

Profil motywacyjny RMP

RAPORT INDYWIDUALNY

Data wykonania RMP:



Reiss Profile® Master:

Monika Gawinecka
ul. Kraków



Reiss
Motivation
Profile

Spis treści

1. Co to jest Reiss Motivation Profile®?	3
2. W jaki sposób analizować profil motywacyjny RMP?	4
3. Twój profil motywacyjny RMP – wykres	5
4. Twój profil motywacyjny RMP – opis motywatorów	6
4.1 Władza	7
4.2 Niezależność	8
4.3 Ciekawość	9
4.4 Uznanie	10
4.5 Porządek	11
4.6 Gromadzenie	12
4.7 Honor / Pryncypialność	13
4.8 Idealizm	14
4.9 Kontakty społeczne	15
4.10 Rodzina	16
4.11 Status	17
4.12 Rewanż / Odwet	18
4.13 Piękno	19
4.14 Jedzenie	20
4.15 Aktywność fizyczna	21
4.16 Spokój	22
5. Kombinacje motywatorów	23
6. Reality check – czy powinienem w sobie coś zmienić?	28
7. Profil motywacyjny RMP – informacje dodatkowe	31
7.1 Indywidualność	32
7.2 Postrzeganie siebie i innych	33
7.3 Dwubiegunowość motywatorów	33
8. Podsumowanie	35
9. Możliwości zastosowania Reiss Motivation Profile® w biznesie i nie tylko	36

Co to jest?

Reiss Motivation Profile®*?

Prof. Steven Reiss, poszukując odpowiedzi na pytanie „Co sprawia, że jesteśmy w życiu szczęśliwi?”, zdefiniował 16 obszarów, w których zawarta jest cała motywacja człowieka. Obszary te nazwał motywatorami. Motywatory są uniwersalne – każdy je ma, ale dla każdego przybierają one inne wartości, które są zależne od genów oraz doświadczeń wyniesionych z dzieciństwa i życia dorosłego.

Jako że istnieją miliony możliwych kombinacji różnych wartości przypisanych poszczególnym motywatorom, RMP to jedno z nielicznych narzędzi w pełni odzwierciedlające indywidualność człowieka i zwracające uwagę na to, że każdy z nas jest inny, wyjątkowy i motywowany przez inne zadania, cele, warunki brzegowe.

„MY NIE WYBIERAMY SOBIE MOTYWATORÓW ŻYCIOWYCH – ONE POJAWIAJĄ SIĘ W NATURALNY SPOSÓB”

*Twórca profilu RMP, prof. Steven Reiss***

Poniższe opracowanie przedstawia Twój indywidualny profil motywacyjny. Do każdego z 16 motywatorów została przypisana wartość wygenerowana na podstawie odpowiedzi, których udzieliłeś *** w kwestionariuszu RMP. Twój profil pozwoli Ci znaleźć odpowiedzi na pytania:

- Jakie są moje talenty i naturalne predyspozycje w każdym z 16 obszarów?
- Co motywuje mnie w każdym z 16 obszarów?
- Jak lepiej porozumiewać się z innymi i rozwiązywać konflikty?
- Jak realizować swoje plany i podejmować właściwe decyzje?

Opisywany tutaj rodzaj motywacji to motywacja wewnętrzna. W odróżnieniu od motywacji zewnętrznej (np. benefitów czy systemów kafeteryjnych) ta forma nie uzależnia, jest długotrwała, działa jak perpetuum mobile. Poznając swoją motywację wewnętrzną, zaczniesz żyć w zgodzie ze sobą (czyli w zgodzie z Twoimi motywatorami), co jest podstawą do szczęśliwego i spełnionego życia prywatnego oraz zawodowego.

W jaki sposób Twój profil motywacyjny wpłynie na Ciebie i Twoje życie, zależy tylko do Ciebie. Pamiętaj, że musi on zawsze być analizowany indywidualnie, ponieważ każdy z nas w inny sposób zaspokaja i wartościuje motywatory.

Brak motywacji to po prostu rozdźwięk pomiędzy naszymi motywatorami a tym, co robimy, lub celami, które sobie stawiamy. Twój indywidualny profil RMP pozwoli Ci lepiej poznać samego siebie i swoje potrzeby, a następnie tak zaprojektować swoją przyszłość, aby żyć w zgodzie z sobą samym.

* Reiss Motivation Profile® (ang.) jest oryginalną nazwą narzędzia, skrót RMP. W Polsce stosujemy zamiennie terminologię polską („profil motywacyjny Reissa” lub tylko „profil motywacyjny”) lub angielską.

** Oryg.: We do not choose basic desires – they occur automatically. „The Normal Personality”, Cambridge Press 2008

*** W celu zwiększenia czytelności i przejrzystości tekstu w opisach została wykorzystana tylko męska forma odmiany.

2

W jaki sposób analizować profil motywacyjny RMP ?

