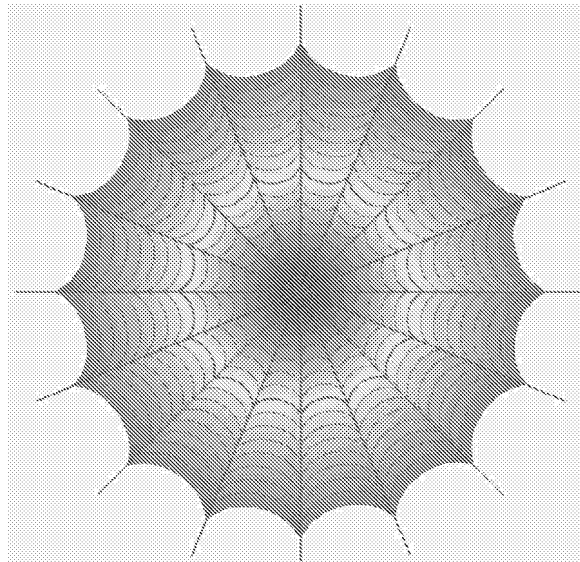


NAME: PETRA MAIER
GESCHLECHT: WEIBLICH
ALTER: 36 JAHRE
FIRMA: P&PM CONSULT
DATUM: 04.03.2002

VERTRAULICH

IHR REISS-PROFIL RP[©]



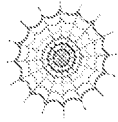
Auswertung

Deutsche Bearbeitung von
Helmut Fuchs und Andreas Huber (EATD)

Reiss Profile of Fundamental Goals and Motivational Sensivities

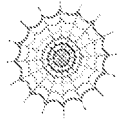
© Alle Rechte bei IDS Publishing 2001

© Für die EU und die Schweiz bei der EATD 2002



INHALT

I. ALLGEMEINES ZU IHREM REISS-PROFIL RP[©]	3
II. IHR MOTIVPROFIL	7
III. IHRE GRUNDCHARAKTERISTIK	8
1. überdurchschnittlich ausgeprägte Lebensmotive (grün)	9
a) Macht	
b) Neugier	
c) Ordnung	
d) Beziehungen	
e) Familie	
2. unterdurchschnittlich ausgeprägte Lebensmotive (rot)	12
f) Sparen	
g) Ehre	
h) Eros	
i) Essen	
3. Weitere Merkmale Ihres Motivprofils	14
4. Fazit: Ihr Motivprofil als Wegweiser zum "Lebensglück"	15
IV. PARTNERSCHAFT: Welcher Partner passt zu Ihnen?	17
V. BERUF: Was Sie bei Ihrer Arbeit beachten sollten	19
VI. KOMMUNIKATION UND SOZIALES VERHALTEN: Was Sie zwischenmenschlich zukünftig vermeiden sollten	21
VII. FREMDWAHRNEHMUNG: Was anderen an Ihnen gefällt	26
VIII. EMPFEHLUNGEN UND HINWEISE	27



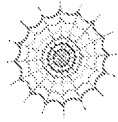
I. ALLGEMEINES ZU IHREM REISS-PROFIL

Was macht die Menschen im Leben letztlich glücklich? Was ist der Sinn des Lebens? Was ist Ihnen wirklich wichtig? Erfolg, Reichtum, Karriere, Familie oder Sexualität? Der Psychologe Steven Reiss 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 Reiss in jahrelangen Untersuchungen mit tausenden Versuchspersonen herausfand, bestimmen nicht nur ein oder zwei Motive unser Leben, sondern 16 Bedürfnisse und Werte:

DIE 16 LEBENSMOTIVE

- **Macht:** Streben nach Einfluss, Erfolg, Leistung, Führung
- **Unabhängigkeit:** Streben nach Freiheit, Selbstgenügsamkeit, Autarkie
- **Neugier:** Streben nach Wissen, Wahrheit
- **Anerkennung:** Streben nach sozialer Akzeptanz, Zugehörigkeit, positivem Selbstwert
- **Ordnung:** Streben nach Stabilität, Klarheit, guter Organisation
- **Sparen:** Streben nach Anhäufung materieller Güter, Eigentum
- **Ehre:** Streben nach Loyalität, moralischer Integrität
- **Idealismus:** Streben nach sozialer Gerechtigkeit, Fairness
- **Beziehungen:** Streben nach Freundschaft, Freude, Humor
- **Familie:** Streben nach einem Familienleben, Erziehung eigener Kinder
- **Status:** Streben nach Prestige, Reichtum, Titel, öffentlicher Aufmerksamkeit
- **Rache:** Streben nach Konkurrenz, Kampf, Vergeltung
- **Eros:** Streben nach einem erotischem Leben, Sexualität, Schönheit
- **Essen:** Streben nach Nahrung und "Speisen"
- **Körperliche Aktivität:** Streben nach Bewegung, Fitness
- **Ruhe:** Streben nach Entspannung, emotionaler Sicherheit



Reiss Profil RP

Diese Motive, Wünsche und Werte bestimmen unsere Handlungen und unser Leben: Sie sind der Stoff, aus dem wir gemacht sind, und die Art und Weise, wie wir diese Lebensmotive gestalten und erleben, verleiht unserer Existenz Sinn und Bedeutung.

