

Hrsg.: Brunello Gianella, Daniele Gianella,
Maximilian Koch, Irene Krötlinger und Benjamin Schulz



WAS UNS MOTIVIERT

The Reiss Motivation Profile®
A tribute to Steven Reiss

MIT DEM
ORIGINAL-NACHRUF
VON MAGGI M. REISS

Hrsg.: Brunello Gianella, Daniele Gianella,
Maximilian Koch, Irene Krötlinger und Benjamin Schulz

WAS UNS MOTIVIERT

The Reiss Motivation Profile®
A tribute to Steven Reiss

werdewelt Verlags- und Medienhaus GmbH

IMPRESSUM

werdewelt Verlags- und Medienhaus GmbH
Aarstraße 6 | 35756 Mittenaar-Bicken | T +49 2772 5820-10
mail@werdewelt.info | www.werdewelt.info

© IDS Publishing Corporation

Das Werk einschließlich all seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt und stammt im Original von IDS Publishing Corporation.

Steven's book, *The Reiss Motivation Profile: What Motivates You?*
(2013, IDS Publishing Corporation)

Keine Vervielfältigungen, auch auszugsweise, Übersetzungen, digitale Verarbeitung, Speicherung oder Reproduktion erlaubt.

ISBN 978-3-9818300-7-1

1. Auflage 2017

Herausgeber: Brunello Gianella, Daniele Gianella, Maximilian Koch,
Irene Krötlinger und Benjamin Schulz

Fotos: privat (Maggi M. Reiss)

Gestaltung/Satz: www.werdewelt.info

Druck: FIND Druck und Design

Verlag: werdewelt Verlags- und Medienhaus GmbH

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	6
Über Steven Reiss und seine Arbeit	12
Das Konzept der 16 grundlegenden Lebensmotive von Menschen	20
Die 7 Prinzipien der Motivationspsychologie	22
Die 16 Lebensmotive des Menschen	28
I Do It My Way	38
Beschreibung der 16 Lebensmotive	44
Steven Reiss persönlich	78
Aus dem BLOG: Mythen der intrinsischen und extrinsischen Motivation	88
Nachruf von Maggi M. Reiss	98
Über die Herausgeber	106



VORWORT

Am 28. Oktober 2016 hat Steven Reiss den Kampf gegen seine schwere Krankheit verloren. Wir sind tief betroffen und traurig darüber und unsere Gedanken sind bei ihm und seiner Familie.

VORWORT

Die Diagnose zu seiner Krankheit hatte Steven bereits vor vielen Jahren erhalten. Nur durch die erfolgreiche Transplantation einer Leber konnte er die letzten 14 Jahre leben. Die Krankheit war Fluch und Segen zugleich. So schwer die Diagnose Steven und seine Familie damals auch getroffen hat, war sie doch der entscheidende Auslöser für das, was seine Forschung in eine neue Richtung und schließlich zum heutigen *Reiss Motivation Profile*® geführt hat. Steven Reiss hat seine weiteren Lebensjahre in die Begründung und Erforschung des *Reiss Motivation Profile*® gesteckt.

Wir verneigen uns vor Steven Reiss, der sein Leben und seine Energie, trotz schwerer Krankheit, der Suche nach dem persönlichen Glück gewidmet hat.

Vor mehr als 10 Jahren sind wir das erste Mal mit Steven Reiss in Kontakt getreten und seitdem ist die Gemeinschaft derer, die mit dem *Reiss Motivation Profile*® weltweit arbeiten, gewachsen.

Als wir, die Gründer von RMP germany GmbH, im Jahr 2002 begannen, im Ausland mit dem *Reiss Motivation Profile*® zu arbeiten, war dies für uns ein Quantensprung zu den bis da-

VORWORT

hin verfügbaren Instrumenten und Verfahren. Das Neue lag darin, erstmals auf die grundlegenden Motive und Werte so zu blicken, wie Steven Reiss dies wissenschaftlich erarbeitet hat. Er gibt uns mit dem *Reiss Motivation Profile*® nicht nur die Möglichkeit, die maßgeblichen Persönlichkeitsmerkmale eines Menschen zu analysieren. Durch den Blick auf die grundlegenden Bedürfnisse, die jeden Menschen motivieren, ermöglicht Steven Reiss uns, die Persönlichkeit eines Menschen differenziert darzustellen und zu verstehen, worin wir uns unterscheiden. Das *Reiss Motivation Profile*® stellt aber vor allem für jeden Menschen, der sich selbst reflektieren möchte, ein enorm nützliches Werkzeug dar. Verstehen zu lernen, was uns antreibt und wie sich unsere Motive in unseren Lebenssituationen und wichtigen Beziehungen manifestieren, hilft uns, Entscheidungen gemäß unserer grundlegenden Bedürfnisse zu treffen und Beziehungen danach leben zu können.

Dies alles verdanken wir Steven Reiss. Er hat viele Jahre als Professor an der Ohio State University und Leiter des Nisonger Center for Mental Retardation and Developmental Disabilities seine wissenschaftliche Arbeit darauf ausgerichtet, mehr über das Funktionieren von Menschen zu erfahren.

VORWORT

Auch wenn seine eigene Reise nun leider endet, wird sein wissenschaftliches Vermächtnis noch lange Menschen helfen, mehr über sich und andere zu erfahren.

Und das wird auch unser Weg sein. Stevens Ideen und Erkenntnisse als Ausgangspunkt für unsere Arbeit zu nehmen, um sie Ihnen und all denjenigen, die sich mit Motivation und Persönlichkeit beschäftigen, zugänglich zu machen und sie dabei zu unterstützen, diese wertvollen Erkenntnisse für ihre Tätigkeiten zu nutzen.

Mit dieser kurzen Fibel über Steven Reiss und das *Reiss Motivation Profile*® wollen wir Ihnen einen Einblick in Stevens Leben und seine für uns so wertvolle Arbeit ermöglichen. Wir haben dazu ein paar Gedanken zusammengetragen. Wir bieten Ihnen zu Beginn einen Einblick in sein Leben und Schaffen. Wir werden anschließend auf das von Steven Reiss geschaffene und für unsere Arbeit so wertvolle *Reiss Motivation Profile*® eingehen.

Wir freuen uns auch, bereits an dieser Stelle ankündigen zu dürfen, dass in Kürze eine seiner neuesten Publikationen

VORWORT

erstmalig auf Deutsch erscheinen wird. In diesem Buch widmete Steven sich neuen Erkenntnissen zu den 16 Lebensmotiven. Darüber hinaus gab er uns die Möglichkeit, Einblick in sein eigenes Profil zu nehmen. Und er publizierte die von ihm eingerichteten Blogs, in denen er spannende Überlegungen zu unterschiedlichen Themen anbot. Für diese Fibel haben wir Auszüge aus diesem neuen Buch herausgegriffen und können Ihnen dies so schon vorab zugänglich machen.

Wir freuen uns, wenn dieses Büchlein Ihr Interesse weckt, noch mehr über Steven Reiss und das *Reiss Motivation Profile*® zu erfahren.

**Brunello Gianella, Daniele Gianella,
Maximilian Koch, Irene Krötlinger und
Benjamin Schulz**



ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

(übernommen aus der in Kürze auf Deutsch erscheinenden
Publikation *The Reiss Motivation Profile*® What motivates
you?, 2013)

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

Steven Reiss lebte als emeritierter Professor für Psychologie in Columbus, Ohio. Er studierte am Dartmouth College (A.B.) und der Yale University (Ph.D.) und absolvierte ein klinisches Psychologie-Praktikum an der Harvard Medical School. Er war Senior Fellow des Dartmouth College und Fellow der American Psychological Association und der American Association on Intellectual Disabilities. Er lehrte an der Ohio State University und der University of Illinois in Chicago.