Przy każdym z motywatorów znajdziesz jego opis, przy czym zastanów się, które z użytych określeń najbardziej do Ciebie pasują i z którymi najbardziej się identyfikujesz. RMP przedstawia Twoją indywidualność i dlatego nie sposób jest bez rozmowy z Tobą stworzyć raport, który będzie w 100% odzwierciedlał Twoją indywidualną wewnętrzną motywację i potrzeby. W prawidłowej interpretacji i wyborze najistotniejszych aspektów pomoże Ci rozmowa z certyfikowanym RMP Masterem.

Wszystkie 16 opisów motywatorów mają bardzo podobny schemat. Zawierają Twoje mocne strony, co Cię motywuje oraz jakie zachowania są dla Ciebie naturalne. Wysokie i niskie wartości motywatorów (są to tzw. drivery motywacyjne, które mają największy wpływ na nas i nasze zachowania) zawierają dodatkowo zestawienie różnic w postrzeganiu siebie i innych.

Od początku XX wieku wielu psychologów próbowało zgłębić temat motywacji wewnętrznej i naturalnych potrzeb człowieka. Próby podejmowane przez Williama Jamesa, Williama McDougalla, Henry'ego Murraya, Abrahama Masłowa czy Davida McClellanda kończyły się tworzeniem teorii bez możliwości ich praktycznego zastosowania lub określeniem niezadawalającej liczby czynników motywacyjnych.

Dotychczasowe prace psychologów zajmujących się zagadnieniem motywacji człowieka stały się punktem wyjścia do badań prof. Stevena Reissa. Zdefiniowane przez niego motywatory można zaobserwować zarówno w świecie zwierząt, jak i u dzieci w wieku przedszkolnym. W trakcie naszego życia – pod wpływem środowiska, w którym funkcjonujemy, oraz zdobywanych doświadczeń – wartości poszczególnych motywatorów mogą się wprawdzie nieznacznie wahać, ale zdecydowana zmiana motywatora, który jest naturalną potrzebą, jest trudna i zazwyczaj krótkotrwała.

Im bliżej wartości -2 lub $+2$, tym silniejsze jest oddziaływanie motywatora i tym trudniej jest wpłynąć na dany obszar.

Reiss Motivation Profile® przedstawia czynniki, które motywują danego człowieka, jego hierarchię wartości oraz to, co leży u podstaw jego przekonań i zachowań

Każdy motywator może przyjąć dowolną wartość pomiędzy wartościami -2 i $+2$, które nazywamy biegunami. Przedstawione wartości oraz kolory są umowne i nie podlegają interpretacji – RMP nie wartościuje i nie kategoryzuje, jedynie pokazuje indywidualność i unikalność każdej osoby. Twoje indywidualne wartości pomogą Ci zrozumieć, który z przeciwnych biegunów ma większy wpływ na Ciebie i Twoją motywację. W przypadku prawie wszystkich wartości (za wyjątkiem wartości $+2$ oraz -2), bardzo ważne jest, aby były zaspokajane oba bieguny:

