



IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)

Vorbereitet für: Anita MUSTERFRAU

Datum: XX.XX.XXXX

Liz. RMP Master: XXX

RMP Version: Reiss Motivation Profile® (Business/Beauty)

Sehr geehrte(r) XXX ,

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

XXX

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:	45
Das Reiss Motivation Profile® im Berufs- und Privatleben	45
Ihr Motivprofil als Wegweiser zum “Lebensglück”	46
Eigen- und Fremdwahrnehmung	47
Kombination von Lebensmotiven	48
Vertiefte Anwendungsmöglichkeiten	49
Hinweise	49
Literaturempfehlungen	50

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.

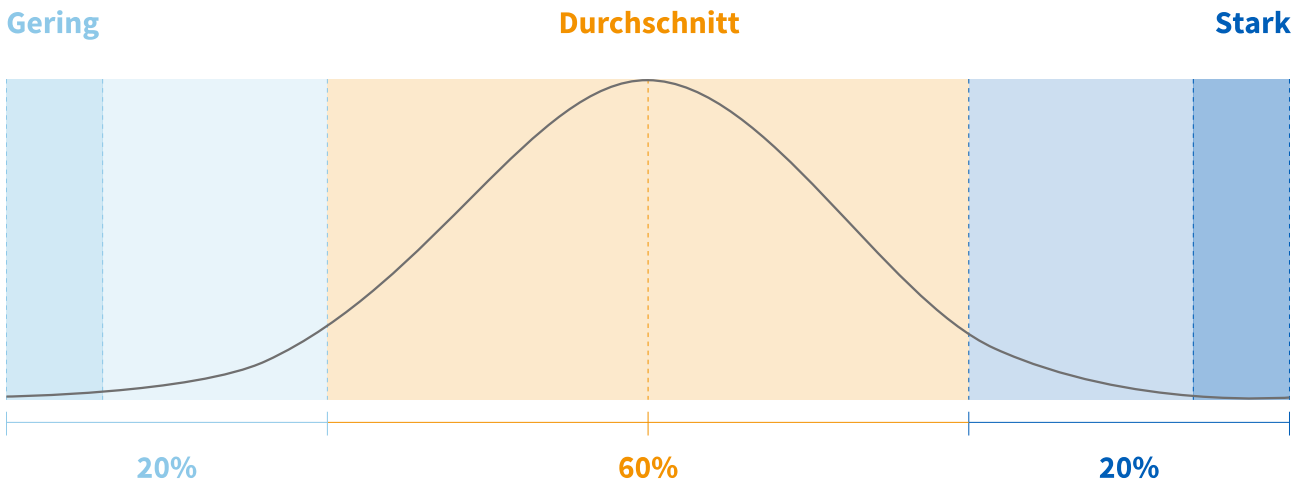
Im Unterschied zu vielen anderen Persönlichkeitstests erfasst das Reiss Motivation Profile® damit die komplette Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur eines Menschen. Nach allen bisherigen Erkenntnissen kann man davon ausgehen, dass die festgestellten Motivausprägungen situations- und zeitüberdauernd sind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

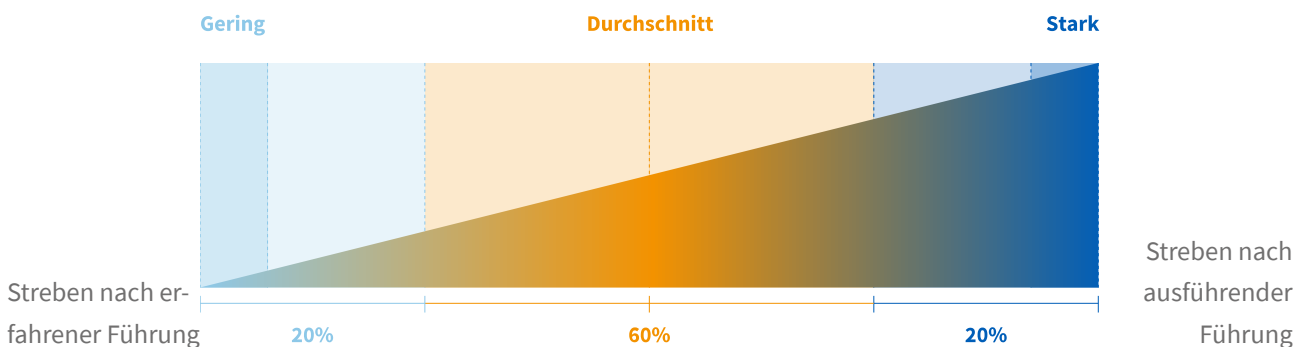
Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,84 bzw. +0,84 bis +2,0 bzw. stellt eine geringe/starke Motivausprägung dar. Nur ca. 20% aller Menschen weisen das Lebensmotiv in einer dieser Ausprägungen auf. Wenn Ihr Wert zwischen -2,0 bis -1,7 oder +1,7 bis +2,0 liegt, sind es sogar nur noch etwa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

