

MotivStrukturAnalyse MSA®



MSA-MotivProfil

Max Muster



MotivStrukturAnalyse MSA[®]



MSA-MotivProfil

Max Muster



Einleitung

Was macht Sie dauerhaft zufrieden? Wie können Sie ein sinnvolles Berufs- und Privatleben führen? Wer sind Sie wirklich – und was ist Ihnen wirklich wichtig?

Die MotivStrukturAnalyse MSA® hilft Ihnen, diese existentiellen Fragen nach persönlicher Lebens- und Leistungsfreude, Sinn und Selbst zu beantworten.

Hintergrund / Grundlagen

Die MotivStrukturAnalyse MSA® integriert die moderne und historische Persönlichkeits- und Motivationsforschung und beruht auf Arbeiten renommierter Psychologen wie Gordon Allport, Paul Costa & Robert McCrae, Antonio Damasio, Edward Deci & Richard Ryan, Dan McAdams, William McDougall, Henry Murray oder Steven Reiss. Die MSA® ist kein klinisches Persönlichkeitsinstrument ("Psychotest"), sondern ein ressourcenorientiertes Verfahren, das im deutschen Sprach-, Handlungs- und Kulturraum entwickelt, validiert und repräsentativ normiert wurde.

Dabei zeigte sich, dass es zeitüberdauernde, stabile Merkmale eines Menschen gibt: sein *Temperament* oder seinen Charakter sowie seine innere Motivstruktur. Bekannt sind heute 18 fundamentale, emotional von innen heraus wirkende ("intrinsische") Grundmotive:

Wissen, Prinzipientreue, Macht, Status, Ordnung, Materielle Sicherheit, Freiheit, Beziehung, Hilfe/ Fürsorge, Familie, Idealismus, Anerkennung, Wettkampf, Risiko, Essen, Körperliche Aktivität, Sinnlichkeit und Spiritualität.

Diese grundlegenden *emotionalen* Antriebe oder Motivatoren sind als individuell prägende Dispositionen zu einem großen Teil angeboren und ändern sich im Laufe von Jahrzehnten oder eines Lebens aller Kenntnis nach wenig. So werden etwa kommunikative, extravertierte Kinder auch als Jugendliche und Erwachsene Freude an Geselligkeit haben - und Heranwachsende, die gerne planen und organisieren, werden dies auch als Erwachsene gern tun.

Bedeutung

Die MotivStrukturAnalyse MSA® erfasst mittels 18 Grundmotiven den emotionalen Kerncharakter und das intrinsische Antriebs- und (Eigen-)Motivationspotential eines Menschen.

Ihr **MSA®-MotivProfil** zeigt diese einzigartig individuell ausgeprägte Antriebsstruktur:

Mit dem MSA-Wissen um das emotionale Kraft- und Energiepotential der eigenen Motivationsstruktur bekommt man einen (General-)Schlüssel an die Hand, wie man sich selbst zu dauerhafter Leistungsfreude, Lebenszufriedenheit und Sinngebung führen kann.

Dieses MSA-Wissen gehört nicht nur für Führungskräfte zum persönlichkeits- und handlungskompetenten Basis-KnowHow: Die qualitative Analyse, Deutung und Stärkung motivationaler Ressourcen – einschließlich grundmotivbasierter Ziele-, Werte- und Sinnreflexion – erleichtert und verbessert alltägliche Entscheidungs- und Handlungsprozesse wie die Lebensgestaltung insgesamt.

Benchmarks / Unterschiede zu anderen Verfahren

Im Gegensatz zu anderen Verhaltens-, Motivations- oder Persönlichkeitstests vereint die MSA® die bisher meist getrennt voneinander oder nur randständig behandelten (Grund-)Motive in einem Gesamtsystem: Als einziges im deutschen Sprachraum entwickeltes wissenschaftliches Motivationsinstrument beschränkt sich die MSA® *nicht* auf die drei klassischen Motivklassen - Anschluss/Beziehung, Leistung und Macht -, sondern erfasst und integriert 18 Grundmotive. Dies ermöglicht ein hoch differenziertes und umfassendes individuelles Abbild der gesamten Motiv- und Antriebsstruktur: Die MSA® klärt die Frage, *warum* ein Mensch so handelt, wie er es tut, durch die individuelle Antwort seiner ihn wirklich bewegenden inneren Antriebskräfte und -freuden.

Zudem stellt die MotivStrukturAnalyse MSA® diese persönliche Motivstruktur nicht als statisch einwertigen Zustand dar, sondern erstmals in seiner zweiwertigen Dynamik: Bei jedem Menschen sind die einzelnen Motive bipolar und ergänzend-komplementär vorhanden - und werden im MSA®-MotivProfil leicht verständlich aufgezeigt. Diese dynamische, ganzheitliche MSA®-Darstellung der individuellen Motiv- und Persönlichkeitsstruktur erklärt und löst viele Widersprüche und Unklarheiten anderer Modelle.



Ihr Nutzen

Mit der MotivStrukturAnalyse MSA® gewinnen Sie wertvolle Einblicke in Ihre Persönlichkeit: Was bewegt Sie im Innersten und wie motivieren Sie sich – und andere – dauerhaft am besten? Was sind Ihre emotional wirklich wichtigen, von Herzen kommenden *Kernenergien*, *Leitgefühle* und *Lebensstimmungen*?

Ihr MSA®-MotivProfil zeigt die individuelle Ausprägung Ihrer Grundmotive und emotionalen Antriebsstrukturen. Diese Grundlage ermöglicht ein umfassendes (Selbst-)Verständnis, das vielfältige Reflexions- und Handlungsoptionen für (Eigen-)Coaching und Lebensführung öffnet: Die MSA fördert authentische Persönlichkeitsentwicklung und Selbstwirksamkeit, stabilisiert Lebenszufriedenheit wie dauerhafte Leistungsfreude und leitet persönliche Sinnggebung und -reflexion im beruflichen wie privaten Kontext.

Da die jeweiligen grundmotivationalen Antriebskräfte sowohl Ihre Lebenszufriedenheit als auch Ihre Leistungsfreude und Leistungsbereitschaft beeinflussen, gilt für die Alltagspraxis die Prämisse:

*Gestalten Sie die **Handlungsfelder ("Kontexte")** in Ihrem beruflichen und privaten Alltag so, dass sie Ihren persönlichen **Motivausprägungen entsprechen** - und Sie Ihre grundmotivationalen Antriebe, Kräfte und Freuden dauerhaft einbringen und entfalten können!*

So hat sich gezeigt, dass jede Ausprägung eines Grundmotivs ein ganz persönlicher *Leistungsmotivator* ist: Das, was wir besonders gut können, wird durch das dauerhaft aktiviert und realisiert, was wir psychologisch wollen und uns Freude bereitet.

Ein beispielsweise von hohen Ordnungsmotiven geprägter Angestellter wird nur dann auf Dauer richtig gute Arbeit leisten – und das, was er kann, Tag für Tag "abrufen" –, wenn er in einem geordneten Arbeitsumfeld mit klaren (Zeit)Plänen, Prozessen und Vorgaben handeln kann. Wenn man ihn dagegen in ein flexibles, "unordentliches" Umfeld steckt - und ständig spontanes, unplanbares Handeln von ihm fordert -, wird er sich ebenso unzufrieden und gestresst fühlen wie er zunehmend demotiviert seine gewohnte Leistungsfähigkeit schon kurzfristig nur noch vermindert realisieren kann.

Das bedeutet allgemein formuliert:

*Die emotionalen Antriebskräfte unserer **Grundmotive aktivieren und energetisieren unser Können!***

In der persönlichkeits- und motivationspsychologisch wichtigen Formel "Leistung = Dürfen x Können x Wollen" erfasst die MSA das meist unterschätzte und kaum hinreichend berücksichtigte *Wollen* im Sinne der individuell-intrinsischen Motivation. Neben den vom Unternehmen oder unternehmenskulturell bestimmten Rahmenbedingungen (dem Dürfen) und der fachlichen Qualifikation – dem Können – entscheidet im Berufsalltag das individuelle Wollen als innere Motivation darüber, ob und wie weit jeder Einzelne sein Wissen und Können tatsächlich einsetzt: ob er sein "(Könnens-)Potential dauerhaft abrufft".

Grenzen

Die MotivStrukturAnalyse MSA® erfasst *keinerlei* Kompetenzen, Fertigkeiten, Qualifikationen, Skills oder sonstige Aspekte des sogenannten "Könnens" - sondern ausschließlich das *Wollen* im Sinne des intrinsischen Motivationspotentials eines Menschen, seiner persönlichkeitsprägenden emotionalen Antriebskräfte und -freuden.

Im Gegensatz zum lebenszeitlich weitgehend stabilen MSA®-MotivProfil sind Können und Kompetenzen stark veränderbar: man kann sie lernen und verlernen, sich aneignen und vergessen - sie gehören zwar zur Person, definieren aber selten ihren Kern und bleiben daher vergleichsweise "äußerlich".

Positiv formuliert: Das MSA®-MotivProfil und die für Coaching wie Eigencoaching wegweisende MSA-Prämisse *intrinsisches Wollen aktiviert und energetisiert das Können* vermeidet viele Fehlinterpretationen und Äußeres-Verhalten-ist-gleich-Können-ist-gleich-Persönlichkeit-Konfusionen anderer Verfahren.



Grundsätzliche Hinweise

Testcharakter

Die MotivStrukturAnalyse MSA® ist *kein* Leistungstest und daher in jedem Individualfall zunächst wertfrei zu verstehen: Es gibt *keine* guten und schlechten MSA®-MotivProfile, schon gar keine falschen oder richtigen. Alle MSA®-MotivProfile sind zwar individuell unterschiedlich – aber psychologisch völlig "gleichberechtigt" und *gleichwertig*. Jede potential- und ressourcenorientierte MotivStrukturAnalyse MSA® ist immer positiv, weil sie die einzigartig individuelle Motivationsstruktur, die lebensbestimmenden Antriebsenergien und -freuden eines Menschen abbildet.

Testgüte

Alle wissenschaftlichen Gütekriterien und internationalen Standards für psychodiagnostische Verfahren werden von der MotivStrukturAnalyse MSA® erfüllt, insbesondere basieren alle MSA®-Auswertungen auf repräsentativen Normstichproben.

(Detaillierte Fachinformationen dazu erhalten Sie online unter www.msaprofil.com, von Ihrem MSA®-MotivBerater oder direkt von uns unter kontakt@msaprofil.com)

Gender:

Aus Gründen der Einfachheit und besseren Verständlichkeit wird in dieser Auswertung die männliche Sprachform verwendet, womit selbstverständlich in jedem Fall beide Geschlechter angesprochen sind.



