



IHR PERSÖNLICHES REISS MOTIVATION PROFILE® (RMP)

Vorbereitet für: Elke Schaaf

Datum: 09.07.2017

Liz. RMP Master: Elke Schaaf

RMP Version: Reiss Motivation Profile® Business

Sehr geehrte(r) Elke Schaaf,

mit diesem Report halten Sie Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® in den Händen. Schön, dass Sie sich zu diesem Schritt entschieden haben.

Das wissenschaftliche Fundament des Reiss Motivation Profile® bildet die Motivationsforschung des amerikanischen Professors Steven Reiss. Durch zahlreiche Studien mit Tausenden von Teilnehmern identifizierte er insgesamt 16 psychologische Bedürfnisse, die jeder Mensch in sich trägt. Diese Lebensmotive müssen befriedigt werden, damit wir unser Leben als sinnvoll empfinden. Sie werden durch unsere Gene und Erfahrungen in der Kindheit und frühen Jugend geprägt, bleiben nach bisherigen Erkenntnissen über unser Leben hinweg weitgehend konstant und bieten uns damit eine dauerhafte Orientierung.

Auf den nächsten Seiten erhalten Sie in Teil A weitere Informationen zum Hintergrund des Reiss Motivation Profile®. In Teil B erfahren Sie dann, wie die Lebensmotive Sie ganz persönlich motivieren. Wie bei jedem anderen wissenschaftlichen Verfahren der Persönlichkeits- oder Motivationspsychologie müssen Sie dabei ganz individuell entscheiden, welche Hinweise aus den Ergebnissen für Sie wichtig oder bedeutungsvoll sind – und welche nicht. Folgende Fragen können Sie beim Lesen begleiten: Wie gut beschreibt jede Motivausprägung mein tatsächliches Bedürfnis? An welchen Stellen treffen die Aussagen besonders gut zu, in welchen Punkten finde ich mich nicht wieder? Wie lebe ich jedes Lebensmotiv in meinem Alltag?

Abschliessend finden Sie in Teil C dieses Reports vertiefende Hinweise, wie Sie die Kenntnis Ihrer Motivstruktur als Wegweiser zum beruflichen und privaten “Lebensglück” nutzen können. Ich unterstütze Sie gerne dabei und wünsche Ihnen Zufriedenheit und Erfolg durch das Erkennen und Leben Ihrer Lebensmotive!

Mit freundlichen Grüßen

Elke Schaaf

Reiss Motivation Profile® Master

INHALTSVERZEICHNIS

Teil A:	4
Die 16 Lebensmotive und das Reiss Motivation Profile®	4
Individualität von Motivausprägungen	5
Intensität der Motivausprägungen	6
Die 16 Lebensmotive im Überblick	7
Teil B:	11
Ihr persönliches Reiss Motivation Profile® (RMP)	12
Die Ausprägungen Ihrer Lebensmotive	13
Teil C:	37
Das Reiss Motivation Profile® im Berufs- und Privatleben	37
Ihr Motivprofil als Wegweiser zum "Lebensglück"	38
Eigen- und Fremdwahrnehmung	39
Kombination von Lebensmotiven	40
Vertiefte Anwendungsmöglichkeiten	41
Hinweise	41
Literaturempfehlungen	42

TEIL A:

DIE 16 LEBENSMOTIVE UND DAS REISS MOTIVATION PROFILE®

“Wenn sich die Menschen ihrer selbst stärker bewusst sind, können sie Entscheidungen treffen, die erfüllender sind, die zu einem sinnvolleren Leben und im Laufe der Jahre zu weniger Problemen führen.”

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

Was macht die Menschen im Leben letztlich glücklich und zufrieden? Was ist den Menschen wirklich wichtig? Erfolg, Reichtum, Karriere, Familie oder Unabhängigkeit?

Der Psychologe Prof. Dr. Steven Reiss (Ohio State University, USA) musste in den 90er Jahren überrascht feststellen, dass sich die eigene Wissenschaft kaum für die existentielle Frage nach dem “Wer bin ich?” interessiert hatte und kaum Antworten bieten konnte.

Wie Steven Reiss in jahrelangen Untersuchungen mit Tausenden Versuchspersonen herausfand, bestimmen nicht nur ein oder zwei Motive unser Leben, sondern 16 grundlegende Motivdimensionen.

