beispielsweise einige erst gar nicht wagen, nach einer Gehaltserhöhung zu fragen. Manche überlegen vielleicht, etwas Neues anzugehen und lassen es bleiben, aus Angst, es könnte nicht erfolgreich sein. Viele Menschen mit diesem Bedürfnis müssen ermutigt werden, anspruchsvolle Ziele zu verfolgen, um ihr Potenzial auch ausschöpfen zu können.

In Stresssituationen führt ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Anerkennung bei vielen Menschen zu einer pessimistischen oder unentschlossenen Haltung. Einige kämpfen mit Selbstzweifeln und Angst.

Manche tendieren dazu, das Glas eher als "halb leer" anstatt "halb voll" zu sehen. Viele sorgen sich darüber, was schief gehen könnte, anstatt darauf zu fokussieren, was gut gehen kann. Manche blicken pessimistisch in die Zukunft. Manche schenken den Anzeichen, die darauf hinweisen, dass Dinge sich nur langsam entwickeln, mehr Aufmerksamkeit als jenen, die auf einen Fortschritt hinweisen.

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Anerkennung fühlen sich auf einem Arbeitsplatz dann wohl, wenn ihre Leistung nicht ständig beurteilt wird. In einem Beruf, der viel Selbstvertrauen voraussetzt oder in dem man häufiger Kritik ausgesetzt ist, fühlen Sie sich wahrscheinlich nicht wohl.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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.



ORDNUNG

(1.28)



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

Ihr Lebensmotiv Ordnung ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der die Dinge gerne strukturiert hat.

Niemand mag es chaotisch, aber Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung fühlen sich mehr als andere unwohl, wenn Ihre Umgebung oder auch Terminplanung in Unordnung gerät.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Ordnung 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, der danach strebt, in seinem Leben Dinge zu strukturieren und zu organisieren. Es geht Ihnen leicht von der Hand, Pläne zu machen, Listen oder Zeitpläne anzufertigen und Regeln aufzustellen. Dabei ist es Ihnen meist lieber, wenn klare und einschätzbare Rahmenbedingungen sicher gestellt sind. Vermutlich sind Sicherheit, Genauigkeit, Beständigkeit und Ordnung Aspekte, die Sie schätzen und die Ihnen wichtig sind. Sie nähern sich Ihren Aufgaben vermutlich systematisch und planvoll. Wahrscheinlich sind Sie pünktlich. Vielleicht liegt es Ihnen nicht, spontan, aus der Laune des Augenblicks heraus Dinge zu unternehmen, da Sie überzeugt davon sind, dass gute Planung und Vorbereitung die Schlüssel zum Erfolg darstellen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung richten ihre Aufmerksamkeit selbst auf die kleinsten Details. Manche sind Perfektionistinnen bzw. Perfektionisten. Es kann sogar sein, dass ihnen kleinste Veränderungen auffallen, so z.B. wenn ein Raum geringfügig unordentlich oder nicht ganz sauber ist. Wenn jemand anderer etwas geringfügig anders arrangiert hat, kann Ihnen das ins Auge stechen.



Es kann sein, dass Sie dazu tendieren, wichtigen und weniger bedeutsamen Details gleiche Aufmerksamkeit zu schenken. Vielleicht fällt es Ihnen schwer, das große Ganze wahrzunehmen analog der Redewendung „den Wald vor lauter Bäumen“ nicht zu sehen. Wahrscheinlich schätzen Sie Präzision.

Vielleicht schätzen Sie Ordnung vor Chaos, um ihrem Leben Beständigkeit, Stabilität und Berechenbarkeit zu verleihen. Sie bevorzugen wahrscheinlich Gleichbleibendes und Konstanz. Vielleicht helfen Ihnen Routineabläufe und Rituale dabei, ihr Bedürfnis nach Konstanz in ihrem Tagesablauf zu verankern. Vielleicht sitzen Sie immer am gleichen Esstischplatz, oder bevorzugen es, immer zur gleichen Zeit zu essen oder hängen Ihre Kleidungsstücke in einer bestimmten Reihenfolge in den Kasten.

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung haben Schwierigkeiten, sich an Veränderungen anzupassen. So lehnen sie es beispielsweise ab, ihre Umgebung oder ihren Arbeitsplatz zu wechseln oder die Dinge anders als in ihrer bewährten Art und Weise zu tun. Wenn sich die Lage schwierig gestaltet, halten sie lieber an Bewährtem fest als den Kurs zu ändern. Sie verspüren selbst dann Widerwillen, ihre Pläne zu ändern, wenn die Dinge nicht so gut laufen wie erwartet.

Auf Ihrem Arbeitsplatz schätzen Sie wahrscheinlich Struktur, klare Abläufe und Prozesse. Wahrscheinlich mögen Sie es, wenn Sie die Dinge unter Ihrer Kontrolle haben. Sie können schnell das Gefühl haben, alles läuft außer Kontrolle, wenn Zeit- oder Arbeitspläne nicht eingehalten werden oder Vorschriften flexibel interpretiert werden.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung erbringen ihre besten Leistungen an einem Arbeitsplatz, der ihre Kompetenzen klar umreißt, bei dem sie Führung konstant und vorhersehbar erleben und wo sie hauptsächlich damit beschäftigt sind, zu organisieren, Terminpläne zu machen, Listen zu schreiben, Pläne zu entwickeln und Richtlinien zu implementieren. Sie bevorzugen vermutlich einen Arbeitsplatz, der Ihnen abverlangt auf Details, Prozesse, Organisation, Wiederholung oder Reinlichkeit zu achten. Weniger Interesse haben Sie vermutlich an einem Arbeitsplatz, der Flexibilität und Spontaneität erfordert.

