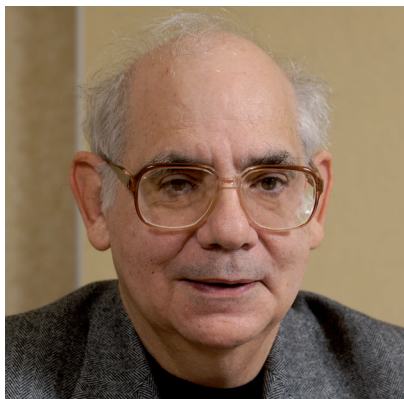


(ned)

## Was treibt Menschen an?

Der amerikanische Psychologe Steven Reiss ist überzeugt, dass Menschen von 16 Lebensmotiven angetrieben werden. Sie sind von Mensch zu Mensch allerdings unterschiedlich stark ausgeprägt. Wenn man sie kennt, kann man die eigene Zufriedenheit und Leistung steigern. Auch das Zusammenleben mit anderen klappt besser.



Für den Einen ist Macht sehr wichtig, der Andere schätzt eher seine Ruhe und ein Anderer wiederum sucht Anerkennung und Bestätigung. Insgesamt 16 solcher Motive, die man als Motoren des Lebens verstehen kann, hat Steven Reiss von der University von Ohio identifiziert. «Sie treiben uns an», sagt Reiss, «und wenn sie befriedigt werden, sind wir glücklich und zufrieden.» In umfangreichen Untersuchungen über die Lebensmotive von mehr als 8.000 Menschen zeigte sich, dass das, was Mensch antreibt, universell ist: Eine Kombination von 16 verschiedenen Lebensmotiven. Dieses Motivprofil ist nach Ansicht von Fachleuten der Schlüssel zum Verständnis wichtiger Aspekte der Persönlichkeit.

Das «Reiss-Profil» ist in der Praxis von grosser Bedeutung. Es hilft zum einen bei der Gestaltung eines zufriedenen Lebens und zum anderen ist es ein Instrument, das sich zum Beispiel in der Führung von Menschen in Unternehmen bewährt. Zu wissen, was einen antreibt, ist der erste Schritt zur Selbsterkenntnis. «Ein Mensch muss wissen, was ihm selbst wichtig ist und welche Motive ihn antreiben», sagt Steven Reiss. Ihm selber hat dies in verschiedenen Situationen im Arbeitsleben geholfen. Als er merkte, dass er mit bestimmten Menschen aufgrund des unterschiedlichen Motiv- und Wertesystems ohne Spannungen wahrscheinlich gar nicht zusammenarbeiten konnte, zog er die Konsequenzen. Bevor es zu Konflikten gekommen ist, hat er sich ein anderes Umfeld gesucht. «Es ist wichtig, die eigenen Motive zu kennen», sagt Daniele Gianella von der rp-academy Schweiz, die die Tests für das «Reiss-Profil» hierzulande durchführt. Nur wer weiss, was ihn motiviert, ist in der Lage, sich die für ihn idealen Arbeits- und Lebensbedingungen zu suchen. Jemand, dem das «Reiss-Profil» eine geringe Toleranz gegen Stress bescheinigt, sollte sich eine Position suchen, in

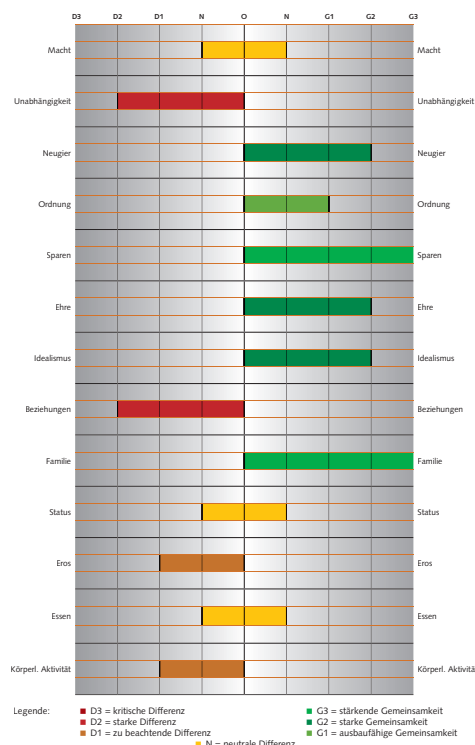
der er in Ruhe und ohne Hektik seiner Arbeit nachgehen kann. Jemand, der starken Wert auf Beziehungen zu anderen Menschen legt, braucht ein Leben, in dem er mit anderen im häufigen Kontakt ist. «Sich selber zu erkennen, ist der erste Schritt zu einem zufriedenen Leben und einer besseren Leistung», sagt Gianella.

