

Vorwort

Ihre persönlichen Motive und Bedürfnisse begleiten Sie in Ihrem Alltag auf Schritt und Tritt. Sie haben einen großen Einfluss darauf, was Sie tun, wie Sie es tun und wie Sie sich innerlich dabei fühlen.

Haben Sie Spaß an Ihrem Tun? Ziehen Sie eher Zufriedenheit oder Frust daraus? Erreichen Sie Ihre Ziele mit Leichtigkeit oder fühlt es sich nach einem schweren Kraftakt an? Und wissen Sie, woran das liegt?

Bei vielen Menschen liegen und wirken die Motive im Verborgenen. Sie sind sich nicht oder kaum darüber klar, was sie antreibt und was ihnen Befriedigung schenkt. Das „Reiss Profile“ und die 16 Lebensmotive bieten ein wissenschaftlich fundiertes Instrument der Persönlichkeitspsychologie, um die eigenen Motive sicht- und nutzbar zu machen.

Kurzüberblick

Was den einen Menschen zu Höchstleistungen antreibt, kann den anderen Menschen im gleichen Umfang demotivieren!

Genau an dieser Stelle setzt das Reiss Profile an. Es ist ein diagnostikbasiertes Instrument zur Beschreibung der grundlegenden Bedürfnisse eines jeden Menschen.

Die Grundlage dieser Persönlichkeitsanalyse bildet ein Testverfahren, welches in den 1990er Jahren von Steven Reiss, einem amerikanischen Professor für Psychologie und Psychiatrie, entwickelt wurde. Eine schwerwiegende Erkrankung brachte ihn dazu, sich mit der Frage zu beschäftigen, was Menschen im Innersten antreibt. Seine Forschungsergebnisse fasste er anschließend in der Theorie der 16 Lebensmotive zusammen, welche einen wesentlichen Aspekt unserer Persönlichkeit beschreibt.

Im Gegensatz zu den bestehenden Motivationstheorien (z.B. „Big Five“ oder „Wertearbeit“) steht bei den 16 Lebensmotiven das Individuum mit seinen individuellen Motiven und Antreibern im Mittelpunkt der Betrachtung. Somit liefert das Reiss Profile Antworten auf die elementaren Fragen, was uns Menschen glücklich macht und welche Faktoren unserem Leben einen tieferen Sinn geben.

Die vertieften Kenntnisse über die Lebensmotive helfen nicht nur, die eigenen Antreiber zu erkennen, sondern sie vor allem effektiv einzusetzen, um berufliche und private Ziele einfacher zu erreichen. Ziele werden in diesem Kontext als das Ergebnis der eigenen Erwartungen und der Erwartungen anderer definiert und können damit bewusst erlebt und beschrieben werden. Bei der Motivation ist das oftmals nicht so leicht möglich, da die „intrinsische Motivation“ schon früh durch die individuellen Gene und Kindheitserfahrungen geprägt wird.

Eine Lebensmotiv-Analyse mit dem Reiss Profile unterstützt dabei, diese intrinsischen Motivatoren in einem ersten Schritt sichtbar zu machen, um anschließend die persönlichen und beruflichen Ziele an den persönlichen Antreibern auszurichten. Denn erst, wenn die innere Motivation und die externen Lebensumstände miteinander harmonisieren, können Sie ihre Ziele bestmöglich und mit sehr geringem Aufwand erreichen. Andernfalls kostet es Sie Zeit und Kraft, um entgegen der inneren Motivation zu arbeiten. In diesem Fall fühlen Sie sich demotiviert.

Das „Reiss Profile“ ist demnach so individuell wie ein menschlicher Fingerabdruck. Es ermöglicht, die eigene Persönlichkeit besser kennenzulernen, um sich mit diesem Wissen über die eigene Motivation im Job und Privatleben klarer zu werden und somit glücklicher durchs Leben zu gehen. Das nachfolgende Beispiel soll die Bedeutung der individuellen Motive für das Verständnis der eigenen Persönlichkeit verdeutlichen:

Ein Mensch, dessen Persönlichkeit durch eine geringe Ausprägung im Beziehungsmotiv dominiert wird, neigt dazu, zurückgezogen zu leben. Ein Jobangebot als Vertriebsmitarbeiter wird diese Person vermutlich nicht zufrieden stellen, da sie sich im ständigen Kontakt mit anderen Menschen eingeeengt fühlen würde. Stattdessen eignet sich eine Anstellung besser, bei der sie sich nicht zwangsläufig mit anderen Menschen auseinandersetzen muss. In diesem Fall wäre ein eigenes Büro eine gute Möglichkeit, um die innere Motivation mit den vorgegebenen Zielen des Berufs in Einklang zu bringen. Im persönlichen Bereich sollte die Person darauf achten, dass sie einen eigenen Rückzugsort hat, um dort in Ruhe Energie zu tanken.