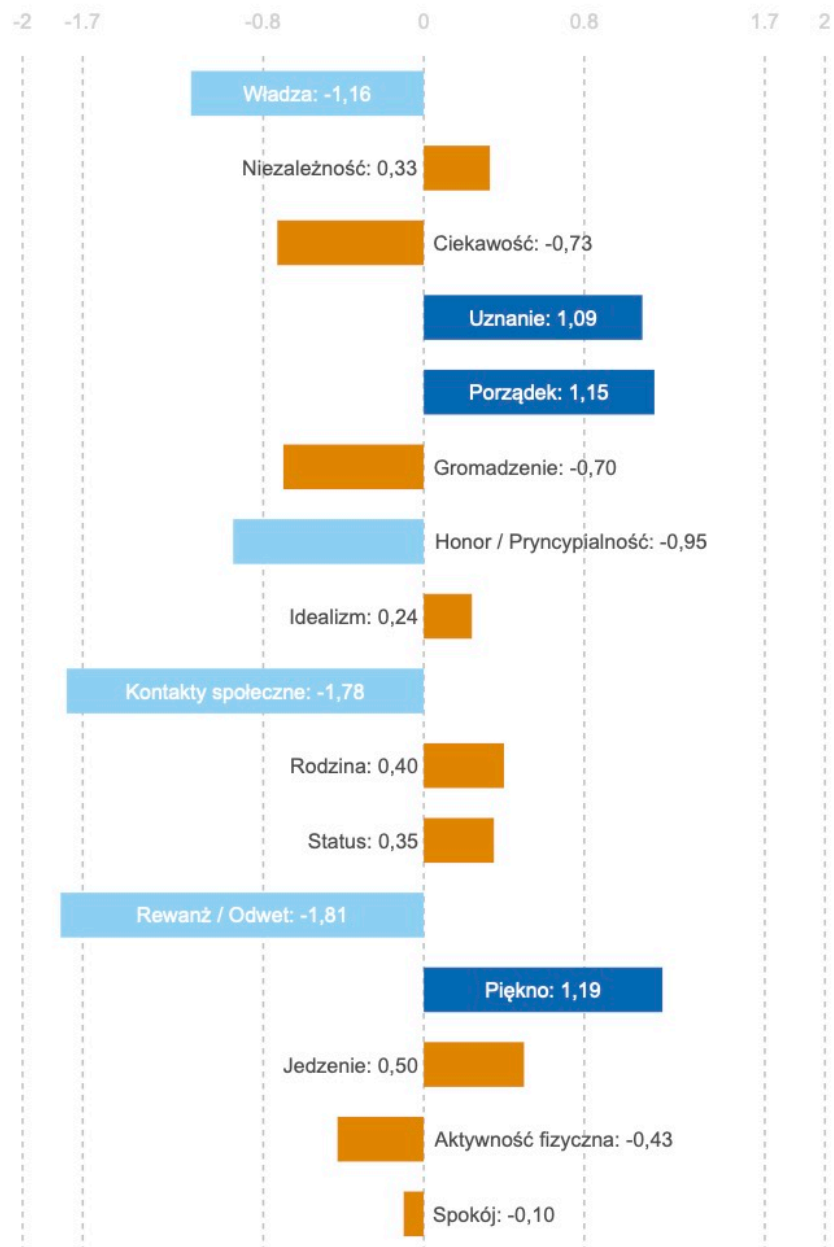
- im bliżej wartości 0 , tym bardziej wyważony jest wpływ obu biegunów,
- im dalej od wartości 0 , tym mniejsze jest oddziaływanie przeciwnego bieguna,
- im bliżej ekstremalnych wartości, czyli wartości $+2$ i -2 , tym większe znaczenie ma ten biegun motywatora.

Przy każdym z opisów motywatorów znajdziesz część „Co Cię motywuje?”. Opisano tutaj te elementy, które są dla Ciebie ważne, na które reagujesz pozytywnie i czujesz się zmotywany, kiedy ich natężenie (liczba tych elementów) w Twoim życiu zawodowym i prywatnym wzrasta.

3

wykres

Twój profil motywacyjny RMP



Kolory są symboliczne i oznaczają:

■ niska potrzeba,
wartości pomiędzy -2 a -0,8

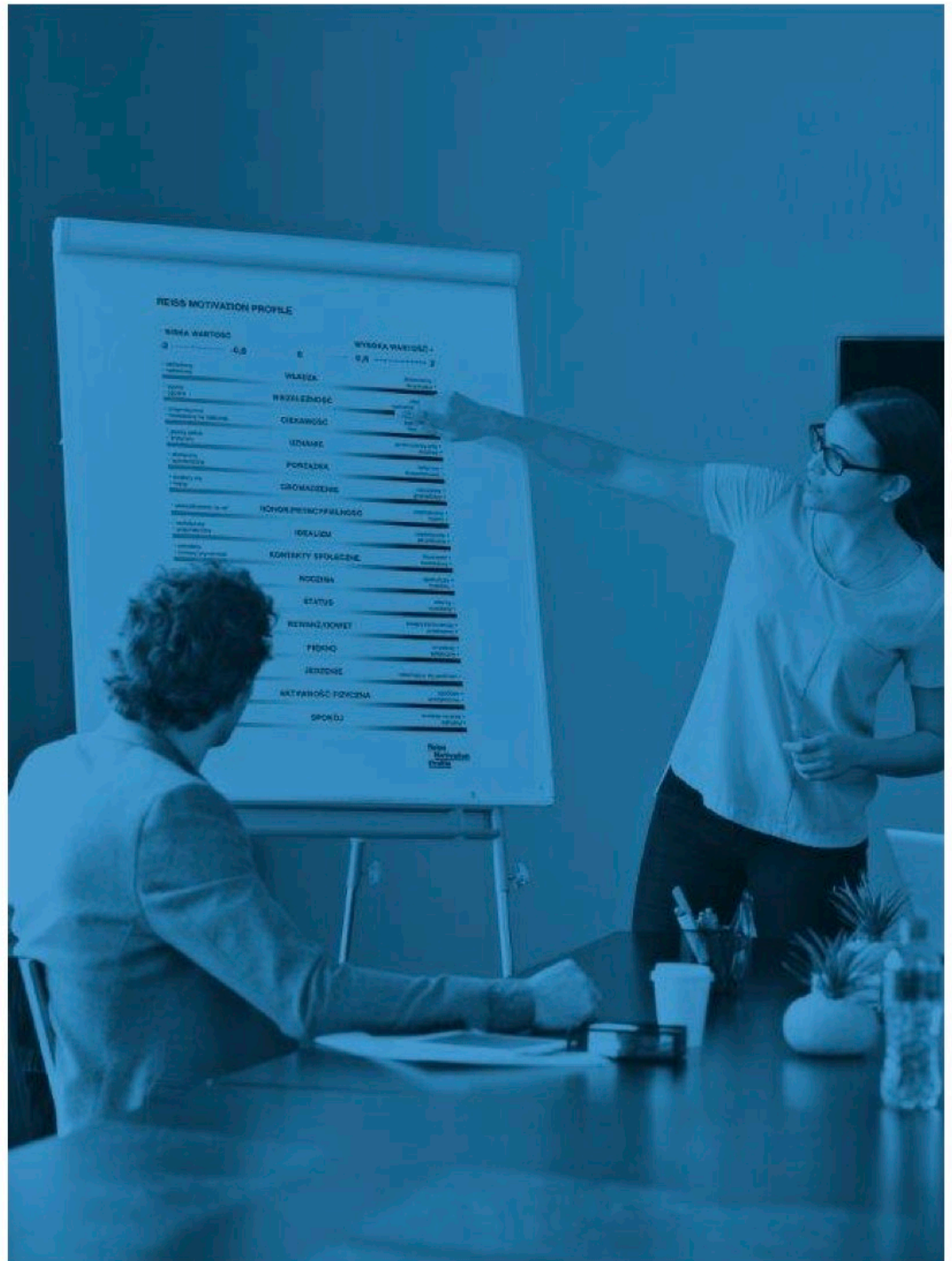
■ średnia potrzeba,
wartości pomiędzy -0,79 a 0,79