Die MSA®-Grundmotive

WISSEN

intellektuell

Freude am (Nach-)Denken an sich: (Viel-)Wissen aneignen, neugierig sein, Zusammenhänge verstehen und Dingen auf den Grund gehen, sich gerne mit Ideen, Thesen/Theorien, Modellen beschäftigen

pragmatisch

Freude am "Praktisch-Sein": Anwendungsorientierung, zeitnahes Umsetzen/ "Jetzt-Machen", realisierungsorientiert denken und handeln; Denken immer als Mittel-zum-praktischen-Zweck/Ziel, ungeduldig gegenüber bloßen Theorien

PRINZIPIENTREUE

prinzipienorientiert

Kodexorientierung: Loyalität als Handlungssinn, moralische Integrität, Tradition, Werte und Verantwortung schätzen und aktiv wahren

zweckorientiert

Ziel-/Zweckorientierung: Loyalität im Handeln kein Selbstzweck, situative (Werte-)Flexibilität wichtiger als Prinzipien/ Normen

MACHT

führend

gerne "Häuptling" sein: Einfluss ausüben, Führung oder Leitung übernehmen, Richtung bestimmen; mitunter Kontrolle über Andere und Anderes haben wollen

geführt

gerne "Indianer" sein: keine Macht/Einfluss ausüben, Führung akzeptieren, ein- und unterordnen, gern "Dienstleistungen" / dienstleistungsorientiert

STATUS

elitär

Freude am Besonderen und Vornehmen: Standing anstreben, "sich abheben" durch Reichtum oder Titel, Privilegien oder öffentliche Aufmerksamkeit suchen, Orientierung an elitären Marken/ Trends

bodenständig

Freude am Bescheidenen: auf Gleichheit bedacht, vermeidet Privilegien, handelt ohne Interesse an öffentlicher Wahrnehmung, legt wenig Wert auf Titel oder Besitz von Statussymbolen

ORDNUNG

strukturiert

sucht Planbarkeit: handelt regelorientiert, pflegt Gewohnheiten, Routinen/Rituale, will Klarheit und Detailgenauigkeit bei Prozessen und Strukturen

flexibel

sucht Freiräume und Abwechslung: Regeln vermeiden oder umgehen, gerne kreativ, spontan und situativ offen handeln, Optionen offenhalten und Dinge auf sich zukommen lassen

Die MSA®-Grundmotive



MATER. SICHERHEIT

festhaltend

folgt dem Prinzip "Haben": Materielles erhalten und (auf)bewahren, wirtschaftlich denken und handeln, gerne sammeln, Besitz/Eigentum schaffen, Geld zusammenhalten und sparen

großzügig

folgt dem Prinzip "Sein": materiell und/oder monetär gerne freigebig handeln, vermeidet Sammeln oder Sparen, hängt wenig an materiellen Dingen, kann sich leicht davon trennen oder diese verleihen

FREIHEIT

eigenständig

strebt nach eigenbestimmten Handeln: schätzt Autarkie und Unabhängigkeit, will selbst entscheiden, seine Dinge alleine gestalten und regeln

team-orientiert

strebt nach kooperativem Handeln: schätzt Einbindung und Unterstützung, will gemeinsam entscheiden, die Dinge mit anderen/im "Team" bewältigen; mitunter Abhängigkeit von anderen

BEZIEHUNG

kontaktfreudig

sucht "Kommunikation nach außen": extravertiert, geht aus sich heraus, mag Geselligkeit und Menschen, Feste und Humor

distanziert

sucht "Kommunikation nach innen": introvertiert, zurückgezogen, braucht Abstand, vermeidet gesellschaftliche (Groß-)Veranstaltungen; sucht Ruhe und Alleinsein

HILFE / FÜRSORGE

fürsorglich

gut zu anderen sein: selbstlos handeln und Mitmenschen gerne helfen, sie unterstützen, sich um sie kümmern, für ihr Wohl sorgen

eigennützig

gut zu sich sein: eigene Bedürfnisse und Befindlichkeiten beachten und befriedigen, vorrangig auf eigene Aufgaben und Ziele konzentrieren

FAMILIE

familienorientiert

Familienleben realisieren: strebt nach eigener Familie oder Kindern, schätzt und pflegt familiäre Nähe, gerne "Hausmann/Hausfrau" sein

individuell

Familienleben relativieren: frei sein von elterlichen Pflichten oder der eigenen Familie, nicht für alles und jeden familiäre Verantwortung übernehmen, keine Dauer-Rolle als "Hausmann/Hausfrau"



IDEALISMUS

idealistisch

"Politisch sein": aus der Welt - im Kleinen oder Großen - einen besseren Ort machen, sich in "politischen" Gruppen oder freiwilligen Ehrenämtern engagieren, für sozial Gutes/das Gemeinwohl einsetzen

realistisch

"No Politics!": vermeidet "politische" Aktivitäten oder soziale Engagements, jeder ist für sich verantwortlich, akzeptiert und handelt nach den Gegebenheiten/Realitäten, will die Welt nicht verbessern

ANERKENNUNG

sensibel

positiver Selbstwert durch "Fremdlob": sucht Akzeptanz/Bestätigung durch Andere, Lob als leistungsmotivierender Antrieb; handelt oft (leistungs-)perfektionistisch, um Kritik an sich zu vermeiden – häufig um jeden Preis

selbstsicher

sucht "Eigenlob": will sich beweisen, motiviert sich selbst unabhängig von Anderen; sucht und fordert oft sachliche Kritik und leistungsverbesserndes Feedback Anderer

WETTKAMPF

kämpferisch

"Getting ahead!": handelt gerne dynamisch, "mit Biss", wettkampforientiert, will sich durchsetzen, behaupten und gewinnen; sucht mitunter Vergeltung

ausgleichend

"Getting along!": handelt diplomatisch, harmonieorientiert, will Konflikte vermeiden, Streit schlichten; sucht den Konsens

RISIKO

risiko-freudig

sucht "Stress": strebt nach Neuem und Abenteuer, handelt nach dem Prinzip Auf-zu-neuen-Ufern!, schätzt Nervenkitzel - mitunter zu sehr

risiko-bewusst

vermeidet "Stress": strebt nach Ruhe und Verlässlichkeit, handelt vor-sichtig, will riskante Veränderungen ausschließen, pflegt die eigene Sicherheits- und Komfortzone; mitunter zu ängstlich vermeidend

ESSEN

genießend

isst gerne viel und / oder gut: beschäftigt sich gerne mit "Essen", Denken und Handeln oft auf Essen und/oder Kochen ausgerichtet

genügsam

"Essen" als Nahrungsaufnahme: wenig genussorientiert, Essen um Hunger zu stillen, vergisst im Alltag mitunter zu essen



KÖRPERL. AKTIVITÄT

bewegungsfreudig

"Do it!": sucht körperliche (An-)Spannung, bewegt sich oft und gerne, hält sich gerne fit, betätigt sich oft sportlich, auch bei widrigem Wetter mit Freuden aktiv

bequem

"No sports!": sucht körperliche Entspannung, meidet sportliche Betätigung, liebt die Handlungsmaxime In-der-Ruhe-liegt-die-Kraft; Sport/Bewegung nur für gesundheitliche Zwecke

SINNLICHKEIT

sinnlich

"Eros" als Lebenselixier: sucht und genießt lustvolles Leben, handelt sinnlich, Freude an Schönheit, Kunst und Ästhetik oder Design

sachlich

"Eros" kein Lebenselixier: schätzt Nüchternheit und Purismus, Romantik und Sinnlichkeit kein wichtiger Handlungsmodus, vermeidet ästhetisierende "Schönscheinerei" oder "being oversexed"

SPIRITUALITÄT

sinnsuchend

folgt dem Lebensprinzip "Geist" ("Seele"): Suche und Frage nach dem (tieferen) nicht-materiellen Lebenssinn, streben nach Einbindung in größere, ego-transzendierende Zusammenhänge

rational

folgt dem Lebensprinzip "Materie" ("Leib"): Orientierung an Logik und rationalen erklärbaren Denk- und Weltmodellen, Konzentration auf das verstandesmäßig be-greifbare "Hier und Jetzt"

Ihr MSA®-MotivProfil (tabellarisch)

Die Ausprägungen Ihrer jeweiligen grundmotivationalen Antriebe im tabellarischen Überblick:

	grün			blau	
WISSEN	intellektuell	61 %		39 %	pragmatisch
PRINZIPIENTREUE	prinzipienorientiert	17 %		83 %	zweckorientiert
MACHT	führend	26 %		74 %	geführt
STATUS	elitär	74 %		26 %	bodenständig
ORDNUNG	strukturiert	37 %		63 %	flexibel
MATER. SICHERHEIT	festhaltend	30 %		70 %	großzügig
FREIHEIT	eigenständig	87 %		13 %	team-orientiert
BEZIEHUNG	kontaktfreudig	2 %		98 %	distanziert
HILFE / FÜRSORGE	fürsorglich	57 %		43 %	eigennützig
FAMILIE	familienorientiert	21 %		79 %	individuell
IDEALISMUS	idealistisch	80 %		20 %	realistisch
ANERKENNUNG	sensibel	81 %		19 %	selbstsicher
WETTKAMPF	kämpferisch	36 %		64 %	ausgleichend
RISIKO	risiko-freudig	2 %		98 %	risiko-bewusst
ESSEN	genießerisch	24 %		76 %	genügsam
KÖRPERL. AKTIVITÄT	bewegungsfreudig	39 %		61 %	bequem
SINNLICHKEIT	sinnlich	17 %		83 %	sachlich
SPIRITUALITÄT	sinnsuchend	75 %		25 %	rational
SOZ. ERWÜNSCHTHEIT	erwünscht	63 %		37 %	authentisch

Die MotivStrukturAnalyse MSA® unterscheidet in der psychologischen Bedeutung dieser Ausprägungen folgende Qualitäten:

Etwa gleich stark ausgeprägt

Beide Antriebe liegen zwischen 46 und 54 Prozent, d.h. ihr alltägliches Denken, Fühlen und Handeln wird von beiden Antrieben relativ gleich stark und "balanciert" bestimmt.

Etwas stärker ausgeprägt

Einer der beiden komplementären Antriebe liegt zwischen 55 und 68 Prozent und bestimmt Ihr alltägliches Denken, Fühlen und Handeln relativ stark - gleichzeitig bleibt der Einfluss des komplementären Antriebes mehr oder weniger spürbar.

Deutlich stärker ausgeprägt

Einer der beiden komplementären Antriebe liegt über 68 Prozent und bestimmt Ihr alltägliches Denken, Fühlen und Handeln sehr stark - gleichzeitig bleibt der Einfluss des komplementären Antriebes eher weniger als mehr spürbar.