Um Angst oder Stress abzubauen, kann es sein dass Sie Rituale durchführen. Vielleicht tragen Sie einen „Glücksbringer“ oder sind etwas abergläubisch. Oder Sie schreiben ausführliche To-do-Listen oder putzen Ihr Zuhause.

Ordnungsliebende und flexible bzw. spontane Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele ordnungsliebende Menschen sind davon überzeugt, dass flexible Menschen zu viele Bälle in der Luft haben und erfolgreicher wären, wenn sie besser priorisieren und sich selbst besser organisieren würden. Viele flexible Menschen sind der Meinung, ordnungsliebende Menschen verlieren sich in Trivialitäten und würden erfolgreicher sein, wenn sie mehr auf die wichtigen Dinge fokussieren würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung ordnungsliebend zu sein, und andere diejenige, flexibel und spontan 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.



SPAREN

(-0.45)

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

Das Lebensmotiv Sparen ist das Bedürfnis danach, Dinge zu sammeln. Es beeinflusst das Verhalten dahingehend, wie sehr Menschen für die Dinge, die sie besitzen, Sorge tragen. Und es geht auch um die Einstellung zum Geld-Ausgeben.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Sparen sind Sammler. Sie sammeln Gegenstände wie Antiquitäten, Kunst, Autogramme, Autos, Bücher, Münzen, Briefmarken, oder Erinnerungsstücke. Sie schätzen im Allgemeinen Sparsamkeit und verabscheuen Verschwendung. Daher kümmern sie sich oft gut um die Dinge, die sie besitzen. Sie neigen dazu, Dinge nicht wegwerfen zu wollen, und fühlen sich unwohl dabei, Geld auszugeben. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Sparen sind meist Sammler, Sparer, genügsam und sparsam.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Sparen haben kein Interesse daran, Dinge zu sammeln. Sie neigen dazu, Dinge zu benutzen und sie dann zu entsorgen. Sie gehen mit ihren persönlichen Habseligkeiten manchmal geradezu achtlos um, und sie genießen es vermutlich, Geld auszugeben. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Sparen sind großzügig, verschwenderisch und mögen es, Dinge loszuwerden.

Ihr Lebensmotiv Sparen ist wie bei 60% der Bevölkerung durchschnittlich ausgeprägt. Das bedeutet, dass Sie ein durchschnittliches Bedürfnis nach Sparen haben.

Sie werden daher sowohl Merkmale und Verhaltensweisen von Menschen mit einem stark ausgeprägten als auch von Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Sparen aufweisen. Wir bieten Ihnen in der Folge Beispiele an, wie sich Ihre durchschnittliche Ausprägung des Lebensmotivs Sparen in unterschiedlichen Lebenssituationen zeigen kann.

Zu Hause sammeln sie vielleicht gerne Bücher für Ihre persönliche Bibliothek, aber es bereitet Ihnen Vergnügen, Kleidungsstücke loszuwerden, die nicht mehr modern sind.

In der Schule oder am Arbeitsplatz unterstützen Sie Ausgaben für wichtige Initiativen, gleichzeitig stört es Sie, wenn zu viel Geld leichtfertig ausgegeben wird.

Als Sportlerin/Sportler werden sie womöglich ein Andenken eines wichtigen Wettbewerbs behalten, aber Sie werden wahrscheinlich nicht jedes Mal Erinnerungsstücke sammeln, wenn Sie angetreten sind.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

In zwischenmenschlichen Beziehungen können Sie vermutlich sowohl die stark ausgeprägten als auch die gering ausgeprägten Aspekte des Lebensmotivs Sparen gut verstehen. Sie können sich also sowohl in Menschen, die sparsam sind, als auch in Menschen, die großzügig sind, gut hineinversetzen.

Um ihr durchschnittlich ausgeprägtes Lebensmotiv Sparen zufriedenzustellen, ist es vermutlich wichtig für Sie, eine Balance zwischen dem Bedürfnis nach zu viel und zu wenig Geld-Ausgeben zu finden.

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Sparen entsteht. Wenn beispielsweise die Weigerung ihres Partners, die Dinge zu entsorgen, dazu führt, dass Ihr Zuhause immer zugemüllter und unordentlicher wird, sind Sie möglicherweise frustriert. Umgekehrt können Sie sich unzufrieden fühlen, wenn Ihr Arbeitgeber keine Recyclingcontainer für die täglich verbrauchten Papiermassen zur Verfügung stellt.

Zusammenfassend verspüren Sie eine durchschnittlich ausgeprägte Intensität des Lebensmotivs Sparen. Um dies zu befriedigen und Frustrationsgefühle zu vermeiden, benötigen Sie eine Balance zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Sparen.



EHRE

(1.45)

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

Ihr Lebensmotiv Ehre ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, dem die moralischen Aspekte des Lebens sehr wichtig sind.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark 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.

Wahrscheinlich schätzen Sie Charakterstärke. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre akzeptieren die Verantwortung für das eigene Handeln. Sie geben Ihre Fehler zu und vermeiden es, Ausreden zu erfinden oder die Schuld jemand anderem zuzuschieben. Sie sind wahrscheinlich ein Mensch, der sich anderen gegenüber ehrlich, vertrauenswürdig, gewissenhaft, loyal und prinzipientreu verhält. Wahrscheinlich beachten Sie Vorschriften und Regeln.