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/BEAUTY)

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/BEAUTY)

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

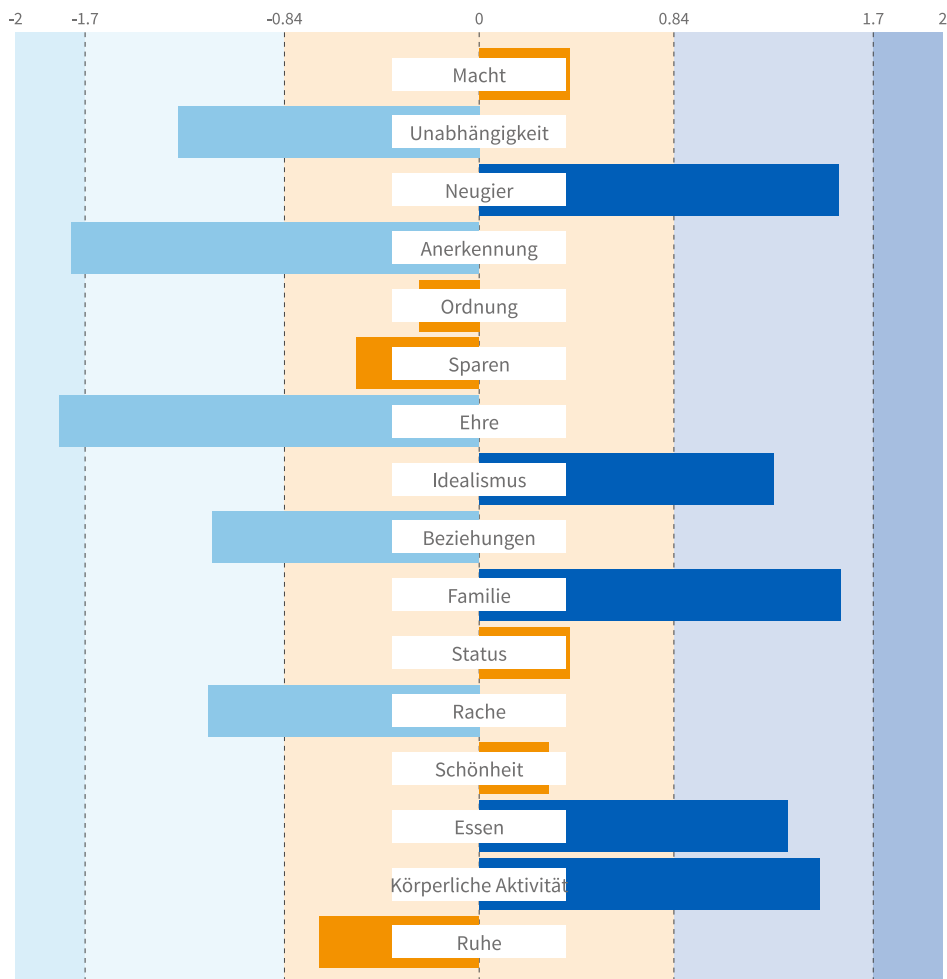
TEIL B:

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)



68089

	Macht	Unabhängigkeit	Neugier	Anerkennung	Ordnung	Sparen	Ehre	Idealismus	Beziehungen	Familie	Status	Rache	Schönheit	Essen	Körperliche Aktivität	Ruhe
Natascha Wagener	+0.39	-1.30	+1.55	-1.76	-0.26	-0.53	-1.81	+1.27	-1.15	+1.56	+0.39	-1.17	+0.30	+1.33	+1.47	-0.69

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

(0.39)