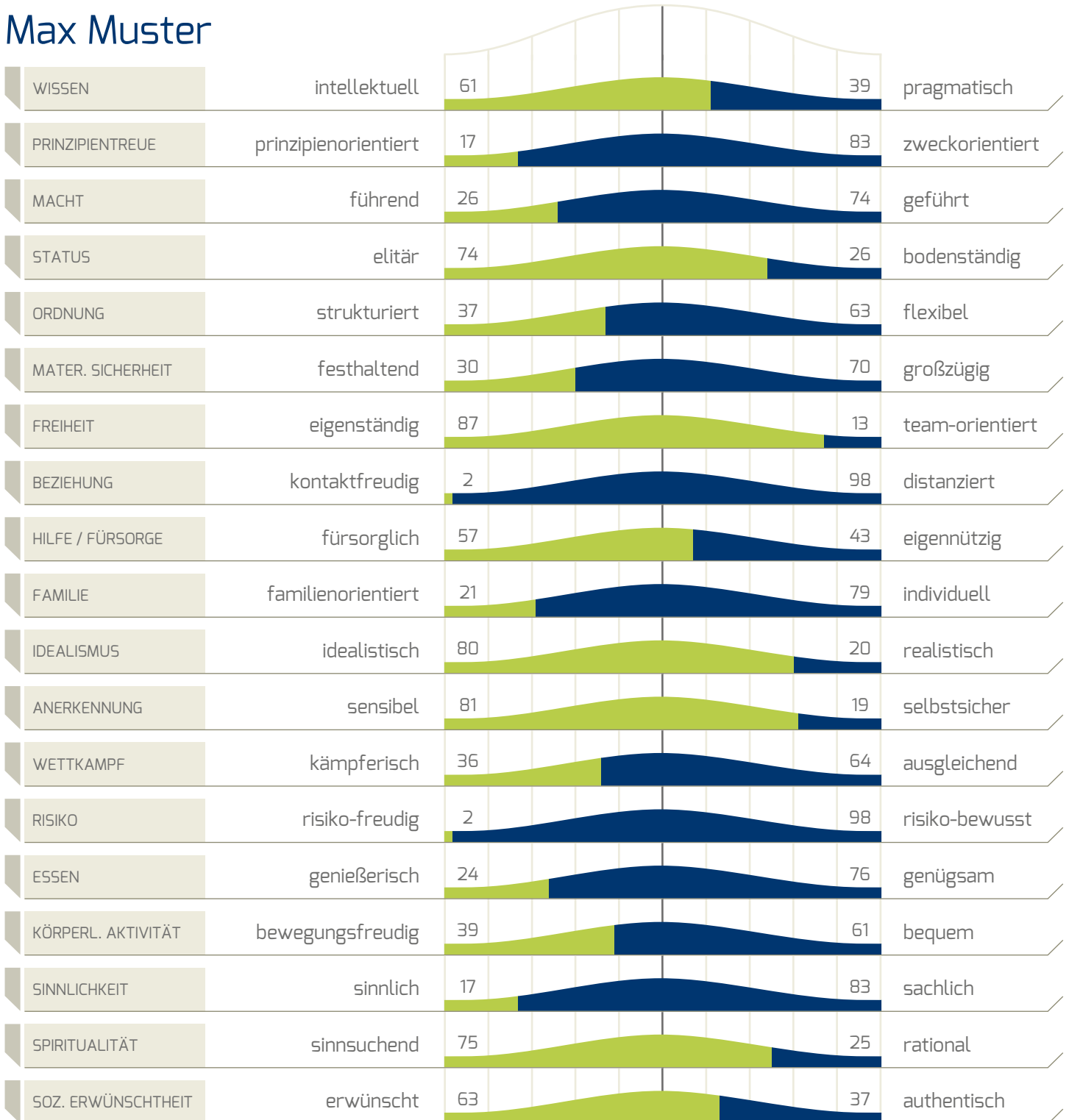
Ihr MSA®-MotivProfil

Die Ausprägungen Ihrer jeweiligen grundmotivationalen Antriebe im graphischen Überblick.

Die beiden Komplementär-Antriebe in jedem Grundmotiv sind durch unterschiedliche Farben gekennzeichnet: Der **grüne** Balken dokumentiert die Ausprägung des "linken" Antriebes, der **blaue** Balken diejenige des "rechten" Antriebes.



Max Muster





Das Motiv **Wissen**

Bedeutung

Das Grundmotiv Wissen meint das Streben nach Denken, Erkenntnis und Wissen um des Wissens willen.

Menschen im **grünen** Wissensbereich (d.h. wenn der Antrieb *intellektuell* überwiegt) suchen die Freude am Denken an sich, sind stark an allen intellektuell-theoretischen, kognitiven oder konzeptionellen Fragen interessiert.

Menschen im **blauen** Wissensbereich (d.h. wenn der Antrieb *pragmatisch* überwiegt) dagegen suchen die praktische Anwendung und eignen sich nur so viel "theoretisches" Wissen an, wie sie zur Realisierung und Umsetzung benötigen.



In Ihrem Grundmotiv Wissen ist der Antrieb *intellektuell* etwas stärker ausgeprägt als der Antrieb *pragmatisch*.

Charakteristik

Man würde Ihnen nicht gerecht, wenn man Sie als "Intellektuellen" oder "wissensdurstigen" Menschen charakterisierte, doch reagieren Sie dennoch vielen Dingen gegenüber aufgeschlossen, die "Köpfchen" verlangen.

Sie sehen sowohl die konzeptionelle als auch die praktische Seite Ihrer Arbeit und sind gut in der Lage, mental strukturiert vorzugehen.

Sie können logisch vorgehen und verstehen intellektuelle Positionen. Komplexe Sachverhalte können Sie verstehen und Sie sind in der Lage, Dinge auch im Detail zu durchdringen.

Motivation

Es ist für Sie leistungsfördernd, wenn Sie bei Ihrer Tätigkeit Abwechslung und auch intellektuelle Herausforderung haben. Sie haben gern Zeit zum Überdenken einer Situation und werden nicht gern "ins kalte Wasser" geworfen. Sie erleben Probleme und komplexe Situationen als anregend und Herausforderung – und können auch gut mit Zielen arbeiten, konzeptionell denken oder Pläne entwickeln. Sie sind in der Lage, Problemlösungen zu finden und mögen es nicht, wenn Sie sich ausschließlich mit Routinen konfrontiert sehen.

Interaktion

Sie suchen Menschen, mit denen Sie lebendig auch verschiedene Aspekte einer Sache diskutieren können. Es motiviert Sie, Ideen zu entwickeln und zu verfolgen. Geistige Aktivitäten regen Sie durchaus an.



Das Motiv **Prinzipientreue**

Bedeutung

Das Grundmotiv Prinzipientreue meint das Streben, loyal und "ehrenhaft" zu handeln, und sich nach einem inneren Moral- und Wertekodex zu verhalten.

Menschen im **grünen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *prinzipienorientiert* überwiegt) handeln loyal, verantwortlich und wertebewusst; oft sehr gewissenhaft, traditionsbewusst und (selbst-)diszipliniert.

Menschen im **blauen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *zweckorientiert* überwiegt) dagegen handeln prinzipientolerant und werteflexibel, sie sind eher bereit, Prinzipien oder Werte situativ zu relativieren oder aufzugeben: ihnen geht es primär um den Zweck einer Sache.



In Ihrem Grundmotiv Prinzipientreue ist der Antrieb **zweckorientiert** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *prinzipienorientiert*.

Charakteristik

Sie haben in Ihrem Handeln eine grundlegende Maxime: „Machen, was geht.“ Das heißt, dass Sie in erster Linie zweckrational und zweckmäßig agieren. Sie halten es für richtig, alles nur Mögliche zu tun, um eine wichtige Aufgabe zu beenden. Es ist möglich, dass Sie meinen, nur mit dieser Form der „Flexibilität“ Erfolg haben zu können.

Motivation

Sie werden von einer Art Eigennutz angetrieben, der Sie ständig nach Optionen suchen lässt, die Sie nach vorne bringen. Sie sind bereit, den Preis dafür zu zahlen, erfolgreich zu sein. Auch wenn es dafür gilt, einmal gemachte Zusagen neu zu diskutieren. Diese Zweckorientierung motiviert Sie sehr stark. Sie wollen immer wissen, was für Sie oder Ihr Unternehmen, Ihre Gruppe „drin“ ist.

Interaktion

Sie ärgern sich schnell, wenn andere Ihnen mit selbstgerechtem, moralischen Verhalten begegnen. Sie selbst halten sich bis zu dem Maß an einmal festgelegte Prinzipien, wie es dem Zweck, den Sie für sich, für Ihre Gruppe oder für Ihr Unternehmen verfolgen, nützlich ist. Alles andere ist für Sie falsch verstandene Loyalität. Sie gehen mit dieser Maxime in der Regel sehr offen um. Erfordert es dann Ihr Zweck sind Sie im Einhalten von Absprachen und vorgegebenen Regeln sehr flexibel und Sie verstehen das als eine notwendige Eigenschaft, um im Geschäftsleben Erfolg zu haben. Sobald sich die Grundlage für eine Strategie oder eine Entscheidung aus Ihrer Sicht verändert hat, können Sie diese über Bord werfen und eine neue Entscheidung treffen, die Ihnen mehr nützt.

Das Motiv **Macht**

Bedeutung

Das Grundmotiv Macht meint das Streben nach Einfluss, Führung und Leitung.

Menschen im **grünen** Machtbereich (d.h. wenn der Antrieb *führen* überwiegt) sind gerne "Häuptlinge": sie möchten die "Richtung" bestimmen, andere und anderes leiten, führen und beeinflussen.

Menschen im **blauen** Machtbereich (d.h. wenn der Antrieb *geführt* überwiegt) sind dagegen lieber "Indianer" als Häuptling: sie vermeiden es, andere zu beeinflussen oder zu kontrollieren; gern bereit, im guten Sinne zu dienen oder sich führen zu lassen.



In Ihrem Grundmotiv Macht ist der Antrieb **geführt** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *führen*.

Charakteristik

Sie agieren sehr gern unterstützend und lassen sich lieber führen als andere führen und beherrschen zu wollen. Es widerstrebt Ihnen, Ihren Willen durchzusetzen, um Dinge, Situationen oder Personen zu ändern. Sie neigen eher dazu, personenorientiert zu handeln als leistungsorientiert. Es ist möglich, dass Sie Leistungs- oder Erfolgssituationen nicht wahrnehmen oder sogar ablehnen und sich weniger darüber Gedanken machen, wie Sie "Karrierechancen" nutzen können.

Motivation

Sie fühlen sich in der Rolle des Reaktiven, des Zuhörers wohler als in der des aktiv Beteiligten. Es erfüllt Sie mit Zufriedenheit, wenn andere die Verantwortung tragen und Sie Ihren Beitrag in Ruhe leisten können. Sie mögen es, gelassen, lässig und unbekümmert agieren zu können und lieben eine lockere, entspannte Atmosphäre ohne Leistungs- und Zeitdruck. Es kann sein, dass Sie sich persönliche Ziele setzen, die leicht zu erreichen sind, damit Sie Zeit für andere Interessen haben. Es ist Ihnen wichtig, Ihre beruflichen Ambitionen mit Ihrem Privatleben in Balance zu bringen.

Interaktion

Sie lehnen es ab, andere zu beeinflussen, ihnen Ratschläge und Anleitungen zu geben. Sie möchten anderen nicht Ihren Willen und Ihre Werte vermitteln. Es ist Ihnen wichtig, andere Menschen einfach "so sein zu lassen", wie sie sein wollen. Sie stellen kaum Forderungen und fragen selten nach Gefallen von anderen. In der Regel sind Sie sehr geduldig im Umgang mit anderen Menschen.

Sie vermeiden es, Macht auszuüben und bevorzugen es, im Hintergrund zu bleiben. Sie finden Gefallen daran, anderen zu assistieren. Im Privatleben könnten Sie es genießen, die Karriere Ihres Ehepartners zu unterstützen.