Vielen Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre ist es ein wichtiges Anliegen, sich moralisch zu verhalten. Das beinhaltet beispielsweise Versprechen zu halten, nicht zu betrügen oder zu schummeln, selbst dann nicht, wenn sich eine Gelegenheit bieten würde und sie dabei nicht erwischt werden würden. Viele respektieren fremdes Eigentum und würden dies nicht an sich nehmen, wenn es ihnen nicht gehört. Viele halten sich an Spielregeln, unabhängig davon ob sie dabei gewinnen oder verlieren.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre haben ein starkes Pflichtbewusstsein und sind geneigt, das zu tun, was getan werden muss. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre neigen dazu, Schuld und Scham zu empfinden, wenn sie sich nicht gemäß ihres eigenen Ehrenkodex verhalten haben. Dabei empfinden sie Scham, wenn sie ihre Pflicht vernachlässigen, und Schuld, wenn sie ihre Prinzipien verletzen. Für Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre ist es schwer, mit solchen Gefühlen leben zu müssen, daher ist es ihnen ein großes Anliegen, ihre Pflicht zu erfüllen und sich anderen gegenüber moralisch zu verhalten.

Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ehre widerstehen der Versuchung, aus Eigennutz oder im Eigeninteresse zu handeln.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Viele richten ihr Verhalten am Prinzip des Anstands und nicht in Hinblick auf ihren persönlichen Nutzen aus. Einige haben eine große Selbstdisziplin. Manche sind stolz auf ihre disziplinierten Lebensgewohnheiten und ihre Lebensweise.

Manche sind stolz auf ihre Zugehörigkeit zu einer bestimmten Volksgruppe. Möglicherweise ist es bedeutsam für Sie, die Traditionen und Lebensweisen Ihrer Volksgruppe zu pflegen. Vielleicht ist es Ihnen wichtig, das Andenken Ihrer Vorfahren und die Opfer, die Ihre Eltern erbracht haben, besonders zu würdigen.

Unter Stress tendieren manche pflichtbewusste Menschen zu Schuldgefühlen. Manche werden selbstgerecht oder wertend.

Pflichtbewussten Menschen ist es wichtig, dass sie einen Arbeitsplatz bekleiden, der Integrität, Loyalität und Charakterstärke würdigt.

Pflichtbewusste und zweckorientierte Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele pflichtbewusste Menschen halten zweckorientierte Menschen für eigennutzorientiert. 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

(-0.34)

Favorisiert soziale Selbstverantwortung, realistisch pragmatische Haltung gegenüber sozialen Fragen



Das Lebensmotiv Idealismus ist das Bedürfnis nach sozialer Gerechtigkeit. Es motiviert Menschen, sich für soziale Anliegen zu engagieren, auf aktuelle Ereignisse in der Welt zu achten und Wohltätigkeitsorganisationen zu unterstützen.

Die Motivationstheorie von Professor Steven Reiss unterscheidet zwei Arten von Moral: Traditionelle Werte beziehen sich auf die Verbundenheit mit der eigenen ethnischen Gruppe. Diese fallen unter das Lebensmotiv Ehre. Während humanitäre Werte sich auf die Verbundenheit mit der Menschheit als Ganzes beziehen. Diese werden dem Lebensmotiv Idealismus zugerechnet.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus legen großen Wert auf Gerechtigkeit, Gleichheit und darauf, anderen zu helfen. Sie unterstützen Wohltätigkeitsorganisationen nicht nur, indem sie Geld spenden, sondern auch, indem sie sich ehrenamtlich engagieren. Sie befassen sich mit dem Wohlergehen der Menschheit insgesamt, nicht nur mit denen, die in ihrer eigenen Gemeinschaft oder ihrem Land leben, und daher interessieren sie sich auch für globale Ursachen wie die Bekämpfung des Welthungers. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus sind empört über Menschenrechtsverletzungen, politische Maßnahmen zur Förderung der wirtschaftlichen Ungleichheit und rassistische oder religiöse Diskriminierung. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus sind meist altruistisch, mitfühlend, humanitär, fair und karitativ.



Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus konzentrieren sich eher auf Ereignisse in ihrem eigenen Leben als auf Themen, die die Gesellschaft als Ganzes betreffen. Sie akzeptieren die Welt wie sie ist. Sie glauben, dass Bemühungen, soziale Ungleichheit zu bekämpfen, wahrscheinlich keine Erfolge bringen werden, und sie vertreten möglicherweise die Ansicht, die Unterdrückten mögen selbst auch daran arbeiten, ihr eigenes Leben zu verbessern, ohne sich nur auf andere zu verlassen. Sie tendieren dazu, die treibenden Kräfte der Ungerechtigkeit, des Rassismus und der Tyrannei zu ignorieren – auch in der Überzeugung, dass es unklug wäre, ihr eigenes Wohlergehen zu riskieren, um Menschen zu helfen, die sie nicht einmal kennen. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus sind meist realistisch, unbeteiligt und pragmatisch.

Ihr Lebensmotiv Idealismus ist wie bei 60% der Bevölkerung durchschnittlich ausgeprägt. Das bedeutet, dass Sie ein durchschnittliches Bedürfnis nach Idealismus haben.

Sie werden daher sowohl Merkmale und Verhaltensweisen von Menschen mit einem stark ausgeprägten als auch von Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Idealismus aufweisen. Wir bieten Ihnen in der Folge Beispiele an, wie sich Ihre durchschnittliche Ausprägung des Lebensmotivs Idealismus in unterschiedlichen Lebenssituationen zeigen kann.