Durch eine Reihe von wissenschaftlichen Studien identifizierte Steven Reiss 16 grundlegende Bedürfnisse von Menschen. Über seine Forschung wurde in zahlreichen wissenschaftlichen Top-Magazinen sowie in Zeitschriften weltweit berichtet. Er ist der Autor des *Reiss Motivation Profile*®, einer wissenschaftlich fundierten Einschätzung dessen, was Menschen bewegt. Seine Forschungsarbeit und das Testinstrument *Reiss Motivation Profile*® finden weltweit Anerkennung und Verbreitung und es gibt mittlerweile ein Netzwerk zahlreicher Ausbildungsinstitute. Das *Reiss Motivation Profile*® wird mittlerweile von Expertinnen und Experten unterschiedlicher Praxisfelder genutzt, so z.B. im Bereich der Selbstreflexion, im Bereich Human Resources, der Führungskräfteentwicklung und -ausbildung, in der

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

Konfliktlösung, im Bereich der Arbeit mit Studierenden, in der Beratung, im Coaching, im Sport (Olympia-Teams), im Bereich der zwischenmenschlichen Beziehungen wie in der in der Familien- und Paarberatung, im Marketing, Gesundheits- und Wellnessbereich und auch im Bereich der spirituellen Arbeit. Für das *Reiss Motivation Profile*® liegen nunmehr auch Übersetzungen in andere Sprachen vor, wie z.B. in zahlreiche europäische Sprachen sowie eine wachsende Anzahl asiatischer Sprachen.

1985 legte Steven Reiss (gemeinsam mit Richard McNally) das Konzept der Angstepfindlichkeit vor, das in mehr als 1.600 Peer-Review-Studien validiert wurde. Steven Reiss ist der Autor des Angst-Sensitivitäts-Index, ein weltweit anerkanntes standardisiertes psychologisches Testverfahren zur Diagnose von Panikattacken und der posttraumatischen Belastungsstörung.

In den achtziger und neunziger Jahren legte Steven Reiss zahlreiche Forschungsarbeiten über psychische Gesundheitsprobleme bei Menschen mit mentaler Beeinträchtigung bzw. das gemeinsame Auftreten psychiatrischer Erkrankungen und Entwicklungsstörungen vor. Diese Arbeit wurde mit

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

fünf nationalen Auszeichnungen anerkannt und lieferte eine wissenschaftliche Erklärung dafür, warum es einen Bedarf nach demensprechenden psychiatrischen und psychologischen Kliniken gab und gibt. Diesen Forschungsbeiträgen ist letztlich die Entstehung mehrerer hundert derartiger Einrichtungen in Europa und Nordamerika zu verdanken.

1988 verfasste Steven Reiss den Reiss Screen for Maladaptive Behavior, ein standardisiertes Einschätzungsinstrument, das intensiv genutzt wurde und wird, um den Bedarf psychiatrischer Angebote zu erheben.

Steven Reiss wurde zu Vorträgen vor der Civil Rights Division des US-Justizministeriums und des National Institutes of Health eingeladen.

1987 veranstaltete Steven Reiss die erste internationale Forschungskonferenz zur psychischen Gesundheit von Menschen mit geistiger Behinderung. Steven Reiss erhielt drei Auszeichnungen für seinen Einsatz für Menschen mit Behinderungen.

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

1995 wurde Steven Reiss eine lebensbedrohliche Autoimmunerkrankung diagnostiziert und er musste sich 2002 einer Lebertransplantation am Ohio State University Medical Center unterziehen. Mit Linda Jones engagierte er sich im Rahmen eines nationalen Programms dafür, dass Menschen mit mentaler Beeinträchtigung besseren Zugang zu Organtransplantationen erhalten. Dieses Engagement wurde in Hunderten von Zeitungen gewürdigt. Seit 1995 beschäftigte Steven Reiss sich mit wiederkehrenden, lebensbedrohlichen Krankheiten.

2008 gründete Steven Reiss die World Society of Motivation Scientists and Professionals, eine gemeinnützige Organisation.

Steven Reiss Theorie der Religion bezieht sich auf William James Beobachtung, dass verschiedene Menschen auf unterschiedliche Aspekte von Religion ansprechen. Er erweiterte mit seinen Überlegungen die Auseinandersetzung von William James. Über die Veröffentlichung seiner Theorie wurde in akademischen Zeitschriften wie Zygon, in der Chronicle of Higher Education und in der Washington Post berichtet. Steven Reiss geht davon aus, dass religiöse Erfah-

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

rungen den Sinn des Lebens umfassen und sich nicht auf nur ein oder zwei Themen – wie etwa Moral, Gemeinschaft oder Todesangst – reduzieren lassen.

Steven Reiss wurde und wird laut des Sozialwissenschaft-Zitat-Index häufig von anderen Forschern und Wissenschaftlern zitiert.

1971 heiratete Steven Reiss Maggi Musico. Maggi Reiss ist Absolventin des Smith College (AB) und der University of Illinois in Chicago (MA). Maggi Reiss ist Schulpsychologin und Präsidentin der IDS Publishing Corporation, die 1987 gegründet wurde. Maggi und Steven Reiss haben zwei erwachsene Kinder: Michael, der Statistiker ist, und Benjamin, der Arzt ist. Im Jahr 2012 heiratete Michael Kristen Lambert, eine Architektin.

ÜBER STEVEN REISS UND SEINE ARBEIT

„Es macht keinen Sinn zu versuchen, eine andere Person zu motivieren, indem man an Werte appelliert, die diese nicht hat.“

Steven Reiss

DAS KONZEPT DER 16 GRUNDLEGENDEN LEBENS MOTIVE VON MENSCHEN

Im nächsten Abschnitt stellen wir das Konzept der 16 Lebensmotive vor. Voranstellen möchten wir 7 Prinzipien, die gleichsam als wissenschaftliches Fundament untermauern, wie Steven Reiss auf Basis seiner Forschungsarbeit Motive definiert.

„Intrinsische Motive haben zwei Eigenschaften: Was gewünscht wird ist das allgemeingüttige in der menschlichen Motivation. Wie viel davon gewünscht wird ist das spezifische in der menschlichen Motivation.“

Steven Reiss

DIE 7 PRINZIPIEN DER MOTIVATIONS- PSYCHOLOGIE

(übernommen aus der in Kürze auf Deutsch erscheinenden Publikation *The Reiss Motivation Profile® What motivates you?*, 2013)

PRINZIP DER ALLGEMEINGÜLTIGEN ZIELE.

Bestimmte Ziele sind allen Menschen gemeinsam und tief verwurzelt in der menschlichen Natur. Die Motivation durch diese allgemeingültigen Ziele nennt man „intrinsische Motivation“ oder „grundlegendes Bedürfnis“. Beispiele für derartige Ziele sind das Bedürfnis nach Erkenntnis oder nach Status oder nach einer ordentlichen Umgebung. Die wissenschaftlichen Studien zu den 16 Lebensmotiven stellen die erste wissenschaftlich abgeleitete und validierte Klassifizierung allgemeingültiger Ziele dar.

PRINZIP DER INTRINSISCHEN MOTIVATION.

Intrinsische Motive (grundlegende Bedürfnisse) weisen zwei Unterscheidungsmerkmale auf: Einerseits geht es darum, was uns grundsätzlich antreibt, das ist die universelle Dimension in der menschlichen Motivation. Andererseits unterscheiden wir uns individuell wenn es darum geht, wie viel wir davon wünschen. Und das ist das Besondere in der menschlichen Motivation. Wir alle wollen die gleichen Dinge – wie Anerkennung, Wissen, Nachkommenschaft, Gerech-

DIE 7 PRINZIPIEN DER MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE

tigkeit, Kompetenz, Respekt etc. - aber nicht im gleichen Ausmaß.

PRINZIP DER VEREINBARKEIT IN BEZIEHUNGEN.

Menschen wollen ihre grundlegenden Bedürfnisse ausleben, auch in Beziehungen. Paare mit ähnlichen Motivprofilen teilen in der Regel eine Übereinkunft ihrer gemeinsamen Werte und wie sie diese leben. Paare mit ungleichen Motivprofilen haben unterschiedliche Werte und dementsprechend häufige Diskussionen oder Streit.

PRINZIP DER STARK AUSGEPRÄGTEN MOTIVE.

