



# IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)

**Vorbereitet für:** Miss Plus 2

**Datum:** 29.06.2017

**Liz. RMP Master:** Daniele Gianella

**RMP Version:** Reiss Motivation Profile® Business

## Hallo Miss Plus 2,

mit diesem Report halten Sie Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® in den Händen. Schön, dass Sie sich zu diesem Schritt entschieden haben – Ich gratuliere Ihnen zu Ihrem Interesse an sich selbst!

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

Daniele Gianella

**Reiss Motivation Profile® Master**

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Teil A:</b>	<b>4</b>
Die 16 Lebensmotive und das Reiss Motivation Profile® . . . . .	4
Individualität von Motivausprägungen . . . . .	5
Intensität der Motivausprägungen . . . . .	6
Die 16 Lebensmotive im Überblick . . . . .	7
<b>Teil B:</b>	<b>11</b>
Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® (RMP) . . . . .	12
Die Ausprägungen Ihrer Lebensmotive . . . . .	13
<b>Teil C:</b>	<b>46</b>
Das Reiss Motivation Profile® im Berufs- und Privatleben . . . . .	46
Ihr Motivprofil als Wegweiser zum "Lebensglück" . . . . .	47
Eigen- und Fremdwahrnehmung . . . . .	48
Kombination von Lebensmotiven . . . . .	49
Vertiefte Anwendungsmöglichkeiten . . . . .	50
Hinweise . . . . .	50
Literaturempfehlungen . . . . .	51

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.

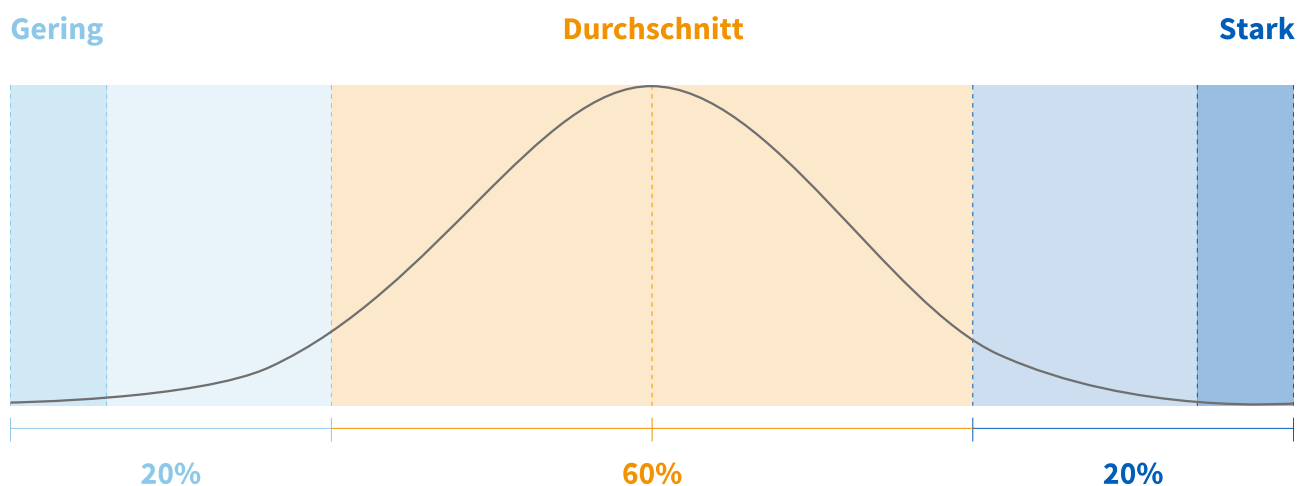
Im Unterschied zu vielen anderen Persönlichkeitstests erfasst das Reiss Motivation Profile® damit die komplette Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur eines Menschen. Nach allen bisherigen Erkenntnissen kann man davon ausgehen, dass die festgestellten Motivausprägungen situations- und zeitüberdauernd sind 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 -0,8 bis +0,8 stellt eine durchschnittliche Motivausprägung dar. Etwa 60% aller Menschen besitzen das Lebensmotiv in dieser Ausprägung.