Das Motiv **Status**

Bedeutung

Das Grundmotiv Status meint das Streben nach dem Vornehmen, Prestige und Reputation, "social standing", Reichtum und Titeln, oft auch nach Privilegien und Ruhm.

Menschen im **grünen** Statusbereich (d.h. wenn der Antrieb *elitär* überwiegt) suchen und streben privat wie beruflich nach der Freude am Besonderen: ob Prestige, Privilegien und Standing oder Reichtum, Konsum und Lifestyle.

Menschen im **blauen** Statusbereich (d.h. wenn der Antrieb *bodenständig* überwiegt) dagegen vermeiden das Besondere zugunsten der Freude am Bescheidenen: Sie verstehen sich als unprivilegierte/r Gleiche/r unter Gleichen und handeln danach - unabhängig von ihrem tatsächlichen sozialen oder beruflichen Status.



In Ihrem Grundmotiv Status ist der Antrieb **elitär** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb **bodenständig**.

Charakteristik

Sie gehören zu den Menschen mit einem großen Statusbedürfnis und sind beeindruckt von Symbolen, die Status ausdrücken: Sie verstehen Geld, berufliche Stellung oder eine wichtige gesellschaftliche Position als Ausdruck für die Bedeutung eines Menschen - und legen Wert auf teure Kleidung mit einem besonderen "Label", edlen Schmuck, "Klasse-Autos", gesellschaftliche Positionen oder eine hervorragende Stellung in Ihrem Beruf.

Motivation

Status ist für Sie etwas besonders Positives und Sie haben ein großes Bedürfnis sich wichtig/bedeutsam zu fühlen. Es kann sein, dass Sie aufgrund Ihrer sozialen oder beruflichen Stellung respektiert werden wollen. Dies ist für Sie zunächst unabhängig von der Frage nach Reichtum – aufgrund der öffentlichen Wahrnehmung legen Sie eher Wert auf Wichtigkeit, Bedeutung, Großartigkeit, Einzigartigkeit oder Originalität.

Einige Menschen mit einem großen Statusbedürfnis entwickeln Anspruchsdenken und erwarten eine Sonderbehandlung. Es kann daher sein, dass Sie sich beleidigt fühlen, wenn andere nicht bereit sind, Sie in einer privilegierten Art und Weise zu behandeln.

Interaktion

Viele Menschen mit einem großen Statusbedürfnis sind von Beliebtheit beeindruckt. Vielleicht wollen Sie ein Mitglied der Schickeria sein und sind stolz darauf, die "richtigen Leute" zu kennen. Es kann sein, dass Sie von Prominenten in Ihrem Lebensbereich oder Fachgebiet beeindruckt sind und den Umgang mit ihnen wegen deren Stellung und Status suchen und pflegen.

"Noblesse oblige": Viele Menschen mit einem großen Statusbedürfnis achten genau darauf, wem sie Wertschätzung entgegenbringen. Manche fühlen sich schnell Menschen von geringem Status überlegen und neigen dazu, Menschen von geringem Statusbedürfnis zu unterschätzen.

Das Motiv **Ordnung**

Bedeutung

Das Grundmotiv Ordnung meint das Streben und die Freude, die Dinge zu organisieren, zu planen und zu strukturieren.

Menschen im **grünen** Ordnungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *strukturiert* überwiegt) suchen geordnete, berechenbare Umfelder und vermeiden ungewisse, unregelte Situationen – häufig mit einer Vorliebe für Rituale und Routinen.

Menschen im **blauen** Ordnungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *flexibel* überwiegt) dagegen suchen Freiräume und Abwechslung, handeln gerne spontan und sind offen für mehr- oder vieldeutige Situationen.



In Ihrem Grundmotiv Ordnung ist der Antrieb **flexibel** etwas stärker ausgeprägt als der Antrieb *strukturiert*.

Charakteristik

Es ist Ihnen nicht fremd, was Ordnung bedeutet. Doch tendieren Sie weniger dazu, die Dinge bis in alle Einzelheiten zu planen und zu organisieren. Stattdessen bevorzugen Sie manchmal das, was man eine "flexible Einstellung" nennt. Regeln, Termine, Prioritätenlisten oder sonstige Pläne bedeuten Ihnen nicht sehr viel. Sie sind in der Lage, das Wesentliche eines Problems zu erkennen, Details interessieren Sie weniger. Perfektionistische Ansätze von Ordnung erleben Sie als beengend. Sie planen und organisieren nicht gern. Sie sind tolerant gegenüber ungewissen oder vieldeutigen Situationen.

Motivation

Sie benötigen für Ihre Leistungserbringung ein flexibles Umfeld statt einer Umgebung, die geordnet oder von festen Regeln bestimmt ist. Sie reagieren gern spontan und fühlen sich durch feste Pläne und Zeitvorgaben eher beengt. Sie sind stolz auf ihr Anpassungsvermögen. Sie können problemlos Prioritäten wechseln und trotzdem leistungsbereit bleiben. Pläne sind für Sie nicht "in Stein gehauen". Sie können sich gut auf Neues einlassen.

Interaktion

Sie mögen Menschen, die sich auf Veränderungen einstellen können. So sind Sie auch bereit, sich auf Projekte einzulassen, bei denen Sie während der Ausführung lernen, was zu tun ist. Sie benötigen keine langen Vorbereitungen, um eine Aufgabe anzugehen. Und Sie können mehrere Aktivitäten gleichzeitig erledigen. Wahrscheinlich mögen Sie es nicht besonders, sich an Vorschriften zu halten, Formulare auszufüllen oder Dinge stets nach dem gleichen Schema zu machen. Sie halten Ordnung und Sauberkeit für "spießig" und bewegen sich lieber in einem Umfeld, das kreativ und offen ist.

Das Motiv **Mater. Sicherheit**

Bedeutung

Das Grundmotiv Materielle Sicherheit meint das Streben und die Freude, zu sparen, zu sammeln, Vorräte anzulegen und mit Dingen bewahrend, pfleglich umzugehen.

Menschen mit **grünen** Sicherheitswerten (d.h. wenn der Antrieb *festhaltend* überwiegt) folgen dem Prinzip "Haben": Eigentum schaffen, gerne Dinge aufheben, sparsam und wirtschaftlich genügsam leben.

Menschen mit **blauen** Sicherheitswerten (d.h. wenn der Antrieb *großzügig* überwiegt) dagegen folgen dem Prinzip "Sein": freigebiger Umgang mit Dingen und Geld, frei sein von materiellem Besitz, Sammlungen oder Vorräten.



In Ihrem Grundmotiv Materielle Sicherheit ist der Antrieb **großzügig** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *festhaltend*.

Charakteristik

Sie haben keinen wirklichen Spaß daran, Dinge aufzuheben oder zu sammeln. Genügsamkeit hat für Sie keine hohe Bedeutung – und sind lieber großzügig und spendabel, meist unabhängig, ob mit Informationen, materiellen Dingen oder auch Geld.

Motivation

Da Sie ein sehr großzügiger Mensch sind, fühlen Sie sich auch in einem Umfeld leistungsbereit, in dem Großzügigkeit gelebt wird. Alles, was zu restriktiv oder gar geizig ist, kann Sie demotivieren. Achten Sie dabei darauf, dass Sie in einem Umfeld leben und arbeiten, in dem es Ihnen möglich ist, Informationen weiterzugeben und wirtschaftlich insgesamt "großzügig" agieren zu können.

Interaktion

Sie haben nur ein geringes Bedürfnis zu sparen oder die Dinge zusammen zu halten - und werfen Dinge beispielsweise meist auch sehr viel schneller als andere weg. Sich um Ihren materiellen Besitz - oder Besitztümer - zu kümmern, ist nicht Ihr allerliebstes Lebensgeschäft. Achten Sie daher darauf, dass Sie mit Ihren materiellen Ressourcen - einschließlich Geld Geld - insgesamt nicht nachlässig umgehen. Dabei sollten Sie sich hin und wieder auch die Freude gönnen, etwas Altes zu bewahren oder selbst "zusammenzuflicken".

Das Motiv **Freiheit**

Bedeutung

Das Grundmotiv Freiheit meint das Streben nach Autarkie, Unabhängigkeit und Eigenbestimmung.

Menschen mit **grünen** Freiheitswerten (d.h. wenn der Antrieb *eigenständig* überwiegt) streben danach, die Dinge ihres Lebens unabhängig und autonom zu gestalten, sie ohne Hilfe von anderen zu bewältigen.

Menschen mit **blauen** Freiheitswerten (d.h. wenn der Antrieb *team-orientiert* überwiegt) streben dagegen nach Interaktion mit anderen, Einbindung und Gegenseitigkeit, sie wollen im "Team" entscheiden und handeln.



In Ihrem Grundmotiv Freiheit ist der Antrieb **eigenständig** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *team-orientiert*.

Charakteristik

Sie möchten all Ihre Entscheidungen selbst treffen und neigen stark dazu, die Dinge allein und auf Ihre Weise zu erledigen. Sie legen einen sehr hohen Wert auf Autonomie und schätzen Ihre eigenen Ideen meist auch sehr hoch ein. Ihr großes Bedürfnis nach persönlicher Freiheit kann von anderen Menschen als wenig soziales Verhalten gesehen werden. Es könnte Ihnen stark widerstreben, sich anderen Meinungen und Entscheidungen zu fügen. Sie halten gern an Ihren Überzeugungen in allen Fragen der persönlichen Freiheit fest.

Motivation

Sie fühlen sich am wohlsten und es ist für Sie leistungsfördernd, wenn Sie sich auf sich selbst verlassen können. Sie mögen es nicht, von dem Geld oder/und der Unterstützung anderer abhängig zu sein. Ihre Individualität zu behaupten und nach außen zu leben ist Ihnen innerstes Bedürfnis. Sie mögen es nicht, mit anderen gleich zu agieren, "gewöhnlich" zu sein und fühlen sich wohl, wenn Sie individualistisch agieren können. Sie bevorzugen ein Umfeld, in dem Sie möglichst unkonventionell handeln können.

Interaktion

Sie bitten andere nur sehr widerwillig um Unterstützung oder Rat und widerstehen oft dem Wunsch, Hilfe anzunehmen, besonders dann, wenn Sie Dinge selbst erledigen können. Sie bevorzugen es, auf eigenen Füßen zu stehen und sind möglicherweise gern "Einzelgänger". Sie schulden anderen nicht gerne einen Gefallen. Das Streben nach "Einheit" mit anderen könnte Ihnen zuwider sein. Es ist möglich, dass Sie unsensibel gegenüber den Bedürfnissen und Gefühlen anderer sind.

Das Motiv **Beziehung**

Bedeutung

Das Grundmotiv Beziehung meint das Streben nach und die Freude an Kommunikation mit anderen.

Menschen im **grünen** Beziehungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *kontaktfreudig* überwiegt) verhalten sich umgänglich, gesellig und extravertiert: sie suchen "kommunikative Weite", Humor und Unterhaltung.

Menschen im **blauen** Beziehungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *distanziert* überwiegt) vermeiden dagegen öffentliche Auftritte oder Veranstaltungen, agieren lieber zurückgezogen und introvertiert: sie suchen "kommunikative Tiefe" statt "Weite".