Die Bedeutung der 16 Lebensmotive für die eigene Persönlichkeit

Die 16 Lebensmotive stellen einen Ansatz zur Analyse der eigenen Identität dar. Stellen Sie sich hierfür die menschliche Persönlichkeit als eine aufgeschnittene Zwiebel mit mehreren Schichten vor (Abb. 1).

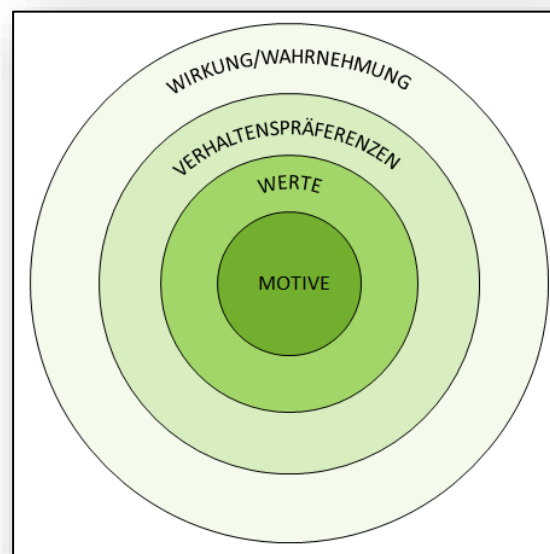


Abb. 1- Zwiebelschalenmodell

Die äußere Schale stellt unsere beobachtbare Wirkung auf die äußere Umwelt dar, welche das Ergebnis unserer darunter liegenden Fähigkeiten, Kompetenzen und Verhaltenspräferenzen ist. Tiefer in der Persönlichkeit sind unsere Werte verankert, die mit unseren Glaubensstrukturen über uns selbst und unsere Umwelt verbunden sind. Der Kern der Zwiebel bildet unsere Bedürfnisse ab. Hier liegen die 16 Lebensmotive verborgen. Sie sind das Fundament, auf dem sich durch unsere Erfahrungen die darüber liegenden Schichten bilden. Je tiefer hierbei eine „Schale“ angeordnet ist, desto schwieriger ist sie bewusst wahrzunehmen und zu verändern.

Konkret verdeutlicht das Zwiebelmodell, dass die Lebensmotive unsere Wertesysteme bestimmen, die wiederum die Verhaltensstile beeinflussen, die wir im Laufe unseres Lebens ausbilden. Diese Verhaltenspräferenzen prägen schließlich unsere Außenwirkung. Wer seine inneren Motive und Antreiber kennt, kann viel über sich selbst lernen. Warum verhalte ich mich in bestimmten Situationen anders als meine Mitmenschen? Was macht mich glücklich? Was kann ich tun, um langfristig zufrieden und erfolgreich zu sein?

Wie werden die Lebensmotive erfasst?

Mit dem „Reiss Profile“ werden die individuellen Ausprägungen der 16 Lebensmotive erfasst. Dies geschieht mit Hilfe eines standardisierten Aussagebogens, der online ausgefüllt wird. Dabei bewertet die Person 128 selbstbeschreibende Aussagen anhand einer siebenstufigen Ratingskala, inwieweit die Äußerungen auf sie persönlich zutreffen.

Solche Aussagen können wie folgt aussehen: „Ich übernehme gerne eine dominierende Rolle“ oder „Ich ärgere mich sehr, wenn ich in der Öffentlichkeit einen Fehler begehe“.

Anschließend werden aus den Antworten 16 Werte ermittelt, welche die Ausprägungen der 16 Lebensmotive für die jeweilige Person angeben. In einem zweiten Schritt wird ein ausführlicher Ergebnisbericht erstellt, der während des Auswertungsgesprächs mit einem zertifizierten „Reiss Profile“ Master besprochen wird. Im Mittelpunkt dieses Gesprächs steht die eigene, intrinsische Bedürfnisstruktur, die mit den persönlichen Lebensbedingungen abgeglichen wird. Dazu werden zuerst die Auswertungsergebnisse erläutert und Verbindungen zu eigenen Lebenssituationen sichtbar gemacht.

Die 16 Werte werden als Balkendiagramm in einem numerischen Bereich von -2 bis +2 angegeben. Um die individuellen Werte interpretieren zu können, ist der Vergleich zur Norm von großer Bedeutung. Die persönliche Auswertung kann daher nicht isoliert betrachtet werden, sondern sie gibt die Intensität der eigenen Grundbedürfnisse im Vergleich zur Gesamtnorm an.