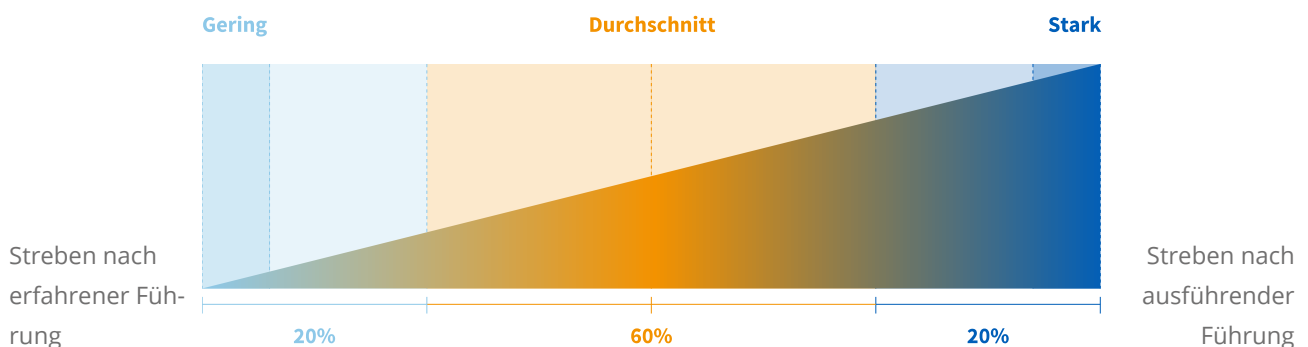
Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,8 bzw. +0,8 bis +2,0 bzw. stellt eine starke/geringe Motivausprägung dar. Nur ca. 20% aller Menschen weisen das Lebensmotiv in einer dieser Ausprägungen auf. Wenn Ihr Wert zwischen -2,0 bis -1,7 oder +1,7 bis +2,0 liegt, sind es sogar nur noch etwa 2%.

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

# INTENSITÄT DER MOTIV AUSPRÄGUNGEN

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

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



Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von +0,8 bis +2,0 drückt eine sehr starke Motivation für das Lebensmotiv aus. Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,8 beschreibt eine sehr geringe Motivation für das Lebensmotiv und damit eine hohe Motivation für das gegenteilige Bedürfnis.

Ein "oranges" Lebensmotiv im Bereich von -0,8 bis +0,8 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, zeigen 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 wenig 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, 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