In Ihrem Grundmotiv Beziehung ist der Antrieb **distanziert** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *kontaktfreudig*.

Charakteristik

Sie sind zurückhaltend gegenüber anderen und eher introvertiert. Sie schätzen Ihre Privatheit, und wirken oft ernst und distanziert auf andere.

Motivation

Es kann sein, dass Sie eher ein Bedürfnis nach Alleinsein haben. Sie können so auch am besten nachdenken. Sie fühlen sich eventuell unwohl oder sind gelangweilt, wenn Sie viel Zeit in der Gesellschaft von anderen Menschen verbringen (müssen).

Sie können sich vor allem dann wunderbar entspannen, wenn Sie für sich alleine sind, und schätzen Ihre Privatsphäre deshalb mehr als es die meisten Menschen tun. Sie denken vielleicht, dass Ihr Privatleben niemanden etwas angeht, oder mögen keine Fragen über Ihr Privatleben, und empfinden (auch angemeldeten) Besuch manchmal als Störung Ihrer "Kreise".

Interaktion

Es spielt für Sie keine große Rolle, Beziehungen zu leben und zu pflegen. Sie benötigen die Beziehungen zu anderen Menschen nicht für Ihre persönliche Zufriedenheit, und würden gern alles, was mit der Pflege von Beziehungen zu tun hat, meiden. Sie haben Ihre ganz persönlichen Strategien, sich andere Menschen vom Leib zu halten.

Es kann sein, dass Sie ungeduldig mit Menschen umgehen und sich nicht die Zeit nehmen, diese kennen zu lernen. Sie mögen eventuell keinen Smalltalk und widmen dem Leben anderer Menschen kaum Aufmerksamkeit.

Sie haben ein großes Bedürfnis nach Alleinsein und legen keinen großen Wert auf Gesellschaft oder Feiern. Sie gehen eher ungern zu Partys, haben in Gesellschaft wenig Spaß und empfinden Unfug oder Witze-Machen als kindisch.



Das Motiv **Hilfe / Fürsorge**

Bedeutung

Das Motiv Hilfe / Fürsorglichkeit meint das Streben und die selbstlose Freude, andere Menschen zu unterstützen und sich um deren Wohlergehen zu kümmern.

Menschen im **grünen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *fürsorglich* überwiegt) helfen und fördern gerne andere beruflich und privat, verhalten sich wohlwollend und hilfsbereit - ohne (Ego-)Kapital daraus schlagen zu wollen.

Menschen im **blauen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *eigennützig* überwiegt) konzentrieren sich auf sich selbst und eigene Bedürfnisse, Aufgaben und Ziele oder eigene Vorteile - Hilfeleistungen stehen meist unter dem Aspekt "auf Gegenseitigkeit".



In Ihrem Grundmotiv Hilfe / Fürsorge ist der Antrieb *fürsorglich* etwas stärker ausgeprägt als der Antrieb *eigennützig*.

Charakteristik

Im allgemeinen möchten Sie für andere Menschen gerne hilfreich sein und sie selbstlos fördern: Sie achten auch unbewusst auf die emotionalen und körperlichen Befindlichkeiten anderer und haben ein Gespür für deren Bedürfnisse - lassen sich aber von dieser Fürsorglichkeit nicht zum Burn-out treiben. Diese Disposition bezieht sich meist auf Mitmenschen, kann sich aber auch in der Fürsorge für Tiere / Haustiere oder sogar für Pflanzen ausdrücken.

Motivation

Sie möchten anderen hilfreich sein - und folgen im Alltag meist ihrer Freude daran, zu sehen und zu erleben, dass es anderen gut geht.

Interaktion

Sie tendieren dazu, anderen Menschen zu helfen und für ihr Wohlergehen Sorge zu tragen - "Für-Sorge". Sie achten daher oft auf die Gefühle und Befindlichkeiten anderer und tun einiges dafür, damit es anderen gut geht. Obwohl Sie andere Menschen bei ihren Tätigkeiten und in der Befriedigung ihrer Bedürfnisse aktiv unterstützen, vergessen Sie nicht, auch für sich selbst zu sorgen und sich mitunter abgrenzen.

Das Motiv **Familie**

Bedeutung

Das Grundmotiv Familie beschreibt das Streben und die Freude, eine eigene Familie aufzubauen, Eltern zu sein und Kinder zu erziehen.

Menschen mit **grünen** Familienwerten (d.h. wenn der Antrieb *familienorientiert* überwiegt) streben nach einem aktiven Familienleben, sie haben den Wunsch nach eigener Familie und Kinder, sie wollen als Eltern generativ sein, sind vergleichsweise "innenorientiert" und gerne "Hausmann/Hausfrau".

Menschen mit **blauen** Familienwerten (d.h. wenn der Antrieb *individuell* überwiegt) möchten dagegen von Kindern oder der eigenen Familie relativ unabhängig oder ungebunden sein, sind vergleichsweise "außenorientiert" und vermeiden die (Dauer-)Rolle als "Hausmann/Hausfrau".



In Ihrem Grundmotiv Familie ist der Antrieb **individuell** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *familienorientiert*.

Charakteristik

Für Sie steht die eigene Person im Zentrum des Interesses. Sie betrachten alle Geschehnisse und Ereignisse vorwiegend unter dem Gesichtspunkt, welche Bedeutung und welchen Bezug sie für Ihre eigene Person haben. Es kann sein, dass Sie ein großes Bedürfnis haben, ungebunden zu sein und die Pflichten der Elternschaft als bedrückend empfinden. Sie lieben Ihre Kinder, wenn Sie Elter sind, aber Sie genießen es nicht, sich praktisch rund um die Uhr um sie zu kümmern.

Motivation

Manche Menschen mit einem großen Bedürfnis ungebunden zu sein, binden sich nicht an Kinder. Das kann bei Ihnen auch der Fall sein. Wenn Sie von Ihrer Familie getrennt sind, denken Sie vielleicht nicht viel an sie. Es kann durchaus sein, dass Sie Jobs bevorzugen, die Sie von Ihrer Familie wegholen.

Interaktion

Da Sie ein großes Bedürfnis haben ungebunden zu sein, empfinden Sie eine Familie wahrscheinlich als stressig. Sie hegen vielleicht Zweifel, Eltern werden zu wollen oder zu sein. Haben Sie Kinder, dann fühlen Sie sich eventuell durch diese übermäßig belastet, was zu Konflikten führen kann. Eventuell verstehen Sie sich nicht mit Ihren Kindern oder Geschwistern.



Das Motiv **Idealismus**

Bedeutung

Das Grundmotiv Idealismus meint das Streben, aus der Welt im kleinen oder großen einen besseren Ort zu machen.

Menschen mit **grünen** Idealismuswerten (d.h. wenn der Antrieb *idealistisch* überwiegt) engagieren sich politisch, sozial oder karitativ-ehrenamtlich: sie wollen Gutes für die Gemeinschaft oder Gesellschaft und das Bessere in der Welt tun.

Menschen mit **blauen** Idealismuswerten (d.h. wenn der Antrieb *realistisch* überwiegt) dagegen folgen der Devise "No politics!": die Welt kann man nicht verbessern, jeder ist für sich selbst verantwortlich.



In Ihrem Grundmotiv Idealismus ist der Antrieb **idealistisch** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb **realistisch**.

Charakteristik

Sie haben wahrscheinlich ein großes Bedürfnis nach sozialer Gerechtigkeit und unterstützen gern humanitäre Vorhaben jeder Art: Gruppen, die sich für die Verbesserung menschlicher Lebensbedingungen einsetzen oder gegen Armut, Krankheiten und Unterdrückung kämpfen. Höchstwahrscheinlich sind Sie sensibel für alle sozialen oder politischen Fragen. Sie engagieren sich gern politisch, karitativ oder sozial. Sie legen größeren Wert als die meisten anderen Menschen auf humanitäre Belange und Gerechtigkeit, auch in Ihrem beruflichen Umfeld.

Motivation

Ihr großes Bedürfnis nach sozialer Gerechtigkeit motiviert Sie, aus der Welt einen besseren Ort machen zu wollen. Schwächeren oder Bedürftigen zu helfen ist Ihnen ein sehr wichtiger innerer Antrieb.

Interaktion

Sie empfinden wahrscheinlich eine große Neigung zu "sozialen Berufen" und Tätigkeiten - beispielsweise solche, die Gerechtigkeit fördern, den Armen helfen, dem Gemeinwohl nützen oder humanitäre Fragen behandeln. Sie sehen sich als Anwalt aller benachteiligten Menschen an, unabhängig von einer persönlichen Beziehung zu Ihnen. Sie verbringen Ihre Zeit freiwillig mit Spenden sammeln, Krankenhausbesuchen und ähnlichem. Sie helfen in Notlagen gekommenen Nachbarn oder Kollegen. Grundsätzlich behandeln Sie alle Menschen fair. Sie unterstützen Projekte, um Menschenrechte zu schützen und reagieren sensibel auf ihre Verletzungen. Es kann sein, dass Sie verärgert sind, wenn Organisationen nicht so arbeiten wie sie sollten oder wenn Vorgesetzte keine fairen oder gerechten Entscheidungen treffen.



Das Motiv **Anerkennung**

Bedeutung

Das Grundmotiv Anerkennung meint das Streben nach positivem Selbstwert - in Abhängigkeit von Bestätigung und Lob anderer Menschen.

Menschen im **grünen** Anerkennungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *sensibel* überwiegt) sind bestrebt, so zu handeln, dass sie gelobt werden und Wertschätzung finden - dabei häufig leistungsperfektionistisch, um (vermeintliche) Kritik oder Zurückweisung zu vermeiden.

Menschen im **blauen** Anerkennungsbereich (d.h. wenn der Antrieb *selbstsicher* überwiegt) streben nach "Eigenlob" und selbstbestimmter (Eigen-)Leistung, wollen sich beweisen, handeln selbstbewusst und kritikoffen - viele suchen oder fordern leistungsverbessernde (Sach-)Kritik.



In Ihrem Grundmotiv Anerkennung ist der Antrieb **sensibel** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb **selbstsicher**.

Charakteristik

Sie sind ein hochsensibler Mensch und machen Ihr eigenes positives Selbstbild fast ausschließlich von der Wertschätzung und dem Feedback anderer Menschen abhängig. Wie viele Menschen, die empfindlich auf Versagen reagieren, zeigen die Tendenz, sich mit weniger zufrieden zu geben, als sie in Wirklichkeit wollen und zum Beispiel lange zögern, eine Beförderung zu fordern.

Motivation

Aufgrund Ihres fehlenden Selbstbewusstseins sind Sie häufig unsicher und hegen Selbstzweifel. Egal, wie oft Sie bereits Erfolge vorzuweisen hatten, glauben Sie dennoch nicht unbedingt an sich. Oft sind Menschen wie Sie die Leistungsträger in Unternehmen, weil diese Versagensangst ein großer Leistungsmotivator ist. Sie leisten fast immer 120 Prozent, weil Sie fürchten, versagen zu können. Sie zweifeln an Ihren Fähigkeiten, Ihrer Ausstrahlung, Ihrem Aussehen – oft ohne Grund- und werden dadurch pessimistisch.