Wenn man die Ausprägungen aller Menschen gemeinsam betrachtet, ergibt sich eine Standardnormalverteilung. Ein ermittelter Wert zwischen -0,8 und +0,8 bedeutet demnach, dass das Motiv von ca. 68 Prozent aller Menschen in diesem Abschnitt liegt. Innerhalb des durchschnittlichen Bereichs sind die beiden Pole des jeweiligen Motivs ausgewogen verteilt.

Je nach Situation und Lebensbereich tritt mal die eine und mal die andere Ausprägung zu Tage. Für die eigene Akzeptanz und Zufriedenheit ist es wichtig zu verstehen, dass beide Motivpole zur eigenen Persönlichkeit dazugehören und beide situationsabhängig ausgelebt werden müssen.

An den Randbereichen der Normalverteilung liegen die starken Ausprägungen. Der rechte Teil des Balkendiagramms beinhaltet die Werte von +0,8 bis +2,0. Analog dazu liegen im linken Teil des Diagramms die Gegenwerte von -0,8 bis -2,0. Innerhalb dieser Bereiche dominiert das Motiv bzw. Gegenmotiv zunehmend das Bedürfnis und damit das Verhalten der Person und deren Umgang mit anderen Menschen. Eine Person mit einem sehr stark ausgeprägten Lebensmotiv wird demnach in vielen Situationen und Lebensbereichen nach diesem Motiv streben.

Bezogen auf die Vergleichsgruppe weisen nur 16 Prozent aller Menschen eine Motivausprägung in diesem Bereiche auf, einen Wert über +/- 1,7 trifft nur noch auf 2 Prozent der Bevölkerung zu. Eine Person mit einem hohen Unabhängigkeitsmotiv strebt beispielsweise nach Freiheit und Autonomie. Je höher die Ausprägungen auf dieser Skala sind, desto mehr bestimmt das Motiv den Lebensstil des Menschen.

Nähert sich die Motivausprägung dem Wert +2,0 an, desto konstanter ist das Streben nach Unabhängigkeit über alle Situationen hinweg. Im gegenteiligen Fall zeigt ein niedriges Unabhängigkeitsmotiv an, dass die Person sehr konsensorientiert handelt und die Gemeinschaft anderer Menschen bevorzugt.

Die Lebensmotiv-Analyse verdeutlicht den persönlichen Wert der einzelnen Motive. Im Detail gibt sie an, wie oft und wie stark ein Mensch das Bedürfnis verspürt, ein hohes oder niedriges Motiv zu erfüllen. Führt man sich die vielen Ausprägungsmöglichkeiten aller 16 Lebensmotive vor Augen, so wird klar, warum jedes „Reiss Profile“ so einzigartig ist wie ein Fingerabdruck. Es ergeben sich mehr als 150 Milliarden Motivkonstellationen.

Die 16 Lebensmotive im Detail

Macht

Dieses Lebensmotiv beschreibt den Wunsch nach **Einflussnahme, Führung und Kontrolle**. Menschen mit einem hoch ausgeprägten Machtmotiv suchen Herausforderungen und übernehmen gerne Verantwortung. Sie sind ehrgeizig, streben nach exzellenter Leistung und setzen sich aktiv für ihre Überzeugungen ein. Sie treffen gerne Entscheidungen und sind daher oft in einflussreichen Positionen anzutreffen.

Im Gegensatz dazu meiden Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Machtmotiv den Einfluss auf andere Menschen oder Prozesse. Stattdessen orientieren sie sich bei Entscheidungen an anderen. Sie übernehmen bevorzugt Dienstleistungsaufgaben und sind häufig serviceorientiert. Sie agieren gerne im Hintergrund, arbeiten unter Anleitung und wollen geführt werden.

Unabhängigkeit

Das Streben nach Unabhängigkeit geht einher mit dem **Ausleben von Freiheit und Selbstständigkeit**. Menschen mit einem hoch ausgeprägten Unabhängigkeitsmotiv verlassen sich nur ungern auf andere Menschen. Sie versuchen, möglichst autonom zu leben und mögen es nicht, Hilfe anzunehmen. Bei all ihren Handlungen steht stets ihre **eigene Individualität und Eigenständigkeit** im Vordergrund.

Dagegen streben Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Unabhängigkeitsmotiv wechselseitige Beziehungen an. Ein hoher Gemeinschaftssinn und die Verbundenheit mit anderen Menschen sind ihnen sehr wichtig, ebenso wie eine hohe Konsensorientierung. Sie teilen gerne ihre persönlichen Erfahrungen und Erlebnisse mit anderen und werden besonders durch Team- und Gruppenerlebnisse motiviert.

