

ERKENNE dich selbst

Wie kann man sein Potenzial am besten ausschöpfen? Wie stellt man sich im Berufsleben am besten auf? Wo liegen die eigenen Elemente? Rund um die Selbstoptimierung ist ein Markt mit vielen Angeboten entstanden. Man kann Trainings absolvieren und sich psychologischen Tests unterziehen, um sich im Berufsleben zu verbessern. Aber funktioniert das? Unser Autor hat sich nach der Methode von Prof. Dr. Steven Reiss ein Persönlichkeitsprofil erstellen lassen. Ein Selbstversuch.



„Werde ich mich wiedererkennen?“ 128 Fragen beantwortete unser Autor für sein persönliches Reiss Profile.

Sich ein Persönlichkeitsprofil erstellen zu lassen, das klingt erst mal etwas unheimlich. „So individuell wie ein Fingerabdruck“ würde mein Reiss Profile werden, hatte ich vorab im Internet gelesen. Es würde Aufschluss geben über meine individuelle Motivation, meine Antriebe, meine Werthaltung. Sogar mein Verhalten würde unter Zuhilfenahme meines Reiss Profiles ein Stück weit prognostizierbar. Will ich das? Und wenn ich es mache, wie kann ich es dazu nutzen, mich zu verbessern? Und würde derjenige, der mein Reiss Profile kennt, mich vielleicht sogar manipulieren können? Fragen über Fragen. Hat man seine anfängliche Skepsis weggewischt oder sich einfach von seiner Neugier besiegen lassen, steht der Erstellung des Persönlichkeitsprofils nicht mehr viel im Wege. Man braucht nur einen zertifizierten Reiss Profile Master. Von denen gibt es in Deutschland einige hundert. Der stattet einen mit einem Zugang zur Website reissprofile.eu aus, auf der man für die Erstellung

Von **Dennis Kraus**
mail@audioinfos.de
Fotos: Innocentia

seines Persönlichkeitsprofils Fragen beantworten muss. Anschließend präsentiert der Reiss Profile Master einem sein Profil und führt dazu ein zwei bis drei Stunden langes, persönliches Auswertungsgespräch. Eine gewisse Investitionsbereitschaft freilich ist ebenfalls von Nöten. So ein Reiss Profile ist nämlich keine Discount-Ware. Einen dreistelligen Betrag muss man für sein Profil sowie die individualisierte Analyse schon ausgeben.

Was Menschen in ihrem Innersten antreibt

Entwickelt wurde dieser Test zur Erstellung des Persönlichkeitsprofils von dem US-amerikanischen Psychologen und Psychiater Prof. Dr. Steven Reiss. Der hatte sich in den 1990er Jahren der Frage zugewandt, was

Menschen in ihrem Innersten antreibt. Dafür befragten er und seine Mitarbeiter insgesamt etwa 10.000 Menschen in den USA, Asien und Europa.

So kam er schließlich auf die Theorie der 16 Lebensmotive. Diese sollen, so nimmt er an, die individuelle Motiv- und Antriebsstruktur eines Menschen beschreiben. Seine Arbeit auf diesem Feld habe viele Kollegen beeinflusst, ist auf einer seiner Websites zu lesen. Fünf Auszeichnungen hat er für sie in den USA erhalten. Nach dem Social Science Citation Index sei er zudem einer der am häufigsten zitierten Psychologen der USA. Seine akademische Ausbildung erhielt Steven Reiss an den amerikanischen Universitäten Dartmouth College, Yale University und Harvard Medical School. Bis zu einer Emeritierung 2009 war er Professor für Psychologie und Psychiatrie an der Ohio State University. Dazu war er Direktor des Nisonger Center for Mental Retardation. Heute betreibt er in Columbus, Ohio, die IDS Publishing Corporation.