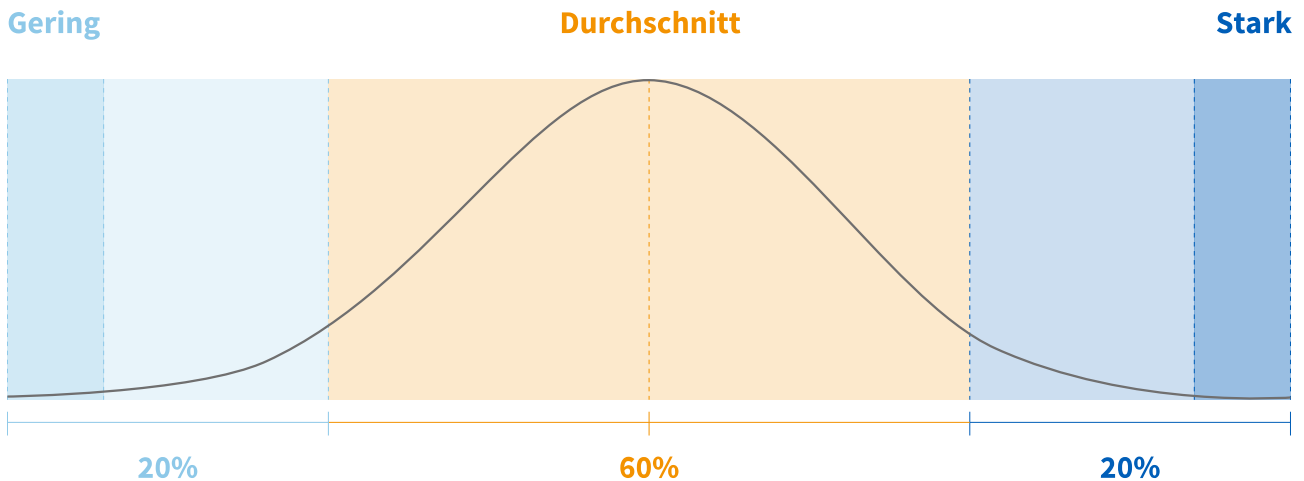
Im Unterschied zu vielen anderen Persönlichkeitstests erfasst das Reiss Motivation Profile® damit die komplette Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur eines Menschen. Nach allen bisherigen Erkenntnissen kann man davon ausgehen, dass die festgestellten Motivausprägungen situations- und zeitüberdauernd sind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

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

INDIVIDUALITÄT VON MOTIV AUSPRÄGUNGEN

Jedes Reiss Motivation Profile® ist so persönlich wie ein Fingerabdruck. Um die Individualität Ihrer Motivausprägungen zu bestimmen, wurden die Antworten, die Sie beim Ausfüllen Ihres Fragebogens gegeben haben, in Bezug zu den Antworten einer repräsentativen Vergleichsgruppe (Norm) gesetzt.

Die Häufigkeitsverteilung der Motivausprägungen wird in der grafischen Darstellung des Reiss Motivation Profiles® durch eine Skala mit Werten von -2 bis +2 sowie den Farben blau und orange ausgedrückt:



Ein "orange" Lebensmotiv im Bereich von -0,84 bis +0,84 stellt eine durchschnittliche Motivausprägung dar. Etwa 60% aller Menschen besitzen das Lebensmotiv in dieser Ausprägung.

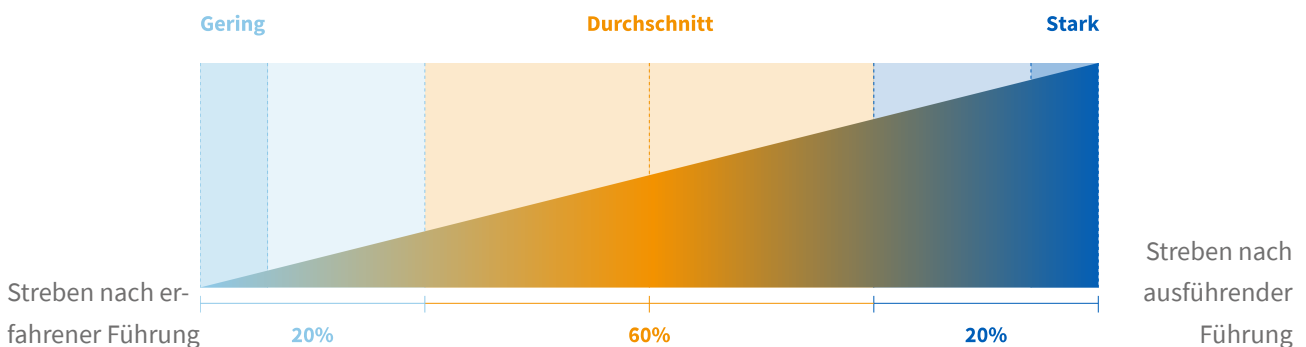
Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,84 bzw. +0,84 bis +2,0 bzw. stellt eine geringe/starke Motivausprägung dar. Nur ca. 20% aller Menschen weisen das Lebensmotiv in einer dieser Ausprägungen auf. Wenn Ihr Wert zwischen -2,0 bis -1,7 oder +1,7 bis +2,0 liegt, sind es sogar nur noch etwa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

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

INTENSITÄT DER MOTIV AUSPRÄGUNGEN

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

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



Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von +0,84 bis +2,0 drückt eine sehr starke Motivation für das Lebensmotiv aus. Ein "blaues" Lebensmotiv im Bereich von -2,0 bis -0,84 beschreibt eine sehr geringe Motivation für das Lebensmotiv und damit eine hohe Motivation für das gegenteilige Bedürfnis.

Ein "oranges" Lebensmotiv im Bereich von -0,84 bis +0,84 stellt eine durchschnittliche Motivation für das Lebensmotiv dar. Wer eine durchschnittliche Motivausprägung besitzt, strebt nach ausgewogenen Anteilen beider Motivdimensionen.

Beispiel: Mit einem durchschnittlich ausgeprägten Machtmotiv möchten Sie mit grosser Wahrscheinlichkeit in manchen Situationen gerne selbst entscheiden, während Sie sich in anderen Fällen lieber an den Entscheidungen anderer orientieren.