Menschen sind bestrebt, ihre stark ausgeprägten Motive in unterschiedlichen Situationen und in unterschiedlicher Weise zu befriedigen. Menschen mit herzhaftem Appetit lieben verschiedene Arten von Lebensmitteln und Zubereitung; wissensdurstige Menschen interessieren sich für viele Themen und Wissensgebiete, romantische Menschen widmen sich intensiv der Partnersuche.

PRINZIPIEN FÜR DIE BERATUNG UND DAS COACHING.

Ein Mensch wird sich dann am besten entwickeln, wenn seine Beziehungen, die Arbeit und die Familie, seine grundlegenden Bedürfnisse befriedigen.

PRINZIP DES „SELF-HUGGINGS“.

Wir gehen meist davon aus, dass unsere Werte nicht nur für uns selbst am besten sind, sondern für alle Menschen. Daher versuchen wir mittels „täglicher Tyrannei“, die Menschen in unserer Umgebung zu verändern, im Glauben, es sei für sie das Beste. Wir sind eine intolerante Spezies.

PRINZIP DES STÄRKEREN MOTIVS.

Persönlichkeitsveränderung ist schwierig und kann nur dann stattfinden, wenn die Motive, die Veränderung begünstigen, stärker sind als jene, im Derzeitigen zu verharren.

DIE 7 PRINZIPIEN DER MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE

*„Wünsche sind Vorgefühle
der Fähigkeiten,
die in uns liegen, Vorboten
desjenigen, was wir zu
leisten im Stande sein
werden.“*

J.W. von Goethe

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



MACHT

das Bedürfnis nach Einfluss oder Führung



UNABHÄNGIGKEIT

das Bedürfnis nach Eigenständigkeit
und Autarkie

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



NEUGIER

das Bedürfnis nach Wissen und Wahrheit



ANERKENNUNG

das Bedürfnis nach positivem Selbstwert

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



EHRE

das Bedürfnis nach moralischen
Prinzipien zu leben



IDEALISMUS

das Bedürfnis nach sozialer Gerechtigkeit

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



BEZIEHUNGEN

das Bedürfnis nach Freundschaft



FAMILIE

das Bedürfnis nach Elternschaft und
Zusammensein mit Geschwistern

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



STATUS

das Bedürfnis nach Respekt
der gesellschaftlichen Stellung



RACHE

das Bedürfnis nach Vergeltung

DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



DIE 16 LEBENSMOTIVE DES MENSCHEN



KÖRPERLICHE AKTIVITÄT

das Bedürfnis nach körperlicher Fitness



RUHE

das Bedürfnis nach Sicherheit

*„Man muss die Dinge so
einfach wie möglich machen.
Aber nicht einfacher.“*

Albert Einstein

I DO IT MY WAY

Anders als „herkömmliche“ Persönlichkeitstests, die vorwiegend beschreiben, wie ein Mensch sich verhält, geht das *Reiss Motivation Profile*® einen Schritt weiter und ermöglicht einen Blick unter die Oberfläche menschlicher Verhaltensmuster. Das *Reiss Motivation Profile*® eruiert, welche Motive in unserem Leben Antrieb für unser Handeln sind – sozusagen die Motoren unseres Verhaltens.

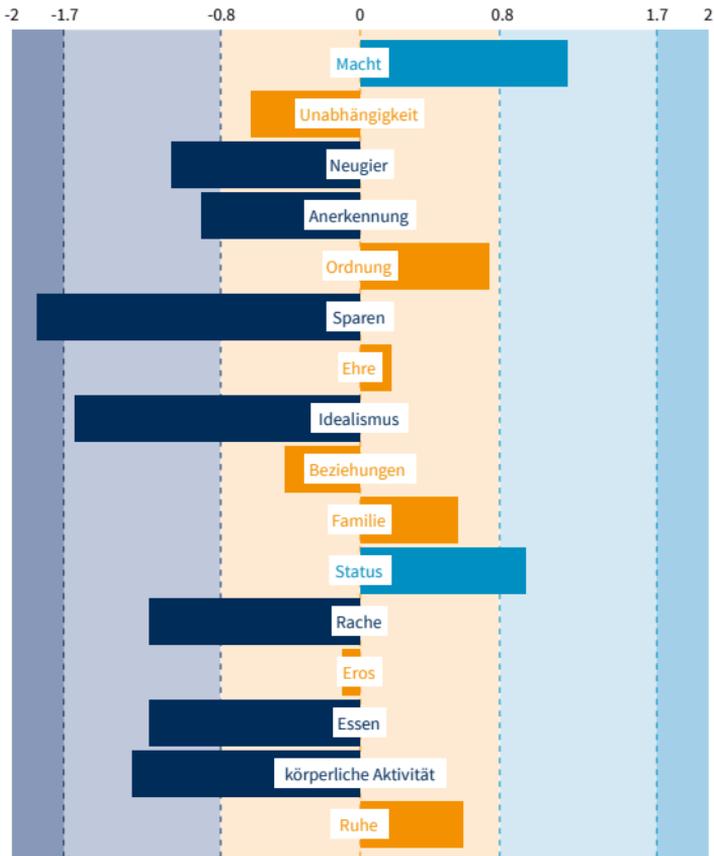
Das Orakel von Delphi sagt: „Werde, wer du bist“. Aber wissen wir das immer? Überhaupt in schwierigen Situationen? Oft verstehen wir Themen, die wir mit uns herumtragen, in der Replik und wir denken: „Wenn ich damals gewusst hätte, was ich heute über mich weiß...“ Doch wenn wir wissen, was uns wirklich antreibt, können wir unser Leben entsprechend gestalten und irgendwann einmal resümieren: I did it my way.

Was steckt dahinter?

Wissenschaftlich fundiert mittels Faktorenanalyse (mittlerweile wurden zehntausende Profile aus vielen Län-

I DO IT MY WAY

dern der Welt ausgewertet) lassen sich anhand des *Reiss Motivation Profile*® 16 verschiedene Lebensmotive unterscheiden: Macht, Unabhängigkeit, Neugier, Anerkennung, Ordnung, Sparen, Ehre, Idealismus, Beziehungen, Familie, Status, Rache, Eros, Essen, Körperliche Aktivität, Ruhe.



I DO IT MY WAY

Steven Reiss geht davon aus, dass zumindest bei 14 der ermittelten Motive eine genetische Determination vorliegt. Unsere Motive haben also einen evolutionären Ursprung, werden aber geformt von der Kultur, unseren Glaubenssätzen und unseren individuellen Erfahrungen. Was wir uns wünschen, ist weitgehend von unseren Genen determiniert, aber wie wir unsere Wünsche erfüllen, wird hauptsächlich durch unsere Kultur und unsere Erfahrungen bestimmt.

Diese 16 Lebensmotive sind voneinander unabhängige Dimensionen („Faktoren“), die einen hohen Erklärungswert in Bezug auf menschliches Verhalten aufweisen und auch eine hohe Vorhersagbarkeit von Verhalten besitzen. Jeder Mensch hat also – wie auch jeder seinen genetischen „Fingerprint“ hat – einen Motivations-Fingerprint. Die verschiedenen Motivatoren sind bei jedem Menschen in einer ihm eigenen Art und Weise kombiniert und mehr oder weniger stark ausgeprägt. Es wird somit der Individualität des Menschen Rechnung getragen und nicht versucht, Menschen in Typologien zuzuordnen.

I DO IT MY WAY

- ➔ Die Motive bestimmen unser Verhalten per se: sie auszuleben, ist ihr Zweck
- ➔ Das Motivprofil eines Menschen ist grundsätzlich stabil
- ➔ Wir finden eine Unterscheidung zwischen „feel good-happiness“ („Wohlfühlglück“) und „valuebased-happiness“ („werteorientiertes Glück“). Unter Wohlfühlglück versteht Steven Reiss die Bestrebungen eines Menschen, möglichst schnell ein gutes Gefühl herzustellen und darin Sinn zu finden. Im Gegensatz dazu steht werteorientiertes Glück, was bedeutet, den Sinn des eigenen Tuns gefunden zu haben und sein Leben nach den eigenen Werten und Motiven auszurichten

Nicht zuletzt verstehen wir das *Reiss Motivation Profile*® als ein Plädoyer für Toleranz: Steven Reiss plädiert für das Verstehen und Akzeptieren der Motive anderer Menschen. Denn wir neigen dazu, unsere eigenen Werte als erstrebenswert einzustufen und jene der anderen gering zu schätzen.