Zu Hause werden sie vielleicht Geld für Wohltätigkeitsorganisationen spenden, aber möglicherweise eher kleinere Beiträge geben.

In der Schule oder am Arbeitsplatz würden Sie möglicherweise das Wort für eine Kollegin/einen Kollegen ergreifen, wenn diese bzw. dieser diskriminierendes Verhalten durch Gleichaltrige erfährt, nicht jedoch, wenn dasselbe diskriminierende Verhalten von Lehrenden oder Vorgesetzten gezeigt wird.

Als Sportlerin/Sportler nehmen sie durchaus manchmal an wohltätigen Aktivitäten ihres Teams teil, um beispielsweise Bedürftige in ihrer Gemeinde zu unterstützen. Andererseits lehnen sie es vielleicht ab, gemeinsam mit einigen Teammitgliedern kranke Kinder im regionalen Krankenhaus zu besuchen.

In zwischenmenschlichen Beziehungen können Sie vermutlich sowohl die stark ausgeprägten als auch die gering ausgeprägten Aspekte des Lebensmotivs Idealismus gut verstehen. Sie können sich also sowohl in Menschen, die idealistisch sind, als auch in Menschen, die realistisch sind, gut hineinversetzen.

Um ihr durchschnittlich ausgeprägtes Lebensmotiv Idealismus zufriedenzustellen, ist es vermutlich wichtig für Sie, eine Balance zwischen dem Bedürfnis nach zu viel und zu wenig Engagement für andere zu finden.

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Idealismus entsteht. Wenn Ihr Lehrer beispielsweise von Ihnen erwartet, jede Woche ehrenamtliche Stunden zu leisten, sind Sie möglicherweise frustriert. Umgekehrt können Sie sich unzufrieden fühlen, wenn Ihr Arbeitgeber es ablehnt, die durch ungerechte Lohnsysteme entstandenen Probleme anzugehen, die die Moral in der gesamten Organisation untergraben.

Zusammenfassend verspüren Sie eine durchschnittlich ausgeprägte Intensität des Lebensmotivs Idealismus. Um dies zu befriedigen und Frustrationsgefühle zu vermeiden, benötigen Sie eine Balance zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Engagement für andere.



BEZIEHUNGEN

(1.28)



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.



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.



FAMILIE

(-0.34)

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

Das Lebensmotiv Familie ist das Bedürfnis eigene Kinder großzuziehen. Es motiviert Menschen dazu, Zeit mit ihren Kindern zu verbringen und die Wünsche und Bedürfnisse der Kinder über die eigenen zu stellen. Das Lebensmotiv Familie motiviert auch den Wunsch, Zeit mit Geschwistern zu verbringen. Es geht dabei um die Verbindung, die Eltern zu ihren Kindern haben im Gegensatz zum Lebensmotiv Ehre, bei dem es um die Bindung der Kinder an die Eltern geht.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie legen großen Wert auf Elternschaft und achten besonders auf die Bedürfnisse ihrer Familie. Sie wollen nicht nur selbst Kinder haben, sondern auch einen erheblichen Teil ihrer Zeit mit ihnen verbringen. Kinder aufzuziehen ist für Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie tatsächlich wesentlich für ihr Glück. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie sind gewöhnlich mütterlich/väterlich, fürsorglich und familienorientiert.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie betrachten die Pflichten der Elternschaft als beschwerlich. Sie wollen wahrscheinlich keine Kinder haben und wenn sie doch welche haben, verbringen sie vielleicht wenig Zeit damit, sich um diese zu kümmern. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie ziehen es vor, sich auf ihre eigenen Interessen wie beispielsweise die eigene Karriere zu konzentrieren und entscheiden sich dementsprechend eher dafür, Ziele zu erreichen, die mit dem Gründen einer Familie nicht kompatibel sind. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie sind entweder kinderlos, verhalten sich als Elternteil eher unbeteiligt oder sind häufig abwesend.

Ihr Lebensmotiv Familie ist wie bei 60% der Bevölkerung durchschnittlich ausgeprägt. Das bedeutet, dass Sie ein durchschnittliches Bedürfnis danach haben, Kinder aufzuziehen.

Sie werden daher sowohl Merkmale und Verhaltensweisen von Menschen mit einem stark ausgeprägten als auch von Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie aufweisen. Wir bieten Ihnen in der Folge Beispiele an, wie sich Ihre durchschnittliche Ausprägung des Lebensmotivs Familie in unterschiedlichen Lebenssituationen zeigen kann.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Zu Hause sind Sie wahrscheinlich zu einem beträchtlichen Teil Ihrer Freizeit in Familienaktivitäten involviert, gleichzeitig ist es Ihnen aber auch ein Anliegen, genügend Zeit für ihre persönlichen Hobbies zu haben, an denen weder Geschwister noch Kinder beteiligt sind.

In der Schule oder am Arbeitsplatz schätzen Sie vielleicht die Möglichkeit, sich in Ruhe auf Ihre Aufgaben konzentrieren zu können, ohne vom Familienleben abgelenkt zu werden. Gleichzeitig bedauern Sie aber manchmal, von Ihren Kindern oder Geschwistern getrennt zu sein.

Als Sportlerin/Sportler erfreut es Sie, die Sportmannschaft Ihrer Kinder zu trainieren, während Sie sich zu anderen Zeiten lieber auf die eigenen sportlichen Ziele konzentrieren.

In zwischenmenschlichen Beziehungen können Sie vermutlich sowohl die stark ausgeprägten als auch die gering ausgeprägten Aspekte des Lebensmotivs Familie gut verstehen. Sie können sich also sowohl in Menschen, die familienorientiert sind, als auch in Menschen, die nicht familienorientiert sind, gut hineinversetzen.