Beachten Sie bitte, dass die Farben blau und orange immer nur für die unterschiedliche Intensität der Motivausprägungen stehen! Ein Reiss Motivation Profile® ist wertfrei zu betrachten und dient lediglich der Darstellung der Individualität eines Menschen.

DIE 16 LEBENSMOTIVE IM ÜBERBLICK

Macht		Stark	Ich schätze Kompetenz, Produktivität und Exzellenz.
		Gering	Ich schätze die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.
Unabhängigkeit		Stark	Ich schätze meine persönliche Freiheit.
		Gering	Ich schätze die Zusammenarbeit mit anderen.
Neugier		Stark	Ich schätze theoretisches Wissen und theoretische Ideen.
		Gering	Ich schätze praktisches Wissen, gesunden Menschenverstand und „Learning by doing“.
Anerkennung		Stark	Ich schätze die Bestätigung und Ermutigung durch andere.
		Gering	Ich schätze mein Vertrauen in mich und meine Fähigkeiten.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Ordnung



Stark

Ich schätze Organisation, Planbarkeit und Ordentlichkeit.

Gering

Ich schätze Flexibilität und Spontaneität.

Sparen



Stark

Ich schätze das Sammeln, Erhalten und das Sichern von materiellem Besitz.

Gering

Ich schätze es, Dinge, die ich nicht mehr brauche, wegzugeben und reparaturbedürftige Gegenstände eher zu ersetzen als zu reparieren.

Ehre



Stark

Ich schätze den persönlichen Charakter, moralische Grundsätze und ethische Prinzipien.

Gering

Ich schätze es, das zu tun, was für mich am vorteilhaftesten ist.

Idealismus



Stark

Ich schätze Fairness, Mitgefühl und soziale Gerechtigkeit.

Gering

Ich schätze einen pragmatischen Ansatz bei sozialen Fragen.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Beziehungen



Stark

Ich schätze das Gefühl der Zugehörigkeit, das durch das Zusammensein mit Gleichaltrigen entsteht.

Gering

Ich lege Wert auf Privatsphäre und Zurückgezogenheit.

Familie



Stark

Ich schätze es, meine Kinder zu erziehen und Zeit mit meinen Geschwistern zu verbringen.

Gering

Ich schätze Selbstfürsorge und Freiheit von familiären Verpflichtungen.

Status



Stark

Ich schätze die High Society, Statussymbole und Luxus sowie meinen Ruf.

Gering

Ich lege Wert auf soziale Gleichstellung.

Rache



Stark

Ich schätze Konfrontation, Wettbewerb und Gewinnen.

Gering

Ich lege Wert auf ein friedliches Miteinander, Zusammenarbeit und Harmonie.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Schönheit



Stark

Ich schätze schöne Menschen, Umgebungen und Objekte.

Gering

Ich ziehe Funktionalität dem ästhetischen Erscheinungsbild vor.

Essen



Stark

Ich schätze gutes Essen.

Gering

Ich schätze es, nicht mehr als notwendig zu essen.

Körperliche Aktivität



Stark

Ich schätze körperliche Kraft, Fitness, Vitalität und Ausdauer.

Gering

Ich schätze einen gemütlichen und bequemen Lebensstil.

Ruhe



Stark

Ich schätze meine persönliche Sicherheit und Gefahrlosigkeit.

Gering

Ich schätze es, Risiken einzugehen.

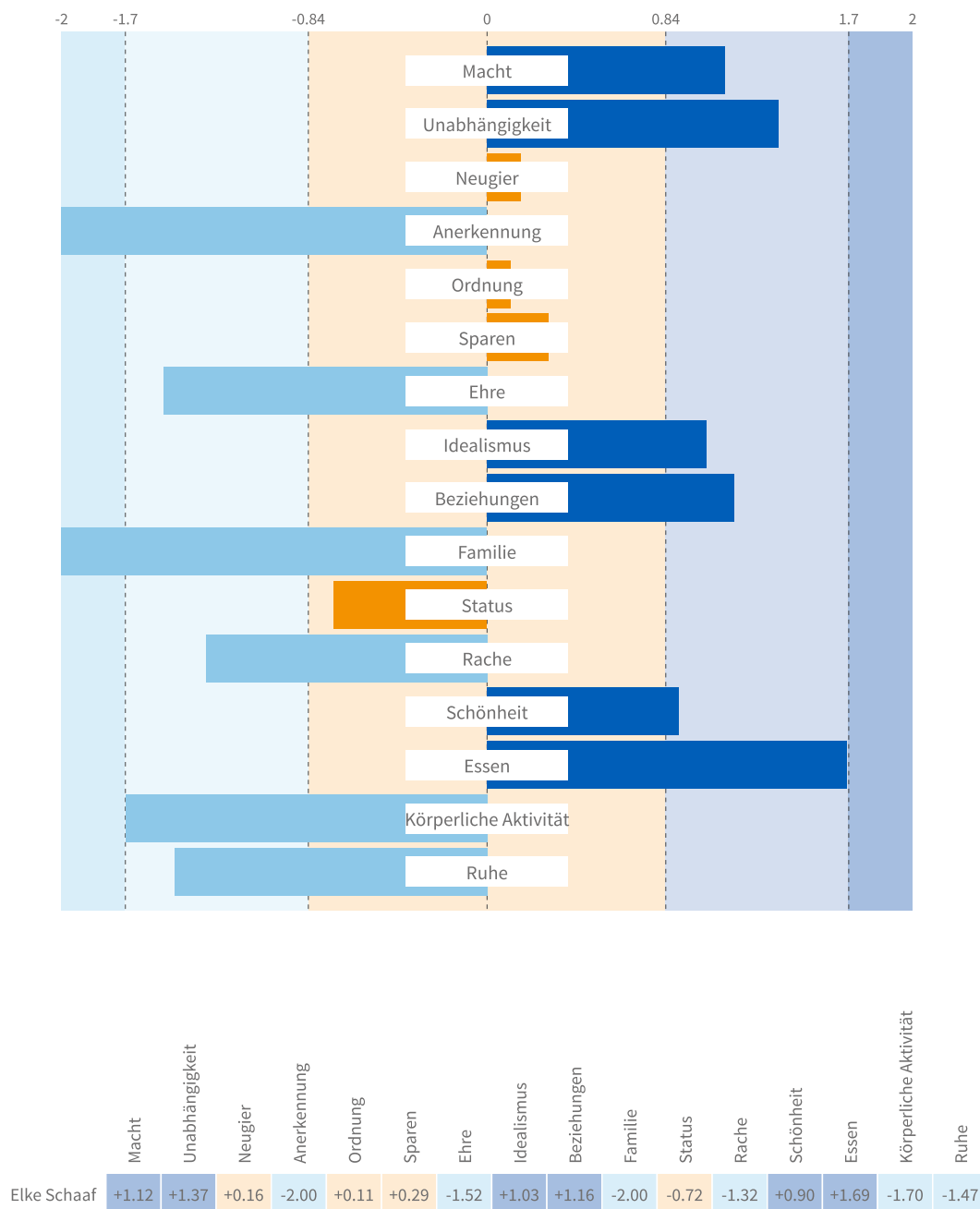
TEIL B:

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)



468

DIE AUSPRÄGUNGEN IHRER LEBENS MOTIVE

Die Textauswertung bezieht sich auf die stark oder gering ausgeprägten Lebensmotive. Diese Textbausteine geben eine erste Orientierung, die in einem persönlichen Auswertungsgespräch mit dem beratenden RMP Master vertieft werden sollte. Auch die Bedeutungen der “durchschnittlich” ausgeprägten Lebensmotive (ORANGE) können erst in einem individuellen Gespräch genauer eingeordnet werden.

Alle Lebensmotivbegriffe bezeichnen eine Motivdimension, deren jeweilige Ausprägung individuell gelebt und gestaltet wird. Dies ist einer der wesentlichen Inhalte des Auswertungsgesprächs.

“Wenn ich weiss, welchen Wert ein Mensch den 16 Grundbedürfnissen beimisst und wie er sie zu einem Ganzen vereint, kann ich mit statistisch bedeutsamer Validität die Persönlichkeitsmerkmale, die Wertvorstellungen, die Beziehungen und das Verhalten in Situationen des realen Lebens vorhersagen.”

Steven Reiss, The normal personality, Cambridge University Press 2008



MACHT

(1.12)

Ich schätze Kompetenz, Produktivität und Exzellenz.

Ihr Lebensmotiv Macht ist im Reiss Motivation Profile® stark ausgeprägt. Wahrscheinlich setzen Sie gerne Ihren Willen durch und mögen es, Einfluss auf andere sowie auf Ihre Umgebung auszuüben.

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

Möglicherweise wollen Sie andere Menschen führen, übernehmen gerne Verantwortung und mögen es, Einfluss auf Ihre Umgebung auszuüben. Vielleicht verhalten Sie sich öfter dominant und durchsetzungsstark. Möglicherweise geben Sie anderen gerne Ratschläge, selbst Fremden. Wahrscheinlich setzen Sie sich für das ein, woran Sie glauben. Führungsaufgaben stellen eine gute Möglichkeit dar, Ihren Wunsch nach Macht zu befriedigen, denn Sie übernehmen meist gerne Verantwortung.

Vermutlich übernehmen Sie gerne das Kommando, sowohl privat als auch beruflich. Es kann sein, dass Sie es mögen, anderen zu sagen, was sie tun sollen und wie sie es tun sollen. Vielleicht dominieren Sie sogar Gespräche und es ist möglich, dass Sie dazu neigen, besonders laut zu sprechen, sodass auch an einem Gespräch Unbeteiligte Sie nicht überhören können.

Vermutlich sind Sie ambitioniert und streben danach, herausragende Leistungen zu erbringen.

Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht neigen dazu, gerne sehr lange und viel zu arbeiten und fast alles andere in Ihrem Leben hintanzustellen. Herausforderungen und Widrigkeiten entmutigen sie in der Regel nicht, sondern führen meist dazu, dass sie noch härter arbeiten. Das Verfolgen der wichtigsten Ziele wird von Ihnen meist beharrlich vorangetrieben.

Wahrscheinlich schätzen Sie Kompetenz, Produktivität und Exzellenz. Für viele mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht ist es bedeutsam, ihre Fähigkeiten konsequent zu verbessern. Sie haben wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis nach Kompetenz und Können, das sich meist auf mehrere Lebensbereiche erstreckt. Menschen mit einem stark ausgeprägten Lebensmotiv Macht können auch als autoritär, dominierend, manipulativ, vielleicht sogar ausbeutend wahrgenommen werden.

