

Was treibt Sie an? Was macht Sie erfolgreich?

Erfolg, Karriere, Familie oder Erotik? Was ist Ihnen wirklich wichtig? Was macht Sie glücklich? Das Reiss-Profil zeigt, dass 16 Bedürfnisse und Werte unser Leben bestimmen. Dabei sind wir einzigartig: Wie einen individuellen Fingerabdruck hat jeder Mensch ein unverwechselbares «Motivprofil», eine individuelle Architektur seiner Persönlichkeit.



Heinz Léon Wyssling

ist Karriere- und Organisationsberater BSO; Member World Society of Motivation Scientists and Professionals, Ohio, USA. www.hwysling.ch
www.rp-academy.ch

Was bei Spitzenclubs der deutschen Fussball-Bundesliga oder im Mental Coaching der deutschen Weltmeistermannschaft im Handball 2007 zur Anwendung kam, gilt auch für die erfolgreiche Gestaltung der eigenen Karriere: Das menschliche Verhalten lässt sich nicht auf zwei oder drei motivationale Grundaspekte zurückführen.

16 Grund- und Leitmotive

Steven Reiss, Verhaltenspsychologe und eremittierter Professor für Psychologie und Psychiatrie an der Ohio State University, USA, befasst sich seit Mitte der 90er-Jahre mit dem Thema der Motivation. Auf der Basis von mehreren Untersuchungen hat er faktorenanalytisch 16 klar voneinander unterscheidbare Grund- und Leitmotive entwickelt, welche die individuelle Antriebs- und Motivationsstruktur eines Menschen und seine Leistungsbereitschaft zeigen (siehe Kasten auf der gegenüberliegenden Seite).

In den Motiven kommen die Werte eines Menschen zum Ausdruck. Sie sind der Stoff, aus dem wir gemacht sind und der unserer Existenz Sinn und Bedeutung verleiht. Das, was wir wollen, ist uns zwar in die Wiege gelegt. Wie wir diese Interessen und Werte dagegen befriedigen, ist jedoch ein komplexer Entwicklungsprozess aus vielfältigen kulturellen, gesellschaftlichen Einflüssen und individuellen Erfahrungen. Kein Lebensmotiv wird von zwei Menschen identisch erfahren oder gestaltet. Was Menschen so einzigartig macht, ist die jeweilige Kombination dieser Bedürfnisse und was sie für den Einzelnen bedeuten.

Das neue Motiv- und Persönlichkeitskonzept unterscheidet sich fundamental von

bisherigen Modellen der Motivationspsychologie, da es menschliches Handeln nicht auf einige wenige vermeintlich «absolute» Motive oder Triebe reduziert. Vor allem ist das Glück keine Motivation. Glück und Zufriedenheit sind Nebenprodukte, die «anfallen», wenn wir erreichen, was wir wirklich wollen – sie sind aber nie selbst das Ziel. Unterschieden wird dabei das eher zufällige «Wohlfühlglück» der angenehmen Erfahrungen, wenn man sich auf Partys vergnügt, einen schönen Urlaubstag oder ein Glas Wein genießt, vom «Werteglück». Im Gegensatz zum flüchtigen «Zufallsglück» verleiht nur das Werteglück dem Leben wirklichen Sinn. Nur diejenigen erfahren ein «überdauerndes, tiefes und erfüllendes Glück», die ihre wahren Motive und Lebensziele kennen und sich von ihnen durchs Leben tragen lassen.

Individuelle Antriebs- und Wertprofile

Reiss' Forschung hat enorme praktische Konsequenzen, nicht nur für Erziehung, Familie und Partnerschaft, vor allem auch für den beruflichen Erfolg und das Lebensglück insgesamt. Bildung und Arbeitswelt gehen von der Prämisse aus, dass alle Menschen in gleichem Masse «neugierig» sind und von Natur aus ein ähnliches Lernpotenzial haben. Seine Befunde zeigen aber sehr deutlich, dass sich Menschen sehr wohl darin unterscheiden, wie viel Spass sie an Neuem empfinden: «Es ist völlig in Ordnung, nicht neugierig zu sein. Ein Kind kann beispielsweise sehr intelligent sein, ohne sich für die Schule zu interessieren.» Da aber die Vorstellung, ein Mensch habe keine Freude am Lernen

Glück

ist keine Motivation.

und werde sie nie entwickeln, weitgehend tabuisiert ist, machen Lehrer und Eltern mit ihren «Umerziehungsprogrammen» einen grossen Fehler. Solange das Kind gewisse Standards erfüllt und nicht wirklich scheitert, sollten Eltern ihre Erwartungen korrigieren, da sie sonst nur eines erreichen: Sie ruinieren auf lange Sicht die Beziehung zu ihrem Kind.

Die individuellen Antriebs- und Wertprofile beeinflussen auch unsere Beziehungen. So wie wir uns intuitiv zu den Menschen hingezogen fühlen, mit denen wir ähnliche Werte teilen, so können wir letztlich nur in solchen Freundschaften oder Partnerschaften glücklich werden, in denen die wirklich wichtigen Lebensmotive und -ziele übereinstimmen.