128 Fragen in 20 bis 30 Minuten

Nach einigen Überlegungen und Erkundigungen stand mein Entschluss. Ich würde es machen. Und so sitze ich an einem Sonntagnachmittag mit meinem Notebook auf der Couch und klicke auf den Link, den mir Veronika Vehr, ein zertifizierter Reiss Profile Master aus Hamburg, geschickt hatte. So lande ich auf der Website reissprofile.eu. Hier muss ich zunächst ein paar Daten von mir preisgeben: Meinen Namen, mein Geburtsdatum, eine Email-Adresse, mein Geschlecht. Mehr ist nicht von Nöten. Anschließend werde ich zu den Fragen weitergeleitet. 128 sind es insgesamt. Etwa 20 bis 30 Minuten würde es brauchen, sie zu beantworten, heißt es im Anleitungstext. Sieben Antwortmöglichkeiten hat man pro Frage: von -3 für „trifft überhaupt nicht zu“ über 0 für „weiß ich nicht“ bis hin zu +3 für „trifft absolut zu“. Viele Fragen zielen auf meine Haltung in verschiedenen Situationen ab. Andere wiederum loten mein Interesse für bestimmte Dinge oder Themen aus. Nach etwa 20 Minuten habe ich alle 128 Fragen beantwortet. Hier und da habe ich etwas länger nachgedacht, manchmal habe ich spontan geantwortet. Meine Antworten erhält der Reiss Profile Master für seine Auswertung. Etwa eine Woche Zeit erbittet sich Veronika Vehr für ihre Auswertung. Dann können wir uns zum persönlichen Gespräch treffen.

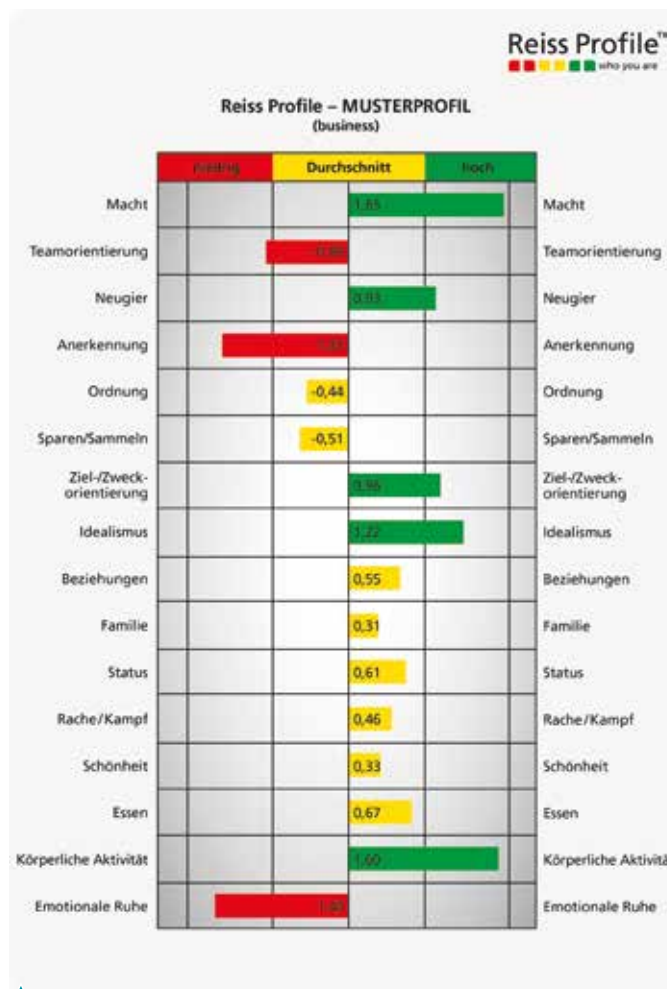
Der eigene Antrieb und das Verhalten der anderen

Gespannt fahre ich zum vereinbarten Gespräch bei Veronika Vehr Consulting. In der Retrospektive erscheinen mir die Fragen, die ich per Multiple-Choice-Verfahren beantwortet habe, etwas oberflächlich. Was will man daraus schon ableiten, frage ich mich. Und würde ich mich in den Ableitungen wiedererkennen?