Manche übertreiben ihren Ehrgeiz so sehr, dass sie zu Workaholics werden oder sich so sehr auf die Arbeit konzentrieren, dass sie ihre Gesundheit vernachlässigen. Wenn sie unter Druck geraten, neigen durchsetzungsstarke Menschen dazu, die Verantwortung an sich zu ziehen. Manche arbeiten dann noch mehr. Ein paar agieren auch dominant, kontrollierend und üben Druck aus.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Menschen mit einem stark ausgeprägtem Lebensmotiv Macht interessieren sich vermutlich eher für eine Karriere, die Führungsfähigkeiten erfordert, den Willen zu harter Arbeit belohnt und durch die sie gefordert werden. Umgekehrt interessieren sie sich kaum für Assistenzaufgaben oder eine Karriere, die ihnen die Möglichkeit zur Verantwortungsübernahme nicht bietet.

Durchsetzungsstarke und nicht-direktive Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Durchsetzungsstarke Menschen empfinden nicht-direktive als antriebslos und glauben, sie wären glücklicher dran, wenn sie nur härter arbeiten würden. Nicht-direktive Menschen unterstellen durchsetzungsstarken Menschen Workaholics zu sein, deren Lebensqualität sich deutlich verbessern ließe, wenn sie mehr Zeit in ihre Freizeit investieren würden.

Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung, durchsetzungsfähig zu sein, und andere diejenige, nicht-direktiv zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er sich dem äußeren Druck widersetzen, sich zu verändern.



UNABHÄNGIGKEIT

(1.37)

Ich schätze meine persönliche Freiheit.

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.

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 Helfende 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.

Manche unabhängige Menschen fühlen sich unwohl dabei, ihre privaten Gedanken und Gefühle mit anderen zu teilen. Sie könnten ihre emotionale Nähe zu anderen einschränken, um ihre Unabhängigkeit nicht zu gefährden.

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.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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.

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.

ANERKENNUNG

(-2.00)

Ich schätze mein Vertrauen in mich und meine Fähigkeiten.



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

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

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

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

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

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

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

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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

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

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

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

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



EHRE

(-1.52)

Ich schätze es, das zu tun, was für mich am vorteilhaftesten ist.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



IDEALISMUS

(1.03)

Ich schätze Fairness, Mitgefühl und soziale Gerechtigkeit.

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.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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



BEZIEHUNGEN

(1.16)

Ich schätze das Gefühl der Zugehörigkeit, das durch das Zusammensein mit Gleichaltrigen entsteht.

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.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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)

Ich schätze Selbstfürsorge und Freiheit von familiären Verpflichtungen.



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

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

Sicher sorgen Sie sich um Ihre Familienmitglieder, aber Sie haben vermutlich nicht das Bedürfnis, viel Zeit mit ihnen zu verbringen. Sie bevorzugen es vielleicht, sich mehr auf Ihre eigenen Bedürfnisse, Ihre Karriere und Ihre Freunde zu fokussieren. Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie haben für Ihr Leben oft andere Pläne als eine Familie zu gründen, sie investieren möglicherweise ihre ganze Energie in Ihre Karriere oder in das Reisen.

Es kann sein, dass Sie mit Ihrer eigenen Familie einen Konflikt erlebt haben oder Sie empfinden das Familienleben an sich als eher anstrengend.

Manche Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Familie möchten keine Kinder haben. Und es ist unwahrscheinlich, dass diese ihre Meinung dazu ändern. Andere wiederum wollen gerne Kinder haben, erleben aber das Zusammensein mit diesen als nicht so freudvoll oder haben sogar Schwierigkeiten, eine enge Bindung mit ihnen einzugehen. Wahrscheinlich erscheinen Ihnen die täglichen Aufgaben im Zusammenleben mit Kindern als eher mühsam, vielleicht auch als langweilig und sie fühlen sich wie angekettet. Manche fühlen sich von Kindern belästigt und genervt.

Unter Stress kann es passieren, dass Sie sich von Kindern oder auch Geschwistern belästigt fühlen oder dass Sie sich leicht über diese aufregen können.

Sie sind vermutlich kaum an einem Arbeitsplatz interessiert, der mit Kindern zu tun hat.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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.



RACHE

(-1.32)

Ich lege Wert auf ein friedliches Miteinander,
Zusammenarbeit und Harmonie.

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

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

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

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

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

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

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

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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

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

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



SCHÖNHEIT

(0.90)

Ich schätze schöne Menschen, Umgebungen und Objekte.

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

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Schönheit sind empfänglicher für die ästhetische Wirkung ihrer Umgebung als der Durchschnittsmensch. Obwohl jeder Schönheit bis zu einem gewissen Grad schätzt, legen Menschen mit einem starken Bedürfnis nach diesem Grundbedürfnis einen ungewöhnlich hohen Wert auf schöne Menschen, Orte und Dinge.

Ein starkes Bedürfnis nach Schönheit motiviert das Interesse an Kunst, Design und Mode. Viele Menschen mit diesem Bedürfnis sind empfänglich für Schönheitsindikatoren wie Farbe, Eleganz, Anmut, Symmetrie, Raffinesse und gutes Aussehen. Einige geben sich große Mühe, ihre Umgebung und ihren Besitz zu dekorieren. Einige legen Wert darauf, die modischste Kleidung zu tragen. Einige achten sehr auf ihre eigene körperliche Attraktivität.