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

Das Lebensmotiv Macht ist das Bedürfnis danach Einfluss auszuüben. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht zeigen Entschlossenheit, tendieren dazu, hart zu arbeiten und haben das Bedürfnis, viel zu leisten. Manche haben das Bedürfnis führende Funktionen einzunehmen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht schätzen Kompetenz, Produktivität und Exzellenz. Sie suchen Herausforderungen, arbeiten hart, um ihre Ziele zu erreichen, genießen es, Ratschläge zu geben und übernehmen gerne Führungsrollen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht sind gewöhnlich ehrgeizig, durchsetzungsfähig, fleißig und entschlossen.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Macht mögen es nicht, sich selbst zu behaupten. Sie sind nicht direktiv, mögen es nicht, Ratschläge zu geben, und werden Führungspositionen vermeiden. Da sie die Work-Life-Balance schätzen, verfolgen sie tendenziell weniger anspruchsvolle Ziele. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Macht sind meist locker, gelassen und nicht durchsetzungsorientiert.

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

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

Zu Hause genießen sie es gleichermaßen, wenn Sie selbst hin und wieder Entscheidungen treffen, und manchmal ist es Ihnen aber auch recht, wenn jemand anderer die Entscheidungen innerhalb der Familie trifft.

In der Schule oder am Arbeitsplatz, sind Sie fähig, hart zu arbeiten, um Ihre Ziele zu erreichen, möchten aber auch freigespielt sein, um Zeit mit Ihrer Familie oder Freunden zu verbringen und Freizeitaktivitäten zu genießen.

Als Sportlerin/Sportler können sie sich durchaus viele Stunden der Verbesserung Ihrer Fähigkeiten widmen, gleichzeitig können Sie aber auch Pausen genießen, um zu entspannen.

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

REISS MOTIVATION PROFILE® (BUSINESS/BEAUTY)

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

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Einflussnahme entsteht. Wenn Ihre Führungskraft Ihnen über etliche Monate hinweg abverlangt, Überstunden zu machen, fühlen Sie sich möglicherweise frustriert. Umgekehrt kann es Sie unzufrieden stimmen, wenn Ihre Ehepartnerin bzw. Ihr Ehepartner darauf besteht, alle Entscheidungen rund um die Familie allein zu treffen.

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



UNABHÄNGIGKEIT

(-1.30)

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.

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

(1.55)

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.

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

(-1.76)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



ORDNUNG

(-0.26)

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

Das Lebensmotiv Ordnung ist das Bedürfnis nach Struktur und Stabilität. Es motiviert Menschen dazu, zu planen und organisieren.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung sind organisiert. Sie schätzen Vorbereitung, Planung und Präzision. Sie nähern sich Aufgaben methodisch an, daher erstellen sie Pläne und "to-do"-Listen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung achten besonders auf Details, genießen tägliche Routinen und sind überzeugt von der Wichtigkeit, die Sauberkeit und Pünktlichkeit für sie selbst einnehmen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung sind gewöhnlich ordentlich, vorbereitet, gründlich, präzise, methodisch, sorgfältig, gepflegt und pünktlich.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung sind flexibel. Sie mögen es nicht zu planen, zu organisieren und Terminlisten zu führen. Sie mögen auch keine Aktivitäten, die Präzision und Wiederholung erfordern. Stattdessen bevorzugen sie Spontaneität und Improvisation. Sie haben eine hohe Toleranz für Mehrdeutigkeit, tendieren dazu, häufig die Richtung zu wechseln und konzentrieren sich eher auf das "große Ganze" als auf kleinere Details. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ordnung sind meist flexibel, spontan, nicht planvoll, häufig unpünktlich und vielleicht schlampig.

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

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

Zu Hause bevorzugen Sie vielleicht Routinen an jedem Tag Ihrer Arbeitswoche, während Sie an den Wochenenden genießen, spontan darüber zu entscheiden, wonach Ihnen gerade ist.

In der Schule oder am Arbeitsplatz legen Sie möglicherweise Wert auf die exakte Vorbereitung von Präsentationen und studieren diese auch ein, doch manchmal entscheiden Sie sich dann doch dafür, aus dem Stehgreif vorzutragen.

Als Sportlerin/Sportler legen Sie womöglich großen Wert darauf, überpünktlich zu Wettkämpfen zu erscheinen, während Sie es mit der Pünktlichkeit beim Training nicht so genau nehmen.