Bevor wir über mein persönliches Reiss Profile sprechen, gibt Veronika Vehr Auskunft über den Hinter-

„Sogar mein Verhalten würde unter Zuhilfenahme meines Reiss Profiles ein Stück weit prognostizierbar. Will ich das?“

grund sowie den Sinn und Zweck des Reiss Profiles. „Es dient dazu, mehr über sich selbst sowie seine Antriebskräfte zu erfahren“, erklärt sie. „Gleichzeitig ist es eine Hilfe dabei, das eigene Verhalten und das anderer in einem bestimmten Kontext besser einordnen zu können.“ Ob man dabei zum Beispiel als Führungskraft die Profile seiner Mitarbeiter, sofern die sich überhaupt eines haben erstellen lassen, kennt oder nicht, spiele dabei zunächst keine Rolle. Wer sich mehr mit sich selbst beschäftige, der könne auch das Verhalten anderer besser einordnen und so gezielter eine Strategie entwickeln, mit dem Verhalten anderer umzugehen. Zudem lerne man, seine persönlichen Energielieferanten, also Lebensmotive, zu berücksichtigen sowie Re-



Mit der üblichen Bedeutung von rot und grün nichts zu tun: Musterbogen eines Business Reiss Profiles.



ungsverluste im Miteinander zu vermeiden. Darüber hinaus können die Auswertungen dabei hilfreich sein, Möglichkeiten zu finden, zum Beispiel seine Mitarbeiter individueller zu motivieren. So fühlt sich der eine zum Beispiel vielleicht eher durch einen Essensgutschein angespornt, während der andere sich geschmeichelt fühlt, überträgt man ihm neue Aufgaben.

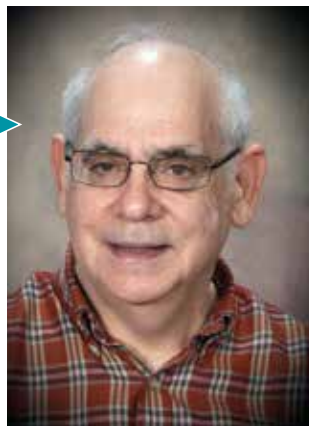
Grundlage des Reiss Profiles sind jene eingangs erwähnten 16 Lebensmotive. Zu diesen zählen etwa Neugier, Macht, Anerkennung, Ordnung, Rache / Kampf oder emotionale Ruhe. Je nach dem, wie stark oder schwach die 16 Motive bei einem ausgeprägt sind, schlägt in der Auswertungsma-

“ Ist das Lebensmotiv Rache / Kampf bei einem hoch ausgeprägt, ist man jemand, der Freude am Wettbewerb empfindet und Konflikte nicht scheut. ”

trix der Balken entweder in den grünen (stark ausgeprägt) oder in den roten (schwach ausgeprägt) Bereich. Ist ein Motiv weniger stark oder schwach, also durchschnittlich ausgeprägt, ist der Balken gelb. Mit der sonst üblichen Bedeutung der Farben rot und grün, also rot für „Halt“ oder „Gefahr“ und grün für „los geht´s“ oder „keine Gefahr“ hat die Einfärbung der Balken im Reiss Profile im Übrigen nichts zu tun. Die Farbwahl hätte auch anders ausfallen können.

In die roten oder grünen Bereiche fielen in der Auswertung nur jeweils 17 Prozent der Kandidaten, weiß Veronika Vehr. „66 Prozent der Menschen ticken sozusagen im gelben Bereich“, sagt der Reiss Profile Master. Da sie die Mehrheit

darstellen, finden diese Menschen auch am ehesten Gleichgesinnte und können überdies vieles verstehen, weil sie Anteile sowohl von dem einen als auch dem anderen haben. Diese Persönlichkeitstypen sind sozusagen ziemlich flexibel. Wer wiederum beispielsweise eine starke Ausprägung des Lebensmotivs Macht hat, gehört demnach zu einer Minderheit von 17 Prozent. „Der hat dann 83 Prozent auf der anderen



Antriebsstruktur eines Menschen anhand von 16 Lebensmotiven beschreiben: Prof. Dr. Steven Reiss.