Personen mit diesem Bedürfnis können sich in Umgebungen, die ästhetisch ansprechend sind, motivierter fühlen als in solchen, die eintönig oder schlicht sind. Sie können empfindlich auf die Attraktivität ihres Büros reagieren, einschließlich der Farbe der Wände, der Art des Schreibtisches und der Aussicht aus den Fenstern. Sie können sich mehr für das Aussehen von Haushaltsgeräten interessieren als für ihre Funktionalität.

Manche Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Schönheit legen großen Wert darauf, ästhetisch ansprechende Arbeit zu leisten. Sie legen nicht nur Wert auf den Inhalt eines schriftlichen Berichts, sondern auch auf dessen Präsentation. Für diese Personen kann das „Aussehen und die Wirkung“ des Berichts genauso wichtig sein wie seine Genauigkeit.

Stilbewusste Menschen und praktische Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele ästhetisch veranlagte Menschen denken, dass es praktisch veranlagten Menschen an Eleganz und Raffinesse mangelt. Viele praktisch veranlagte Menschen denken, dass ästhetisch veranlagte Menschen zu sehr auf oberflächliche Erscheinungen bedacht sind. Die Wahrheit ist, dass die Individualität viel größer ist, als allgemein angenommen wird. Einige Menschen sind dazu geboren, schöne Erfahrungen zu schätzen, und andere sind dazu geboren, Funktionalität zu schätzen. Da Menschen mit einem Lebensstil, der ihrem eigenen Wesen entspricht, am glücklichsten sind, widersetzen sie sich oft dem Druck von außen, sich zu ändern.



ESSEN

(1.69)

Ich schätze gutes Essen.

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.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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

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

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



KÖRPERLICHE AKTIVITÄT

(-1.70)

Ich schätze einen gemütlichen und bequemen Lebensstil.

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

Selbstverständlich bewegt sich jeder Mensch gerne, aber Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Körperliche Aktivität empfinden dabei weitaus weniger Freude als andere Menschen. Die folgenden Erklärungen sind allgemeine Beschreibungen dafür, wie Sie ein gering ausgeprägtes Lebensmotiv Körperliche Aktivität motiviert und wie sich dieses auf Ihren Beruf und Ihre Karriere auswirkt. Typischerweise zeigen sich nur einige der folgenden Verhaltensweisen. Sie können wählen und entscheiden, welche auf Sie zutreffen.

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

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

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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

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

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

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

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

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

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

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

(-1.47)

Ich schätze es, Risiken einzugehen.

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

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

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Emotionale Ruhe gelten als mutige, ruhige und entspannte Zeitgenossinnen und -genossen. Viele lassen sich nicht schnell aus der Ruhe zu bringen. Die meisten haben wenig Angst. Sie neigen nicht zu Panikattacken. Stress oder Angst erleben die meisten kaum. Wahrscheinlich können Sie mit Stress gut umgehen. In Stresssituationen übertreffen sich manche selbst. Wenn Sie unter Druck stehen, bewahren sie meist kühlen Kopf und bleiben auch dann souverän, wenn die Dinge schief laufen. Sie ergreifen in Situationen, in denen anderen der Atem wegbleibt, wahrscheinlich eher die Initiative.

Wenn Sie krank sind oder sich verletzen, gehören Sie vielleicht zu jenen, bei denen es lange dauert, bis Sie sich beklagen. Wahrscheinlich klagen Sie selbst dann nicht über Schmerzen, wenn Sie verletzt sind.

Vielleicht sind Sie ein Mensch, der das Abenteuer schätzt. Wahrscheinlich sind Sie ein eher risikobereiter Mensch. Vielleicht reizen Sie Nervenkitzel, Aufregung, Wagnis und Abenteuer. Manche Menschen erleben bei dem Gedanken an eine bevorstehende Gefahr eine Art Hochgefühl, so wie es Winston Churchill einst beschrieb. Es kann sein, dass Sie sich von extremen Aktivitäten, die mit einem hohen Gefahrenpotential verbunden sind, angezogen fühlen - wie schnelles Autofahren, Schi-Abfahrtslauf oder Bergsteigen.

Viele Menschen mit einem gering ausgeprägten Lebensmotiv Emotionale Ruhe sind in Höchstform, wenn Leistungserbringung unter Stress, Risiko oder Gefahr gefragt ist. Eine Karriere, die hauptsächlich auf Sicherheit und Stressvermeidung ausgerichtet ist, ist wahrscheinlich nicht das Richtige für Sie.

REISS MOTIVATION PROFILE® BUSINESS

Vorsichtige Menschen und risikobereite Menschen neigen dazu, einander misszuverstehen. Viele vorsichtige Menschen halten risikobereite für leichtsinnige Menschen mit einem Hang, Gefahren zu unterschätzen. Viele risikobereite Menschen erleben vorsichtige als zu ängstlich und empfinden, dass diese sich selbst im Weg stehen und glücklicher wären, wenn sie sich für ein aufregenderes Leben entscheiden würden. Die Wahrheit ist, dass Individualität viel größer ist als allgemein angenommen. Manche Menschen haben die Neigung vorsichtig zu sein, und andere diejenige, risikobereit zu sein. Da jeder Mensch am glücklichsten mit einem Lebensstil ist, der seiner eigenen Natur entspricht, wird er/sie dem äußeren Druck widerstehen, sich zu verändern.