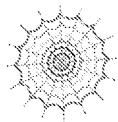
Obwohl diese 16 Lebensmotive das Dasein aller Menschen mehr oder weniger stark beeinflussen, unterscheiden sich die Individuen beträchtlich, wie sehr sie diese gestalten und verbinden: Jede einzelne Lebensmotivdimensionen muss man als ein Kontinuum von (sehr) schwach bis (sehr) stark ausgeprägt verstehen, auf dem jedes Individuum seinen ganz eigenen "Glückspunkt" hat.

Insgesamt gibt es über 3 Milliarden verschiedene Motiv-Profile, keines gleicht dem anderen.

Wie einen individuellen Fingerabdruck hat jeder Mensch ein unverwechselbares Motiv-Profil - Ihr REISS-PROFIL auf Seite 7 zeigt Ihnen Ihre ganz persönliche Ausprägung der Lebensmotive.

Wenn Sie Ihr Profil genauer studieren, erkennen Sie, wie

- diese Motive Ihre Handlungen bestimmen
- Ihre Beziehungen zu anderen Menschen sind
- Sie glücklich werden können



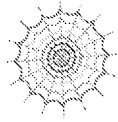
Reiss Profil RP

Wer sein Motivprofil genauer kennen lernt, kann also wertvolle Einblicke in seine Persönlichkeit gewinnen: Wer er wirklich ist, was ihn im Innersten bewegt und antreibt – und wie er mit der Frage nach dem Sinn seines Lebens umgeht. Diese Erkenntnisse tragen auch dazu bei, mit sich und anderen zufriedener, glücklicher zu leben und vor allem toleranter zu werden.

Das Motiv-Profil eines Menschen ist stabil. Wenn auch einschneidende Lebenserfahrungen oder Entwicklungsprozesse zu grundlegenden Veränderungen unseres Wesens führen können, charakterisiert es unsere Persönlichkeit im Allgemeinen dauerhaft.

Als Ausdruck und Maß für das, was man auch als (angeborenes) Temperament oder Charakter bezeichnet, sind uns unsere Lebenswerte und -motive im Großen und Ganzen schon in die Wiege gelegt: So werden neugierige Kinder auch als Jugendliche und Erwachsene offen und interessiert durchs Leben gehen. Heranwachsende, die gerne planen und organisieren, werden dies auch als Erwachsene tun. Und Menschen mit einer ausgeprägten Lust am Führen und "Machen" fühlten sich schon in jüngeren Jahren wohl, wenn sie das Kommando übernehmen konnten.

Im folgenden finden Sie Ihre Individualwerte für die 16 Lebensmotive:

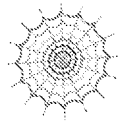


Motiv	Wert	Farbe
Macht	1,49	Grün
Unabhängigkeit	-0,39	Gelb
Neugier	1,02	Grün
Anerkennung	0,66	Gelb
Ordnung	1,87	Grün
Sparen	-1,32	Rot
Ehre	-1,31	Rot
Idealismus	0,68	Gelb
Beziehungen	1,45	Grün
Familie	1,17	Grün
Status	0,60	Gelb
Rache	0,33	Gelb
Eros	-1,34	Rot
Essen	-1,39	Rot
Körperliche Aktivität	-0,39	Gelb
Ruhe	0,60	Gelb

Damit Sie besser verstehen, was diese Werte bedeuten, haben wir sie auf der nächsten Seite in einer farbigen Darstellung abgebildet:

- Die "0-Linie" und die dazugehörige "Gelbe Zone" in der Mitte des Graphen repräsentiert die durchschnittliche Ausprägung aller Menschen bezüglich der jeweiligen Motive.
- In der "Grünen Zone" liegen in der die überdurchschnittlich stark entwickelten Bedürfnisse,
- in der "Roten Zone" die unterdurchschnittlich schwächer ausgeprägten Antriebe und Interessen.

Bei der Interpretation Ihres Motiv-Profiles konzentrieren wir uns auf Ihre Grünen und Roten Motiwerte.



Reiss Profil RP

→ Hier "RPWWWGraphMuster1" einfügen !

III. IHRE GRUNDCHARAKTERISTIK

In Ihrem Motivprofil besonders ausgeprägt sind die Dimensionen:

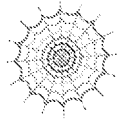
1 Überdurchschnittlich (grün)

- a) Macht
- b) Neugier
- c) Ordnung
- d) Beziehungen
- e) Familie

2 Unterdurchschnittlich (rot)

- f) Sparen
- g) Ehre
- h) Eros
- i) Essen

Um diese Dimensionen Ihres Handelns besser verstehen und reflektieren zu können, müssen sie folgende psychologische Hintergründe und Charakteristiken dazu kennen:



1 Ihre überdurchschnittlich stark entwickelten Motivdimensionen im RP bedeuten:

(a) Macht

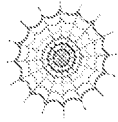
Menschen mit Grüner Macht üben gerne Autorität aus und zögern nicht, Führungsrollen zu übernehmen. Sie mögen es, anderen befehlen zu dürfen und sind für alle Aspekte sehr sensibel, die im zwischenmenschlichen Bereich mit Kontrolle zu tun haben: Grüne Macht-Typen sind daher im allgemeinen ehrgeizig, willensstark, leistungsorientiert und arbeitsmotiviert, da diese Aktivitäten ihren Einfluß stärken.