Um ihr durchschnittlich ausgeprägtes Lebensmotiv Familie zufriedenzustellen, ist es vermutlich wichtig für Sie, eine Balance zwischen dem Bedürfnis nach zu viel und zu wenig Familienaktivitäten zu finden.

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Familienleben entsteht. Wenn Ihre Partnerin bzw. Ihr Partner beispielsweise häufige Geschäftsreisen unternimmt und Sie daher zu erheblichen Zeitanteilen allein für die Betreuung Ihrer Kinder verantwortlich sind, könnte sie das möglicherweise frustrieren. Umgekehrt könnten sie darunter leiden, wenn Ihr langer Anfahrtsweg von und zu der Arbeit Ihnen zu wenig Zeit für die Familie lässt.

Zusammenfassend verspüren Sie eine durchschnittlich ausgeprägte Intensität des Lebensmotivs Familie. Um dies zu befriedigen und Frustrationsgefühle zu vermeiden, benötigen Sie eine Balance zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Familienleben.



STATUS

(1.56)



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

Ihr Lebensmotiv Status ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, dem Prestige, Ansehen und Geltung viel bedeuten.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Status 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.

Vielleicht sind Sie von Ruhm und Popularität angeatan. Es könnte sein, dass sogenannte „VIP's“ und prominente Menschen Sie beeindruckten, oder es Ihnen viel bedeutet, Mitglied in einem „angesagten“ Club zu sein.

Auch Reichtum beeindruckt Sie vermutlich. Dementsprechend ist Geld wahrscheinlich ein wichtiger Motivationsfaktor für Sie.

Es könnte sein, dass andere Sie als materialistisch bezeichnen würden. Vielleicht bedeutet es Ihnen viel, in einer vornehmen Gegend zu wohnen, teure Autos zu fahren und entsprechende Kleidung zu tragen.

Vielen Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Status ist es sehr wichtig, was andere von Ihnen halten. Dementsprechend legen Sie Wert auf ihr gutes Ansehen und pflegen dieses auch.

Manche machen sich Gedanken darüber, was Ihre Nachbarn von ihnen in Bezug auf Erfolg, Vermögen, Bedeutung und Prestige halten. Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Status neigen dazu, in ihrem Verhalten das Gehabe einer höheren Gesellschaftsschicht wie zum Beispiel des Königshauses oder der so genannten „High Society“ zum Ausdruck zu bringen. Manche neigen dazu, sich besonders formell oder förmlich zu verhalten. Einige neigen dazu, sich in der Weise einer von ihnen bewunderten berühmten Person zu kleiden.

Im Berufsleben handeln manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Status sehr formell. Manche achten darauf, dass sie Menschen mit einem höheren Status als dem eigenen angemessen Ehrerbietung und Respekt entgegenbringen und dies auch in ihrem Verhalten zeigen. Viele legen Wert auf das Ansehen ihres Arbeitgebers, ihrer Position und ihrer formalen Stellung im Unternehmen.

Unter Stress kann es sein, dass sie Menschen aufgrund ihres Aussehens und Auftretens unterschätzen. Manche neigen sogar dazu, Menschen aufgrund ihrer (sichtbaren) Zugehörigkeit zu einer bestimmten gesellschaftlichen oder sozialen Gruppe zu ignorieren.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Formale Menschen interessieren sich vermutlich für eine Karriere bzw. eine Tätigkeit, die prestigeträchtig ist. Dabei kann das, was sie selbst als prestigeträchtig empfinden sowohl mit dem Job selbst oder dem Arbeitgeber oder aber den Kosten des Produkts und sogar der Lage des Büros etc. verbunden sein. Eine Arbeit oder Karriere, die mit der „Arbeiterklasse“ oder dem dementsprechenden mangelnden Prestige assoziiert werden kann, würden Sie dagegen nicht attraktiv finden.

Förmlich auftretende Menschen und leger auftretende Menschen neigen dazu, einander zu misszuverstehen. Viele förmlich auftretende Menschen halten jene, die leger auftreten für unbedeutend und ignorieren sie häufig. Viele leger auftretende Menschen halten förmlich auftretende Menschen für Angeber. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung förmlich zu sein, und andere diejenige, leger 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.



RACHE

(1.34)

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

Ihr Lebensmotiv Rache ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der Kampfgeist hat.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark 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.

Es kann sein, dass Sie ein stark wettbewerbsorientierter Mensch sind. Vielleicht neigen Sie dazu, sich mit anderen zu vergleichen und haben das Bedürfnis, besser zu sein. Gewinnen an sich ist Ihnen vermutlich ein großes Anliegen, vielleicht sogar so sehr, dass Sie es hassen zu verlieren oder das Verlieren sogar persönlich nehmen.

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache empfinden heftigen Ärger oder Wut und können diese Gefühle in motivatorischer Hinsicht gut für sich selbst nutzen. Manche sind leidenschaftlich und haben sprichwörtlich „Feuer im Hintern“. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache geben nicht auf, ganz egal wie Ihre Chancen stehen. Wenn Sie bei einem Wettbewerb weit abgeschlagen liegen, denken sie vermutlich „es ist noch nicht vorbei“. Wenn Sie verlieren, befürchten Sie, keine Chance mehr zu erhalten um sich beweisen zu können. Einige werden auch zornig auf diejenigen, die Sie besiegt haben.

