

Profil motywacyjny RMP

Profil Przykładowy

RAPORT INDYWIDUALNY

Reiss Profile® Master:

Karolina Grabiak Turek

e-mail:

kontakt@thehuman.studio

tel.:

602 105 664

RMP Polska Instytut Durkalskiego Sp. z o.o. jest oficjalnym partnerem
i jedynym licencjonobiorcą metodyki Reiss Motivation Profile® w Polsce.
Więcej informacji na www.reissprofile.pl

Reiss
Motivation
Profile

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 rozdział między 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.

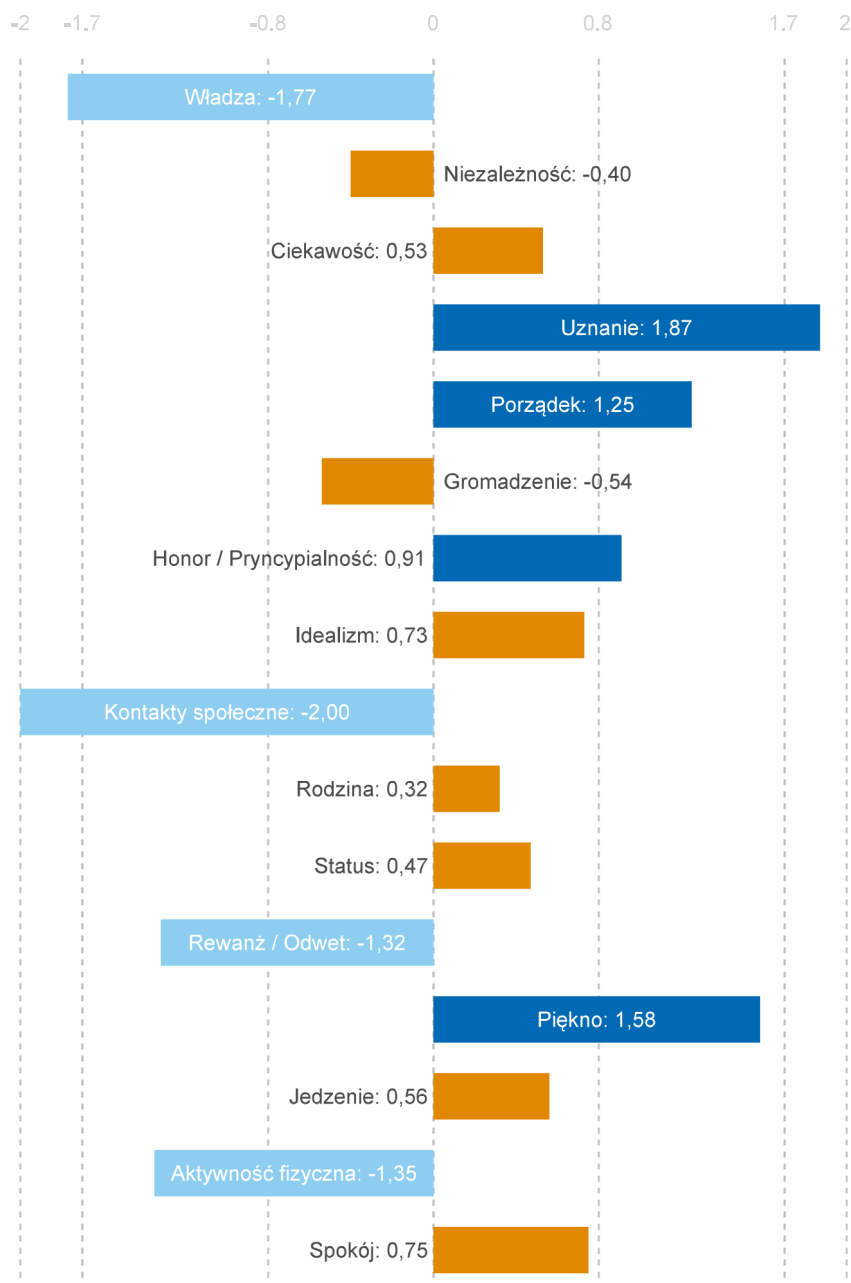
* Reiss Motivation Profile® (ang.) jest oryginalną nazwą narzędzia, skrót RMP. W Polsce stosujemy zamiennie terminologię polską („profil motywacyjny Reissa” lub tylko „profil motywacyjny”) lub anglojęzyczną.

** 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.

wykres

Twój profil motywacyjny RMP



Kolory są symboliczne i oznaczają:

niska potrzeba,
wartości pomiędzy -2 a -0,8średnia potrzeba,
wartości pomiędzy -0,79 a 0,79wysoka potrzeba,
wartości pomiędzy 0,8 a +2



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.

