

Was mich antreibt, was mich hemmt

Motivprofil nach Steven Reiss

Damit wir wissen, welche Motive unser Leben bestimmen, hat Steven Reiss ein Motiv-Profil entwickelt. Was man damit alles machen kann und wo es besonders eingesetzt werden kann beschreibt **Mag. Irene Krötlinger**.

Das Thema der Motivation scheint in der modernen Managemententwicklung nach wie vor eines der am meisten polarisierenden zu sein. Natürlich geht es darum, sich selbst und andere Menschen zu einer Leistung oder einem Ergebnis zu bewegen. Doch wo den Hebel ansetzen? Erfreulicherweise findet man in der Praxis immer mehr Unternehmen bzw. Führungskräfte, die sich der bereits allgemein akzeptierten Erkenntnis in der Leadershipforschung anschließen und im Wissen über sich selbst, über die eigenen Antriebe und Motivatoren im Leben auch den Schlüssel zum Erkennen anderer Menschen suchen. Und so finden sich in vielen Management Development-Programmen nun auch Instrumente, die als besagter Schlüssel zum Einsatz kommen. Viel von dem, was uns hier in der Praxis begegnet, fußt aber leider nicht auf aktuellen Auseinandersetzungen zum Thema, sondern auf bereits bekannten und allseits beliebten Ansätzen der 50er- und 60er-Jahre, gleich so, als stünde seither die Zeit still.

Doch es tut sich eine Menge. Die wahrscheinlich nachhaltigste Theorie kommt dabei von Steven Reiss.

Who am I?

Der amerikanische Psychologieprofessor ging in einer im Jahr 2000 veröffentlichten und aktuellen Untersuchung dem Thema Motivation und Persönlichkeit nach. Sein Buch „Who am I?“, das im deutschen Sprachraum noch (zu) wenig Beachtung fand, war eine der am meisten zitierten Studien im angloamerikanischen Raum. Steven Reiss legt mit seiner Studie nicht nur einen völlig neuen Beitrag zum Thema der lebensbestimmenden Motive vor, sondern hat die Persönlichkeitspsychologie revolutioniert. Er befragte ca. 8000 Männer und Frauen aus den USA, Kanada und Japan nach den grundlegenden Motiven, die sie durch das Leben treiben. Dabei gelang es ihm, über die Kulturen hinweg, immer wieder 16 sogenannte ‚Basic Desires‘ (Lebensmotive) empirisch zu ermitteln, die jeder Mensch

mit sich trägt und die, je nach Ausprägungsgrad, zu Tun und Handeln veranlassen. Diese Motive sind unabhängig voneinander, d. h. das Vorhandensein eines Motivs ist unabhängig vom Vorhandensein aller anderen Motive. Es fehlt damit also eine Motivhierarchie, wie wir sie von anderen sehr bekannten Modellen (z.B. Maslow) kennen.

Das bedeutet auch, dass die Motive keiner Wertung unterzogen werden. Es gibt weder höher- noch niederstehendere Motive – und kein Motiv ist einem anderen überlegen oder wird grundsätzlich als erstrebenswerter eingestuft.

Somit ist Reiss'-Theorie ein Plädoyer für Toleranz: er plädiert für das Verstehen und Akzeptieren der eigenen Motive wie auch der Motive anderer Menschen. Jeder Mensch verfügt über sein ganz individuelles Motivprofil.

Wir haben es erfreulicherweise nicht mit einer weiteren künstlichen Typologie zu tun, die dem Realitätsvergleich kaum standhält, sondern mit einem Instrument, das in der Lage ist, ca. 3 Milliarden un-

terschiedliche Motivprofile zu erstellen.

Diese 16 Motive liegen menschlichem Verhalten zugrunde: Macht, Unabhängigkeit, Neugier, Anerkennung, Ordnung, Sparen, Ehre, Idealismus, Beziehungen, Familie, Status, Rache, Eros, Ernährung, körperliche Aktivität und Ruhe. Obwohl diese 16 Lebensmotive das Dasein aller Menschen beeinflussen unterscheiden sich Menschen darin, wie sehr sie diese gestalten und verbinden: „Denn“, so Reiss, „was Menschen so einzigartig macht ist die jeweilige Kombination dieser Bedürfnisse und was sie für den Einzelnen bedeuten.“

Der Einsatz

Der Einsatz des Reiss-Profiles RP© hat sich als Instrument der Selbstreflexion der eigenen Handlungs-, Antriebs- und Motivationsmuster – beispielsweise in der Arbeit mit Führungskräften – bewährt, ebenso wie im Rahmen der gezielten Begleitung für Führungskräfte in Entscheidungssituationen zur Potenzialerhebung und in der Auseinandersetzung mit dem Thema Motivation.

human assets hat das Reiss-Profil als Länderrepräsentant nach Österreich gebracht. **T** Infos: www.humanassets.at