Einige sogenannte "Workaholics" haben grüne Machtwerte – sie sind besonders auf Möglichkeiten bedacht, in denen sie durch Leistung und Kompetenz vorankommen können. Obwohl Workaholics nach vielen Klischees und Vorurteilen als problematisch gelten, ist Ihr Verhalten meist völlig in Ordnung: diese Menschen mögen einfach ihre Arbeit.

(b) Neugier

Menschen mit Grüner Neugier sind allem gegenüber aufgeschlossen, was mit geistigen, kognitiven Tätigkeiten zu tun hat und "Köpfchen" verlangt: Sie schätzen und suchen anregende, niveauvolle Gespräche und Diskussionen. Häufig reisen sie gerne und beschäftigen sich mit Lesen oder anspruchsvollen Spielen wie Schach. Im allgemeinen bemerken sie rasch Widersprüche und unklare Darstellungen. Andererseits können Neugierige mitunter schnell gelangweilt sein.

Charakteristisch für Menschen mit starkem Neugier- oder Wissensmotiv ist die "Wahrheitssuche": Da sie sich sehr für große Ideen und die Frage interessieren, was die Welt im Innersten zusammenhält, lieben sie es, Zeit zum Denken zu haben.



(c) Ordnung

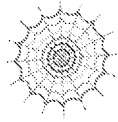
Menschen mit Grüner Ordnung lieben es, die Dinge zu organisieren und Regeln aufzustellen, wobei sie besonders auf Details achten. Es sind oft "Gewohnheitstiere" mit einer gewissen Vorliebe für (Alltags-)Rituale. Da sie sich in allen zwei- und mehrdeutigen Situationen unwohl fühlen, ziehen ein stabiles, berechenbares Umfeld vor.

Ihnen fällt sofort auf, wenn ein Zimmer unaufgeräumt oder unordentlich ist. Sie haben oft das Gefühl, dass Dinge außer Kontrolle sind, wenn Zeit- oder Arbeitspläne nicht eingehalten oder Vorschriften flexibel interpretiert werden.

(d) Beziehungen

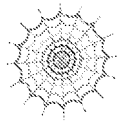
Menschen mit Grünen Beziehungen suchen die Begegnung, den Kontakt und die Nähe mit anderen. Sie interessieren sich für die anderen Menschen und versuchen, sich umgänglich und sozialkompetent zu verhalten. Anderen gegenüber sind sie daher aufmerksam und nehmen Anteil an ihrem Leben.

Als gesellige Zeitgenossen mögen sie Parties oder Feste, und knüpfen schnell Kontakte oder Freundschaften. Sie haben gern Spaß, Humor und Freude und sind meist gut gelaunt, mitunter können sie als typische "Spaßvögel" und Gruppenunterhalter zu großer Form auflaufen: Leben bedeutet für sie immer auch ein aktives "Gesellschaftsleben".

**(e) Familie**

Menschen mit Grüner Familie gehen ihre Kinder über alles: Sie lieben sie nicht nur, sondern wollen einen Großteil Ihrer Zeit mit ihnen verbringen.

Eine Familie zu haben, ist für sie trotz aller alltäglichen Mühen der Elternschaft und Erziehung der Inbegriff von Glück.



2 Ihre unterdurchschnittlich, schwächer entwickelten Motivdimensionen im RP bedeuten:

(f) Sparen

Menschen mit Rotem Sparmotiv haben keinen Spaß daran, Dinge aufzuheben oder zu sammeln.

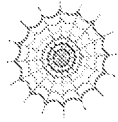
Genügsamkeit hat für sie keine hohe Bedeutung, sie sind lieber großzügig – mitunter kann dies auch zu Verschwendung führen.

(g) Ehre

Menschen mit Roter Ehre sind zweckrational und zweckmäßig orientiert. Sie ärgern sich schnell, wenn andere ihnen mit selbst-gerechtem moralischem Verhalten begegnen. Bei ihnen spielt die Überzeugung eine große Rolle, dass jeder mehr oder weniger auf sich selbst bedacht ist.

Sie sind pragmatisch orientiert und halten es für richtig, alles zu tun, um eine wichtige Aufgabe zu beenden.

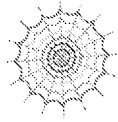
Obwohl sie dabei oft nur ungern ihr Wort nicht halten oder "fünf gerade sein lassen", können sie dies für notwendig halten, um weiter zu kommen.

**(h) Eros**

Menschen mit Rotem Eros sind Asketen, die sich nicht sonderlich für die sinnlichen Aspekten des Lebens interessieren: Sie bringen weder für Sex noch "Schönheit" viel Zeit und Energie auf.

(i) Essen

Menschen mit Rotem Essensmotiv sind keine "großen Esser". Sie denken selten an Ernährung - Kochen oder das Planen von Mahlzeiten gehören nicht zu ihren liebsten Beschäftigungen.