Neugier

Das Lebensmotiv Neugier gibt Auskunft darüber, wie stark **Wissen und Wissenserwerb** für jemanden von Bedeutung ist. Menschen mit einer hohen Ausprägung sind wissbegierig und wollen die Dinge von Grund auf verstehen. Sie verspüren Freude und Lust am Lernen. Dabei steht nicht der unmittelbare Nutzen des Gelernten im Vordergrund. Vielmehr geht es ausschließlich um die Erweiterung des persönlichen Wissens. In diesem Zusammenhang äußert sich Neugier in einem intellektuellen Bedürfnis nach Lesen, Schreiben, Nachdenken und Reflektieren.

Im Vergleich dazu sind Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Neugiermotiv ausgesprochen umsetzungsorientiert. Sie sammeln selten alle benötigten Informationen zur Entscheidungsfindung, sondern handeln nach dem Motto „Just do it“. Ideen wecken dabei nur ihr Interesse, wenn sie einen unmittelbaren Nutzen aufzeigen. Anderenfalls kann es Menschen mit einer solchen umsetzungsorientierten Motivation sehr viel Energie kosten, wenn sie sich tiefgehend mit theoretischen Themen auseinandersetzen sollen.

Anerkennung

Das Anerkennungsmotiv zeigt auf, in welchem Ausmaß das **eigene Selbstbild** von der **positiven Bestätigung durch andere Personen** abhängt. Menschen mit einem starken Anerkennungsbedürfnis besitzen gewöhnlich wenig Selbstvertrauen und fühlen sich in sozialen Situationen unsicher. Sie sind sensibel und neigen dazu, Kritik persönlich zu nehmen. Aus diesem Grund vermeiden sie Situationen, in denen sie schlecht bewertet werden können und streben nach Perfektion. Da ihr Selbstbild auf dem Feedback anderer basiert, wollen sie diesen Menschen gefallen und in ihren Handlungen bestätigt werden.

Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Anerkennungsmotiv sind dagegen sehr selbstsicher. Es fällt ihnen leicht, mit Kritik umzugehen und diese konstruktiv umzusetzen. Sie sehen Fehler in der Regel als Chance, um daraus zu lernen. Auch Rückschläge werden schnell überwunden und das Risiko des „Falschmachens“ wird viel öfter bewusst eingegangen.

Ordnung

Das Streben nach Ordnung zeichnet sich durch ein hohes Bedürfnis nach **Strukturiertheit** aus. Menschen mit einem stark ausgeprägten Ordnungsmotiv organisieren gerne Dinge, erstellen Listen und machen Pläne. Sie fühlen sich nur in einer aufgeräumten und organisierten Umgebung wohl und bevorzugen standardisierte Prozesse. Routinierte Abläufe werden als angenehm empfunden und geben diesen Menschen Sicherheit und Struktur.

Dagegen werden vorgegebene Prozesse von Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Ordnungsmotiv als einengend empfunden, ebenso wie eine zu hohe Detailorientierung. Stattdessen legen sie sehr viel Wert auf Flexibilität und Spontaneität. Sie wollen sich möglichst viele Optionen offenhalten und planen deshalb nur in geringem Ausmaß. Improvisationsstärke ist charakteristisch für Menschen mit einem geringen Ordnungsstreben.

Sparen/Sammeln

Die Ausprägungen des Lebensmotivs Sparen/Sammeln geben an, wie wichtig es Menschen ist, Dinge zu besitzen. Menschen mit einem stark ausgeprägten Sammelmotiv **gehen sehr sorgsam** mit **ihren angeschafften Objekten** um und **vermeiden unnötige Ausgaben**. Sie leben sparsam und heben viele Dinge auf, selbst wenn sie momentan ohne Nutzen sind. Sie empfinden es als unangenehm und verschwenderisch, Gegenstände wegzuschmeißen. Vielmehr wird Sparen und Sammeln als Selbstzweck angesehen.

Dem gegenüber steht Großzügigkeit und Freizügigkeit. Menschen mit einem schwach ausgeprägten Sammelmotiv werfen Dinge viel schneller weg, wenn sie nicht mehr benötigt werden. Sie kümmern sich weniger um ihren Besitz und geben materielle Güter leichter aus der Hand. Ihre Hemmschwelle für Ausgaben und neue Anschaffungen ist geringer, weshalb sie häufig zu Verschwendung neigen.

Ehre

Unter dem Motiv der Ehre wird das **Ausmaß an Prinzipientreue** oder **Zweckorientierung** verstanden. Ein hoch ausgeprägtes Ehremotiv bedeutet, dass sich Menschen loyal gegenüber einem Moralkodex oder einer ethischen Zugehörigkeit verhalten. Sie sind aufrichtig, ehrlich und handeln stets moralisch korrekt. Die Erfüllung von Pflichten steht im Vordergrund ihrer Handlungen, meistens mit einer hohen Selbstdisziplin verbunden. Sie sehen Werte und Regeln als wichtig an und orientieren sich an diesen.