REISS MOTIVATION PROFILE® (BUSINESS/BEAUTY)

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

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

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Ordnung entsteht. Wenn beispielsweise Ihr Sportcoach darauf besteht, über einen längeren Zeitraum immer wieder die gleichen Routinen in den Übungen einzuhalten, sind Sie wahrscheinlich frustriert. Umgekehrt kann es Ihnen zu viel werden, wenn Ihre Führungskraft von Ihnen erwartet, sich auf mehrere Projekte gleichzeitig konzentrieren.

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



SPAREN

(-0.53)

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/BEAUTY)

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

(-1.81)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



IDEALISMUS

(1.27)

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

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

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

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

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

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

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

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

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



BEZIEHUNGEN

(-1.15)

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

Ihr Lebensmotiv Beziehungen ist im Reiss Motivation Profile® gering ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, der weniger Wert auf ein geselliges Sozialleben legt als die meisten anderen Menschen.

Jeder Mensch mag es selbstverständlich gerne, Kontakt mit anderen Menschen zu haben. Doch Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen brauchen immer wieder Zeit mit sich alleine, fernab von anderen, um zu regenerieren.

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

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen haben das Bedürfnis, viel Zeit alleine, mit sich selbst zu verbringen. Einige bevorzugen es, ein paar wenige enge Freunde zu haben anstatt viele lose Bekannte. Sie mögen es, allein zu arbeiten und genießen es auch manchmal, ihren Freizeitbeschäftigungen alleine nachzugehen.

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen bevorzugen es, ihre Arbeit allein zu erledigen anstatt Teil eines Teams zu sein. Manche fühlen sich in Gruppen sogar regelrecht unwohl. Manche halten sich bei Gruppenaktivitäten möglichst im Hintergrund und machen notgedrungen nur dann mit, wenn dies unbedingt erforderlich ist. Bei einigen führt ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Beziehungen zu schüchternem Verhalten, ein paar wenige vermeiden gesellige Situationen aus Angst vor Zurückweisung.

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen legen keinen großen Wert darauf, Mitglied in einem Club zu sein oder einer bestimmten Gruppe anzugehören. Sie können sogar eine Abneigung gegen diese Art des „Kontakte –Pflegens“ zeigen und erleben derartige Situationen möglicherweise als oberflächlich. Wieder andere empfinden diese Situationen als mühsam und anstrengend. Manche besuchen so wenige Partys wie möglich und machen sich dementsprechend früh aus dem Staub. Manche haben keine Ahnung, wo am Wochenende gerade eine Party stattfindet.

Manche zurückgezogene Menschen zeigen kein übermäßiges Interesse am Leben anderer Menschen. Auch wenn Sie mit jemandem zusammenarbeiten, entsteht daraus nur selten eine enge Freundschaft. Manche brechen den Kontakt zu Menschen ab, wenn diese wegziehen oder den Arbeitsplatz wechseln.

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Beziehungen gelten als ernste oder ruhige Persönlichkeiten. Manche lächeln tatsächlich selten. Manche tun Streiche oder Witze als kindisch ab.

Manche zurückgezogene Menschen erleben Einsamkeit als entspannend. Einige sammeln sich, wenn sie alleine sind oder schätzen es, zurückgezogen zu meditieren. Manche lieben die Einsamkeit aufgrund der Stille, des gemächlichen Tempos, der Abwesenheit von Ablenkung und Unterbrechung sowie des Gefühls, frei von sozialen Ansprüchen zu sein.

Unter Stress ziehen sich manche in ihre eigene innere Welt zurück. Andere ziehen sich in ihre „Höhle“ zurück und wollen so lange allein gelassen werden, bis sie sich wieder regeneriert haben. Von anderen erwarten Sie dann, dass diese ihren Rückzug respektieren und sie dementsprechend für eine gewisse Zeit in Ruhe lassen. Ein paar wenige verhalten sich distanziert oder sogar grob.

Zurückgezogene Menschen bevorzugen eine Arbeitsumgebung, bei der sie nur geringfügigen Kontakt zu anderen Menschen haben. Ein Arbeitsplatz, der ihnen häufigen sozialen Kontakt abverlangt, könnte ihnen schnell anstrengend werden.

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

(1.56)

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

Ihr Lebensmotiv Familie ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein familienorientierter Mensch.

Selbstverständlich sorgen sich nahezu alle Menschen um ihre Familien, aber Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie stellen Ihre Familie an die erste Stelle und organisieren ihr Leben und ihre Zeitpläne so, dass sie möglichst viel Zeit mit der Familie verbringen können.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Familie 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 gehören Sie zu den Menschen, die es genießen, Kinder aufzuziehen. (Wenn Sie jetzt noch keine Kinder haben, freuen Sie sich wahrscheinlich darauf, in Zukunft welche zu haben.)