Seite, die anders ticken, was natürlich auch heißt, dass der schneller mal aneckt“, erklärt Veronika Vehr. Mit Blick auf ein Team ist auch das Lebensmotiv Rache / Kampf spannend. Ist dies bei einem hoch ausgeprägt, ist man jemand, der Freude am Wettbewerb empfindet und Konflikte nicht scheut. Will man vorankommen, braucht man in seinem Team auch so jemanden. „Diese Kollegen sind im Team nicht immer auf Anhieb gut angesehen“, sagt Veronika Vehr. Denn sie gehen voran und wollen gewinnen.

Ein anderes interessantes Lebensmotiv ist Anerkennung. Im Reiss Profile gibt es Aufschluss darüber, wie viel Anerkennung man braucht, um sich selbst gut und sicher zu fühlen. Hat man hier etwa eine niedrige Ausprägung, braucht man weniger Anerkennung für sein Wohlbefinden. „Das sind dann die Menschen, die sich sagen: Wenn der ein Problem mit mir hat, dann ist das sein Problem und nicht meins“, meint Veronika Vehr. Diese Menschen schöpfen ihren Antrieb dann auch nicht aus Anerkennung durch andere. Sie halten sich selbst für so gut, dass sie gar nicht hören müssen, dass man gut findet, was sie machen. „Jemand mit einer starken Ausprägung im Lebensmotiv Anerkennung fragt sich bei ausbleibendem Lob, was er falsch gemacht hat“, so Veronika Vehr weiter. Die Menschen brauchen demnach viel Lob, um etwa im Berufsleben gute Arbeit abzuliefern. Zudem sei so jemand perfektionistisch veranlagt. Sollte man eine Person mit dieser Ausprägung kritisieren wollen, müsste man sich gut überlegen, wie man das tut, da man sonst schnell Gefahr laufe, sie zu demotivieren.

Mein Reiss Profile

Schließlich kommen wir zu meinem Reiss Profile. Punkt für Punkt besprechen wir die 16 Lebensmotive. Dabei schlüsselt Veronika Vehr jedes einzelne für mich auf, so dass ich klar verstehen kann, was wie aufzufassen ist. Sie erklärt mir meine Tendenzen und Ausprägungen und gibt mir Beispiele, wie sich diese wohl in bestimmten Situationen bemerkbar machen. Dazu stellt sie mir Fragen, die in mir Selbstreflexionen auslösen.

Drei Stunden wird das gesamte Gespräch am Ende dauern. Und von Punkt zu Punkt bin ich mehr erstaunt. In beinahe allem erkenne ich mich in den Beispielen, die mir Veronika Vehr zu meinen Ausprägungen gibt, wieder. Mindestens. Nur an einem Punkt, dem Lebensmotiv Essen, hatte ich etwas anderes erwartet. Laut meinem Reiss Profile habe ich eine deutliche Tendenz dahingehend, dass ich vor allem esse, um meinen Hunger zu stillen. Eine große Leidenschaft fürs Essen hätte ich also nicht. Und beschäftigen würde ich mich auch eher weniger mit meiner Nahrungsaufnahme.

Würde man mich fragen, ob ich tatsächlich primär esse, um meinen Hunger zu stillen, würde ich das klar verneinen. Natürlich will ich meinen Hunger stillen. Wer will das nicht? Wie es mir schmeckt, ist jedoch nicht minder wichtig. Meine Kollegen im Büro jedenfalls halten mich für wählerisch, was die Wahl meines Mittagessens



Seit 2010 zertifizierter Reissmaster – Veronika Vehr hat bereits mit vielen Menschen deren ReissProfile mit guter Resonanz bearbeitet.

angeht. Nur wenn es schnell gehen muss, zeige ich Kompromissbereitschaft. Und wenn ich koche, was ich regelmäßig tue, würde ich mir durchaus auch Leidenschaft attestieren. Aber alle anderen Erkenntnisse würde ich unterschreiben. Zu dem Ausdruck meines Profiles erhalte ich noch einen ganzen Stapel Unterlagen. In denen kann ich bei Bedarf alles noch einmal nachlesen und vertiefen. Allein: was fange ich damit an?