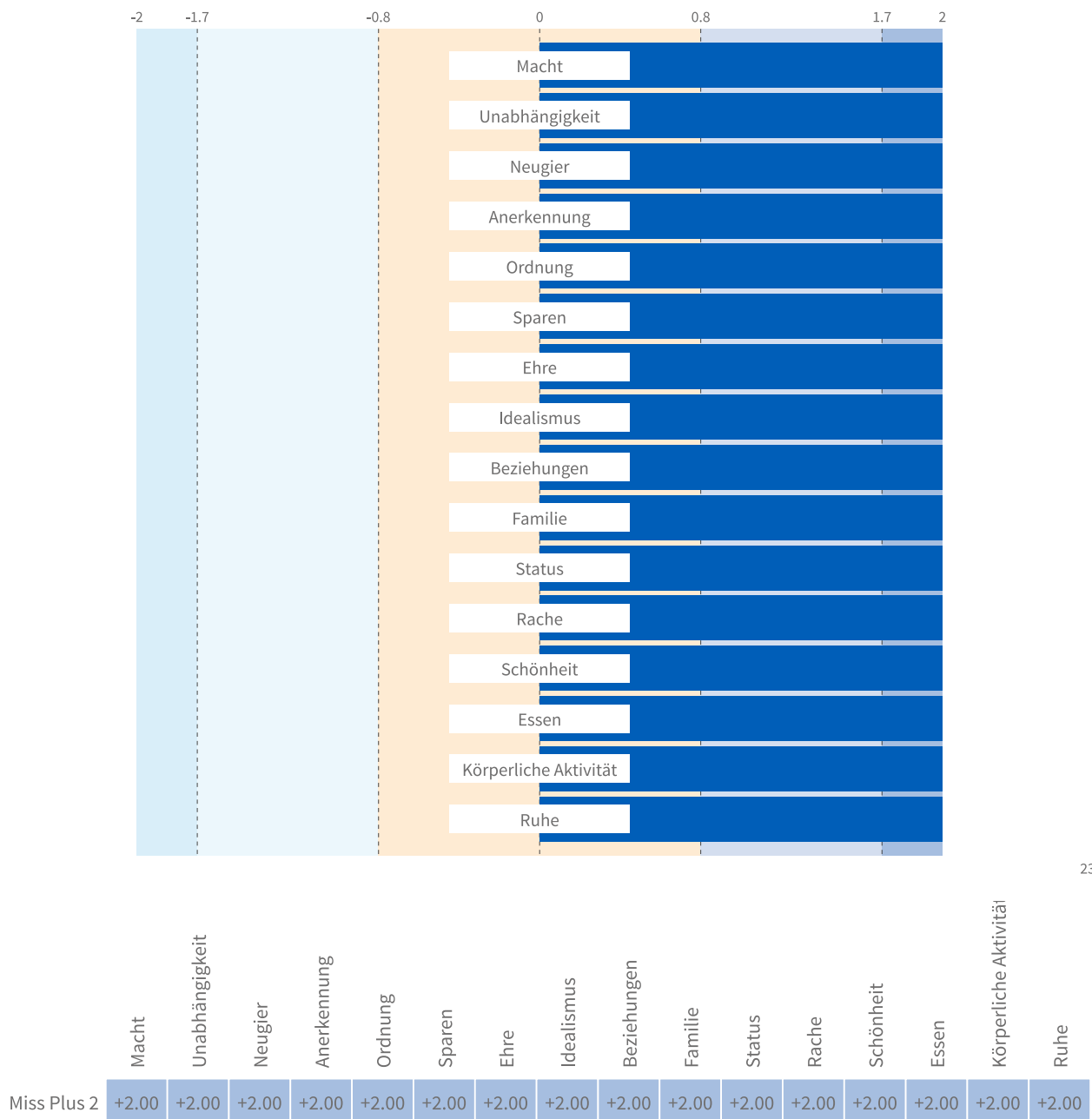
TEIL B:

# 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)



# DIE AUSPRÄGUNGEN IHRER LEBENSMOTIVE

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

(2.00)

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.

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

(2.00)

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

**Ihr Lebensmotiv Unabhängigkeit ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich genießen Sie Ihre Unabhängigkeit und persönliche Freiheit mehr als die meisten Menschen.**

Natürlich genießen alle Menschen ihre persönliche Freiheit, aber Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit tun dies in einem überdurchschnittlich hohen Ausmaß.

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

Sie haben wahrscheinlich ein großes Bedürfnis nach persönlicher Freiheit und Selbstbestimmung. Sich frei zu fühlen ist Ihnen vermutlich ein großes Anliegen. Sie mögen es wahrscheinlich nicht, auf andere Menschen angewiesen zu sein und machen die Dinge daher lieber alleine, ohne Hilfe von anderen.

Vielleicht gehören Sie zu jenen, die sich lieber auf sich selbst verlassen. Sie mögen es wahrscheinlich nicht, von dem Geld oder/und der Unterstützung anderer abhängig zu sein. Sie bevorzugen es, auf eigenen Beinen zu stehen. Sie mögen es vermutlich ebenso nicht, anderen einen Gefallen zu schulden.

Möglicherweise weisen Sie Menschen, die Ihnen helfen wollen, zurück, obwohl diese es gut meinen. Doch damit schränken wohlmeinende Helfer Sie in ihrem Bedürfnis nach Selbstbestimmung ein.