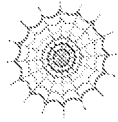


3 Weitere Merkmale Ihres Motivprofils

- *Ihre Kritikfähigkeit ist durchschnittlich ausgeprägt:*
Im allgemeinen reagieren Sie gegenüber kritischen Rückmeldungen Ihrer Umwelt gegenüber weder zu sensibel oder "gekränkt" - ohne sich aber völlig souverän und gelassen verhalten zu können.

- *Ihre Motivation, Veränderungen zu akzeptieren, ist unterdurchschnittlich entwickelt:*
Da Sie mit unklaren oder "stressigen" Situationen oft große Schwierigkeiten haben, versuchen Sie meist, diese "panisch" zu vermeiden oder sich vor ihnen zurückzuziehen.

In Ihrem Motivprofil wird zudem deutlich, dass Sie ein typischer "Asket" sind: Im Gegensatz zu vielen anderen Menschen interessieren Sie sich kaum für das, was man als die "schönen Dinge" oder Genüsse des Daseins bezeichnet.



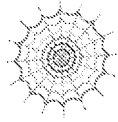
4. Fazit: Ihr Motivprofil als Wegweiser zum "Lebensglück"

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 Wohlgefühl 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.

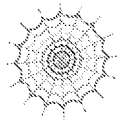
Wenn Sie sich dagegen nicht so glücklich fühlen, wie Sie sein könnten, sollten Sie sich darüber klar werden, welche oder welches Ihrer wirklich wichtigen Lebensmotive unbefriedigt oder "unbeachtet" bleiben - und welche Wege und Ziele es gibt, dies in Zukunft zu ändern.



Reiss Profil RP

Eines der größten Hindernisse auf dem Weg zum lebensmotivisch fundierten "Glück" ist oft, dass andere Lebensbereiche und -motive einen zu großen Stellenwert im Alltagsleben haben. Möglicherweise verbringen Sie (zu) viel Zeit mit Angelegenheiten, mit die Ihnen eigentlich nichts oder wenig bedeuten. Schauen Sie dazu auch einmal in Ihre durchschnittlich, in Ihrem Reiss-Profil gelb markierten Motive, ob Sie diesen nicht zuviel Aufmerksamkeit oder Zeit schenken und diese Energien nicht besser für Ihre wirklich wichtigen Lebensmotive und –ziele verwenden können.

(Praktische Hinweise finden Sie auch im Buch von Helmut Fuchs und Andreas Huber: " Die 16 Lebensmotive: Was Sie wirklich antreibt". DTV, München 2002).



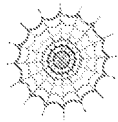
IV. PARTNERSCHAFT: WELCHER PARTNER PASST ZU IHNEN?

Im allgemeinen kommen die Paare am besten zurecht, bei denen die Partner ihre wichtigsten Lebensmotive, Wünsche und Interessen miteinander teilen können.

So hat sich gezeigt, dass Paare auf Dauer die besten Chancen haben, zusammen zu bleiben oder ihre Bindung zu vertiefen, wenn ihre Motiv-, Werte- und Bedürfnisprofile *ähnlich* sind.

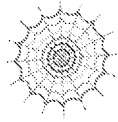
Umgekehrt haben Paare ein weitaus größeres Risiko, sich auseinander zu leben, wenn ihre Motiv-Profile stark voneinander *abweichen*.

Ihr Motivprofil zeigt ansonsten, dass ein Partner mit folgender Charakteristik am besten zu Ihnen passt:



Reiss Profil RP

- Sie bevorzugen einen Partner, der auf ordentliche, geregelte und klare Lebensverhältnisse achtet - mit einem allzu flexiblen Menschen, der hin und wieder zu "Schlampigkeit" neigt, würden Sie sich sehr schwer tun.
- Sie bevorzugen einen ehrgeizigen Partner – vor einem wenig ambitionierten Menschen an ihrer Seite würden Sie schnell den Respekt verlieren.
- Sie bevorzugen einen humorvollen Partner: Den geselligen Typen, der mit Ihnen auf Parties und Feste geht, und gemeinsame Kontakte und Freundschaften pflegt.
- Sie bevorzugen einen eher großzügigen Partner: Mit einem allzu sparsamen Menschen wäre eine partnerschaftliche Beziehung auf Dauer schwierig - von einem "Geizhals" ganz zu schweigen.
- Sie bevorzugen einen Partner, der das genaue Gegenteil eines "Moralapostels" darstellt: einen Menschen, der mit Ihnen das Leben realistisch so nimmt, wie es ist, ohne sich in moralischen oder ethischen Irrwegen zu verlieren.
- Sie bevorzugen den ausgesprochenen Familientyp: Einen Menschen, mit dem Sie Kinder haben – und der sich der Erziehung und dem Familienleben widmet.
- Sie bevorzugen einen Partner, der das genaue Gegenteil des "Erotomanen" verkörpert: einen Menschen, der Sex und Eros nicht als seinen Lebensmittelpunkt versteht.
- Sie bevorzugen einen Partner mit "Köpfchen", der Freude und Interesse an geistigen, intellektuellen oder kognitiven Fragen oder Tätigkeiten hat.