## Weniger Konflikte, bessere Leistung

Das grösste Potential hat das «Reiss-Profil» wenn es darum geht, das Zusammenleben und Zusammenarbeiten mit anderen Menschen zu gestalten. Wenn man weiss, wie das eigene Motivprofil und das des Partners oder eines Arbeitskollegen aussieht, hat man die Chance mehr Verständnis und Toleranz zu entwickeln. Weniger Konflikte, die durch Missverständnisse entstehen, sind die Folge. Sich selber zu kennen, macht nicht nur das eigene Leben besser, meint Reiss, die Motive der anderen zu kennen, macht das Zusammenleben zudem einfacher. Oft gehen Menschen davon aus, dass andere ihre eigenen Werte und Antriebe teilen und sehen nicht, dass diese bei anderen Menschen einen ganz anderen Stellenwert besitzen. Die Folge ist eine Selbstbezogenheit, die zu Wertetyrannei und Missverständnissen führt: Man versucht die eigene Überzeugung dem Anderen aufzudrängen und ist enttäuscht, wenn andere auf Herausforderungen und Möglichkeiten nicht genauso reagieren, wie man selber. Wer sein eigenes Profil kennt und das einer Person, mit der er zusammenarbeitet, reagiert viel toleranter und verständnisvoller auf den anderen Menschen; er kann ihn auch besser motivieren.

# instrument

## Partnertool



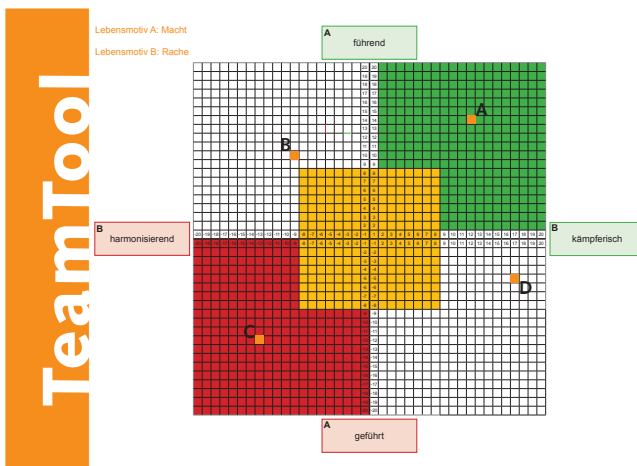
Vor allem in der Teamorganisation und der Mitarbeitermotivation bewährt es sich. «Mit dem Reiss-Profil ist es sehr einfach möglich, auf einer sachlichen Ebene Unterschiede in den Motiven und Bedürfnissen zu diskutieren», sagt Gianella. Vorgesetzte, die selber sehr ordentlich sind, aber im Motiveprofil ihrer Mitarbeiter erkennen, dass diese eher flexibel arbeiten, sehen schnell, dass es wenig bringt, sie mit pedantischen Terminvorgaben zu konfrontieren. Ebenso klar wird, dass es nur frustrierend auf Mitarbeiter wirkt, die eher familienorientiert sind, wenn sie das Wochenende durcharbeiten sollen. Da nimmt man eher diejenigen, für die dieses Motiv weniger Bedeutung hat.

«Das macht seine Persönlichkeit aus.» Jeder Mensch verfügt über ein eigenes, fast unverwechselbares Profil der Lebensmotive. Glücklich und zufrieden ist er, wenn seine individuellen Bedürfnisse befriedigt werden.