Im Beruf erleben Sie Abhängigkeit von anderen oftmals als schwierig, so z.B. wenn Sie auf die Entscheidung eines anderen angewiesen oder von der Kooperation von Menschen oder Abteilungen abhängig sind. Vermutlich ist es Ihnen lieber, die Dinge allein zu erledigen. Berufliche Selbständigkeit ist daher durchaus ein denkbarer Weg, das Motiv zu leben. Falls Sie in einem Team arbeiten, ist es Ihnen vermutlich lieber, über eigene Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse zu verfügen.

Es kann sein, dass Sie es privat mögen, auch einmal allein unterwegs zu sein oder allein zu verreisen und ins Kino zu gehen. In einer Partnerschaft benötigen Sie vermutlich viel Freiraum und die Möglichkeit, Aktivitäten allein oder mit eigenen Freundinnen und Freunden ohne Partnerinnen und Partner zu setzen. Zu viel Zeit miteinander zu verbringen erleben Sie rasch als Druck oder Einengung.



Manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit mögen es Ihre Individualität auszuleben. Einige entwickeln ihren eigenen Stil oder individuelle Herangehensweisen. Manche kleiden sich individuell, manche tragen und stylen ihre Haare außergewöhnlich oder interessieren sich für ungewöhnliche Themen oder Dinge. Konventionelles Denken oder konventionelle Zugänge lassen manche unbeeindruckt.

Einige Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit vermeiden es, ihre privaten Gedanken und Gefühle mit anderen zu teilen.

Manche denken, sie setzen ihre Unabhängigkeit aufs Spiel, wenn sie sich emotional an eine andere Person binden. Manche zögern dabei andere zu loben oder sogar "Danke" zu sagen. Unter Stress werden manche stur und unnachgiebig.

Unter Stress werden manche stur und unnachgiebig.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Unabhängigkeit könnten sich für eine Karriere oder einen Job interessieren, der ein hohes Maß an Freiheit und Entscheidungsfindung bietet.

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

(2.00)

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 Wahrheitsuche.

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

(2.00)

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

(2.00)

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

(2.00)

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

**Ihr Lebensmotiv Sparen ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch der gerne Dinge sammelt.**

Manchmal betrifft dies Dinge von Wert wie z. B. Geld oder andere wertvolle Dinge. Manchmal kann es sich auch um Dinge handeln, die keinen praktischen Wert haben.

Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Sparen 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 ist es Ihnen wichtig, auf die Dinge, die Sie besitzen Acht zu geben. Umgekehrt fällt es Ihnen vermutlich schwer, Dinge wegzuerwerfen. Wahrscheinlich vertreten Sie die Meinung, dass es falsch ist, mit Dingen verschwenderisch umzugehen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Sparen gehen üblicherweise achtsam mit den Dingen um, die sie besitzen. Es kann sein, dass sie zum Beispiel ihr Auto in einem in exzellenten Zustand halten. Oder sie halten ihr Haus im bestmöglichen Zustand. Jedenfalls trennen sie sich nur ungern von Dingen. Sie lassen lieber Altes reparieren als etwas Neues zu kaufen. Sie neigen vermutlich dazu, sich mit dem, was sie haben, zufrieden zu geben. Verschwendung halten sie wahrscheinlich für falsch.

Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Sparen schätzen Genügsamkeit. Manche gehen mit Geld durchaus knausrig um. Manche entwickeln sich zu Schnäppchenjägerinnen und -jäger, und lernen gut zwischen Dingen von geringem und großem Wert zu unterscheiden. Manchmal könnte es den Anschein machen, dass Sie ein Geizhals sind.