Kinder zu haben gibt Ihnen vermutlich das Gefühl, gebraucht zu werden. Vielleicht freuen Sie sich darauf, Ihren Kindern einiges über das Leben beizubringen. Vielleicht mögen Sie es, Kinder zu versorgen oder zu beschützen. Wahrscheinlich übernehmen Sie auch gerne eine gewisse Vorbildrolle für Kinder. Vielleicht arbeiten Sie auch ehrenamtlich mit Kindern, beispielsweise als Pfadfinderführerin bzw.-führer oder als SporttrainerIn einer Jugendliga.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie lieben es, Zeit mit ihren Kindern zu verbringen. Die Familie steht an erster Stelle, erst danach kommen die eigenen Bedürfnisse oder die Karriere. Wahrscheinlich genießen Sie es, gemeinsam Zeit zu Hause zu verbringen. Viele genießen gemeinsame Familienaktivitäten, wie miteinander zu essen, oder sich darüber auszutauschen, wie die Familienmitglieder ihren Tag verbracht haben oder auch, einen gemeinsamen Urlaub zu verbringen.

Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie mögen es nicht, wenn sie über eine längere Zeit von ihrer Familie getrennt sind. Sie vermissen ihre Familie, wenn diese nicht da ist und denken oft an sie. Wenn ihre Kinder erwachsen werden und ausziehen, kann das für Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie sehr schwierig werden. Für sie ist es dann von großer Wichtigkeit, dass sie weiterhin eng mit ihren Kindern verbunden bleiben, vor allem wenn diese ihrerseits eine eigene Familie gründen. Vielen ist es ein Anliegen, sich mit ihren erwachsenen Kindern häufig auszutauschen, wenn nicht sogar täglich.

Unter Stress suchen viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Familie Zuspruch bei ihren Kindern oder Geschwistern.

REISS MOTIVATION PROFILE® (BUSINESS/BEAUTY)

Familienorientierte Menschen sind wahrscheinlich interessiert an einer Karriere, die mit Kindern oder Familien zu tun hat oder auch mit der Hege von Pflanzen oder Tieren. Sie schätzen es vermutlich sehr, wenn die Karriere ihnen die Möglichkeit bietet, ausreichend Zeit mit ihrer Familie verbringen zu können.

Familienorientierte Menschen und weniger familienorientierte Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele familienorientierte Menschen halten weniger familienorientierte für selbstsüchtig und meinen, diese könnten ein erfüllteres Leben führen, wenn sie nur Kinder hätten oder mehr Zeit mit ihren Kindern verbringen würden. Viele weniger fürsorgliche Menschen empfinden familienorientierte Menschen als angebunden und glauben, diese würden glücklicher sein, wenn sie frei wären und das Leben in vollen Zügen genießen könnten. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung familienorientiert zu sein, und andere diejenige weniger familienorientiert 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.

STATUS

(0.39)



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

Das Lebensmotiv Status ist das Bedürfnis nach Respekt aufgrund der sozialen Stellung. Das Lebensmotiv Status motiviert Menschen dazu Wohlstand, Ruhm und Prestige zu schätzen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Status mögen es, sich wichtig zu fühlen. Sie schätzen gewöhnlich materialistische Werte und sind daher motiviert, sichtbare Symbole des erworbenen Wohlstands zu erlangen, indem sie beispielsweise in einer angesehenen Gegend leben, Designerkleidung tragen oder ein Luxusauto fahren. Da sie von Ruhm und Popularität beeindruckt sind, werden sie womöglich exklusiven Clubs beitreten und ein formales Verhalten an den Tag legen, das gewissermaßen die Gepflogenheiten der High Society imitiert. Sie können auch soziale Schicht als eine wichtige Überlegung bei der Partnerwahl heranziehen. Manche legen großen Wert auf ihren Ruf, manche machen sich Sorgen darüber, was andere von ihnen halten, und manche wählen Ihren Beruf danach aus, wie angesehen dieser in der gesellschaftlichen Wahrnehmung ist. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Status sind häufig formell, materialistisch, stolz, aristokratisch und würdevoll.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Status sind von Reichtum, Ruhm und der High Society unbeeindruckt. Oft lehnen sie materialistische Werte ab und interessieren sich daher nicht für das Prestige der Produkte, die sie erwerben. Da ihnen soziale Gleichheit ein Anliegen ist, zeigen sie in der Regel Verhaltensweisen durchschnittlicher Menschen, die sich nicht in besonderer Weise hervorheben möchten. Dies kann beispielsweise die Wahl der Freizeitkleidung betreffen oder die Anschaffung eines bescheidenen Autos. Einige zeigen wenig Respekt für Menschen, die dem Adel angehören oder prominent sind, weil sie der Auffassung sind, dass diese keine besondere Aufmerksamkeit verdienen. Einige kümmern sich nicht darum, gegenüber Personen mit höherem Status, wie etwa Vorständen, besondere Ehrerbietung an den Tag zu legen. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Status sind meist ungezwungen, egalitär, leger, bodenständig und bescheiden.