„Menschen haben eine natürliche Neigung zu denken, ihre Werte sind die besten, nicht nur für sich selbst, sondern für alle Menschen.“

Steven Reiss

*„Die 16 Lebensmotive
machen uns zu Individuen.“*

Steven Reiss

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



MACHT

Einfluss, Erfolg, Leistung, Führung

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Macht üben gerne Autorität aus und setzen ihren Willen gerne durch. Sie übernehmen gerne Verantwortung und Führungsaufgaben. Sie sind ehrgeizig und streben nach Leistung und Kompetenz.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Macht wollen andere nicht gerne beeinflussen, geben selten Ratschläge und Anweisungen und wollen nicht zu viel Verantwortung übernehmen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



UNABHÄNGIGKEIT

Freiheit, Autonomie

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Unabhängigkeit legen hohen Wert auf Autonomie. Oft fällt es ihnen schwer, Unterstützung durch andere anzunehmen. Sie agieren bevorzugt selbstbestimmt und lösen Probleme gerne alleine.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Unabhängigkeit finden es angenehm und beruhigend zu wissen, dass sie sich auf andere verlassen können. Sie arbeiten sehr gerne im Team.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



NEUGIER

Wissen, Wahrheit

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Neugier interessieren sich für intellektuelle, kognitive oder geistige Fragen. Sie sind wissbegierig und wollen die Dinge und deren Zusammenhänge verstehen.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Neugier haben oft eine Abneigung gegen intellektuell anstrengende Betätigungen. Sie arbeiten lieber an konkreten Problemen und deren Lösung als an theoretischen Fragen und Zusammenhängen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



ANERKENNUNG

soziale Akzeptanz, Zugehörigkeit, positiver Selbstwert

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Anerkennung sind empfindlich gegenüber Kritik, Zurückweisung oder dem eigenen Versagen. Von anderen anerkannt und geschätzt zu werden ist sehr wichtig für sie. Konflikte werden – wenn möglich – vermieden.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Anerkennung sind selbstbewusst und behaupten sich gerne. Mit Kritik gehen sie eher sachlich um. Es kann sogar sein, dass sie sanfte Kritik oder Kränkung gar nicht wahrnehmen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



ORDNUNG

Stabilität, Klarheit, Struktur

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Ordnung organisieren gerne und achten sehr auf Details. Am wohlsten fühlen sie sich in einem stabilen, berechenbaren Umfeld.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Ordnung schätzen ihre Flexibilität und haben eine Abneigung gegen das Organisieren und Planen. Sie sind häufig offen und tolerant gegenüber ungewissen und vieldeutigen Situationen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



SPAREN

Sammeln, Eigentum

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Sparen heben Dinge auf und sammeln gerne. Sie sind meist genügsame Menschen. Oft fällt es ihnen auch schwer, sich von Dingen zu trennen.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Sparen heben Dinge nicht gerne auf und trennen sich auch leicht von ihnen. Sie sind meist großzügig.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



EHRE

Loyalität, moralische Integrität

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Ehre finden es sehr wichtig, ihrem Verhaltenskodex gemäß moralisch zu handeln. Sie sind sensibel für Fragen von Anstand, Charakter, Moral und Prinzipien.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Ehre handeln zweckrational und pragmatisch.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



IDEALISMUS

soziale Gerechtigkeit, Fairness

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Idealismus sind sensibel für soziale und humanitäre Fragen. Viele engagieren sich politisch, karitativ oder sozial. Aus der Welt einen besseren Ort zu machen ist für sie ein zentrales Anliegen.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Idealismus sehen die Welt oft als „Realisten“. Sie versuchen nicht aktiv in soziale oder humanitäre Bereiche involviert zu werden.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



BEZIEHUNGEN

Freundschaft, Freude, Humor

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Beziehungen lieben Geselligkeit, knüpfen gerne Kontakte und schließen leicht Freundschaften.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Beziehungen leben lieber zurückgezogen und fangen selten ein Gespräch an. Sie haben einige enge Freunde, sind aber nicht bestrebt, ständig neue Freundschaften zu schließen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



FAMILIE

Elternschaft, Erziehung eigener Kinder

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Familie gehen ihre Kinder über alles: eine Familie zu haben, ist für sie der Inbegriff von Glück. Es bedeutet, dass Menschen ihre Kinder nicht nur lieben, sondern auch einen wesentlichen Teil ihrer Zeit mit ihnen verbringen wollen.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Familie empfinden die Pflichten des Elterndaseins auch gelegentlich als Last. Manche wollen keine eigenen Kinder.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



STATUS

Prestige, Ansehen, öffentliche Aufmerksamkeit

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Status fühlen sich zu allem hingezogen, was mit Prestige im weitesten Sinne zu tun hat: Reichtum, Titel, Prominenz, gesellschaftliche Stellung usw. Ihr Ruf ist diesen Menschen sehr wichtig.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Status sind durch Ansehen und Ruhm nicht leicht zu beeindrucken. Ihnen ist die Stellung, die andere in der Gesellschaft haben, nicht wichtig.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



RACHE

Vergeltung, Wettbewerb

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Rache haben ein stark ausgeprägtes Bedürfnis, sich im Wettbewerb durchzusetzen. Streit oder Konflikte gehen sie nicht aus dem Weg, im Gegenteil, sie suchen Auseinandersetzung und Situationen in denen sie gewinnen können.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Rache gehen Konflikten lieber aus dem Weg. Es widerstrebt ihnen, mit anderen im Wettstreit zu stehen oder zu streiten – das Prinzip der Harmonie liegt ihnen weitaus mehr.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



EROS

Schönheit, Sex

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Eros gehen gerne partnerschaftliche Beziehungen ein und flirten gerne. Romantik kann ein dominierender Aspekt ihres Lebens sein. Das Bewundern alles Schönen, also der Sinn für Ästhetik, fällt ebenfalls unter dieses Motiv.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Eros unternehmen weniger Anstrengungen, um sich physisch attraktiv für das andere Geschlecht zu machen. Sie tendieren zu einem eher asketischen, wenig sinnlichen Lebensstil.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



ESSEN

Nahrung, Kochen, Genuss

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Essen, denken oft an Essen und kochen oftmals auch gerne.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Essen beschäftigen sich nicht gerne mit Essen. Kochen oder das Planen von Mahlzeiten gehören nicht zu ihren Lieblingsbeschäftigungen.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



KÖRPERLICHE AKTIVITÄT

Bewegung, Fitness

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach körperlicher Aktivität betätigen sich sehr gerne körperlich und betreiben gerne Sport. Sie legen großen Wert auf Fitness, Kondition und Vitalität.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach körperlicher Aktivität ziehen einen geruhsamen Lebensstil vor und finden nicht ihre Erfüllung in körperlicher Betätigung.

BESCHREIBUNG DER 16 LEBENSMOTIVE



RUHE

emotionale Sicherheit, Entspannung

Menschen mit einem starken Bedürfnis nach Ruhe machen sich oft Sorgen, empfinden das Leben als stressig und anstrengend. Sie suchen Entspannung. Ruhe bedeutet für sie in dem Zusammenhang die Abwesenheit von Angst, Stress und Sorgen.

Menschen mit einem geringen Bedürfnis nach Ruhe sind oft abenteuerlustig, gehen Risiken ein und scheuen auch Gefahren nicht. Sie agieren oft mutig und unerschrocken.