Sie suchen die Auseinandersetzung mit anderen, was nicht bedeutet, dass diese gewaltvoll sein muss. Aber Sie können es vielleicht durchaus genießen, wenn eine Diskussion hitziger wird und suchen auch verbale Auseinandersetzungen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache sind üblicherweise Kämpfer. Sie lieben es zu gewinnen und mögen es, wenn sie anderen beweisen können, dass diese falsch liegen.

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache sind streit- und kampflustig. Manche besitzen Leidenschaft. Einige geraten leicht in Streit oder Schlägereien. Manche sind nachtragend. Einige werden schnell eifersüchtig. Für manche ist es bedeutsam mit denen, die sie beleidigt haben, abzurechnen.

Unter Stress kann es vorkommen, dass Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache jene, die ihnen (vermeintlich) im Weg stehen bedrohen oder sogar versuchen, andere Menschen einzuschüchtern. Einige wenige schrecken auch nicht davor zurück, andere körperlich zu attackieren.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Rache fühlen sich üblicherweise in Berufen wohl, in denen sie Wettkampf und Konfrontation ausleben können oder es auch darum geht, jemanden oder etwas zu (be)schützen. Eine Tätigkeit, in der Konfliktvermeidung erwartet wird, würde sie nicht zufrieden stellen.



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.



SCHÖNHEIT

(-0.45)

Legt wenig Wert auf die Schönheit ihrer/seiner Umgebung, schöne Dinge oder Sinnlichkeit, schätzt Schlichtheit

Das Lebensmotiv Schönheit ist das Bedürfnis nach ästhetisch ansprechenden Erfahrungen wie beispielsweise Kunst, Design und Mode diese ermöglichen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit sind besonders empfänglich für die Attraktivität ihres Umfeldes. Sie sind besonders aufmerksam für schöne Menschen, ansprechende Plätze oder hübsche Dinge. Dementsprechend haben sie eine große Affinität für Farben, Eleganz, Symmetrie, Anmut, gutes Aussehen, Dekoration und dergleichen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit widmen einen beträchtlichen Teil Ihrer Zeit und Energie dem Verschönern ihres Umfeldes. Vielleicht dekorieren Sie Ihr Zuhause. Vielleicht tragen Sie gerne die letzte Mode. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit sind üblicherweise stilvoll, geschmackvoll, elegant, raffiniert, glamourös, attraktiv und anmutig.

Für Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit ist die Attraktivität ihres Umfeldes nicht von besonderer Bedeutung. Sie sind wahrscheinlich zufrieden mit einer einfachen und nüchternen Ausstattung ihrer Umgebung. Sie sind kaum an Kunst, Design oder Mode interessiert. Wahrscheinlich kleiden sie sich eher bequem ohne großartig darüber nachzudenken, wie sehr ihre Kleidung dem aktuellen Verständnis von Mode entspricht. Einige Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit leben eine asketische Lebenseinstellung – indem sie beispielsweise eher zu „einfachen“ Nahrungsmitteln tendieren und romantische Situationen vermeiden. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit mögen gewöhnlich Schlichtheit und das Einfache, legen wenig Wert auf Eleganz oder Schick, gehen nicht nach der Mode und legen kaum Wert darauf, attraktiv zu erscheinen.

Ihr Lebensmotiv Schönheit ist wie bei 60% der Bevölkerung durchschnittlich ausgeprägt. Das bedeutet, dass Sie ein durchschnittliches Bedürfnis nach Schönheit haben.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Sie werden daher sowohl Merkmale und Verhaltensweisen von Menschen mit einem stark ausgeprägten als auch von Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit aufweisen. Wir bieten Ihnen in der Folge Beispiele an, wie sich Ihre durchschnittliche Ausprägung des Lebensmotivs Schönheit in unterschiedlichen Lebenssituationen zeigen kann.

Zu Hause werden Sie vielleicht lieber praktische Kleidung bevorzugen, selbst wenn Sie Spaß daran haben, zu speziellen Anlässen elegante Kleidung zu tragen.

In der Schule oder am Arbeitsplatz sind Sie vielleicht mit einer gewöhnlichen Einrichtung im Klassenzimmer oder Büro zufrieden, während Ihnen die schöne Aussicht aus den Fenstern besondere Freude bereitet.

Als Sportlerin/Sportler stört es Sie nicht, die alten Trainingsoutfits zu tragen, an Spieltagen mit Publikum freuen Sie sich aber, die schöne Teamuniform auszuführen.

In zwischenmenschlichen Beziehungen können Sie vermutlich sowohl die stark ausgeprägten als auch die gering ausgeprägten Aspekte des Lebensmotivs Schönheit gut verstehen. Sie können sich also sowohl in Menschen, die sich von Ästhetik angezogen fühlen, als auch in Menschen, die wenig Wert auf die Attraktivität ihres Umfelds legen, gut hineinversetzen.

Um ihr durchschnittlich ausgeprägtes Lebensmotiv Schönheit zufriedenzustellen, ist es vermutlich wichtig für Sie, eine Balance zwischen dem Bedürfnis nach zu viel und zu wenig Ästhetik zu finden.

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Ästhetik entsteht. Wenn Ihnen beispielsweise Ihre neue Position abverlangt, dass Sie täglich elegante Kleidung tragen, könnte Sie das frustrieren. Andererseits könnten Sie darunter leiden, wenn ihr Büro zum Beispiel in einem hässlichen Farbton gehalten ist, einen heruntergekommen Schreibtisch und ein Fenster mit Blick auf den Hinterhof aufweist.