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

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

Zu Hause tragen sie vielleicht hauptsächlich legerere Kleidung wie Jeans und Sneakers, aber für besondere Anlässe kann es auch gerne einmal ein Designer-Outfit sein.

In der Schule oder am Arbeitsplatz sitzen sie manchmal zu Mittag bei den beliebtesten Kolleginnen bzw. Kollegen und Schülerinnen bzw. Schülern. Genauso gern essen Sie aber mit einer Gruppe weniger angesehener Studentinnen bzw. Studenten oder Kolleginnen und Kollegen.

Obwohl sie als Sportlerin/Sportler die Ihnen von Ihren Fans entgegengebrachte Aufmerksamkeit genießen können, verzichten Sie auf eine Haltung der Überlegenheit.

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

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

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Status entsteht. Wenn beispielsweise Ihr Ehepartner darauf besteht, einen First-Class Flug zu nehmen und in einem Fünf-Sterne-Resort abzusteigen, das manchmal von Prominenten frequentiert wird, kann es sein, dass Sie frustriert sind. Umgekehrt können Sie sich unzufrieden fühlen, wenn Ihnen ein beengtes Büro zugewiesen wird, das Ihrer Managementposition nicht angemessen erscheint.

Zusammenfassend verspüren Sie eine durchschnittlich ausgeprägte Intensität des Lebensmotivs Status. Um dies zu befriedigen und Frustrationsgefühle zu vermeiden, benötigen Sie eine Balance zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ Formalismen aufgrund Ihrer sozialen Stellung.



RACHE

(-1.17)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



SCHÖNHEIT

(0.30)

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

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.

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

(1.33)

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

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

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

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

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

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

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



KÖRPERLICHE AKTIVITÄT

(1.47)

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

Ihr Lebensmotiv Körperliche Aktivität ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich lieben Sie Bewegung, physische Anstrengung und Aktivitäten, die Muskelkraft erfordern.

Selbstverständlich bewegt sich jeder Mensch gerne, aber Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität empfinden dabei weitaus mehr Freude als andere Menschen. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark 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. Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität haben einen aktiven und energetischen Lebensstil.

Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, den man als energetisch, lebhaft, lebendig und vital beschreibt. Sie schätzen vermutlich physische Stärke und Ausdauer. Wenn Sie für einige Zeit weniger physisch aktiv sind, werden sie vielleicht unruhig und zappelig. Sie betreiben bestimmt gerne Sport. Manche sportliche Menschen sind Workout-Fanatikerinnen bzw. -fanatiker, die das ganze Jahr über ihre Kondition und Ausdauer trainieren, um ihren Fitnesslevel zu steigern. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität ziehen ein aktives Leben vor. Manche Menschen widmen ihr Leben dem Sport – ob sie nun Sportprofis werden oder einfach nur sitzende Berufe vermeiden. Wahrscheinlich ist es Ihnen wichtig, immer in Bewegung zu bleiben. Sie können unterschiedliche sportliche Interessen haben. Oft arbeiten Profis nach ihrer aktiven Zeit als Trainerinnen oder Trainer. Einige Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität fühlen sich richtiggehend schlecht, wenn sie nicht genug Zeit haben, um ihren Sport auszuüben. Möglicherweise lieben Sie physische Arbeiten rund um Ihr Zuhause, wie z.B. den Rasen zu mähen.

Wenn Sie unter Stress stehen oder Sorgen haben, ist körperliche Betätigung wahrscheinlich die beste Medizin für Sie. Körperliche Betätigung stellt eine wirkungsvolle Möglichkeit dar, den schädigenden Auswirkungen von Stress in emotionaler und physischer Hinsicht entgegenzuwirken.