STEVEN REISS PERSÖNLICH

Im nächsten Abschnitt wollen wir Steven ganz persönlich zu Wort kommen lassen. Wir haben dazu zwei Kapitel aus seinem Buch „*The Reiss Motivation Profile®* What motivates you? 2013“, entnommen. Steven lässt uns dazu einen Blick in sein *Reiss Motivation Profile®* nehmen. Wir haben auch einen von ihm gestalteten Blog herausgegriffen, der seine Ideen und Erkenntnisse rund um das Konzept der intrinsischen und extrinsischen Motivation wiedergibt.

STEVEN REISS ÜBER SEIN EIGENES REISS MOTIVATION PROFILE®

(übernommen aus der in Kürze auf Deutsch erscheinenden Publikation „*The Reiss Motivation Profile® What motivates you?*“, 2013)

Mein eigenes *Reiss Motivation Profile®* weist sechs stark ausgeprägte und vier schwach ausgeprägte Motive auf.

Stark ausgeprägt

- ⊕ Neugier, Essen, Idealismus, Unabhängigkeit, Macht, Rache

Durchschnittlich ausgeprägt

- ⊕ Anerkennung, Familie, Ehre, Eros, Sparen, Ruhe

Schwach ausgeprägt

- ⊕ Ordnung, Körperliche Aktivität, Beziehungen, Status

Neugier ist mein wichtigstes Lebensmotiv und das ist so seit meiner Kindheit. Ich denke immerzu an irgendetwas, sei es ein psychologisches Thema oder etwas Anderes. Normalerweise lese ich zwischen zwei und vier Zeitungen pro Tag. Ich war 57 Jahre durchgehend in der Schule, zuerst als Schüler bzw. Student und später als Professor. Meine Neugier hörte auch nicht auf, als ich mich aus der akademischen

STEVEN REISS PERSÖNLICH

Welt zurückzog: Das ist mein drittes Buch, das im Ruhestand entsteht. Im letzten Jahr habe ich die intellektuelle Arbeit aber etwas langsamer angehen lassen. Da ich ein neugieriger Mensch bin, sind Ideen prinzipiell sehr wichtig für mich. Wenn ich darüber nachdenke, wer ich denn eigentlich bin, so kommen in mir Sätze hoch wie: „Ich bin jemand, der sich viel mit Angstepfindlichkeit beschäftigt.“ *(Anmerkung: eine von Steven Reiss bedeutendsten Forschungsarbeiten widmet sich diesem Thema)*

Eines der ersten Dinge, die Menschen an mir wahrnehmen, ist, dass ich sie zum Nachdenken veranlasse. Und je nachdem, wie sehr sie selbst intellektuelle Auseinandersetzungen genießen, reagieren sie auf mich.

Da ich ein starkes Bedürfnis nach Unabhängigkeit habe, reagiere ich auf jede Einschränkung meines persönlichen Frei- raumes empfindlich. Ich vermeide alles, was meine persönliche Entscheidungsfreiheit beeinträchtigen könnte. Ich will Dinge tun, wie ich sie will, weil ich meine Eigenständigkeit schätze. Ich kann manchmal stur und schwierig sein, nicht weil ich grundsätzlich störrisch oder schwierig sein will, sondern weil ich meine Eigenständigkeit verteidigen möchte.

STEVEN REISS PERSÖNLICH

Im *Reiss Motivation Profile*® beschreibt das Motiv Macht das Bedürfnis nach Einfluss oder Führung und motiviert Menschen dazu, etwas bewirken zu wollen. Mich motiviert dieses Motiv dazu, viele Stunden zu arbeiten. Viele Freunde und Kollegen denken, ich arbeite „zu viel“, aber sie halten mich nicht wirklich für einen Workaholic. Ich befriedige auch mein Bedürfnis nach Macht, indem ich Führungsrollen einnehme und in meinen beruflichen Angelegenheiten sehr aktiv bin. Darüber hinaus habe ich einen wettbewerbsorientierten Charakterzug, was auf ein stark ausgeprägtes Rache-Motiv hinweist, das ich wiederum in meinen sonstigen geschäftlichen Aktivitäten auslebe sowie in meiner Leidenschaft für Sport.

Zwei *Reiss Motivation Profile*® Ergebnisse – starker Idealismus und durchschnittliche Ehre – weisen darauf hin, dass es mir wichtig ist, Menschen fair zu behandeln und ich hierzu in Übereinstimmung mit meinem Wertecodex handle. Gerechtigkeit und Fairness sind mir sehr wichtig. Ich empfinde Mitgefühl für bedürftige Menschen. Wann auch immer mir jemand vorschlägt, etwas Bestimmtes zu tun, wie z.B.: „Steven, unterschreibe diesen Vertrag, besuche deinen Freund

STEVEN REISS PERSÖNLICH

in Chicago, unterstütze diese oder jene Charity“, sind meine ersten Gedanken: Würde die Welt dadurch ein besserer Ort werden, wenn alle so handeln würden? Ist es fair? Das sind tatsächlich meine ersten Gedanken.

Um mein starkes Motiv Idealismus zu befriedigen, widmete ich einen beträchtlichen Teil meiner Arbeit Menschen mit Entwicklungsstörungen und Autismus. Anders als manche Fachleute auf diesem Gebiet hatte ich kein Interesse aus persönlicher Betroffenheit. Mich motivierte die Gewissheit, dadurch Menschen helfen zu können. Ich bin viel gereist um zu diesem Thema ExpertInnen zu schulen und mit den Menschen zu arbeiten. Ich hielt Vorträge in 44 US-Staaten und einem Dutzend anderer Länder. Mein humanitäres Engagement wurde mit fünf nationalen Auszeichnungen gewürdigt.

Schließlich habe ich mich entschieden, mich thematisch einem anderen Thema zuzuwenden, dem Thema der Motivation. Dies befriedigt gleich mehrere meiner Bedürfnisse, nämlich jenes der Neugier, aufgrund der intellektuellen Anstrengungen, der Macht, aufgrund der Erfordernis der Leistung, der Unabhängigkeit, aufgrund der Möglichkeiten,

es auf meine Weise zu tun, und des Idealismus, weil diese Arbeit ermöglicht, Menschen im Coaching, in der Beratung und Selbstfindung besser zu unterstützen.

Zwei weitere *Reiss Motivation Profile*® Ergebnisse – mein stark ausgeprägtes Lebensmotiv Essen und mein gering ausgeprägtes Lebensmotiv der körperlichen Aktivität – vermögen zu erklären, warum ich mein ganzes Erwachsenenleben mit meinem Gewicht gekämpft habe. Ich bin motiviert, zu viel zu essen und mich zu wenig zu bewegen.

Unsere gering ausgeprägten Motive haben auf dem Weg der Entdeckung unserer selbst einen gleichermaßen wichtigen Erklärungswert wie unsere stark ausgeprägten. Mein *Reiss Motivation Profile*® weist 4 schwach ausgeprägte Motive auf. Ich habe ein schwach ausgeprägtes Lebensmotiv Status, was bedeutet, dass mich eine hohe gesellschaftliche Stellung nicht grundsätzlich beeindruckt. Ich respektiere Leistungsträger – große Schriftsteller, Athleten, Geschäftsleute – aber ich bin von Menschen nicht beeindruckt nur aufgrund ihres Status.

STEVEN REISS PERSÖNLICH

Außerdem bin ich eine introvertierte Person (was auf ein geringes Beziehungs-Motiv hinweist).

Sogar die einfältigsten Beobachter der menschlichen Natur bemerken, dass ich unorganisiert bin (was auf ein gering ausgeprägtes Ordnungsmotiv hinweist). Mein Büro ist ein Chaos: Meine Mappen sind auf dem Boden verstreut, überall liegt Papier, das aus den Mappen herausgefallen ist, und mein Papierkorb ist mit Papiermüll überfüllt. Ich hasse es, nach Zeitplänen zu arbeiten und ich tendiere dazu, zu Terminen buchstäblich in der letzten Sekunde aufzutauschen. Ich war 30 Jahre alt, als ich mir das erste Mal einen Terminkalender kaufte. Trotz dieser großen Zugeständnisse an Ordnungssysteme ist es mir gelungen, immer in letzter Minute zu Terminen zu hechten, wie ich es auch getan habe, als ich noch keinen Terminkalender besaß. Obwohl ein Teil meiner Termine jetzt in meinem Kalender eingetragen sind, vergesse ich oft, in diesen zu schauen.