Sie könnten daher auch zur Perfektion neigen - in der Vorbereitung einer Prüfung, eines Bewerbungsgesprächs, eines Wettkampfs oder Ihrer ganz normalen täglichen Routine. Entsprechend hoch könnten dann auch Ihre Nervosität vor der Bekanntgabe des Ergebnisses und gleichzeitig auch die Erwartungen an das Feedback sein.

Interaktion

Aufgrund Ihrer Angst vor Versagen streben Sie permanent nach der Bestätigung von anderen. Bleibt diese aus, fühlen Sie sich unwohl und zweifeln. Sie sind am besten, wenn andere hinter Ihnen stehen und Ihnen sehr viel Ermutigung und Bestätigung geben. Sie sind absolut leistungsfähig, wenn Sie offensichtlich bestätigt, gemocht und respektiert werden. Dann fühlen Sie sich vielleicht selbstbewusst. Aufgrund Ihrer Sensibilität können Sie anderen sehr gut Feedback geben und loben.

Das Motiv **Wettkampf**

Bedeutung

Das Grundmotiv Wettkampf meint das Streben, sich durchzusetzen, besser als andere zu sein oder zu "gewinnen".

Menschen mit **grünen** Wettkampfwerten (d.h. wenn der Antrieb *kämpferisch* überwiegt) suchen den Wettbewerb, wollen sich durchsetzen, sie handeln dynamisch und "mit Biss".

Menschen mit **blauen** Wettkampfwerten (d.h. wenn der Antrieb *ausgleichend* überwiegt) dagegen suchen den Konsens, wollen Konflikte vermeiden, sie handeln diplomatisch und kooperierend.



In Ihrem Grundmotiv Wettkampf ist der Antrieb **ausgleichend** etwas stärker ausgeprägt als der Antrieb *kämpferisch*.

Charakteristik

Sie sind vermutlich zwar kein "Friedensengel", haben aber dennoch die Tendenz, Konflikte im Allgemeinen lieber zu vermeiden oder zu vermitteln und zu integrieren. Wenn kein Ausgleich möglich scheint, können Sie sich durchaus einem Konflikt stellen, tun es aber meist nicht gerne, vor allem nicht lange. Das gilt auch in Konkurrenzsituationen im Beruf.

Motivation

Es kann sein, dass Sie tendenziell ein Bedürfnis haben, Konflikte zu vermeiden. Sie sind nur schwer zu ärgern. Sie ignorieren eher Beleidigungen und Provokationen. Sie glauben, dass die Vermeidung von Streit vielleicht der einzige Weg ist, diesen Streit zu gewinnen. Tendenziell lassen Sie eher andere ungeschoren davonkommen, als sie herauszufordern.

Sie wollen lieber mit anderen kooperieren, als mit ihnen zu konkurrieren. Sie vergleichen sich eher nicht mit anderen. Dies hat erhebliche Auswirkungen auch im beruflichen Bereich. Sofern Sie eine Führungsposition innehaben, ist es hilfreich, diese Eigenschaft gut zu reflektieren und für sich ein Maß herauszufinden, damit angemessen umzugehen. Ein kooperativer Führungsstil dürfte Ihnen passend erscheinen.

Interaktion

Viele Menschen mit einem moderaten Bedürfnis, Konflikte zu vermeiden, sind recht gute Diplomaten, Mediatoren und Friedensstifter. Das dürfte auch für Sie gelten. Sie können gut Lösungen für Streitereien herbeiführen und suchen nach einer gemeinsamen Basis und Kompromissen. Sie versuchen eventuell Menschen wieder zusammen zu führen, nachdem diese sich gestritten, konkurriert oder gekämpft haben.

Das Motiv **Risiko**

Bedeutung

Das Grundmotiv Risiko beschreibt das Streben nach Neuem und Unbekanntem, die Freude an Abenteuer und Veränderung – mitunter auch die Suche nach dem "Kick" oder der Gefahr.

Menschen im **grünen** Risikobereich (d.h. wenn der Antrieb *risiko-freudig* überwiegt) suchen emotionale An- und Aufregung, das Neue, den Nervenkitzel und das Wagnis - und handeln stressfreudig: viele fühlen sich in "unter Druck" besonders wohl.

Menschen im **blauen** Risikobereich (d.h. wenn der Antrieb *risiko-bewusst* überwiegt) dagegen sind bestrebt, in einem ruhigen, veränderungs- und stressfreien Umfeld zu leben: sie scheuen, vermeiden das riskante Neue als Gefahr - und handeln vorsichtig; mitunter auch ängstlich.



In Ihrem Grundmotiv Risiko ist der Antrieb **risiko-bewusst** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *risiko-freudig*.

Charakteristik

Sie sind vergleichsweise stressempfindlich und wollen Druck oder Ängste unbedingt vermeiden, Gefahren ausschalten.

Motivation

Vor-Sicht ist Ihre Devise: Abenteuer als solche wirken auf Sie demotivierend - ob im Beruf oder Alltagsleben. Sie handeln lieber in und mit sicheren Perspektiven, Ihre Ziele und Zielgebungen sind vergleichsweise defensiv, wichtigster Antreiber ist Ihnen Sicherheit und Risikovermeidung - auch unter gesundheitlichen Vorzeichen.

Interaktion

Sie handeln gerne vorausschauend, bauen immer wieder "Sicherheitsanker" ein - und pflegen gerne ihre gewohnten Komfortzonen im positiven Sinne. Sie vermeiden alles, was nach Gefahr aussieht: Achterbahnfahren, Horrorfilme oder riskante Entscheidungen gibt es mit Ihnen im allgemeinen nicht - ob im Job oder in der Familie. Achten Sie daher darauf, dass Sie nicht in die Gefahr geraten, im Alltag insgesamt zu ängstlich zu reagieren, zum professionellen Gewohnheitsbremsen oder Bedenkenträger zu werden - und der Freude am Neuen mitunter bewusst Raum und Zeit zu geben.

Das Motiv **Essen**

Bedeutung

Das Grundmotiv Essen meint das Streben und die Freude im Umgang mit Nahrung.

Menschen mit **grünen** Essenswerten (d.h. wenn der Antrieb *genießend* überwiegt) denken häufig an Essen und beschäftigen sich gern und viel mit allen Aspekten des Essens und/oder Kochens.

Menschen mit **blauen** Essenswerten (d.h. wenn der Antrieb *genügend* überwiegt) dagegen sind schwache Esser, in deren Alltag das Essen und/oder Kochen eine psychologisch emotional untergeordnete Nebenrolle spielt.



In Ihrem Grundmotiv Essen ist der Antrieb **genügend** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *genießend*.

Charakteristik

Psychologisch gesehen haben Sie vergleichsweise wenig Appetit: im Gegensatz zu vielen Zeitgenossen sind Sie ein sehr zurückhaltender, mitunter auch wählerischer Esser. Auch für Tätigkeiten wie an Essen, Einkaufen und Kochen nachzudenken ist auf Ihrer Alltagsagenda nicht viel Platz.

Motivation

Wäre Essen nicht eine biologische Notwendigkeit, würden Sie es wahrscheinlich noch seltener tun: Essensziele fallen Ihnen im allgemeinen nur ein, wenn Sie wirklich Hunger haben - wenn Sie es auch dann nicht völlig vergessen, weil Sie gerade wirklich Wichtigeres zu tun haben. Ansonsten ist der "Food-Run" ohnehin alles andere als Ihr erstes Streben oder gar Lebensinhalt.

Interaktion

Innige Gesprächsrunden über Pasta oder Grillsteaks finden ebenso ohne Sie statt - wenn Sie nicht auf deutlich spannendere Themen überleiten können -, wie Ihr praktisches Interesse, Ihr Umgang mit und Ihr Einsatz bei Essen, Kochen und Küche im Alltag sehr überschaubar ist.

Als Führungskraft sollten Sie darauf achten, vor allem Ihren besonders essensfreudigen Mitarbeitern auch regelmäßige Essenszeiten einzuräumen - und sie nicht immer auf den Feierabend vertrösten.



Das Motiv **Körperl. Aktivität**

Bedeutung

Das Grundmotiv Körperliche Aktivität meint die Freude und das Streben nach Bewegung und "sportlicher" Betätigung.

Menschen im **grünen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *bewegungsfreudig* überwiegt) wollen sich "spüren", regelmäßig körperlich oder sportlich betätigen, fit sein – und suchen die Freuden des körperlichen Aktivseins auch bei widrigem Wetter.

Menschen im **blauen** Motivbereich (d.h. wenn der Antrieb *bequem* überwiegt) dagegen folgen der Devise "No sports!" oder In-der-Ruhe-liegt-die-Kraft: sie suchen körperliche Entspannung und die Freuden des Nichtstuns – und vermeiden für sie nur "stressige", sportliche Anspannung.



In Ihrem Grundmotiv Körperliche Aktivität ist der Antrieb **bequem** etwas stärker ausgeprägt als der Antrieb *bewegungsfreudig*.

Charakteristik

Sie sind zwar kein reiner "Couch potato", der jegliche körperliche Anstrengung vermeiden möchte, neigen aber im häufigen Zweifelsfall eher zu einem körperlich ruhigen Lebensstil.

Motivation

Ihnen liegt Bewegung nicht sehr nahe, Sie mögen eventuell sogar Bewegung und längere körperliche Anstrengung nicht besonders und vermeiden sie, wo es geht.

Bequeme Menschen haben keinen Bewegungsdrang. Darum haben auch Sie wahrscheinlich keine Motivation, Sport zu treiben oder zu wandern.

Interaktion

Manche Menschen mit einem geringeren Bedürfnis nach körperlicher Betätigung sitzen viel. So dürfte für Sie Sport zwar kein komplettes Fremdwort sein, aber das meiste, was mit Bewegung zu tun hat, würden Sie auf Dauer am liebsten meiden. Wenn andere in Ihrer Umgebung viel Sport treiben, ist Ihnen das ziemlich egal.

Vielleicht arbeiten Sie in einem Büro und üben eine vorwiegend sitzende Tätigkeit aus, schauen in Ihrer Freizeit viel fern, lesen Bücher, pflegen bewegungsarme Hobbys oder haben es einfach gern gemütlich und "lümmeln" im Haus herum.

Das Motiv **Sinnlichkeit**

Bedeutung

Das Grundmotiv Sinnlichkeit meint das Streben nach Romantik, Sexualität, Erotik und Eros, die Freude und Suche nach Schönheit und Ästhetik, die Liebe zu den schönen Künsten.

Menschen im **grünen** Sinnlichkeitsbereich (d.h. wenn der Antrieb *sinnlich* überwiegt) verbringen viel Zeit mit sinnlichen, erotischen, ästhetischen Gedanken und Handlungen – viele suchen und erleben dabei die Freude am Schönen, Eros, Alltagsästhetik und Kunst als eine sinnliche Einheit.

Menschen im **blauen** Sinnlichkeitsbereich (d.h. wenn der Antrieb *sachlich* überwiegt) dagegen suchen einen nüchtern-ruhigen Lebensstil, sind kaum an den sinnlich-erotischen Aspekten des Lebens interessiert - und vermeiden alles ästhetisierende Getue oder "being oversexed".