In Stresssituationen könnte es Sie beruhigen, sich mit Ihren Finanzen und Sammelstücken zu beschäftigen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Sparen tendieren häufig zu Berufen, die auf irgendeine Art mit Sammeln zu tun haben. Meist fühlen sie sich in Bereichen, die mit den Finanzen des Unternehmens zu tun haben, sehr wohl. Sparsame Menschen können sich dort am besten entfalten, wo Genügsamkeit erforderlich ist und sie einer Sammeltätigkeit nachgehen können.

Sparsame und großzügige Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Sparsame Menschen denken von jenen, die großzügig sind, dass sie verantwortungslose und verschwenderische Menschen sind, die wohlhabender sein könnten, wenn sie auf Ihren Besitz mehr Acht geben und mit Geld vernünftiger umgehen würden. Großzügige Menschen denken, dass sparsame Menschen sich selbst verleugnen und glücklicher wären, wenn sie mehr Geld in ein komfortableres Leben investieren würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung sparsam zu sein, und andere diejenige, großzügig zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.



## EHRE

(2.00)

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.

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

(2.00)

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

(2.00)

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

(2.00)

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 Zu-spruch bei ihren Kindern oder Geschwistern.

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

(2.00)

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 beeindrucken, 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 angemessenen 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.

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

(2.00)

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

(2.00)

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

**Ihr Lebensmotiv Schönheit ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich sind Sie ein Mensch, für den ein ästhetisches Umfeld sehr wichtig ist.**

Natürlich schätzt jeder Mensch Schönheit, doch Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit sind aufmerksamer als andere für schöne Menschen, ansprechende Plätze oder hübsche Dinge. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Schönheit 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 gehören Sie zu den Menschen, die ein starkes Bedürfnis nach Schönheit haben und sich demgemäß gerne mit Kunst, Design, Mode oder Sinnlichkeit beschäftigen. Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit legen überdurchschnittlich viel Wert auf Attraktivität und haben dementsprechend eine große Affinität für Farben, Eleganz, Symmetrie, Anmut, gutes Aussehen, Verzieren und dergleichen. Möglicherweise widmen Sie einen beträchtlichen Teil Ihrer Zeit und Energie dem Verschönern ihres Umfeldes. Vielleicht schmücken Sie Ihr Zuhause.

Vielleicht tragen Sie gerne die letzte Mode. Statistisch ist ein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Schönheit auch eng mit dem Bedürfnis nach Sinnlichkeit verbunden. Das bedeutet, dass manche Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit auch eine romantische Persönlichkeit aufweisen. Sie sind womöglich stolz darauf, ein leidenschaftlicher Mensch zu sein. Oder Sie legen besonders viel Wert darauf, attraktiv auszusehen und sich dementsprechend zu kleiden. Und Sie sind vielleicht mehr als andere empfänglich für romantische Signale und Situationen.

Viele Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Schönheit legen überdurchschnittlich viel Wert auf Attraktivität und haben dementsprechend eine große Affinität für Farben, Eleganz, Symmetrie, Anmut, gutes Aussehen, Verzieren und dergleichen.

Ästhetische Menschen und asketische Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele ästhetische Menschen finden, dass asketische Menschen nachlässig aussehen und schmutzig leben. Viele asketische Menschen finden, dass ästhetische Menschen viel zu viel Zeit auf sinnloses Dekorieren verschwenden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung „Ästheten“ zu sein, und andere diejenige „Asketen“ 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.



## ESSEN

(2.00)

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 Trinken eine zusätzliche Herausforderung dar, denn Stresssituationen können ein noch größeres Bedürfnis nach Essen auslösen. Wenn herzhaftes Essen und Trinken 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

(2.00)

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

(2.00)

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.

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.

**Um mehr zu erfahren, loggen Sie sich bitte in Ihrem persönlichen Konto ein. Hier können Sie Ihr Profil jederzeit ansehen. Wenn Sie den Link oder die Anmeldeinformationen zu Ihrem Konto nicht haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Kontakt.**

## 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 Niedermair

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 Rasssche Verlagsgesellschaft GmbH



**Daniele Gianella**  
Aarstr. 6  
35756 Mittenaar  
Deutschland