Menschen mit einem schwach ausgeprägten Ehremotiv handeln dagegen viel häufiger nach ihren eigenen Regeln. Der persönliche Nutzen, den sie aus einer Sache ziehen, steht im Fokus ihrer Handlungen. Sie sind sehr zweckorientiert und hinterfragen die bestehenden Regeln und Absprachen, anstatt sie bedingungslos anzunehmen. Menschen auf diesem Pol des Ehremotivs besitzen durchaus ein Ehrgefühl, nur sind ihre Moral- und Wertvorstellungen wesentlich flexibler.

Idealismus

Das Streben nach Idealismus nimmt Bezug auf die Bedeutung von sozialer Gerechtigkeit und Fairness. Bei einem hoch ausgeprägten Idealismusmotiv handeln die Menschen **altruistisch** und im **Sinne der Menschheit**. Sie wollen zu einer besseren Welt und gerechten Lebensbedingungen beitragen, indem sie sich in gemeinnützigen Organisationen betätigen, humanitäre Interessen unterstützen oder Geld spenden. Aufgrund ihrer selbstlosen Taten werden sie oft als „naive Weltverbesserer“ oder „unrealistische Träumer“ bezeichnet.

Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Idealismusmotiv interessieren sich weniger für gesellschaftliche Entwicklungen. Sie stellen sich als realistisch und nüchtern da. In ihrem Weltbild gehört Ungerechtigkeit zum Leben dazu, deshalb orientieren sie sich an dem Motto „Jeder ist seines eigenen Glückes Schmied“. In diesem Sinne handeln sie pragmatisch und setzen sich nur für eine Gerechtigkeit der eigenen Person ein.

Beziehungen

Das Beziehungsmotiv beschreibt, wie stark Menschen den **Kontakt** und die **Nähe zu anderen Menschen** suchen oder vermeiden. Eine hohe Ausprägung dieses Lebensmotivs bedeutet, dass man die Gesellschaft von anderen Menschen genießt. Solche Menschen werden als kontaktfreudig und gesellig empfunden. Sie besitzen eine hohe Sozialkompetenz und haben das Bedürfnis, mit anderen Menschen zusammen zu sein. Alleinsein wird als unangenehm empfunden, deshalb sind sie häufig Mitglied in verschiedenen Gruppen. Ihre extravertierte Art wird teilweise auch als aufdringlich und Raum einnehmend wahrgenommen.

Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Beziehungsmotiv sind dagegen gerne alleine. Sie vermeiden die ständige Nähe zu anderen Menschen und fühlen sich in Gesellschaft von Fremden schnell unwohl. Zu viele Kontakte und belanglosen Small Talk empfinden sie als frustrierend. Als introvertierte Einzelgänger leben sie häufig zurückgezogen. Sie schöpfen ihre Kraft und Energie aus ihrer Privatsphäre.

Familie

Das Streben nach Familie verdeutlicht, wie stark der **Wunsch nach eigenen Kindern** ausgeprägt ist und wie man den **Umgang mit eigenen Kindern** gestaltet. Menschen mit einem stark ausgeprägten Familienmotiv wünschen sich eigene Kinder und haben Freude daran, sich um diese zu kümmern und sie fürsorglich aufzuziehen. Sie sind „Familienmenschen“ und mögen das Gefühl, gebraucht zu werden. Für die Familie sind sie häufig bereit, ihre eigenen Bedürfnisse hinten anzustellen. Oftmals beschäftigen sie sich auch gedanklich mit der Familie und machen sich Sorgen um diese.

Menschen, bei denen das Familienmotiv hingegen schwach ausgeprägt ist, wünschen sich seltener Kinder, weil sie die Bindung als einengend empfinden. Das heißt jedoch nicht, dass sie keine eigenen Kinder haben oder diese nicht lieben. Ihr Umgang ist jedoch wesentlich partnerschaftlicher und weniger fürsorglich.

Status

Das Lebensmotiv Status drückt sich im Wunsch nach **Prestige in der sozialen Hierarchie** aus. Menschen mit einem stark ausgeprägten Statusmotiv mögen es, herauszustechen und gesehen zu werden. Sie besitzen gerne edle Designer-Produkte und teure Autos, für die sie von anderen Menschen bewundert und respektiert werden. Das Statusstreben kann sowohl materiell als auch immateriell ausgelebt werden. Im immateriellen Sinn sind sie besonders stolz auf bestimmte Fähigkeiten, die Zugehörigkeit zu Gruppen oder das Tragen von Titeln. Statusmenschen begeben sich gerne in einen elitären Kreis.