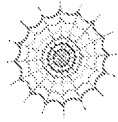
**V. BERUF:****WAS SIE BEI IHRER ARBEIT BEACHTEN SOLLTEN**

Sie brauchen einen Job, der sich mit Ihrer Elternrolle und Ihrem Familienleben verträgt – eine Tätigkeit, bei der Sie oft Überstunden oder längere Reisen machen müssen, ist für Sie kaum geeignet.

Ihnen gefallen Aufgaben, bei denen Sie die Führung oder "Überwachung" übernehmen können – dagegen missfällt Ihnen alles, was Sie zum "Befehlsempfänger" macht. Ihre Arbeitsmotivation ist ausgeprägt.

Sie brauchen einen geordneten, geregelten Job, um sich wohlfühlen. Mit unklaren und unübersichtlichen Zuständen und Arbeitssituationen tun Sie sich sehr schwer.

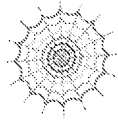
Sie mögen es sehr, wenn Sie im Beruf mit anderen Menschen zu tun haben und soziale Interaktionen gestalten können.



EMPFEHLUNG

Wenn Ihr Job diese Rahmenbedingungen mehr oder weniger erfüllt, werden Sie sich bei der Arbeit wohlfühlen – im anderen Fall ist sie für Sie unbefriedigend, frustrierend oder gar bedeutungslos.

Sie sollten überlegen, wie Sie Ihre belastenden – oder langweiligen – Arbeitsbedingungen im Sinne Ihres Motivprofils besser (um-)organisieren oder neu gestalten könnten, damit Sie die Bereiche stärken, die Ihnen bei der Arbeit wirklich gefallen.



VI. KOMMUNIKATION UND SOZIALES VERHALTEN: WAS SIE ZWISCHENMENSCHLICH ZUKÜNFTIG VERMEIDEN SOLLTEN

Jeder hat eine natürliche Tendenz,

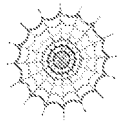
andere Menschen durch die Brille seiner eigenen Interessen, Wünsche und Motive wahrzunehmen

– und ihre eigentlichen Bedürfnisse entsprechend misszuverstehen.
Diese Neigung nennen wir "*Self-Hugging*" – "Selbstbezogenheit". Sie ist für viele zwischenmenschliche Missverständnisse verantwortlich: Self-Hugging schafft die meisten blinden Flecke in unserem Verständnis der anderen – wie wir unsere Partner, Arbeitskollegen oder Mitmenschen beurteilen und ihre Handlungen einschätzen.

Wir verstehen im Alltag oft nicht wirklich, 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.



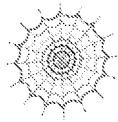
Reiss Profil RP

- **"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 Ambitionierten - 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 die Ehrgeizigen als faul abstempeln.

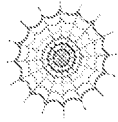
Das motivbegründete Self-Hugging vergiftet das zwischenmenschliche Miteinander daher allzu oft: Die Individualität trennt die Menschen wie eine Mauer - jeder sieht nur, was auf seiner Seite passiert. Je mehr man aber in solchen Eigenperspektiven verfangen ist, desto größer wird die Gefahr, eigene Motive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

Die schwierigsten Klippen in Ihrem zwischenmenschlichen Verhalten und der Art, wie Sie andere wahrnehmen, sind Ihrem Motivprofil gemäß folgende Aspekte:



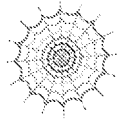
Reiss Profil RP

- Wie andere Menschen mit stark ausgeprägtem Machtmotiv (miss-) verstehen und (vor-)verurteilen Sie nicht ehrgeizige Mitmenschen als faul, schwach oder erfolglos.
- Wie andere Menschen mit starkem Ordnungsmotiv (miss-)verstehen und (vor-)verurteilen Sie flexible, "lockere" Mitmenschen als nachlässig und unorganisiert.
- Wie andere Menschen mit schwach ausgeprägtem Sparmotiv (miss-) verstehen und (vor-)verurteilen Sie die "Sammler und Sparer" als Geizhalse und selbstverleugnende "Spinner".
- Wie andere Menschen mit starkem Beziehungsmotiv (miss-)verstehen und (vor-)verurteilen sie "Einzelgänger" als steif, ungesellig, ernst oder einsam.
- Wie andere Menschen mit schwach ausgeprägtem Ehremotiv (miss-) verstehen und (vor-)verurteilen Sie prinzipientreue Mitmenschen als selbstgerechte "Moralapostel".
- Wie andere Menschen mit schwach ausgeprägtem Eros (miss-) verstehen und (vor-)verurteilen Sie sinnliche Zeitgenossen als oberflächliche Hedonisten, unvernünftig und triebgesteuert.
- Wie andere Menschen mit schwach ausgeprägtem Essensmotiv (miss-) verstehen und (vor-)verurteilen Sie starke Esser als willenlos und unkontrolliert.



