

Motivprofil nach Reiss

Aufgrund eigener Untersuchungen an 6.000 Personen geht der US-amerikanische Psychologe Steven Reiss davon aus, dass es 16 verschiedene „Motive“ gibt, die das Verhalten der meisten Menschen ausreichend erklären (Mitunter spricht der Autor synonym auch von „Bedürfnissen“). Von Mensch zu Mensch sind diese unterschiedlich ausgeprägt, so dass rund 2 Billionen (!!!) verschiedene Varianten denkbar sind. Dies macht die Unterschiedlichkeit von uns Menschen verständlich und verdeutlicht mögliche Reibungspunkte, die sich dadurch ergeben können. Wer sich die Mühe macht, das eigene Motiv-Profil zu klären, wird anschließend besser verstehen, „wer er oder sie eigentlich ist“ und „was er oder sie in diesem Leben erreichen will“. Der Vergleich der Motiv-Profile verschiedener Menschen hilft, Missverständnisse zu verstehen. Stufen Sie in der folgenden Tabelle alle dort aufgeführten 16 Motive danach ein, wie stark diese bei Ihnen ausgeprägt sind. Verbinden Sie dann die jeweiligen Felder durch gerade Linien, um Ihr individuelles Profil zu erhalten. Wenn Sie anschließend das Profil einer wichtigen Bezugsperson über Ihr Profil legen, werden Sie anhand der Übereinstimmungen und Unterschiede Ihren Umgang miteinander besser verstehen (S = sehr wichtig, E = einigermaßen wichtig, U = unwichtig).

Motiv / Bedürfnis	SEHR wichtig	Einigermaßen wichtig	Unwichtig
Macht			
Unabhängigkeit			
Neugier			
Anerkennung			
Ordnung			
Sparen / Sammeln			
Ehre (Loyalität...)			
Idealismus			
Beziehungen			
Familie			
Status			
Rache / Wettbewerb			
Sinnlichkeit			
Essen			
Körperliche Aktivität			
Innere Ruhe			

Mitunter hilft es, die Gewichtung besser zu verstehen, wenn man die bewerteten Motive dann in folgender Tabelle nach Ihrer Bedeutung gruppiert:

Starke Bedürfnisse	Durchschnittliche Bedürfnisse	Geringe Bedürfnisse

Steven Reiss: Wer bin ich und was will ich wirklich? Mit dem Reiss Profile® die 16 Lebensmotive erkennen und nutzen. Redline Verlag 2009. ISBN 978-3-86881-033-2.