

Hintergrundinformationen - Reiss Profile

Was motiviert uns wirklich? Was bewegt uns in unserem Inneren tatsächlich? Wie wirken unsere Ziele und Werte auf unsere überdauernde Leistung?

Die Antworten auf diese Fragen liefert das Reiss Profile. Es bildet die Grundlage für Selbsterkenntnis und Persönlichkeitsbildung und ist Ausgangspunkt für modernes Führen und modernes Management.

Das Reiss Profile™ Überblick, Anwendung, wissenschaftlicher Hintergrund und Einsatz in der betrieblichen Praxis

Überblick

16 Lebensmotive

Was bestimmt Ihr Leben: Was ist Ihnen wirklich wichtig? Erfolg, Reichtum, Karriere? – oder Familie? Erotik? Was macht Sie glücklich? Wie US-Psychologe Steven Reiss nach jahrelangen Forschungen mit Tausenden Versuchspersonen herausfand, bestimmen nicht nur ein oder zwei Motive unser Dasein, sondern 16 existenzielle Bedürfnisse und Werte – *unsere Lebensmotive*. Dabei hat jeder Mensch – wie einen individuellen Fingerabdruck – ein unverwechselbares „Motivprofil“. Steven Reiss, Psychologie-Professor an der Universität Ohio, begann seine umfangreiche empirische Arbeit über die Motive menschlichen Verhaltens Mitte der 90er-Jahre. Zusammen mit der Psychologin Susan Havercamp erfasste er mehr als 400 unterschiedliche Ziele, die in einer bis 1998 dauernden Phase 16 grundlegenden Motiven, zugeordnet werden konnten. In der zweiten Untersuchungsphase wurden diese 16 „Letzt-Motive“ mit über 3.500 Versuchsteilnehmern in den USA, Kanada und Japan auf Vollständigkeit und kulturübergreifende Allgemeingültigkeit überprüft.

Individual- oder Partner-Profil

Das Reiss Profile (RP) ist einfach anzuwenden: Für die Beantwortung der 128 Fragen braucht man etwa 15 bis 20 Minuten. Das Reiss Profile kann als Individual-, Partner- oder Teamtest durchgeführt werden. Der Test wird mit einem Software-Programm ausgewertet, der Proband erhält neben einem grafischen Farb-Motivprofil eine detaillierte Beschreibung und Interpretation seines Profils. Das Reiss Profile darf nur von ausgebildeten Psychologen oder einem „Reiss Profile-Master“ durchgeführt und interpretiert werden.

Entwicklung und wissenschaftlicher Hintergrund

In vielen Studien und Untersuchungen mit insgesamt über 10.000 Männern und Frauen in den USA, Kanada und Japan bestätigte sich Reiss' Persönlichkeits- und Motivationstheorie: Allen menschlichen Verhaltensweisen liegen 16 Motive zugrunde – Macht, Unabhängigkeit, Neugier, Anerkennung, Sparen/Sammeln, Ordnung, Ehre, Idealismus, Familie, Beziehungen, Rache/Kampf, Status, Essen, Eros, körperliche Aktivität und emotionale Ruhe. Diese Motive, Wünsche und Werte bestimmen unser Leben: Sie sind der Stoff, aus dem wir gemacht sind und der unserer Existenz Sinn und Bedeutung verleiht. Die Lebensmotive bestimmen unser Verhalten von innen her und motivieren uns „intrinsisch“.

Mittel und Zweck von Verhalten

Um Missverständnissen vorzubeugen, weist Reiss auf den wichtigen Unterschied zwischen Mittel und Zweck unseres Verhaltens hin. Obwohl jedes einzelne Lebensmotiv zwar auch Mittel sein kann, um andere Werte und Wünsche zu erfüllen – Sexualität im Dienste der Macht oder Loyalität im Dienste von Status uns so weiter –, gibt es neben diesen 16 Grundmotiven kein weiteres „Verhaltensmittel“, das als Selbstzweck dienen könnte und um seiner selbst willen ausgeführt wird.

So glauben Kritiker beispielsweise nicht, dass Sexualität mit „Schönheit“ zusammenhängt oder konkurrierendes Verhalten mit „Rache“ und „Aggressivität“ zu tun hat, sondern mit dem Statusmotiv. Dabei wird meist übersehen, dass unsere Motive kein Mittel sind, sondern Zwecke, die sich selbst genügen. Konkurrenz kann natürlich ein Mittel sein, um seinen Status zu verbessern – für die Definition des Motivs ist dies aber unwichtig. Die entscheidende Frage, ob die innere Freude am Wettbewerb immer mit der Freude am Status zusammenhängt, muss mit Nein beantwortet werden. Wie Steven Reiss betont, unterscheidet sich seine Motivations- und Persönlichkeitstheorie durch die breite empirische Fundierung grundlegend von bisherigen psychologischen Modellen. So seien zwar James McDougall oder Maslow auf dem „richtigen Weg“ gewesen, hätten aber keine sichere Datenbasis gehabt. Obwohl sich Reiss in der „Tradition des wegbereitenden motivationalen Konzeptes von Maslow“ versteht, definiert er die Motive unterschiedlich, weil Maslow nicht empirisch forschte, sondern von seiner persönlichen Erfahrung und den Biografien bedeutender Persönlichkeiten ausging.

Psychometrische Daten

Die psychometrischen Daten für das Reiss Profile sind robust: So liegt die durchschnittliche Test-Retest-Reliabilität der 16 Motive bei 0,84 (die geringste 0,74), die interne Reliabilität bei 0,86 (die geringste 0,72). Da mehr als 81 Prozent der Interkorrelationen der 16 Motive einen absoluten Wert unter $r=0,2$ aufweisen, kann man davon ausgehen, dass sie weitgehend *unabhängig* sind.