Im Gegensatz dazu legen Menschen mit einem schwach ausgeprägten Statusmotiv keinen Wert auf Titel oder Statussymbole, sie achten auch weniger auf ihr eigenes Auftreten und Äußeres. Häufig lehnen sie elitäres Verhalten ab. Sie mögen es nicht, wenn sie von anderen Menschen nur aufgrund ihres Geldes respektiert werden. Stattdessen wollen sie als Person, die sie sind, geschätzt werden. Menschen mit diesem Motiv führen ein Leben in Bescheidenheit und verhalten sich überwiegend unauffällig.

Rache/Kampf

Beim Streben nach Rache steht der **Wunsch zu gewinnen** dem Bestreben nach Harmonie gegenüber. Menschen mit einer hohen Ausprägung in diesem Motiv werden vor allem durch Wettbewerb zu Hochleistung motiviert. Sie messen sich gerne mit anderen Menschen und handeln kämpferisch, um ihre Ziele zu erreichen. Es ist wichtig für sie, sich bei Angriffen zu verteidigen. Andere Menschen werden häufig als Konkurrenten angesehen, vor denen sie sich behaupten wollen. Dabei dient die Wettbewerbsorientierung als gewaltfreie Möglichkeit, um an jemandem Rache zu üben.

Demgegenüber sind Menschen mit einem niedrigen Rachestreben sehr harmonieorientiert und ausgeglichen. Sie vermeiden möglichst jeden Konflikt oder tragen zu dessen Schlichtung bei. Bei Problemen sind sie bemüht, Kompromisse zu suchen, anstatt Meinungsverschiedenheiten offen auszutragen. Dabei machen sie häufig große Zugeständnisse von ihrer Seite aus, um eine Eskalation zu vermeiden. Um ein friedliches Miteinander sicherzustellen, vergeben sie anderen Menschen schnell.

Eros

Das Motiv Eros steht für das **Streben nach Sexualität und Lust**, im **weiteren Sinne** umfasst es auch den Wunsch nach **Schönheit und Ästhetik**. Es wird nicht nur das Bedürfnis nach romantischer Liebe und Sex beschrieben, sondern ebenso nach sinnlichem Erleben, z.B. in Kunst oder Musik. Menschen mit einer hohen Ausprägung dieses Lebensmotivs sind sehr sinnlich und ästhetisch. Sex nimmt dabei eine bedeutende Stellung in ihrem Leben ein. Sie wollen häufigen Sex und haben intensive sexuelle Phantasien. Außerdem verbringen sie viel Zeit damit, sich für das andere Geschlecht attraktiv zu machen.

Ist das Erosmotiv dagegen schwach ausgeprägt, denken diese Menschen deutlich weniger an Sex und sehnen sich auch seltener danach. Ihr Leben ist eher asketisch geprägt. Sie bevorzugen eine nüchterne Umgebung, das Design von Möbeln und Produkten ist ihnen weniger wichtig.

Essen

Das Essensmotiv fragt nach der Bedeutung, die **Essen** und **Genuss** für jemanden hat. Eine hohe Ausprägung des Essensmotivs geht dabei mit häufiger gedanklicher Auseinandersetzung mit Essen einher. Solche Menschen sehen Essen nicht nur als notwendige Nahrungsaufnahme an, sondern schreiben ihm eine seelische Bedeutung zu. Essen ist für sie mit Genuss verbunden. Sie bevorzugen kulinarische Speisen und probieren gerne Neues aus. Dabei achten sie auf eine hohe Qualität der Lebensmittel. Obwohl sie gerne essen, sind sie nicht zwangsläufig dicker oder essen mehr als andere Menschen.

Für Menschen mit einem niedrig ausgeprägten Essensmotiv ist das Essen nur reine Nebensache, um den Hunger zu stillen. Nicht selten arbeiten sie neben dem Essen einfach weiter. Sie sind weniger wählerisch in Bezug auf ihre Speisen und legen keinen Wert auf große Vielfalt. Oftmals empfinden sie das Gefühl von Hunger sogar als störend, da man die Zeit zur Essensvorbereitung auch besser nutzen könnte.

Körperliche Aktivität

Körperliche Aktivität fragt nach der **Bedeutung von Bewegung** für die eigene Lebenszufriedenheit. Ein hohes Streben nach körperlicher Aktivität zeigen Menschen, die regelmäßig und häufig Sport treiben und einen aktiven Lebensstil führen. Solchen Menschen macht es Spaß, sich zu bewegen und ihren Körper zu spüren. Ausdauer und körperliche Leistungsfähigkeit sind ihnen wichtig, da sie sich auf ihren Körper verlassen wollen. Sie sind sportlich und athletisch. Die Art der Aktivität ist dabei nebensächlich, auch körperliche Arbeit (z.B. im Garten) kann das Bedürfnis nach körperlicher Aktivität befriedigen.