### Ein Test für die Lebensmotive

Durch einen Test, der auf 128 Fragen beruht, lässt sich für jeden Menschen ein individuelles Persönlichkeit- und Motivprofil erstellen. Es gibt Auskunft darüber, welche Motive schwach und welche besonders stark ausgeprägt sind. Mit den 16 Lebensmotiven lassen sich sechs Milliarden unterschiedliche Motivprofile erstellen. Das System trägt damit der Unterschiedlichkeit der Menschen Rechnung und wird jedem Einzelnen gerecht. Das ist eine der Stärken des von Steven Reiss entwickelten Profils. Mit anderen Methoden der Persönlichkeitsuntersuchung lassen sich die Antriebe und die Persönlichkeit nur sehr grob beschreiben. Mit der Reiss'schen Methode ist es möglich, sie individuell zu erfassen und zu beschreiben.

# Reiss Profil

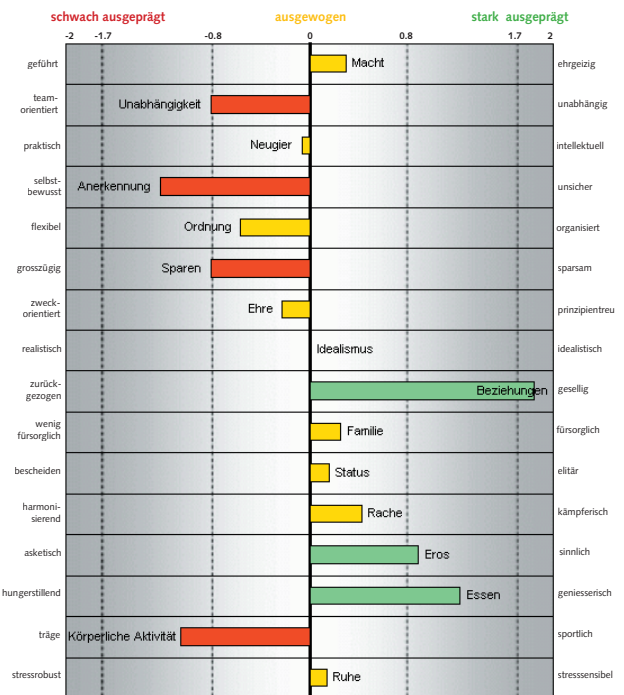


### Wissenschaftlich fundiert

Die Lebensmotive, die Steven Reiss identifiziert hat, sind das Ergebnis aufwendiger wissenschaftlicher Forschung. «Wir haben uns erstmals in wissenschaftlichen Studien mit der Frage beschäftigt, was einzelne Menschen bewegt», sagt Reiss. Das Ergebnis ist ein Durchbruch in der Motivationsforschung, denn mit ihm ist man in der Lage das, was Menschen antreibt, also ihre individuellen Bedürfnisse und Motive des Handelns sehr genau zu beschreiben. Während Psychologen bisher von wenigen verschiedenen Trieben ausgehen, die den Menschen bestimmen und jeweils sehr dominant sind, hat Reiss in seinen empirischen Untersuchungen eine Vielzahl von Faktoren identifizieren können. Sigmund Freud sah die Libido als fast alleinigen Antrieb, sein Schüler Adler den Machttrieb oder der amerikanische Psychologe Abraham Maslow das Streben nach Selbstverwirklichung als den Motor menschlichen Handelns an. «Diese Schemata werden der Unterschiedlichkeit der Menschen überhaupt nicht gerecht», sagt Steven Reiss. Was bisher fehlte war ein System, das der menschlichen Vielfalt Rechnung trägt, was die Motive des Handelns betrifft. Menschen sind in dem, wie sie «ticken» zu unterschiedlich, als dass sich dies durch wenige Triebe erklären lässt. Die 16 Lebensmotive, die Reiss gefunden hat, helfen da schon wesentlich besser weiter, denn sie erlauben eine sehr differenzierte Beschreibung der Persönlichkeit. «Die Bedeutung der einzelnen Motive ist bei den Menschen unterschiedlich stark ausgeprägt», sagt der Psychologe.

## Persönliches Reiss-Profil

Daniele Gianella



Die rp academy (Schweiz) GmbH steht für Fragen gerne wie folgt zur Verfügung:

Mail: [d.gianella@rp-academy.ch](mailto:d.gianella@rp-academy.ch)  
[www.rp-academy.ch](http://www.rp-academy.ch)  
 phone: +41 41 813 05 03  
 fax: +41 41 813 05 05