Anhand der folgenden Tabelle können Sie sich ein allgemeines Bild über die zwischenmenschlichen Klippen und Schwierigkeiten Ihrer Mitmenschen verschaffen, die mit anderen lebensmotivisch begründeten Formen des Self-Huggings konfrontiert sind:

Lebens-Motiv	Ausprägung	Eigenwahrnehmung (denkt über sich)	Fremdwahrnehmung (denkt über den gegensätzlich anderen)
Macht	stark: der Ehrgeizige	Führernatur, hart arbeitend, erfolgsorientiert, leistungsmotiviert, kraftvoll, erfolgreich	faul, schwach, erfolglos
	schwach: der Geführte	an Menschen orientiert, läßt sich anleiten	Workaholic, getrieben, wichtigtuersich, dominant, lästig, kontrollierend, einseitig
Unabhängigkeit	stark: der Unabhängige	voller Selbstvertrauen, autonom, frei	unreif, schwach
	schwach: der Teamplayer	liebepoll, liebesbedürftig, vertrauensvoll, hingebungsvoll, anhänglich	kompromisslos, stur, stolz
Neugier	stark: der Intellektuelle	smart, interessant, geistvoll, guter Lehrer	langweilig, ignorant, oberflächlich, geistlos, dumm, emotional, provinziell
	schwach: der Praktiker	praktisch, gesunder Menschenverstand, »Wissender«	langweilig, »Eierkopf«, arrogant, unpraktisch, hochgestochen, kalt, Mangel an gesundem Menschenverstand, durchgeistigt
Anerkennung	stark: der Unsichere	jämmerlich, Versager, Heulsuse, Mimose, unreif, übersensibel	eingebildet, kalt, glatt
	schwach: der Selbstbewusste	selbstbewusst, selbstsicher, positives Selbstbild	unbestimmt, unsicher, Mangel an Selbstvertrauen
Ordnung	stark: der Organisierte	ordentlich, organisiert, Kontrolle, sozialisiert	nachlässig, ungepflegt, schmutzig, ungesung, unorganisiert
	schwach: der Flexible	flexibel, spontan, offen	zu perfekt, kontrolliert, kümmert sich um triviale Dinge, streng
Sparen	stark: der Sammler	einfach, wirtschaftlich, vorausplanend	unverantwortlich, unklug, gegenwartsfixiert, verschwenderisch
	schwach: der Großzügige	lebensfroh, großzügig	Geizhals, geldgierig, billig, selbstverweigernd
Ehre	stark: der Prinzipientreue	verantwortlich, moralisch, prinzipientreu, pflichtbewusst, charakternoll	prinzipienlos, unachtsam illoyal, selbstsüchtig, unehrenhaft, charakterlos



	schwach: der Zweckorientierte	praktisch, »wie jeder andere auch«	selbstgerecht, »Moralapostel«
Idealismus	stark: der Idealist	liebepoll, mitfühlend, visionär, gerecht, human	herzlos, unsensibel, gefühllos, selbstsüchtig, zynisch
	schwach: der Realist	realistisch, pragmatisch	Träumer, unrealistisch, »heiliger als der Papst«
Beziehungen	stark: der Gesellige	freundlich, humorvoll, aufgeschlossen, lebendig, lebenslustig, liebt den Spaß	steif, ernst, zurückgezogen, ungesellig, einsam
	schwach: der Einzelgänger	privat, ernst, zurückhaltend	oberflächlich, hohl, ausgelassen, anbiedernd
Familie	stark: der Familienmensch	fürsorglich, verantwortlich, häuslich	selbstsüchtig, unverantwortlich, "wird alleine alt werden müssen"
	schwach: der überzeugte Kinderlose	unabhängig, frei	belastet, närrisch, häuslich, angebunden
Status	stark: der Elitäre	wichtig, prominent, bekannt, herausragend, Prestige liebend	unwichtiger, unbedeutender »Typ«, Prolet, geschmacklos, stillos
	schwach: der Bescheidene	unaufgeregt, bescheiden, demokratisch gesinnt, gerecht, freizügig	unnahbar, angeberisch, snobistisch, eingebildet, arrogant
Rache	stark: der Kämpfer	Gewinner, wettbewerbsfähig, aggressiv	Verlierer, unbestimmt, passiv, »Weichei«
	schwach: der Kooperative	nett, verzeihend, kooperativ, friedliebend, Konflikt vermeidend	aggressiv, zornig, will immer gewinnen, »Wettbewerbshai«
Eros	stark: der Sinnliche	Romantiker, guter Liebhaber, Ästhet, sinnlich, lustvoll, »männlich«/»weiblich«	prüde, voller Komplexe, impotent/frigide
	schwach: der Asket	tugendhaft, selbstkontrolliert, »heilig«	tierisch, unkontrolliert, hedonistisch, oberflächlich, Trieb geleitet
Essen	stark: der große Esser	satt, hedonistisch, Gourmet	selbstverleugnend, ungesund
	schwach: der schwache Esser	schlank, gesund, willensstark, sensibel	willenlos, ohne Selbstkontrolle, ungesund, Vielfraß
Körperliche Aktivität	stark: der Sportler	Energie geladen, kraftvoll, fit, athletisch, muskulös, stark	faul, träge, müde, lustlos, langsam, schwach, Herumsitzer, »couch potato«
	schwach: der Stubenhocker	»no sports«, zurückhaltend, »in der Ruhe liegt die Kraft«	ruhelos, getrieben, anstrengend
Ruhe	stark: der Ängstliche	vorsichtig, klug, selbstsicher	leichtsinnig, tollkühn, gedankenlos
	schwach: der Robuste	mutig, wagemutig, tapfer, kühn, robust, selbstsicher unerschütterlich	furchtsam, feige, neurotisch, "Bedenken-träger", überängstlich