Auf der anderen Seite vermeiden Menschen mit einem schwach ausgeprägten Lebensmotiv die körperliche Anstrengung. Stattdessen wissen sie eine gemütliche und entspannte Stunde auf dem Sofa zu schätzen. Sie streben nach einem bewegungsfreien und mitunter „faulen“ Leben. Bequemlichkeit hat für sie einen größeren Wert als das Gefühl, körperlich fit zu sein.

Emotionale Ruhe

Das Motiv der emotionalen Ruhe beschreibt das Streben nach einem **angstfreien** und **emotional stabilen Leben**. Menschen mit einer hohen Ausprägung dieses Motivs verhalten sich sehr vorsichtig und sind vorausschauend. Sie reagieren empfindlich auf Stress und versuchen daher, Stresssituationen und Unbekanntes zu vermeiden. Solche Menschen empfinden oft Angst, deshalb werden Veränderungen nicht als Chance, sondern als Risiko angesehen. Wenn Menschen mit einer geringen Stresstoleranz körperliche Schmerzen empfinden, machen sie sich sehr schnell Sorgen um ihre Gesundheit.

Umgekehrt sind Menschen mit einer niedrigen Ausprägung auf dem Motiv der emotionalen Ruhe sehr stressrobust und risikofreudig. Sie wünschen sich Abenteuer und mögen Abwechslung im Leben. Angst oder Panik empfinden sie nur sehr selten, stattdessen suchen sie bewusst den Nerven-kitzel. Auch der Umgang mit Schmerzen ist unproblematisch, körperlichen Auffälligkeiten wird wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Verstärkende und konfliktäre Motivkonstellationen

Durch die Auswertung Ihres individuellen „Reiss Profiles“ mit einem erfahrenen Coach erhalten Sie eine tiefgehende Reflexion zu Ihren wichtigsten Motiven und Antriebern im Leben. Es werden jedoch nicht nur Ihre motivierenden Motivkonstellationen betrachtet, bei denen sich Werte und Motive gegenseitig verstärken. Gleichfalls werden Motive und Motivkombinationen herausgearbeitet, die im Konflikt zueinander oder zur aktuellen Lebenssituation stehen.

Solche Motive werden auch als „Energieräuber“ empfunden, während andere einen „Energielieferanten“ darstellen können. Synergien zwischen zwei oder mehreren Motiven entstehen, wenn die Motive harmonisch miteinander zu vereinbaren sind. Solche Motivkonstellationen vermitteln uns ein Gefühl von Zufriedenheit und motivieren uns zu höheren Leistungen. Beispielsweise steht ein hoch ausgeprägtes Machtmotiv mit einem starken Statusdenken in Einklang. Menschen, die diese Motivkombination aufzeigen, wollen erfolgreich sein und Einfluss besitzen. Da sie durch ihr Machtmotiv zu hohen Leistungen motiviert werden, stellt sich der Erfolg für gewöhnlich schnell ein. Er ist wiederum verbunden mit einem höheren Gehalt oder öffentlicher Anerkennung, wodurch das Statusmotiv erfüllt wird.

Auch im Privatleben lassen sich viele harmonische Motivkonstellationen finden. Ein niedrig ausgeprägtes Sammelmotiv und ein hoch ausgeprägtes Essensmotiv führen beispielsweise dazu, dass man gerne in hochklassigen Restaurants essen geht und qualitativ hochwertige Lebensmittel einkauft. Die 16 Lebensmotive können sich in vielfältigen Kombinationen überlagern und gegenseitig verstärken. Sie können jedoch auch im Widerspruch zueinander stehen und zu einem inneren Konflikt und Unzufriedenheit führen.

Solche Disharmonien liegen zum Beispiel vor, wenn man ein starkes Familienmotiv besitzt, aber gleichfalls nach Macht und Einfluss strebt. Auf der einen Seite möchte man hohe Leistung und Erfolg im Job, wofür man sich sehr engagiert und häufig auch Überstunden leistet. Auf der anderen Seite stehen die Familie und der Wunsch, eigene Kinder aufzuziehen. Hier entsteht ein Konflikt in Bezug auf die zur Verfügung stehende Zeit. Bleibt man länger im Büro, so hat man Gewissensbisse gegenüber der Familie. Verbringt man die Freizeit mit den Kindern, kann man sich gedanklich nicht von der Arbeit lösen. Neben diesen Ressourcenkonflikten lassen sich noch Methoden- und Zielkonflikte unterscheiden.

Methodenkonflikte beziehen sich auf die gegensätzlichen Methoden, die man zur Problemlösung heranzieht. Besitzt ein Mensch beispielsweise ein hoch ausgeprägtes Machtmotiv und ein schwach ausgeprägtes Unabhängigkeitsmotiv, so möchte er einerseits die alleinige Entscheidungsgewalt besitzen und andererseits wünscht er sich einen Konsens im Team. Häufig passiert es jedoch, dass nicht alle Teammitglieder mit der getroffenen Entscheidung einverstanden sind. In dem Fall liegt ein Motivdilemma vor.

