

Sind Sie noch ganz richtig?

VON NICOLE THURN

Motivation.

Wer an den eigenen Werten vorbeiarbeitet, frustriert sich. Das Reiss-Profil bringt die Erkenntnis über sich selbst.

Der Job ist anstrengend, fühlt sich falsch an, man wird zunehmend unzufrieden, wurstelt weiter, setzt sich unter Druck. Irgendwann macht man nur noch Dienst nach Vorschrift. Jeder zweite Österreicher kennt das, geht es nach einer aktuellen Umfrage von Dale Carnegie Training. „Durchdruckn“ sagt man hierzulande dazu. Eine schlechte Idee.

Vielfach wissen wir nicht, was falsch läuft. Wir haben ein diffuses Gefühl, dass etwas nicht stimmt. In Wahrheit möchten wir Entscheidungen treffen, anstatt Anweisungslisten abzuarbeiten und in aufreibenden Meetings um den heißen Brei zu reden. Wir möchten die Welt ein bisschen besser machen, anstatt Mitarbeiter zu feuern. Oder wir wollen verdammt nochmal ein Dienstauto und eine Prämie für unsere Leistungen, weil wir glauben, dass wir es verdient haben. Und weil es uns glücklich macht. Kriegen wir nicht, was uns motiviert, bleibt nur die innere Kündigung.

Wahre Werte

Um zu reflektieren, wer wir sind und was wir brauchen, hilft das Reiss-Profil, das der US-Psychologe Steve Reiss bereits in den 1990ern erfunden hat. Der Proband bewertet 127 Aussagen zum Thema Arbeit und Familie. Aus der Auswertung ergeben sich 16 Motive – darunter Neugier, Anerkennung, Ordnung, Idealismus, Beziehungen, Status, körperliche Aktivität, emotionale Ruhe. Mehrere Milliarden unterschiedliche Profile können herauskommen. Coach Sonja Schloemmer verwendet das Reiss-Profil seit zehn Jahren für Teams und Führungskräfte und hat, wie sie sagt, damit sehr gute Erfolge erzielt.



Sonja Schloemmer coacht Teams und Führungskräfte

Gegen seine Werte zu arbeiten, strengt an – und macht depressiv



Das Profil gibt Aufschluss darüber, welche Werte ein Mensch hat, im Coaching-Gespräch findet Schloemmer heraus, ob diese Werte auch gelebt werden – und wenn nicht, wie man es tun könnte. „Das muss nicht immer im Beruf sein“, sagt sie.

So sollten sich Menschen mit Hang zum Idealismus sozial engagieren – wenn nicht im Job, dann in der Freizeit. Wer wenig teamorientiert ist, entscheidet lieber für sich, strebt nach Unabhängigkeit und ist in Meetings schnell ungeduldig, meint Schloemmer. Wer wettbewerbsorientiert und weniger teamfähig ist, ist gut für eine Selbstständigkeit geeignet. Auch pathologische Züge lassen sich vom Profil ablesen: Narzissten – oft vorzufinden im Top-Management und unter Ärzten und Anwälten – hätten extrem hohe Ausprägungen bei Anerkennung und Macht.

Die eigenen Werte zu leben, sei essenziell für das Wohlbefinden: „Über längere Zeit gegen seine Lebensmotive zu leben, strengt sehr an, führt zur Er-

schöpfung und einem unangenehmen Lebensgefühl bis hin zu Burn-out und Depression“, sagt die Expertin. Die Burn-out-Gefährdung lässt sich ebenfalls ablesen. Wer viel Anerkennung und emotionale Ruhe brauche, brennt eher aus. „Man will es allen recht machen, kann aber gleichzeitig schlecht abschalten“, so Schloemmer.

Ticken Menschen in der Zusammenarbeit unterschiedlich, ist es auch mit der Missbilligung nicht weit her. Ein Machtmensch wird seinen Gegenpart schnell als schwach empfinden. Umgekehrt missbilligt der andere den Machtmenschen als übertriebenen Workaholic. Mit dem Reiss-Profil will Schloemmer mehr Toleranz in Teams und bei Führungskräften schaffen – mit der Erkenntnis, dass es okay ist, dass der andere anders ist: „Ich sage dem Team: Ihr Chef wird nie ein Kuschteltyp sein, das entspricht nicht seinen Werten. Aber er wird sich bemühen, Ihnen Anerkennung zu geben.“

Voraussetzung dafür ist und bleibt die Selbstreflexion.