■ wysoka potrzeba,
wartości pomiędzy 0,8 a +2

4

opis motywatorów

Twój profil motywacyjny RMP



4

Władza -1,16

opisuje potrzebę przywództwa i wywierania wpływu

Niska wartość motywatora Władza oznacza, że lubisz w swoich działaniach wspierać innych, a niechętnie wydajesz polecenia i nakazy. Prawdopodobnie wychodzisz z założenia, że każdy powinien być odpowiedzialny za siebie i uczyć się na własnych błędach. Niechętnie dominujesz, wolisz zdawać się na decyzje innych, niż samemu je podejmować, szczególnie kiedy mają wpływ na inne osoby. Dążysz do osiągnięcia zawodowych celów, ale pod warunkiem, że są one zgodne z Twoim systemem wartości i pozwalają Ci na realizowanie się w innych aspektach życia. Istotny jest dla Ciebie tzw. work-life balance, a więc czas na życie prywatne i możliwość spełniania się także w innych aktywnościach poza pracą.

TWOJE MOCNE STRONY

- liczysz się z innymi ludźmi
- nie narzucasz swojego zdania
- jesteś ukierunkowany na ludzi i / lub procesy

CO CIĘ MOTYWUJE?

- precyzyjnie określone zadania i odpowiedzialność za nie
- cele i działania odnoszące się do krótkiej perspektywy czasu

- możliwość zdawania się na decyzje innych
- kiedy masz możliwość łączenia życia prywatnego z zawodowym
- praca o stałych godzinach, niewymagająca nadgodzin i zabierania pracy do domu

JAKIE ZACHOWANIA SĄ DLA CIEBIE NATURALNE?

- chętnie wspierasz innych podczas realizacji zadań
- zadajesz pytania po to, aby każdy podjął najlepszą dla siebie decyzję czy też sam rozwiązał problem
- niechętnie przejmujesz odpowiedzialność za inne osoby
- nie lubisz wtrącać się w sprawy innych, nie wydajesz opinii i nie interweniujesz
- stresują Cię sytuacje, w których inni oczekują od Ciebie podejmowania decyzji

RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

Osobom o niskiej wartości motywatora Władza bardzo trudno porozumieć się z osobami o wysokiej wartości tego motywatora. Oto zestawienie obrazujące różnice w postrzeganiu siebie i innych:

Jak postrzegam siebie?

Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

WŁADZA ▼ Lubię wiedzieć, co mam do zrobienia, chętnie wspieram innych. Jestem uważny i ostrożny przy podejmowaniu decyzji.

W moich oczach osoba taka jest dominująca i niecierpliwa, nie słucha innych. Nie potrafi zwolnić tempa, jest pracoholikiem.

WŁADZA ▲ Jestem człowiekiem czynu, jestem zorientowany na wyniki, wydajny i efektywny. Jestem dobrym organizatorem i chętnie nadaję tempo.

W moich oczach osoba taka jest niezdecydowana, powolna, nieefektywna, bez inicjatywy, wahająca się. Chowa się za plecami innych, marnuje mój czas.