Zusammenfassend zeigt mein *Reiss Motivation Profile*[®], wie ich 16 Lebensmotive priorisiere und dadurch offenbart sich, wer ich bin. Das betrifft meine Persönlichkeit, meine Werte und offenbart auch, was mir bedeutend erscheint.

STEVEN REISS PERSÖNLICH

Ich bin vor allem ein „Denker“, der das glückliche Leben eines Intellektuellen gelebt hat. Meine anderen herausragenden Eigenschaften sind leistungsorientiert, unabhängig, humanitär, introvertiert und spontan zu sein. Ich bin intrinsisch motiviert durch Ideen, Leistung, persönliche Freiheit, Fairness und Spontaneität.

STEVEN REISS PERSÖNLICH

„Bestimmte Ziele sind allen gemeinsam und tief verwurzelt in der menschlichen Natur. Die Motivation, diese universellen Ziele zu erleben, nennt man «intrinsische Motivation» oder «Grundbedürfnis».“

Steven Reiss

AUS DEM BLOG: MYTHEN DER INTRINSISCHEN UND EXTRINSISCHEN MOTIVATION

(übernommen aus der in Kürze auf Deutsch erscheinenden Publikation „*The Reiss Motivation Profile® What motivates you?*“, 2013)

MYTHEN DER INTRINSISCHEN

Im folgenden möchte ich darstellen, warum ich das Konzept der intrinsischen und extrinsischen Motivation seit langem kritisiere.

Die Frage ist, was passiert, wenn einer Person ein Anreiz in Aussicht gestellt wird für etwas, das sie ohnehin getan hätte. Im Jahr 1975 stellten Edward Deci, Mark Lepper und ihre KollegInnen die These auf, dass Belohnungen intrinsische Motivation abschwächen. Im Gegensatz dazu waren Len Sushinsky und ich der Meinung, dass die Wirkung, die eine Belohnung erzielt, davon abhängt, wie man diese verwendet. Wenn Sie beispielsweise eine Person dafür belohnen, nur eine Aktivität auszuführen, wird sich diese schnell langweilen. Wenn Sie dagegen das Erlernen neuer Fähigkeiten belohnen, wird die Person vermutlich ein größeres Interesse an der Aktivität zeigen.

Wir konnten auch die symbolische Wirkung von Belohnungen bestätigen. Intrinsische Motivation zeigt sich stärker, wenn mit der zu erlangenden Belohnung Erfolg verknüpft wird. Wenn Belohnung zum Beispiel Erfolg symbolisiert, sollte intrinsisches Interesse verbessert werden. Besonders kritisch erschienen uns sozialpsychologische Experimente,

UND EXTRINSISCHEN MOTIVATION

die in Versuchsanordnungen einmalige – und daher für den Versuchsteilnehmer neue und vielleicht schon deshalb interessante – Belohnungen in Aussicht stellten.

Das war vor 35 Jahren. In der Zwischenzeit wurden viele Studien zur intrinsischen und extrinsischen Motivation durchgeführt. Um zu beweisen, dass Belohnungen das intrinsische Interesse einer Person schwächen, mussten die Forschenden Wissenschaftlichkeit nachweisen: Konstruktvalidität, Reliabilität, Kontrollstudien und dementsprechend akzeptable Ergebnisse. Nun, wie ging es dann weiter?

Ich bin davon überzeugt, dass die Unterscheidung zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation keine wissenschaftliche Gültigkeit hat. Ich verbinde damit eine moderne Version des Geist-Körper-Dualismus. Dementsprechend würden intrinsische Motive (wie z.B. Neugier, Selbstbestimmung) zu jenen des Geistes zählen und extrinsische Motive (z.B. Hunger, Sex) zu jenen des Körpers.

Ich glaube nicht, dass Motive nur zwei Kategorien zugeordnet werden können. Ich bin davon überzeugt, dass es stattdessen 16 intrinsische Motive (oder „Bedürfnisse“) gibt,

MYTHEN DER INTRINSISCHEN

aber keine extrinsischen Motive. Jedes der 16 Motive ist in der Lage, das Interesse an einer Aktivität auszulösen, zu motivieren und jedes der 16 Motive kann zu Interesse an einer Belohnung führen.

Ich hinterfrage die Zuverlässigkeit von verhaltensbasierten Studien, wenn es darum geht, intrinsische Motivation nachzuweisen. Ein Kind im Kindergarten kann beispielsweise täglich unterschiedliche Aktivitäten setzen und diese können auch von Tag zu Tag ohne besonderen Grund variieren. Mir ist jedenfalls keine Verhaltensstudie zur intrinsischen Motivation bekannt, deren Reliabilität (Zuverlässigkeit) wissenschaftlich belegt ist (beispielsweise durch statistische Methoden wie der Test-Retest-Reliabilität). Ich persönlich bin überzeugt, dass Selbsteinschätzungsstudien zuverlässig sind, dementsprechend würde ich mich bei der Literaturrecherche auch auf diese fokussieren.

Immer wieder finden sich in verhaltensbasierten Studien Interpretationen, die im Kreis führen bzw. zu sogenannten sich selbsterfüllenden Prophezeiungen (self-fulfilling prophecys) geführt haben. Dazu ein Beispiel: Angenommen, wir versprechen einem Kind eine Belohnung für eine gute Zeichnung.

UND EXTRINSISCHEN MOTIVATION

Das Kind fertigt eine Zeichnung an und erhält danach die versprochene Belohnung. Nun beobachten wir, ob das Kind seine Anstrengungen zu zeichnen weiter verfolgt. Wenn das Kind nur wenige Anstrengungen in das Anfertigen weiterer Zeichnungen legt, nachdem es die Belohnung erhalten hat, würde dies als Bestätigung für eine verminderte intrinsische Motivation interpretiert werden. Wenn aber das Kind nun öfter zeichnet, nachdem es die Belohnung erhalten hat, würden die VertreterInnen des Konzepts der intrinsischen und extrinsischen Motivation dies nicht als Bestätigung für eine erhöhte intrinsische Motivation interpretieren. Sie gehen also davon aus, dass das Kind nach einer Belohnung strebte und somit extrinsisch motiviert war. Das heißt, weniger Zeichnen unterstützt die Theorie, aber mehr Zeichnen widerspricht der Theorie auch nicht. Dieses gleichsam als Münzwurf-Spiel „Kopf oder Zahl“-Denken ist kreisförmig. Leider hatten diese Studien auch Einfluss auf Veröffentlichungen zum Thema intrinsischer und extrinsischer Motivation, da jene Studien, die das Konzept widerlegten, als ungünstig dargestellt wurden.

Viele Studien, die die Theorie der intrinsischen und extrinsischen Motivation widerlegten, wurden de facto nicht

MYTHEN DER INTRINSISCHEN

veröffentlicht, auch durch die fehlerhafte Anwendung des Peer-Review-Prozesses (das Erstellen von Kreuzgutachten durch fachliche Sachverständige).

Beispielsweise wurde dem durchaus bekannten negativen Aspekt von Belohnungen viel zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet. Nahezu alle der vorgestellten Studien zur intrinsischen und extrinsischen Motivation luden die Versuchsteilnehmenden zu nur einem Versuch mit einer Belohnung ein und diese Belohnung war dann naturgemäß eine für die Versuchsteilnehmenden neuartige. Doch gerade neuartige Belohnungen können unterschiedliches bewirken. Sie können VersuchsteilnehmerInnen ablenken, sie können Leistungsangst erzeugen oder sogar Zweifel auslösen, ob die versprochene Belohnung dann tatsächlich übergeben wird.