Tabelle:

Self-Hugging: alltagstypische Konflikte bei unterschiedlicher Motivausprägung

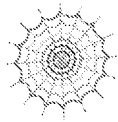


**VII. FREMDWAHRNEHMUNG:
WAS ANDEREN AN IHNEN GEFÄLLT**

Ihr Motivprofil zeigt, dass Sie ungewöhnliche vielseitige Bedürfnisse, Interessen und Werte haben: Für die meisten anderen Menschen sind Sie daher eine sehr interessante Persönlichkeit.

Ihr Motivprofil legt nahe, dass Mitmenschen an Ihnen dabei meist folgende Eigenschaften und Handlungsweisen besonders schätzen:

- ehrgeizig
- humorvoll
- zuverlässig
- organisiert
- großzügig
- Familienmensch
- nachdenklich



Reiss Profil RP

VIII. ALLGEMEINE HINWEISE UND EMPFEHLUNGEN

1. Die Interpretationen dieser individuellen Auswertung Ihres Motivprofils gründet auf der empirisch gestützten Theorie der 16 Lebensmotive – wie bei allen anderen seriösen psychologischen Verfahren basieren sie auf testtheoretischen Wahrscheinlichkeiten.

2. Die Aussagen müssen als Vorschläge und Anregungen zu einem besseren Verständnis der eigenen Persönlichkeit und (Lebens-)Motive verstanden werden.

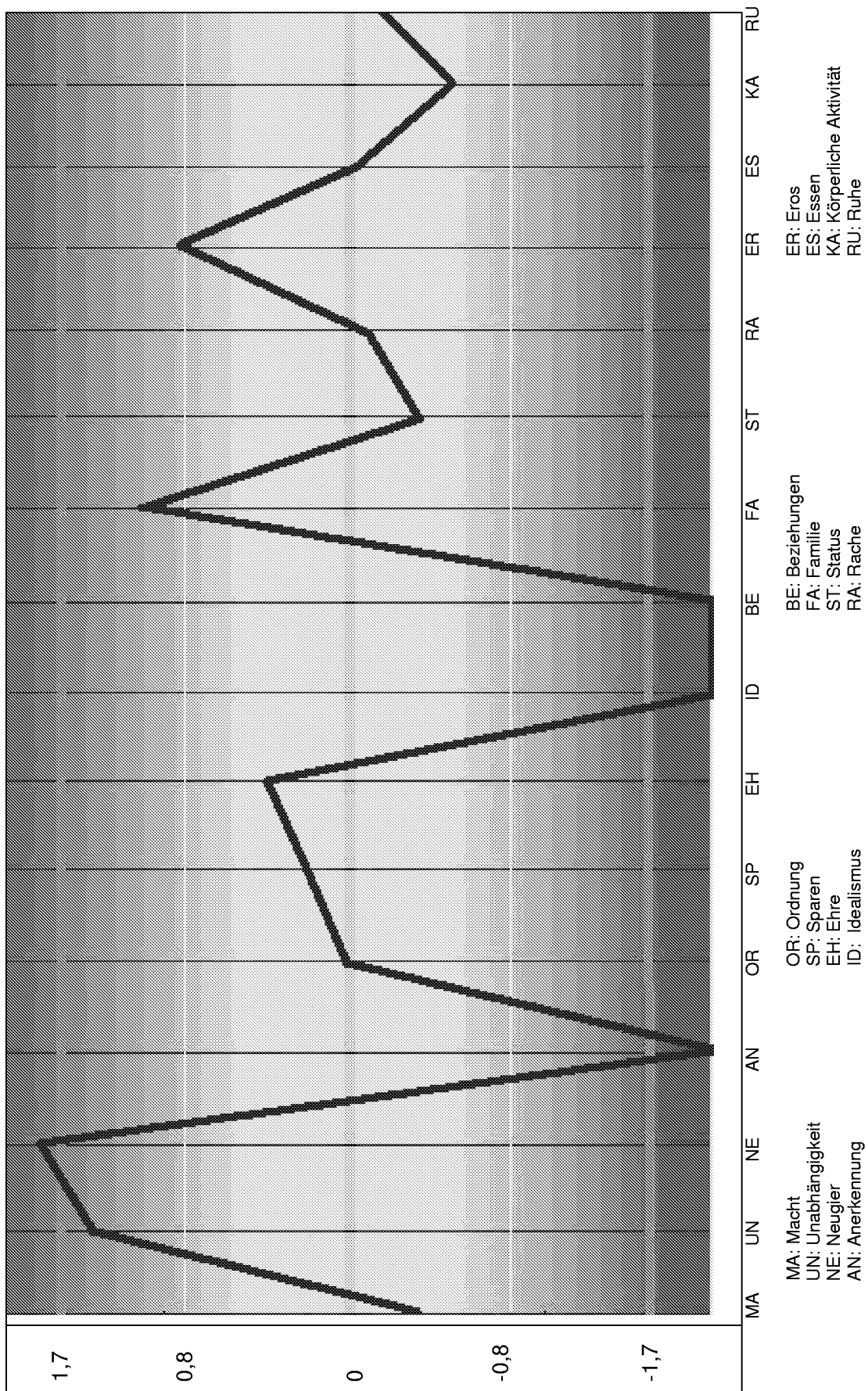
3. Notieren Sie sich vor allem auch schriftlich, was Ihnen zu Ihren besonderen – im RP als Grün und Rot gekennzeichneten – Motivdimensionen ein- und auffällt.