Ein neuer Blick

Zunächst erzähle ich ein, zwei Freunden von meinem Reiss Profile und meiner daraus gewonnen Erkenntnis. Ich will testen, ob sich ihr Blick auf mich mit dem des Profiles deckt. Dann erzähle ich ein, zwei Arbeitskollegen von meinem Profil und prüfe, ob die, die mich täglich acht Stunden in verschiedenen Situationen erleben, bestätigen können, was mein Profile über mich sagt. Sowohl die Freunde als auch die Arbeitskollegen sind d'accord mit meinem Profil.

Im nächsten Schritt wende ich das Denkmuster des Reiss Profiles auf meine Arbeitskollegen an. Der hat Anerkennung bestimmt im roten Bereich, denke ich über den einen, und ein anderer bestimmt im grünen Bereich. Seit ich mein Reiss Profile kenne, gucke ich bei den Menschen, mit denen ich tagtäglich zu tun habe, anders, vielleicht sogar genauer hin. Einige Dinge, die ich vorher einfach als nicht weiter wichtige Macke abgetan habe, sehe ich nun ein Stück weit anders. Auch der Umgang mit diesen Macken erscheint mir heute einfacher.

Dazu sehe ich mein eigenes Handeln nun, da ich meine Lebensmotive nach dem Reiss Profile kenne, etwas anders. Aber kann ich mich so auch optimieren? „Es geht nicht in erster Linie darum, sich zu fragen, wie man sich optimieren kann, sondern darum festzustellen, was man braucht, um sich wohlfühlen und im richtigen Element zu sein. Der Grundaspekt ist immer, sich selbst so zu akzeptieren wie man ist und das Beste daraus zu machen. Das ist ja auch eine Art Optimierung. Entscheidend sind ohnehin nicht nur die Ausprägungen einzelner Motive, sondern die Korrelation und die Gesamtpersönlichkeit. Es gibt etwa sechs Millionen verschiedene Persönlichkeitsprofile“, sagt Veronika Vehr, mein Reiss Profile Master. Nach rund drei Stunden verlasse ich schließlich Veronika Vehrs Büro. Und erkenne zu haben, was ich brauche, um so noch mehr in meinem Element zu sein, empfinde ich schon auf dem Heimweg als Optimierung.

Wer mehr über das Reiss Profile erfahren möchte, findet weitere Informationen auf: freude-am-erfolg.eu und reissprofile.eu |

Meistervorbereitungskurs Hörgeräteakustik 1. Halbjahr 2015 in Braunschweig

11 Unterrichtsblöcke in Theorie
und Praxis

Termine: 15. Januar 2015 bis
21. Mai 2015



Meistervorbereitungskurs Hörgeräteakustik 2. Halbjahr 2014 in Braunschweig

11 Unterrichtsblöcke in Theorie
und Praxis

Termine: 28. August 2014 bis
27. November 2014



Weiterbildung zum Pädakustiker 2014 (2. Halbjahr)

Termine: 3 Blöcke vom
15. September 2014 bis
21. November 2014



Fachkraft in der Hörgeräteakustik

Zielgruppe: Personen, die im Verkauf
und im Service tätig sind und keine
bzw. geringe fachliche Vorkennt-
nisse besitzen.

Termine: in 4 Blöcken á 1 Woche
(Theorie und Praxis)
12. Mai 2014 bis
18. Juli 2014



Fachassistent/in der Hörgeräteakustik (mit HWK Prüfung)

Zielgruppe: Personen, die im Verkauf
und im Service tätig sind und bereits
über Erfahrungen in der Hörgeräte-
akustik verfügen.

Termine: in 4 Blöcken á 1 Woche
(Theorie und Praxis)
16. März 2015 bis
19. Juni 2015



Gern senden wir Ihnen INFO-Material
zu den einzelnen Kursen zu.

Waisenhausdamm 5 • 38100 Braunschweig

www.audiomed-akademie.de

Telefon: 0531 – 440 76

nach ISO zertifizierte Akademie