Auch wenn wir nun die eben erwähnten Bedenken beiseite lassen, so ist doch festzuhalten, dass auch die Meta-Studien zum Thema der intrinsischen und extrinsischen Motivation jene Studien einbezogen, die die Theorie untermauerten, andere, kritische Studien jedoch durchaus ausschlossen. Ich selbst habe 1975 eine Studie im *Journal of Personality and Social Psychology* veröffentlicht, die das Konzept der

UND EXTRINSISCHEN MOTIVATION

intrinsischen und extrinsischen Motivation in Frage stellte und in Meta-Studien nicht erwähnt wurde, obwohl andere, beispielsweise die von Smith und Pittman 1977 durchgeführte Studie in diese Studie aufgenommen wurde.

Ich lehne das Konzept der intrinsischen und extrinsischen Motivation ab, da es zu einem Denken verleitet, das gleichsam als „one size fits all“ Lösung für die Erziehung von Kindern und den Umgang mit zu motivierenden Erwachsenen bietet. Ich dagegen bin überzeugt, dass einige Kinder in einem Umfeld, das kooperatives Lernen anbietet, besser gedeihen. Andere Kinder jedoch bevorzugen wettbewerbsorientierte Lernsituationen. Die intrinsisch-extrinsische Motivationstheorie geht jedoch davon aus, dass kooperative Lernsituationen für alle Kinder die beste Entwicklung ermöglichen. VertreterInnen der Idee der intrinsischen und extrinsischen Motivation legen also ihr Werteempfinden über alle anderen und sind überzeugt, dass diese Werte zum Wohle aller die besten seien. Bedenklich wird es für mich dann, wenn Kinder, die von Natur aus wettbewerbsorientiert sind, nun vermittelt bekommen, dass mit ihnen etwas nicht stimmen kann, wenn sie Wettbewerb genießen.

MYTHEN DER INTRINSISCHEN

Das Konzept ist eine Sackgasse geworden. Ich habe LehrerInnen kennengelernt, die darüber klagen, dass sie ihren SchülerInnen nicht helfen können, weil diese jegliche intrinsische Motivation verloren haben. Unsere Schulen brauchen aber keine Theorie, die als Vorwand für Untätigkeit herangezogen werden kann.

Obwohl ich mich von der Theorie der intrinsischen und extrinsischen Motivation distanzieren, schätze ich die damit verwandten sozialpsychologischen Studien zur Selbstbestimmung. Die von diesen Studien ausgelösten Diskussionen waren enorm hilfreich, um neue Spielregeln für Menschen mit Behinderungen zu schaffen.

Intrinsische Motivation sollte so verstanden werden, die Freiheit des Menschen zu fördern, einschließlich der Freiheit, nach materiellen Belohnungen zu streben. Ich glaube, die Theorie der intrinsischen und extrinsischen Motivation wird dann missbräuchlich verwendet, wenn sie vorgibt, Freiheit zu fördern, außer in Situationen, in denen Menschen sich für Materialismus oder Kapitalismus und Werte entscheiden, die sich von jenen der UnterstützerInnen dieser Theorie unterscheiden.

UND EXTRINSISCHEN MOTIVATION



NACHRUF VON MAGGI M. REISS

Der folgende Nachruf stammt von Stevens Frau Maggi M. Reiss und wir wollen Ihnen diesen gerne im Original weitergeben. Daher haben wir diesen nicht ins Deutsche übersetzt.

NACHRUF VON MAGGI M. REISS

Peacefully on October 28, 2016, at age 69. Loving husband of Maggi Musico Reiss of Columbus, OH; proud father of Michael (Kristen) Reiss of McLean, VA and Benjamin Reiss (with fiancée Ashley Bennett) of Chicago, IL; and adoring grandfather to Caleb and James Reiss of McLean, VA. Also survived by brother Robert (Sandy) Reiss of Olney, MD; niece Sharon Reiss of Smyrna, GA; nephew Kevin Reiss (Lauren Pachman) and great niece Elizabeth Reiss of Vienna, VA; and nephew Daniel (Courtney) Reiss and great nephew Joseph Reiss of Phoenix, AZ. Preceded in death by his parents, Ben and Margaret Reiss.

Steven was born in Brooklyn but grew up on Long Island. After graduating from Plainview High School, he attended Dartmouth College where he was one of 16 members of his undergraduate class to be awarded Senior Fellow status. He earned a Ph.D. in psychology from Yale University and completed a clinical psychology internship at Harvard Medical School. He was a Fellow of both the American Psychological Association and the American Association on Intellectual and Developmental Disabilities.

NACHRUF VON MAGGI M. REISS

Steven served as a tenured professor of psychology at the University of Illinois at Chicago and at The Ohio State University, where for 16 years he was Director of the Nisonger Center for developmental disabilities. He contributed original ideas, new assessment methods, and influential research studies to four topics in psychology: anxiety disorders, developmental disabilities, intrinsic motivation, and the psychology of religion. Steven led the research team that discovered anxiety sensitivity – the idea that the fear of fear arises from beliefs about the consequences of anxiety. Anxiety sensitivity became an important topic in clinical psychology (with more than 1,800 published studies), and it changed how therapists treat Posttraumatic Stress Disorder and Panic Disorder, disorders that affect 10 million Americans. He wrote the Anxiety Sensitivity Index®, a measure that has been translated into more than 20 languages and that is widely used in the assessment of anxiety disorders. Steven was one of the world’s leading authorities on dual diagnosis, or the co-occurrence of mental illness and intellectual disabilities. He founded one of the first outpatient programs for people with a dual diagnosis, and the success of this clinic helped to justify and fund hundreds of new psychiatric ser-

NACHRUF VON MAGGI M. REISS

vice programs in North America and Europe. He introduced the now widely used term “diagnostic overshadowing” to refer to the tendency to overlook the mental health needs of people with developmental disabilities. He organized the first-ever international conference on the mental health aspects of intellectual disabilities, and he published the Reiss Screen for Maladaptive Behavior®, which became the leading method in North America for identifying service needs for many thousands of people with a dual diagnosis. His work in the field of developmental disabilities was recognized with five national awards.

Following a life-threatening diagnosis in 1995, Steven began to study what makes people tick. He and his colleagues executed the first large-scale, cross-cultural, scientific research surveys of what people say motivates them. The *Reiss Motivation Profile*® (RMP) identified 16 psychological needs or basic desires, which are goals common to everyone. Everyone is motivated by these 16 basic desires, but individuals prioritize them differently. His theory of motivation has been applied to leadership training and conflict resolution in business, assessing motivational reasons for academic underachievement, advising students on college

NACHRUF VON MAGGI M. REISS

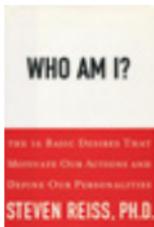
and career choices, enabling athletes to achieve peak performance through understanding their tendencies under the stress of competition, and identifying the value differences that underlie chronic conflicts in relationships. It was his wish for the *Reiss Motivation Profile*® to help people achieve value-based happiness by making life choices that satisfy their deepest desires. It also was his wish for the RMP to foster greater understanding of and tolerance for individual differences. Steven proposed an original, comprehensive, scientifically testable theory of the psychology of religious experiences that explains why some people find meaning in religion including the practices of mysticism and asceticism. In his most recent book, *The 16 Strivings for God*, he provided detailed support for his theory that religion is about the values associated with the 16 basic desires of human nature. Steven authored eight books, was editor on two books, published numerous articles in prestigious scientific journals, gave talks in 44 states as well as four Canadian provinces, made an invited presentation before the Civil Rights Division of the United States Justice Department, and gave invited addresses in Austria, Denmark, England, Finland, France, Germany, Israel, Spain, Sweden, Switzerland, and Wales. He mentored a number of graduate students including Susan

NACHRUF VON MAGGI M. REISS

Havercamp, Richard J. McNally, Mary Ellen Milos, James T. Napolitan, Marc J. Tasse', and James Wiltz.

Steven will be remembered for his passionate pursuit of knowledge, his incredibly creative ideas, his lifelong commitment to improving the lives of others, his witty observations about the world around him, and his quiet dedication to his family.

PUBLIKATIONEN



Steven Reiss (2000).

Who Am I?

The 16 basic desires that motivate our actions and define our personalities.