4. Sprechen Sie mit vertrauten Menschen über Ihr Testergebnis.

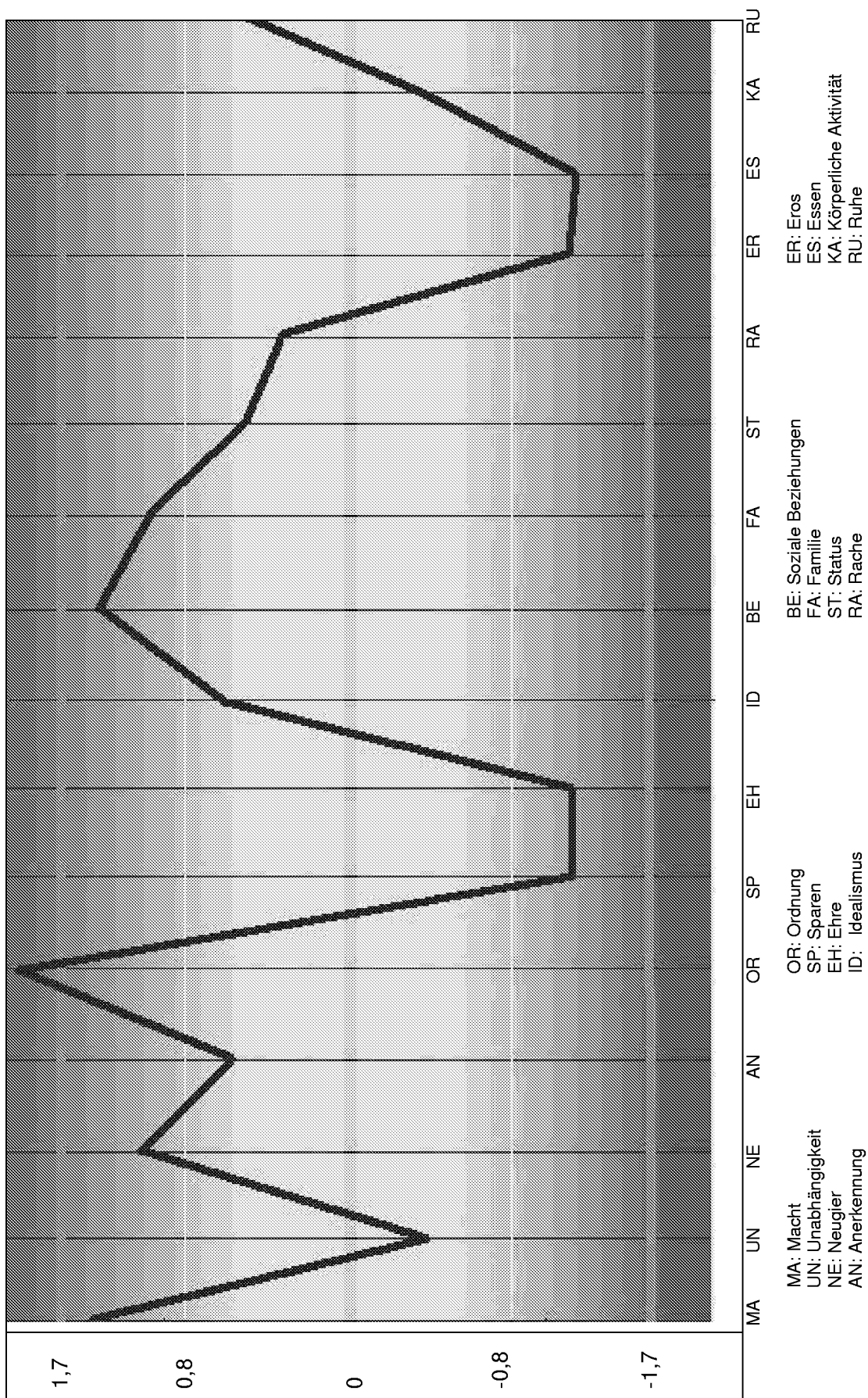
5. Zögern Sie nicht, in Zweifelsfällen auch den Rat eines psychologisch geschulten und ausgebildeten Fachmanns einzuholen.

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

IHR REISS-PROFIL



IHR REISS-PROFIL



IHR REISS-PROFIL