In Ihrem Grundmotiv Sinnlichkeit ist der Antrieb **sachlich** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *sinnlich*.

Charakteristik

Sie sind zwar kein klassischer Asket - dennoch interessieren Sie sich wenig für die sinnlichen Aspekte des Lebens. Sie investieren nur wenig Zeit und Energie in alle erotischen und ästhetisch-"musealen" Angelegenheiten des Lebens.

Motivation

Viele Menschen mit einem vergleichsweise schwachen Bedürfnis nach Sinnlichkeit streben eher nach den platonischen Elemente in der Liebe: So können auch Sie Erotik und Schönheit genießen, leben aber auch mitunter Ihre Beziehungen ohne körperliche Leidenschaft und gestalten sie entsprechend. Sie brauchen die "Schönheit und Sinnlichkeit" ohnehin nicht als bestimmendes Handlungselement in Ihrem Dasein, sie möchten im Großen und Ganzen einfach klar und sachlich leben.

Interaktion

Sie können oft den ästhetischen Aspekten des "schönen Lebens" oder den Künsten an sich vergleichsweise wenig abgewinnen - so langweilen Sie längere Gespräche darüber relativ schnell und sie vermeiden sie so gut es geht. Ähnlich suchen Sie eher selten nach Gelegenheiten, um zu flirten - mitunter bemerken Sie Flirtsignale anderer Menschen nicht unmittelbar, sondern brauchen direktere Hinweise.

Das Motiv **Spiritualität**

Bedeutung

Das Grundmotiv Spiritualität beschreibt das Streben nach geistigen Zusammenhängen, die Sinnsuche jenseits der materiell greifbaren Realität, die Freude an metaphysischen Ideen oder Lehren.

Menschen im **grünen** Spiritualitätsbereich (d.h. wenn der Antrieb *sinnsuchend* überwiegt) folgen dem Prinzip "Seele/Geist": sie streben nach dem tieferen, nicht-materiellen Sinn des Lebens, suchen nach Einbindung in größere Zusammenhänge, sind offen für die Idee des "Göttlichen" als geistiges, transzendentes Schöpfungsprinzip.

Menschen im **blauen** Spiritualitätsbereich (d.h. wenn der Antrieb *rational* überwiegt) folgen dem Prinzip "Körper/Materie": sie streben nach Logik und Rationalität, orientieren sich am diesseitig greifbaren Hier-und-Jetzt und an materialistischen, immanenten Denk- und Weltmodellen.



In Ihrem Grundmotiv Spiritualität ist der Antrieb ***sinnsuchend*** deutlich stärker ausgeprägt als der Antrieb *rational*.

Charakteristik

Sie haben ein großes Bedürfnis danach, sich mit Fragen einer Sinnsuche jenseits der greifbaren Realität auseinanderzusetzen: Es ist Ihnen ein tiefes inneres Anliegen, Ihren spirituellen Weg zu finden.

Motivation

Sie streben nach dem Geistigen - oder dem "Seelischen" - und sind in vielen Lebenssituationen offen für die Idee des Göttlichen oder eines höheren Schöpfungsprinzips. Dabei besitzen Sie ein sicheres Gespür dafür, welche "Glaubensrichtung" für Sie wegweisend oder lebensbestimmend ist. Es macht Ihnen Freude und treibt Sie an, sich mit "transzendentalen" Sinnfragen zu beschäftigen - und entsprechende Antworten oder Anregungen auf Ihr Leben zu beziehen. Sie schöpfen daraus innere Kraft und Energie und sind auf diese Weise hoch motiviert, Ihre Werte zu leben.

Interaktion

Sie beziehen Ihr Leben und Ihre Aufgaben auf Ihren "Glauben". Entweder Sie suchen sich gleichgesinnte Menschen, um auf Ihrem Weg der Sinnsuche weiter zu kommen, sich auszutauschen, gegenseitig zu stärken und zu inspirieren. Oder Sie setzen sich über Medien mit den Ideen von Menschen auseinander, die Ihren Ideen des Göttlichen nahe kommen - oder näher gekommen sind. Sie können sich sehr vehement für ihre Überzeugungen einsetzen und Ihren Ansichten Ausdruck verleihen beziehungsweise sehr strikt und konsequent Ihre Überzeugungen leben. Bewerten Sie andere Menschen objektiv, nicht nur unter dem Blickwinkel der Glaubensrichtung: Es gibt nicht viele Menschen, die ihre Sinnsuche so konsequent und vehement leben wie Sie.

Das Motiv **Soz. Erwünschtheit**

Bedeutung und Hintergrund

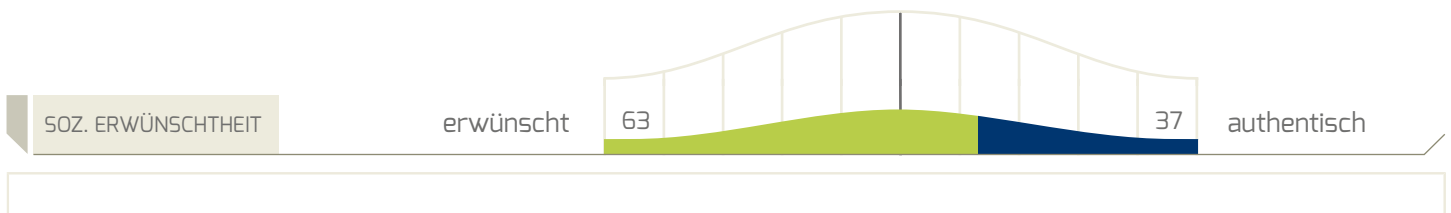
Der Effekt der sozialen Erwünschtheit SE beschreibt die Tendenz, Aussagen oder Fragen ("Items") eines wissenschaftlichen Tests nicht persönlich zutreffend, authentisch oder wirklichkeitsgemäß zu beantworten: Die Beantwortung wird beeinflusst von der subjektiven Motivation oder "Strategie" des Probanden/ der Probandin, welche Antwort vermeintlich erwünscht und für sie (besonders) vorteilhaft sein könnte.

Die Aussagen/Items zur sozialen Erwünschtheit:

- o Ich sage immer die Wahrheit
- o Meine Partnerin/ mein Partner war noch nie von mir enttäuscht
- o Ich halte mich immer an die Verkehrsregeln
- o Ich habe noch nie Unrat in die Natur geworfen
- o Ich lasse andere immer ausreden

Aus der Beantwortung dieser Items zur sozialen Erwünschtheit kann zwar nicht direkt auf das übrige Antwortverhalten geschlossen werden. Sind die SE-Antworten aber insgesamt auffallend, signifikant zustimmend, kann die Wahrscheinlichkeit für Abweichungen teilweise oder insgesamt stark zunehmen.

Die SE-Berechnung basiert auf den Vergleichsdaten der MSA-Normpopulation (über 4.500 Teilnehmer)



Interpretation

Überdurchschnittliche, signifikante SE-Ausprägungen (über 68 % Zustimmung "stimmt völlig/off" zu den SE-Fragen) können rein statistisch betrachtet folgende MSA-Grundmotive beeinflussen oder verzerren: SE-Probanden präsentieren sich *unabhängiger* (Grundmotiv Freiheit), *ordentlicher* (Ordnung) und *prinzipientreuer* (Prinzipientreue) sowie *idealistischer* (Idealismus) und *ausgleichender* (Wettkampf) als sie wirklich sind.

Diese Analyse kann aber nur als grobe mittelwertsbezogene Gruppen-Orientierung bei der SE-Interpretation dienen: Kommt es im **Individualfall** zu SE-bedingten MSA-Testwert-"Verfälschungen", betreffen diese auch mehr und/oder andere Grundmotive. Dies ist allerdings nur selten der Fall: Absolut gesehen liegt der SE-Einfluss auf das Antwortverhalten unter einem Prozent (genau: 0,83 % - bezogen auf über 15.000 MSA-Auswertungen).

Eine tatsächliche SE-Beeinflussung des Testergebnisses ist daher immer im persönlichen Gespräch zu klären und aufzuklären!



Auf der Grundlage dieses MSA®-Dossier und der einzelnen Grundmotive gibt es eine Reihe weiterführender Beratungs- und Anwendungsbereiche Ihrer MotivStrukturAnalyse MSA®, die nur das persönliche, professionelle Feedback- und Coaching-Gespräch leisten kann. Dies betrifft neben der bipolaren, *komplementären Dynamik* der Grundmotive vor allem den Aspekt der *Motivkombinationen* und daraus resultierender Erkenntnisse für die individuelle Berufs- und Lebensgestaltung.

Die Komplementarität Ihrer Motive

Wie einleitend bereits beschrieben sind alle Grundmotive in der MotivStrukturAnalyse MSA® bi-polar: Sie bestehen immer aus zwei Antrieben, die sich dynamisch ergänzen und ganzheitlich komplettieren.

So besteht zum Beispiel das Grundmotiv *Beziehung* aus den beiden unterschiedlichen Antriebspolen *kontaktfreudig* und *distanziert*. Dabei ergänzt der Antrieb *Kontaktfreude* als das extravertierte Streben nach "kommunikativer Weite" den entgegengesetzten Antrieb *Distanzierung* als das introvertierte Streben nach "kommunikativer Tiefe" zu dem ganzheitlichen, vollständigen Beziehungsmotiv - und umgekehrt.

Menschen unterscheiden sich zwar durch die individuelle Ausprägung dieser beiden beziehungsbezogenen Antriebe – aber bei jedem sind immer beide Antriebe vorhanden. Dies gilt für alle Grundmotive.

Die daraus entstehende Dynamik der Grundmotive erklärt auch ein für viele vermeintlich widersprüchliches Verhalten: wenn etwa eine extravertierte, gesellige Person mit einem sehr kontaktfreudigen Antrieb für ihre Umwelt vollkommen unerwartet bekundet, dass sie nun auch einmal Ruhe und Abstand brauche. Hier zeigt sich, dass selbst bei einer sehr starken Ausprägung von angenommen 90% des Antriebs *Kontaktfreude* gleichzeitig noch 10% des komplementären Antriebs *Distanzierung* vorhanden sind – und Aufmerksamkeit fordern: auch diese Disposition möchte und sollte als inneres Bedürfnis freudvoll gelebt werden.

Diese bipolare und komplementär gebundene Struktur jedes Grundmotivs ist evolutionär begründet.

In der Stammesgeschichte war es beispielsweise wichtig zu kämpfen (Antrieb *kämpferisch* im Grundmotiv Wettkampf), um sich zu verteidigen oder durchzusetzen. Aber genauso überlebenswichtig war das Bestreben, Konflikte ohne Keule friedlich und "diplomatisch" zu lösen (der komplementäre Antrieb *ausgleichend* im Wettkampfmotiv): *Sowohl getting ahead als auch getting along* - und niemals nur entweder-oder.

Diese ko-evolutionäre Dialektik und Dynamik gilt für **alle** Grundmotive.

Übertragen auf ein technisch-handwerkliches Vergleichsbild: Ein Hochhaus wird nicht dadurch stabil und sturmfest, wenn man es besonders heftig ein-/zubetoniert. Sondern es ist nur dann stabil, wenn und weil es schwingen und schwanken kann.