Vielleicht gehören Sie zu jenen Menschen, die ihren Körper überstrapazieren, besonders wenn Sie unter Druck stehen. Sich selbst herauszufordern und noch einmal alles zu geben, wenn der Körper Erschöpfung signalisiert oder Ihre Muskeln sich bereits verkrampft haben, kann zu ernsthaften Verletzungen führen und körperliche Aktivität für einen längeren Zeitraum verunmöglichen. Daher mag es gerade denjenigen, denen ihre Kondition und ihre Fitness enorm wichtig sind, angeraten sein, dass sie professionell an ihr Trainingsprogramm herangehen und sich ein gewisses Know-how über die Übungen und deren Auswirkungen aneignen. Sie benötigen Trainingsprogramme, die einerseits wirksam sind, andererseits aber auch das Verletzungsrisiko so gering wie möglich halten.

Sie werden sich vermutlich auf einem Arbeitsplatz wohlfühlen, der Ihrem Bedürfnis nach physischer Kraft und Ausdauer entgegenkommt. Ein Beruf in dem Sie kaum Möglichkeiten zur Bewegung finden, wird Sie vielleicht nicht zufrieden stellen.

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

(-0.69)

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

Das Lebensmotiv Ruhe ist das Bedürfnis danach, Angst und Schmerz zu vermeiden. Dieses Motiv beeinflusst Ihre Einstellung zu Sicherheit, Gefahr, Abenteuer und Risiko.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe legen großen Wert auf ihre persönliche Sicherheit. Sie machen sich Sorgen, krank oder verletzt zu werden, haben eine geringe Schmerztoleranz und manche neigen dazu, Phobien zu entwickeln wie Angst vor bestimmten Tieren, Höhenangst oder Flugangst. Da sie mitunter Schwierigkeiten haben, mit Stress fertig zu werden, bevorzugen sie gewöhnlich Aktivitäten, die wenig Druck beinhalten. Im Allgemeinen sind sie vorsichtig und versuchen Risiken zu vermeiden. Üblicherweise lassen sie sich nicht auf Abenteuer ein. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe sind häufig ängstlich, unruhig, vorsichtig und tendieren dazu, sich Sorgen zu machen.

Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe sind gewöhnlich risikofreudig. Sie sind manchmal furchtlos, sind meist sehr belastbar und genießen Aktivitäten, die für Aufregung und Abenteuer sorgen. Im Allgemeinen sorgen sie sich nicht allzu sehr darüber krank zu werden und haben auch keine Angst davor, körperliche Schmerzen zu empfinden. Üblicherweise beschweren sie sich kaum, wenn sie krank oder verletzt sind. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Ruhe sind üblicherweise mutig, ruhig, furchtlos, risikofreudig, entspannt und abenteuerlustig.

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

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

Zu Hause bei Ihrer Urlaubsplanung werden Sie sich vielleicht einerseits für einen Urlaubsort entscheiden, der Ihnen Aktivitäten wie Entspannen am Strand ermöglicht, während Sie andererseits das Abenteuer suchen und einen Kletterurlaub in den Bergen planen.

In der Schule oder am Arbeitsplatz bleiben Sie wahrscheinlich ruhig angesichts einer nahenden Deadline, während Sie vielleicht nervös werden, wenn sich die Deadline plötzlich nach vorne verschiebt und Sie früher abgeben müssen.

Als Sportlerin/Sportler sorgen sie sich vielleicht nicht darum, sich eine Verletzung zuzuziehen. Wenn Sie jedoch verletzt sind, kann es sein, dass Sie vorsichtig mit sich umgehen, bis Ihre Genesung vollständig abgeschlossen ist.

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

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

Wahrscheinlich fühlen Sie sich unwohl, wenn ein Ungleichgewicht zwischen „zu viel“ und zu wenig“ Entspannung entsteht. Wenn beispielsweise ihr Ehepartner zu schnell fährt, dabei die Fahrspuren immer wieder wechselt und dazu neigt, gerade noch die grüne Ampel zu passieren, könnten Sie frustriert sein. Umgekehrt können Sie sich unzufrieden fühlen, wenn Ihr Team es ablehnt, neue Strategien zur Verbesserung der Produktivität umzusetzen, die mit mehr Risiko behaftet sind, als der derzeitige Arbeitsprozess.

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

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 Verlagsgesellschaft GmbH