Steven Reiss (2009).

The Normal Personality:

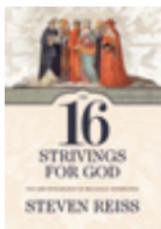
A New Way of Thinking
About People



Steven Reiss (2013).

The Reiss Motivation Profile®

What motivates you?

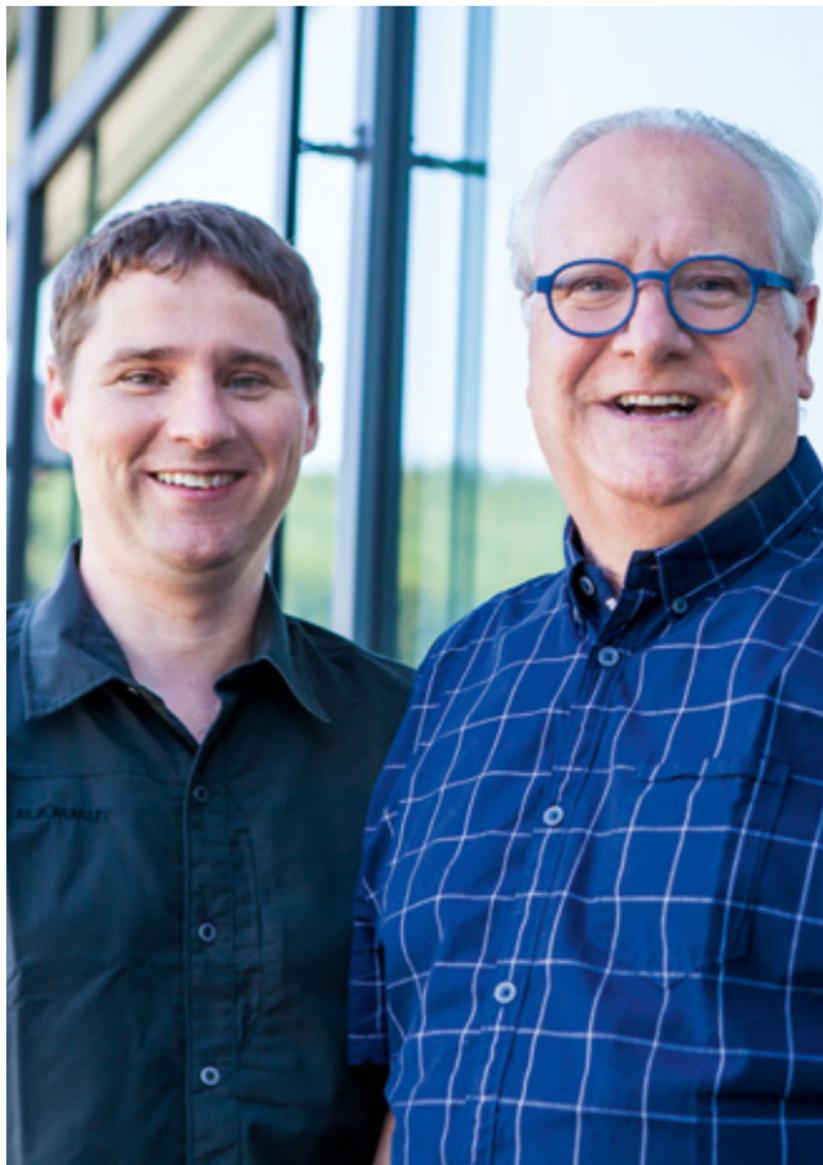


Steven Reiss (2015).

The 16 Strivings for God:

The New Psychology of
Religious Experiences

ÜBER DIE HERAUSGEBER



ÜBER DIE HERAUSGEBER

DANIELE GIANELLA & BRUNELLO GIANELLA

Brunello und Daniele Gianella sind seit mittlerweile 30 und 13 Jahren als selbstständige Berater tätig – mit Schwerpunkt Change Management und strategische Beratung. Sie sind in der Schweiz, Portugal und in allen nordischen Ländern als exklusiver Lizenzpartner des *Reiss Motivation Profile*® tätig.

Als Marketingplaner mit Fachausweis, BDVT zertifizierter Trainer und Berater, Akademischer Trainer und ICF zertifizierter Business Coach versteht sich Daniele als professioneller Gefährte und liebt es, Kunden auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten. Individualität und Werte sind für ihn dabei unverzichtbare Themen.

Brunello steht wie kein anderer für Change, Verkauf und den unbändigen Vorwärtsdrang Richtung Resultate und Erfolg – sei es als strategischer Sparringspartner, Coach, Mentor oder Trainer.

ÜBER DIE HERAUSGEBER



IRENE KRÖTLINGER & DR. MAXIMILIAN KOCH

Das Duo aus Wien berät und coacht seit mehr als 20 Jahren Unternehmen und Führungskräfte in Veränderungsprozessen. Die Organisations- und ManagementexpertInnen betreiben neben ihrer Company human assets auch seit 15 Jahren die Reiss Profil Akademie Österreich. Sie zählen zu den versiertesten Reiss Motivation Profile® ExpertInnen und AnwenderInnen, die auch einen engen Kontakt mit Steven Reiss pflegten. In den Fokus ihrer Arbeit stellen sie vor allem das Wirksam-Werden von Führung in Organisationen. In der Reflexion der individuellen Effektivität von Menschen stellt das Reiss Motivation Profile® einen unverzichtbaren Baustein ihrer Arbeit dar. Max Koch studierte BWL und Irene Krötlinger ist Diplompsychologin. Beide sind ausgebildete und erfahrene Lehrcoaches.

ÜBER DIE HERAUSGEBER



BENJAMIN SCHULZ

Als Sparringspartner und Troubleshooter im Personal Branding verfügt Ben Schulz über langjährige Erfahrung in Sachen strategischer Positionierung. Der Marketing-Experte und Geschäftsführer der Agentur werdewelt begleitet seit vielen Jahren Firmen, Institute und einflussreiche Persönlichkeiten im gesamten deutschsprachigen Raum zu den Themen Strategie, Positionierung, Identität und Marketing. Bei kabel eins stand er 2014 und 2015 für „Abenteuer Leben“ vor der Kamera. Er ist Autor zahlreicher Bücher wie „Goodbye McK... & Co.“, „Raviolität: Identität oder Quatsch mit Soße“ oder „Erfolg braucht ein Gesicht“.

Mit seiner direkten Art bringt Ben Schulz seine Kunden dazu, ihre Identität und Unverwechselbarkeit zu erkennen und aktiv zu leben. Er geht ans Eingemachte, schönt nichts und nennt die Dinge beim Namen. Kombiniert mit seinem Marketing-Know-how und seiner Lösungs-Kreativität garantiert Ben Schulz professionelle Beratung und Umsetzung in Sachen Personal Branding, Positionierung, Identität, Strategie und Markenkommunikation.

www.rmp-germany.com

WAS TREIBT UNS AN?

Erfolg, Karriere oder Familie – immer wieder stehen wir in unserem Leben vor der Entscheidung. An diesen Scheidepunkten ist es gut zu wissen, was einen wirklich motiviert und antreibt. Das dachte sich auch der Psychologe Steven Reiss und fand in zahlreichen Studien und Untersuchungen heraus: Allen menschlichen Verhaltensweisen liegen 16 Motive zugrunde. Diese Motive bestimmen die Wünsche und Werte unseres Lebens.

Der aus dieser Erkenntnis entwickelte Persönlichkeitstest – das *Reiss Motivation Profile*® – hat bis heute unzählbar vielen Menschen geholfen, Entscheidungen gemäß ihrer grundlegenden Bedürfnisse zu treffen, Beziehungen danach zu leben und sich selbst wie auch andere Menschen besser zu verstehen.

Diese kurze Fibel über Steven Reiss und das *Reiss Motivation Profile*® gibt einen Einblick in Stevens Leben und seine wertvolle Arbeit.

9,90 € (D + A) | CHF 9,90 (CH)

ISBN 978-3-9818300-7-1



9 783981 830071