Beim Zielkonflikt verfolgen die inneren Motive kontroverse Ziele. Ein hohes Rache/Kampfmotiv sorgt dafür, dass man sich oft mit anderen Menschen vergleicht und diesen Vergleich auch gewinnen möchte. In Verbindung mit einem hohen Anerkennungsmotiv und einhergehend dem Wunsch nach Bestätigung führt der Vergleich jedoch nicht nur zu Lob, sondern kann auch Neid auslösen. Erst wenn man sich bewusst macht, wie die eigenen Lebensmotive miteinander wirken, können Synergien noch besser genutzt und Konflikte vermieden werden.

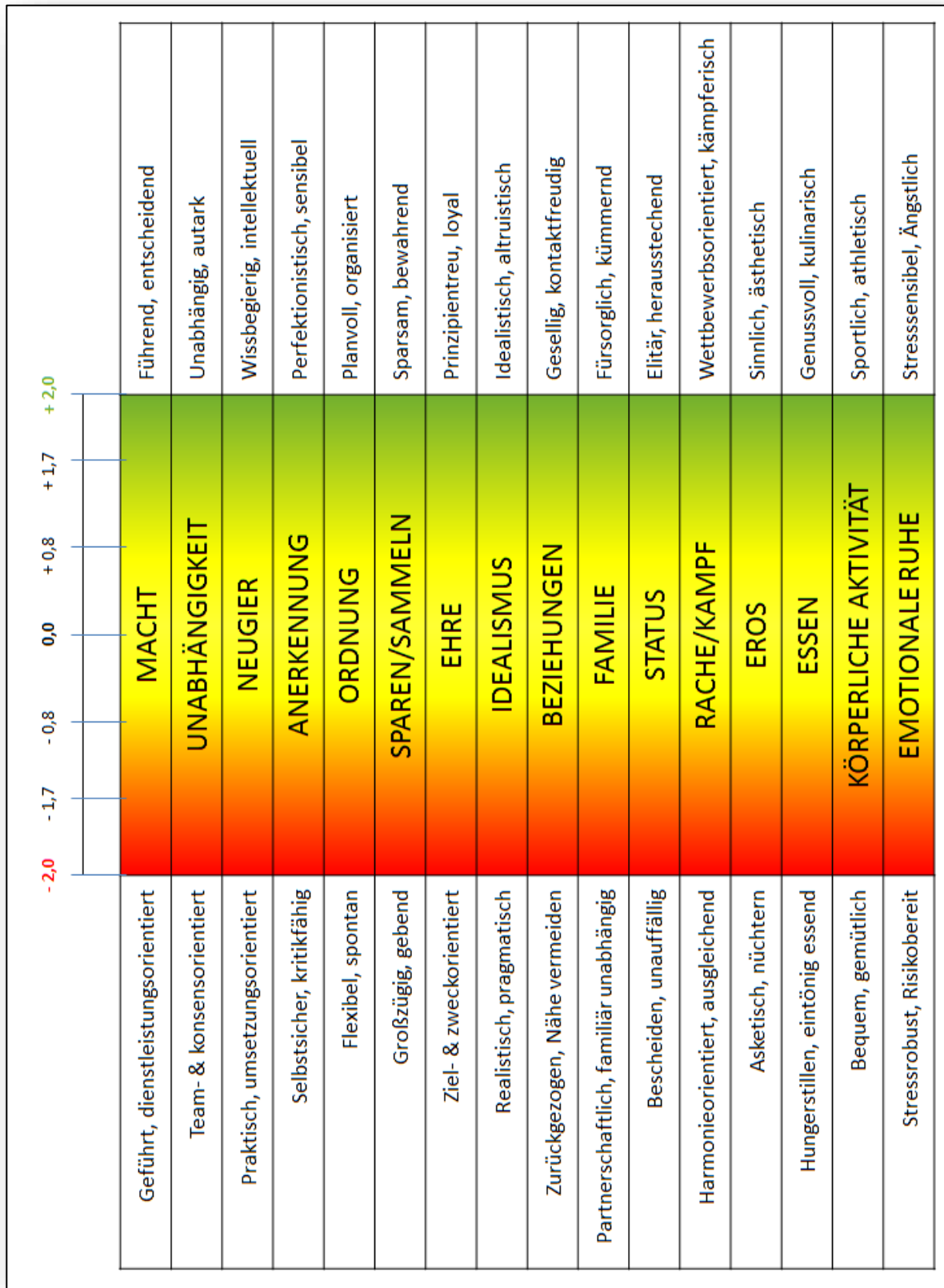


Abbildung 1 - Übersicht 16 Lebensmotive