Zusammenfassend verspüren Sie eine durchschnittlich ausgeprägte Intensität des Lebensmotivs Schönheit. Um dies zu befriedigen und Frustrationsgefühle zu vermeiden, benötigen Sie eine Balance zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Ästhetik.



ESSEN

(-0.89)

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

Ihr Lebensmotiv Essen ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der keinen großen Appetit hat und eher wenig isst.

Alle Menschen mögen es zu essen, aber Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Essen nehmen viel weniger Nahrung zu sich als andere Menschen. Essen ist für sie vermutlich weniger bedeutsam und dementsprechend genießen sie es auch nicht in dem Ausmaß, wie andere Menschen das tun. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering 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.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Essen essen meist weniger als andere. Wäre Essen nicht eine biologische Notwendigkeit, würden manche sogar darauf vergessen. Menschen mit einem gering ausgeprägten Essensmotiv sind häufig dünn und haben sogar manchmal Probleme damit zuzunehmen. Es kann sein dass Sie heikel und pingelig sind und nur eine geringe Auswahl an Speisen zu sich nehmen. Vielleicht mögen Sie es nicht, mit Speisen und Geschmack zu experimentieren. Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Essen interessieren sich auch nicht für das Kochen und die Zubereitung von Nahrung. Vielleicht essen Sie auch lieber zu Hause als in Restaurants.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Einige Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Essen müssen darauf achten, genug zu essen, um ihre grundlegenden Ernährungsbedürfnisse zu befriedigen, besonders wenn sie auch (sportlich) aktiv sind. Mangelhafte Ernährung kann schwerwiegende kurz- als auch langfristige gesundheitliche Auswirkungen mit sich bringen. Diese kann nicht nur dazu führen, dass Sie sich müde und erschöpft fühlen, sondern sich auch negativ auf Ihr tägliches Leben sowie den Sport und die Bewegung auswirken. Für Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Essen ist es aus gesundheitlicher Perspektive betrachtet bedeutsam, dass sie sich ihrer physiologischen Ernährungsbedürfnisse bewusst sind. Viele profitieren möglicherweise durch den Austausch mit einer ernährungkundigen Person, wie beispielsweise einer Ernährungswissenschaftlerin oder einem Ernährungswissenschaftler bzw. einem Wellness-Coach. Diese bzw. dieser könnte ihnen auch behilflich sein, ein passendes Trainingsprogramm zu entwickeln.

Wenn es Ihnen schwerfällt, Ihren täglichen Ernährungs- bzw. Energiebedarf zu erfüllen, könnte es Ihnen helfen, wenn Sie Ihren Tagesbedarf an Kalorien in kleinere Portionen aufteilen und dazwischen immer wieder Snacks einplanen. Das ist insbesondere wichtig, wenn Sie sich körperlich betätigen. Unter Stress kann es passieren, dass Sie noch weniger als sonst essen oder komplett auf die Nahrungsaufnahme vergessen, was dazu führen kann, dass Sie sich müde und abgeschlagen fühlen. Gerade unter Stress ist es daher bedeutsam für Sie, darauf zu achten, dass Sie ausreichend Essen mit dementsprechendem Nährwert zu sich nehmen.

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.



KÖRPERLICHE AKTIVITÄT

(-1.13)

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

Ihr Lebensmotiv Körperliche Aktivität ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich mögen Sie physische Anstrengung und Aktivitäten, die Muskelkraft erfordern, nicht besonders gern.

Selbstverständlich bewegt sich jeder Mensch gerne, aber Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität empfinden dabei weitaus weniger Freude als andere Menschen. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Körperliche Aktivität 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.

Besonders im mittleren Lebensalter bevorzugen viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität einen eher „sitzen-den Lebensstil“. Anstatt zu Fuß zum Einkaufen zu laufen, nehmen Sie das Auto. Sie verbringen wahrscheinlich gerne Zeit vor dem Fernseher oder dem Computer. Manche entwickeln sich regelrecht zu einem sogenannten „Couchpotato“.

Demgemäß kann das eigene Wohlbefinden für Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität zu einer Herausforderung werden. Denn Bewegungsmangel stellt einen ernsthaften Risikofaktor für die Gesundheit dar und verursacht nicht selten gesundheitliche Langzeitschäden. Darüber hinaus kann Bewegungsmangel auch emotionale Auswirkungen mit sich bringen bedingt durch Schlaf- oder Stimmungsstörungen. Physische Bewegung ist ein entscheidender Faktor, um den langfristigen negativen physiologischen Auswirkungen von Stress entgegenzuwirken.



Aus dieser gesundheitlichen Perspektive betrachtet ist es entscheidend, dass Sie einen Weg finden, sich regelmäßig körperlich zu bewegen, auch wenn dies Ihrem natürlichen Antrieb widerspricht. Möglicherweise müssen Sie eine bewusste Entscheidung treffen, um Ihrem Körper eine gesunde Portion an körperlicher Aktivität angedeihen zu lassen. Um diese Entscheidung treffen zu können, mag es nützlich erscheinen, dass Sie sich mit den positiven Auswirkungen von physischer Aktivität genauso vertraut machen wie mit den negativen Konsequenzen von Bewegungsmangel. Dementsprechend ist es wichtig, dass Sie sich mit dem Beschäftigen, was eine gute Lebensqualität für Sie bedeutet. Denn alles, was Sie in der Lage sein werden zu tun, wie aktiv Sie sein können, wie lange Sie leben werden, wie es um Ihre Gesundheit bestellt sein wird, wie Sie alt werden, wie Sie sich fühlen werden – hängt auch damit zusammen, den eigenen Körper gesund zu halten.