TEIL C:

DAS REISS MOTIVATION PROFILE® IM BERUFS- UND PRIVATLEBEN

“Grundbedürfnisse sind Motive, die universal sind, intrinsisch motiviert sind, intrinsisch bewertet werden, psychologisch bedeutsam sind und nur zeitweilig befriedigt werden können, ehe sie sich von selbst wieder melden und das Verhalten erneut motivieren. Wir entscheiden uns nicht für Grundbedürfnisse - sie entstehen automatisch.”

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

IHR MOTIVPROFIL ALS WEGWEISER ZUM “LEBENSGLÜCK”

Machen Sie sich nochmals bewusst, dass Sie Ihren Alltag und Ihr Dasein als bedeutungs- und sinnvoll erfahren, wenn Sie alle oder zumindest die meisten Ihrer Lebensmotive und -interessen befriedigen können, Sie erleben dann meist das, was man als “Glück” oder “Lebenszufriedenheit” bezeichnet.

Glück und Glück ist nämlich nicht dasselbe: Obwohl angenehme Dinge im Sinne eines “Wohlfühlglücks” - wenn man sich auf einer Party amüsiert, einen schönen Urlaubstag oder ein Glas Wein genießt – zum Leben dazugehören, muss man diese eher zufälligen Glücksmomente vom lebensmotivorientierten “Werteglück” unterscheiden: Im Gegensatz zum flüchtigen “Zufallsglück” verleiht nur das wertevermittelte Glück dem Leben echten Sinn. Nur diejenigen erfahren ein überdauerndes, tiefes und erfüllendes Glück, die ihre wahren (Lebens-) Motive und Lebensgründe kennen und sich von ihnen durchs Leben tragen lassen.

Dabei kommt es entscheidend darauf an, dass Sie im Alltag der Bedeutung Ihrer Lebensmotive auch gerecht werden und Ihre wichtigsten Werte, Bedürfnisse und Ziele in den verschiedenen Lebensbereichen – Arbeit, Familie, Freizeit – verwirklichen können.

Wenn Sie sich dagegen nicht so glücklich fühlen, wie Sie sein könnten, sollten Sie sich darüber klar werden, welche oder welches Ihrer wirklich wichtigen Lebensmotive unbefriedigt oder “unbeachtet” bleiben - und welche Wege und Ziele es gibt, dies in Zukunft zu ändern.

Eines der grössten Hindernisse auf dem Weg zum Werteglück ist oft, dass andere Lebensbereiche und -motive einen zu grossen Stellenwert im Alltagsleben haben. Möglicherweise verbringen Sie (zu) viel Zeit mit Angelegenheiten, die Ihnen eigentlich nichts oder wenig bedeuten. Schauen Sie dazu auch einmal in Ihre durchschnittlich, in Ihrem Reiss Motivation Profile® orange markierten Motive, ob Sie diesen nicht allzuviel Aufmerksamkeit oder Zeit schenken und diese Energien nicht besser für Ihre wirklich wichtigen Lebensmotive verwenden können.

EIGEN- UND FREMDWAHRNEHMUNG

Ein zusätzlicher Aspekt der persönlichen Auswertung ist das Thema der Eigen- und Fremdwahrnehmung. Jeder hat eine natürliche Tendenz, andere Menschen durch die Brille seiner eigenen Interessen, Wünsche und Motive wahrzunehmen – und ihre eigentlichen Bedürfnisse entsprechend misszuverstehen.

Diese Neigung nennen wir “Self-Hugging” – “Motivationale Selbstbezogenheit”. Sie ist für viele zwischenmenschliche Missverständnisse verantwortlich: Self-Hugging schafft die meisten blinden Flecke in unserem Verständnis für andere – wie wir unsere Partner, Arbeitskollegen oder Mitmenschen beurteilen und ihre Handlungen einschätzen.

Wir verstehen im Alltag oft nicht, dass andere Menschen auch andere Motive, Interessen und Wünsche haben. Oft wissen wir zwar “vom Kopf her”, dass sie unterschiedliche Werte und Ziele verfolgen, aber im Grund genommen begreifen wir nicht wirklich, wie das sein kann, dass sie nicht genau so wie wir denken, fühlen und handeln. Dabei muss man vor allem drei problematische Bereiche der Selbstbezogenheit unterscheiden:

Missverstehen: Konfusion entsteht, weil man nicht glauben kann, dass sich andere wirklich anders verhalten – warum der Workaholic immer arbeitet oder der Introvertierte sich nicht für gesellige Veranstaltungen begeistern kann.

Selbst-Illusion: Man geht wie selbstverständlich davon aus, dass man selbst die besten, vernünftigsten, edelsten Werte und Motive hat, und diese auch für die anderen gelten.

“Werte-Tyrannie”: Der ungute (Dauer-) Versuch, die anderen mehr oder minder nachdrücklich überreden, überzeugen oder sonst wie “hinbiegen” zu wollen, ihre “falschen” Lebensprämissen aufzugeben. Ob Eltern den Berufswunsch ihres Kindes, Partner die Hobbies ihres Gefährten oder die Teammitglieder den Arbeitsstil des Kollegen nicht akzeptieren – in diesen und vielen anderen Fällen wird die Werte-Tyrannie früher oder später jede Beziehung ruinieren.