Vor allem die Selbstbezogenheit – Reiss spricht von «self-hugging» – vergiftet das Miteinander: Wir verstehen im Alltag oft nicht, dass andere Menschen auch andere Motive, Interessen und Wünsche haben als wir selber.

Gefährliche Selbstbezogenheit

Ihre Individualität trennt die Menschen gewissermassen wie eine Mauer: Wann immer zwei Menschen einem Wert sehr unterschiedliche Prioritäten zuordnen, können sie kaum verstehen, warum der andere anders wahrnimmt, denkt, fühlt und handelt. 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 zu projizieren. So entstehen viele Missverständnisse und Konflikte. Reiss unterscheidet drei Aspekte der Selbstbezogenheit:

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.

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

Wertetyrannie: Darunter versteht Reiss den ungunten (Dauer-)Versuch, die anderen mehr oder minder nachdrücklich überreden, überzeugen oder sonstwie «hinbiegen» zu wollen, ihre «falschen» Lebensprämissen aufzugeben.

Die durch Selbstbezogenheit entstehenden kommunikativen Missverständnisse sind immer wechselseitig. Wenn beispielsweise Ehrgeizige und weniger Ambitionierte, wenn Neugierige mit weniger Wissendurftigen, wenn Statusbewusste mit Statusgleichgültigen zusammentreffen, werden sie Schwierigkeiten haben: Während sich die Ambitionierten als erfolgsorientiert oder «tough» verstehen, werden sie von anderen für ehrgeizig oder dominant gehalten. Umgekehrt sehen sich Unambitionierte als sozial verträglich, kommunikativ und partnerorientiert, während sie von den Ehrgeizigen als faul und gleichgültig betrachtet werden.

Komplette Struktur erfasst

Im Unterschied zu vielen anderen Persönlichkeitstests erfasst das Reiss-Profil die komplette Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur eines Menschen. Die individuell vorhandenen Motivausprägungen sind stabil, situations- und zeitüberdauernd. Das heisst sie verändern sich im Laufe eines Lebens nicht.

Für die erfolgreiche und auf einem nachhaltigen Werteglück basierende Gestaltung der Karriere und des Lebensentwurfes ist das Reiss-Profil die Basis. Neben Ihren Talenten, Erfahrungen, Kompetenzen müssen Sie vor allem wissen, wie Sie intrinsisch angetrieben sind und in welchem Tätigkeitsfeld sie sich entfalten können. Ihre Motivationstreiber müssen übereinstimmen mit den Anforderungen der Aufgabe. Damit können Sie ihre USP (Unique Selling Proposition), ihr Alleinstellungsmerkmal, also das, was Sie auszeichnet und von anderen unterscheidet, formulieren.

Wenn Sie Ihre Motive zum Ausgangspunkt Ihrer Überlegungen für die berufliche Zukunft machen, lautet die Frage, die Sie stellen müssen: «Was tue ich am liebsten?» Da es um Ihr wirtschaftliches Überleben geht,

Unsere 16 Grund- und Leitmotive

Macht (Einfluss, Erfolg, Führung, Leistung)
Unabhängigkeit (Freiheit, Autarkie)
Neugier (Wissen, Intellekt)
Anerkennung (Zugehörigkeit, Selbstwert)
Ordnung (Stabilität, Organisation)
Sparen (Eigentum, «Sammeln»)
Ehre (Loyalität, Moral)
Idealismus (soziale Gerechtigkeit, Fairness)
Beziehungen (Freundschaft, Geselligkeit)
Familie (Familienleben, Kinder)
Status («Standing», Luxus, Image)
Rache (Aggression, Konkurrenz, Kampf)
Eros (Genuss, Schönheit, Lust, Sexualität)
Ernährung (Essen, Nahrung)
Körperliche Aktivität (Fitness, Bewegung)
Ruhe (Stabilität, Sicherheit, Entspannung)

© Klicker/PIXELIO

müssen Ihre Lieblingsaktivitäten, die Sie identifiziert haben, einer Realitätsprüfung unterzogen werden. Die zweite Frage, die Sie stellen müssen, lautet also: «Gibt es jemanden, der bereit ist, mir für das, was ich gern tun möchte, so viel Geld zu geben, wie ich gern hätte?» Darauf gibt es drei mögliche Antworten:

Dafür gibt es überhaupt kein Geld. Wenn Sie Ihrer Lieblingsbeschäftigung nachgehen wollen, ist das Ihr Privatvergnügen.

Dafür gibt es Geld, aber es gibt auch etliche Menschen, die etwas Ähnliches machen, sodass Sie in Konkurrenz mit andern um eine mögliche Anstellung sind.

Dafür gibt es genügend Geld, weil es Nachfrage und nur wenige Mitbewerber gibt. In diesem Falle wissen Sie, dass Sie mit Ihrer Tätigkeit eine Alleinstellung haben – zumindest in einem gewissen Umfang.

Das Reiss-Profil wird Ihnen helfen, sich klar zu werden, wer Sie sind, was Sie antreibt, was Sie von anderen unterscheidet und was Sie tun müssen, um ein sinnerfülltes und für Sie erfolgreiches und nachhaltig zufriedenes Lebenskonzept für Beruf und Privatleben entwickeln und umsetzen zu können.