Auch wenn Sie Ihrer Gesundheit und Fitness ein Zugeständnis machen, ist es unwahrscheinlich, dass Sie sich in eine Fitnessfanatikerin bzw. einen Fitnessfanatiker verwandeln und das sollten Sie auch nicht anstreben. Sie müssen ja nicht gerade eine Hobbyläuferin bzw. ein Hobbyläufer oder ein Gymnastikfreak werden. Es geht nur darum, Ihren Körper konstant und immer wieder zu bewegen. Dass Sie dies tun, wird wahrscheinlicher, wenn Sie Wege finden, sich zu bewegen, die sich gut mit Ihren anderen Bedürfnissen verbinden lassen. Wenn Sie beispielsweise ein geselliger und kontaktfreudiger Mensch sind, könnte es Ihnen Spaß machen, sich einer regelmäßigen Wandergruppe anzuschließen.

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität könnten versuchen, regelmäßige körperliche Bewegung in ihren Alltag einzubauen, da gibt es unzählige Möglichkeiten wie z.B. mit den Kindern herumzutollen, Gartenarbeit zu verrichten, Golf spielen zu gehen (und dabei zu Fuß zu gehen anstatt den Golfcaddy zu verwenden), den Rasen zu mähen, mit dem Hund spazieren zu gehen, Schnee zu schaufeln, die Treppen zu nehmen anstatt mit dem Aufzug zu fahren, zu gehen oder Rad zu fahren anstatt das Auto zu nehmen etc. Für viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität erhöht sich die Wahrscheinlichkeit mit einem Bewegungsprogramm durchzuhalten, wenn sie Bewegung ganz selbstverständlich in den Alltag einbauen - mehr als ausgetüftelte Fitnessprogramme dies vermögen.

Für manche Menschen, die Aktivitäten bevorzugen, die sie im Sitzen verrichten können, kann es hilfreich sein, wenn diese sich selbst limitieren, indem sie die Dauer, die sie sich in Hinblick auf diese Aktivitäten zugestehen, beschränken.

Unter Stress neigen Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität noch stärker dazu, Ihre Bewegungsroutinen zu vernachlässigen. Sie verschieben dann z.B. Ihren täglichen Spaziergang, Ihre Zeit im Fitnessstudio und sitzen statt dessen Trübsal blasend zu Hause herum.

Sie werden sich vermutlich auf einem Arbeitsplatz wohlfühlen, der wenig bis keine körperliche Bewegung voraussetzt. Umgekehrt würden Sie mit einem Beruf, der Kraft, Ausdauer oder Fitness voraussetzt, wahrscheinlich auf die Dauer nicht zufrieden sein.



Unsportliche und sportliche Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele sportliche Menschen sind der Überzeugung, dass unsportliche Menschen faul sind und glücklicher dran wären, würden sie sich nur in bessere Form bringen. Viele unsportliche Menschen vermuten, dass sportliche Menschen es übertreiben und besser dran wären, wenn sie sich nicht so abmühen würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung sportlich zu sein, und andere diejenige, sich weniger sportlich 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.



RUHE

(0.89)

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

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

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Emotionale 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.

Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, der häufig Angst oder Stress erlebt. Vielleicht würden Sie sich selbst als eher nervöse oder sogar überempfindliche Person beschreiben. Wahrscheinlich haben Sie Probleme damit, gut mit Stress umzugehen. Dementsprechend bevorzugen Sie wahrscheinlich auch ein möglichst stressfreies Umfeld und Aktivitäten mit geringem Stresslevel. Sie haben wahrscheinlich eine niedrige Schmerztoleranz. Vielleicht beschweren Sie sich schnell über Schmerzen, wenn sie krank werden oder verletzt sind. Wenn Sie Schmerzen oder großem Stress ausgesetzt sind, machen sie sich wahrscheinlich Sorgen über ihre Gesundheit oder Sicherheit. Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe sind ängstlich oder besonders vorsichtig. Manche bekommen schnell Angst. Viele fürchten sich vor Höhe, dem Fliegen oder bestimmten Tieren wie z.B. Schlangen. Manche haben Angst davor, eine Panikattacke zu erleiden. Manche sind Risiko vermeidend. Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe mögen keine Abenteuer. Einige verreisen nicht gerne, schon gar nicht an weit entfernte Orte. Einige umgeben sich lieber mit vertrauten Dingen, wie z.B. der Behaglichkeit des eigenen Zuhauses. Unter Stress neigen manche dazu, sich übermäßig zu sorgen und ängstlich zu werden. Einige erleiden Panikattacken.



REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe werden zu „Emotionalen Essern“, um derart Ihre Angstgefühle zu reduzieren. Im Berufsleben können Sie dann Ihr Bestes geben, wenn Sie ein dementsprechend unterstützendes Umfeld vorfinden. Vielleicht ist es Ihnen am liebsten, wenn Sie an Ihnen vertrauten Orten oder in der Nähe Ihres Zuhauses arbeiten. Wahrscheinlich achten Sie darauf, dass Ihr Arbeitsplatz Ihnen Sicherheit bietet und nicht allzu stressauslösend ist. Wahrscheinlich lehnen Sie Berufe ab, die ein hohes Stresslevel oder ein hohes Gefahrenpotenzial aufweisen.

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 -



“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 Rass sche Verlagsgesell-
schaft GmbH



**INSTITUT FÜR
PERSÖNLICHKEIT**

Markus Brand

Bayenthalgürtel 40

50968 Köln

Deutschland

Mobil: 0177-2424363