Kommunikative “Missverständnisse” sind also nie einseitig, sondern immer eine Medaille mit zwei Seiten. Wenn beispielsweise wirklich ehrgeizige Menschen und weniger ambitionierte - oder Neugierige mit weniger Wissensdurstigen und Statusbewusste mit Statusgleichgültigen - zusammentreffen, werden sie wohl immer Schwierigkeiten haben, weil sich die Ambitionierten als erfolgsorientiert oder “tough” verstehen, die anderen dagegen sie für herrisch, kontrollierend und “einfach gestrickt” halten. Umgekehrt sehen sich Unambitionierte als sozial verträglich, kommunikativ und partnerorientiert, während sie von den Ehrgeizigen als faul abgestempelt werden.

Das motivbegründete Self-Hugging vergiftet das zwischenmenschliche Miteinander daher allzu oft. Die Individualität trennt dabei die Menschen wie eine Mauer - jeder sieht nur, was auf seiner Seite passiert. Je mehr man aber in solchen Eigenperspektiven verfangen ist, desto grösser wird die Gefahr, eigene Motive -

“Was für mich gut ist, ist es auch für andere” - auf Partner, Freunde oder Kollegen unreflektiert zu übertragen, und viele unnötige Missverständnisse und Konflikte zu schaffen.

Bitte besprechen Sie Ihre möglichen kommunikativen Missverständnisse mit Ihrem Reiss Motivation Profile® Master.

KOMBINATION VON LEBENSMOTIVEN

Neben der genaueren Bedeutung der individuellen Ausprägungen der einzelnen Lebensmotive liegt in der Kombination von Lebensmotiven ein weiterer, sehr wesentlicher Schwerpunkt der RMP-Beratung. In fast allen Situationen sind mehrere Lebensmotive aktiviert, wobei die daraus resultierenden Motivationen sich prinzipiell schwächen oder verstärken können. Über die konkreten Zusammenhänge gibt es keinerlei Verallgemeinerungen, sondern sie sind immer abhängig von der individuellen Persönlichkeit.

Eine genauere Analyse dieser Kombinationen ermöglicht aber wichtige Einsichten in die individuelle Lebensgestaltung, beispielsweise Aussagen über:

- grundlegende Kritikfähigkeit
- grundlegende Sozialität
- grundlegende Flexibilität
- grundlegende Bereitschaft für Veränderungen.

Die persönlich wichtigsten Kombinationen werden in der Auswertung mit Ihrem Reiss Motivation Profile® Master analysiert und vertieft.

VERTIEFTE ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN

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

- sinnvolle berufliche (Neu-)Orientierungen
- Motivlage zu einer Führungstätigkeit
- Lernverhalten
- Lebenspartnerschaft
- Work Life Balance
- und vieles mehr.

HINWEISE

- Die Interpretationen dieser individuellen Auswertung Ihres Motivprofils gründen auf der empirisch gestützten Theorie der 16 Lebensmotive wie bei allen anderen seriösen psychologischen Verfahren basieren sie auf testtheoretischen Wahrscheinlichkeiten.
- Die Aussagen müssen als Vorschläge und Anregungen zu einem besseren Verständnis der eigenen Persönlichkeit und (Lebens-) Motive verstanden werden.
- Notieren Sie sich vor allem auch schriftlich, was Ihnen zu Ihren besonderen als blau gekennzeichneten Motivdimensionen ein- und auffällt.
- Sprechen Sie mit vertrauten Menschen über Ihr Reiss Motivation Profile®.
- Zögern Sie nicht, in Zweifelsfällen auch den Rat eines psychologisch geschulten und ausgebildeten Fachmanns einzuholen.

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

Bei weiteren Fragen steht Ihnen Ihr RMP Master gerne zur Verfügung.

LITERATUREMPFEHLUNGEN

Primär- als auch Sekundärliteratur zum RMP und seinen Einsatzgebieten

Who Am I?: 16 Basic Desires That Motivate Our Actions Define Our Personalities

Autor Steven Reiss
ISBN: 0425183408
Herausgeber Berkley Pub Group

The Normal Personality: A New Way of Thinking about People

Autor Steven Reiss
ISBN: 0521707447
Herausgeber Cambridge University Press

Wer bin ich und was will ich wirklich?

Autor Steven Reiss
ISBN: 3868810331
Herausgeber Redline Wirtschaft

Das Reiss Profile

Autor Steven Reiss
ISBN: 3869360003
Herausgeber Gabal

Motivorientiertes Führen

Autor Markus Brand / Frauke Ion
ISBN: 9783869360058
Herausgeber Gabal

30min für mehr Work-Life-Balance durch die 16 Lebensmotive

Autor Markus Brand / Frauke Ion
ISBN: 9783897498709
Herausgeber Gabal

Kraftquellen des Erfolgs

Autor Alexander Reyss / Thomas Birkhahn
ISBN: 9783938396353
Herausgeber Mankau

Training in der Bildungsgesellschaft

Autor Gerhard 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 Rass sche Verlagsgesell-
schaft GmbH



Elke Schaaf

Freckenhorster Str. 4d
48351 Everswinkel
DE

Mobil: 0151-11195309