Für die Alltagspraxis bedeutet dies psychologisch, nicht nur den "starken", dominierend ausgeprägten Antrieb zu leben. Sondern gerade den anderen, vermeintlich "schwachen" Antrieb anzuerkennen, zu integrieren und zu leben – und ihn nicht zu übergehen oder gar dagegen anzukämpfen.

Wenn Sie also beispielsweise als sehr strukturfreudiger Mensch - mit einem starken Antrieb *strukturiert* im Grundmotiv Ordnung - das Bedürfnis spüren, einmal ganz einfach unstrukturiert, frei von Zeitplänen oder anderen Ordnungsvorgaben vergleichsweise "chaotisch" zu handeln, dann ist dies vollkommen natürlich und wortwörtlich in Ordnung: Sie schätzen damit den komplementären Antrieb *flexibel* als Ihren "motivationalen Mitspieler" bewusst wert, und gewährleisten so die Gesamtbalance des dynamischen Ordnungsmotives.

Überprüfen Sie daher, inwieweit Sie nicht nur Ihre stark ausgeprägten grundmotivationalen Antriebe gestalten, leben und ausleben können. Sondern immer auch, ob Sie dem jeweiligen "anderen" Antrieb genügend (Lebens-)Raum geben - sicher kleiner, aber umso feiner.

Wie das Leben insgesamt "schwingt", sollten Sie auch der bipolaren, komplementären und koevolutionären Schwingungsdynamik Ihrer Grundmotive den ihnen entsprechenden Entfaltungs- und Handlungsraum geben!



Ihre individuellen Motivkombinationen

Die Kenntnis der individuellen Antriebe in jedem Grundmotiv ist von elementarer Bedeutung. Da in vielen Berufs- und Lebenssituationen aber *gleichzeitig mehrere Antriebe und Motive aktiviert* sind, ist das Verständnis der Kombination der Grundmotive ein weiterer Kernpunkt des MSA®-(Eigen)Coachings.

Diese motivationalen Einflüsse können positiv zusammenwirken und zu Synergien führen – wenn zum Beispiel im einfachen Fall von zwei Grundmotiven ein Mensch von einem starken Streben nach Teamworking einerseits (Grundmotiv Freiheit) und nach kommunikativen Freuden andererseits (Beziehung) bestimmt wird. Sie können sich aber auch relativ "widersprüchlich" auswirken – wenn etwa ein Mensch gleichzeitig von einem starken Antrieb nach individueller Freiheit und kommunikativer Geselligkeit motiviert wird.

So ist es für eine Führungskraft meist ein motivationaler Vorteil, wenn sie über stark ausgeprägte Macht- und Wettbewerbsantriebe verfügt – und durch diese emotionalen Energien zu dauerhaft hohen Leistungen im Beruf "getragen" wird. Aber die Frage nach der optimalen Effizienz ihres ganz persönlichen Führungsstiles wird unter Berücksichtigung aller berufsrelevanten Motive sehr differenziert zu beantworten sein: Ist sie zudem risiko- und stressfreudig – oder eher risikoscheu? Ordnungsliebend oder flexibel? Ehre- und prinzipienorientiert oder pragmatisch?

Da alle Ausprägungen und Kombinationen möglich sind und vorkommen, können diese ebenso komplexen wie individuellen Wirkungsgefüge nur persönlich geklärt werden. Eine individuelle Analyse der bestimmenden grundmotivationalen Wirkungsgefüge führt in vielen Lebensbereichen meist zu entscheidenden Einsichten und "Aha-Erlebnissen" über wesentliche Handlungsaspekte – wie Umgang mit Kritik oder Veränderungen.

Vertiefung

Auf der Grundlage Ihres MSA®-MotivProfils lassen sich insgesamt gesehen in einem persönlichen Feedback-Gespräch oder Coaching mit einem MSA®-MotivBerater folgende Bereiche vertiefen, bearbeiten und gestalten:

- Ihre persönliche **"Seelenlandschaft"**: Was sind die "Kardinalmotive" Ihres MSA®-MotivProfils - Ihre emotional wirklich lebenswichtigen und -bestimmenden Grundantriebe und (grund)motivationalen Freuden? Diese essentielle Frage bezieht sich auf Ihr *wahres Selbst* und Ihren Lebensentwurf (moderne Gehirnforscher wie Antonio Damasio sprechen vom *Kernselbst* als unserer "Erstausrüstung mit vorbewusstem Knowhow für unsere Lebenssteuerung")
- Ihre privaten und beruflichen **Beziehungen**: Welche Beziehungsstrukturen sind für Ihr Wohlbefinden und Ihre Leistungsfähigkeit optimal? Warum haben Sie mit manchen Beziehungen große Probleme - und warum geht in anderen (fast) alles von alleine?
- Ihr **Kommunikationsverhalten**: Wie und in welchem Umfeld können Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten und Kompetenzen am besten entfalten? Welche sozialkompetenten Stärken & Schwächen ergeben sich prinzipiell aus Ihren motivationalen Antrieben?
- Ihr **Lern- und Leistungsverhalten**: Unter welchen Bedingungen können Sie problemlos lernen - und sich optimal zum Lernen selbst motivieren? In welchen Situationen und Umgebungen leisten Sie am meisten? Wann können Sie Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen am besten nutzen?
- Ihre **beruflichen Perspektiven/Karriere**: Ist Ihre Stelle/ Ihr Beruf unter grundmotivationalen Vorzeichen für Sie nachhaltig geeignet? Sind die Rahmenbedingungen im Job insgesamt - und dauerhaft - förderlich, um das Beste aus Ihnen herauszuholen? Sind Sie am richtigen Platz: Was müsste sich ändern, um noch leistungsfreudiger arbeiten zu können?
- Ihre **Führungsmotivation und -stil**: Was müssen Sie besonders beachten, wenn Sie führen? Ist Ihnen der Unterschied bewusst zwischen Fremd- und Selbstwahrnehmung? Sind Ihre motivationalen Antriebe und Freuden ein guter und angemessener Wegweiser für Ihren Führungsalltag?



Work Life Balance, Burnout und Resilienz

Wie repräsentative MSA-Studien belegen - und über die Jahre tausende MSA®-Coachings im Individualfall bestätigen -, leben wir gesund, wenn wir unser berufliches und privates Dasein im Großen und Ganzen unseren Grundmotiven gemäß gestalten. Wenn wir dadurch den individuellen emotionalen Energie- und Freudenhaushalt dauerhaft im persönlich "grünen Stimmungsbereich" halten oder stabilisieren.

Gelingt dies, dann schafft man sich eine für Leib und Seele förderliche, gleichsam unentfremdete *Lebensstimmung* im Einklang mit sich: wir handeln dann (lebens)zufrieden, authentisch und "frisch", erfahren persönliche Selbstwirksamkeit und Sinnhaftigkeit.

So müsste beispielsweise das Work-Life-Balancing (WLB) nachhaltig individueller als bisher gestaltet werden. Auch oder gerade weil Politik und (Unternehmens-)Management den Rahmen vorgeben können: das eigentliche WLB-Bild zeichnet und gestaltet jeder Mensch auf seine ganz persönliche Art und Weise - nach seinen ganz persönlichen Grundmotiv- und Antriebsdispositionen. Viele in der WLB-Literatur üblichen, sehr allgemein und als vermeintlich übergeordnet gültig formulierten Ratschläge sind daher *individuell* oft wenig hilfreich.

Dies gilt insbesondere auch für die übergeordneten Phänomene der widerstandskräftigen Resilienz und der "Burnout"-Erschöpfung als den zwei Seiten der gleichen psychischen Energiemedaille:

Burnout ist individuell und resultiert aus einer sog. Job-Person-Misfit - einer *dauerhaft mangelnden Passung oder emotionalen Dysbalance* zwischen individuell besonders wichtigen Grundmotivdispositionen und den Jobanforderungen.

Faktoren wie mangelnde Qualifikationen oder Kompetenzen spielen dabei eine untergeordnete Nebenrolle.

Die persönliche MSA®-MotivProfilstruktur unserer intrinsischen Motivation und emotionalen Antriebe ist so gesehen nicht nur ein starker beruflicher Leistungsfaktor, sondern eine mächtige Resilienz- und Präventionskraft:

Wo liegen meine grundmotivationalen Dysbalancen und emotional besonders belastenden negativen Stressbilanzen? In welchen Bereichen lebe ich nicht so, wie es mir wirklich gut tun würde - und wie kann ich es zukünftig positiver und sinnvoller gestalten?

Im MSA®-Coaching lassen sich dabei praktisch immer individuelle Perspektiven und Wege finden, um solche Dysbalancen wieder ins persönliche Lebenslot zu bringen.

Allgemeine Hinweise und Empfehlungen

Diese individuelle Auswertung Ihrer MotivStrukturAnalyse MSA® und ihre Interpretationen gründen auf empirisch valide ermittelten testtheoretischen Wahrscheinlichkeiten und repräsentativen Vergleichsnormen.

Alle Aussagen sind Anregungen zu einem besseren Verständnis der eigenen Grundmotive, Emotionalität und Persönlichkeit. Als solche können sie individuell bedeutsame Reflexionsprozesse wesentlich fördern - aber *niemals* Ihre lebensgeschichtlichen Hintergründe, Erfahrungen und Lebensgestaltungen im Detail erfassen oder widerspiegeln.

Achten Sie auch auf folgende drei Empfehlungen:

- Notieren Sie sich schriftlich, was Ihnen zu einzelnen Grundmotiven und Ihrer jeweiligen Antriebsdisposition ein- und auffällt - auch lebensgeschichtlich. Stellen Sie sich die *Frage, ob Ihre verfolgten (Lebens-)Ziele und/oder vertretenen (Lebens-)Werte emotional zu Ihren grundmotivationalen Antrieben, Energien und Freuden passen - und von diesen wirklich "getragen" werden!*
- Sprechen Sie mit vertrauten Menschen über Ihr MSA®-MotivProfil und Ihre Auswertung!
- Zögern Sie nicht, in Zweifelsfällen auch den Rat eines psychologisch geschulten und ausgebildeten Fachmanns, Beraters oder Coaches einzuholen.

Wie bei jedem anderen wissenschaftlichen Test der Persönlichkeits- oder Motivationspsychologie muss jeder MSA®-Teilnehmer persönlich entscheiden, welche Hinweise oder Urteile aus den Ergebnissen wirklich wichtig oder bedeutungsvoll sind - und welche nicht.

Ein MSA®-Coaching kann zudem eine fachpsychologische oder psychotherapeutische Behandlung in Einzelfällen zwar ergänzen - diese aber *niemals* ersetzen!

Weitere Auswertung Ihrer MotivStrukturAnalyse MSA®



Reflexion: Eigene Bemerkungen / Fragen / Kommentare

Weitere Auswertung Ihrer MotivStrukturAnalyse MSA®



Reflexion und Realisierung: Was soll sich ändern? Was muss sich ändern? Was wird sich ändern?
- Was mache ich in den nächsten vier Wochen konkret? (Stichworte):

Wichtig und Dringend - Was mache ich zuerst? (Stichworte):

Feedback - Wie kontrolliere ich die Resultate? (Stichworte):