**opisuje potrzebę zdobywania wiedzy**

Masz wyważoną potrzebę zdobywania szerokiej wiedzy i uczenia się nowych rzeczy. Oznacza to, że jesteś elastyczny i dostosowujesz się do sytuacji, w jakiej się znajdujesz. Szczególnie ważna jest dla Ciebie równowaga pomiędzy wysoką a niską wartością motywatora Ciekawość i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym bardziej jesteś dociekliwy i tym chętniej uczysz się nowych rzeczy. Oznacza to, że do większości sytuacji i zagadnień podchodzisz w sposób intelektualny, a w niektórych stawiasz na praktyczne zastosowanie wiedzy.

Im bliżej wartości -0,8, tym bardziej pragmatycznie podchodzisz do życia i zdobywania wiedzy. Oznacza to, że w większości sytuacji cenisz sobie praktyczne zastosowanie wiedzy, a jeśli jakiś temat szczególnie Cię zainteresuje – jesteś dociekliwy.

TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś ukierunkowany na działanie
- jesteś ciekawy świata
- chętnie zdobywasz nową wiedzę

CO CIĘ MOTYWUJE?

- zadania, które są konkretne i jasno doprecyzowane
- jeżeli rozumiesz cel działań
- możliwość zagłębienia się w temat, który Cię interesuje
- możliwość rozwoju i zdobywania nowej wiedzy w obszarach, które Cię interesują

JAKIE ZACHOWANIA SĄ DLA CIEBIE NATURALNE?

Łączysz w sobie cechy osób, które odznaczają się zarówno wysoką, jak i niską wartością motywatora:

- analizujesz rzeczy, ale chętniej działasz i pracujesz w myśl zasady, że można uczyć się na błędach
- w życiu polegasz na swoim zdrowym rozsądku i intuicji - ale dopiero wówczas, kiedy wszystko już przemyślałeś
- ważne jest dla Ciebie, aby zrozumieć, dlaczego pewne rzeczy działają tak, a nie inaczej
- zdarza Ci się, że spędzasz sporo czasu na zdobywaniu wiedzy, jednocześnie lubisz ją wdrażać w życie

RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

Potrafisz w naturalny sposób porozumieć się zarówno z osobami posiadającymi wysoką, jak i niską wartość motywatora Ciekawość.



opisuje potrzebę uporządkowanego otoczenia i klarownych zasad

Wysoka wartość motywatora Porządek oznacza, że najlepiej czujesz się, kiedy Twoje otoczenie jest uporządkowane i wszystko jest zaplanowane. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że bardzo cenisz sobie punktualność. Czujesz się pewniej, działając według planu, nie lubisz zdawać się na przypadek. Potrzebujesz ustalonych reguł i harmonogramu. Czujesz dyskomfort, kiedy Twoje otoczenie jest chaotyczne. Wierzysz, że planowanie i przygotowanie jest kluczem do sukcesu.

TWOJE MOCNE STRONY

- struktura i organizacja
- umiejętność planowania
- punktualność

CO CIĘ MOTYWUJE?

- sprawdzone rozwiązania, niezmienność, struktura, rytuały, szczegóły, organizacja
- jasno określone obowiązki, stały kontakt z przełożonym
- kiedy możesz sporządzić plan, zanim rozpoczniesz nowe zadanie
- szczegółowa kontrola w celu osiągnięcia wysokiej jakości
- dbałość o szczegóły i posiadanie przestrzeni do bycia skrupulatnym i dokładnym

JAKIE ZACHOWANIA SĄ DLA CIEBIE NATURALNE?

- lubisz planować i ustalać harmonogramy, z przyjemnością tworzysz listy spraw do załatwienia
- możliwe, że masz stałe miejsce przy stole podczas posiłków, jesz o tej samej porze lub zawsze wieszasz ubrania w określonej kolejności
- zanim rozpoczniesz wykonywanie zadania, zastanawiasz się, w jaki sposób możesz je wykonać
- lubisz procedury, których będziesz mógł się trzymać - starasz się je zrozumieć, zanim zaczniesz wykonywać zadanie
- w celu załagodzenia niepokoju i stresu wykonujesz rytualne czynności i sporządzasz listy zadań do wykonania

RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

Jak postrzegam siebie?

PORZĄDEK ▲

Jestem uporządkowany, zorganizowany, dbam o szczegóły. Uwielbiam rytuały i postępuję zgodnie z planem.

Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

W moich oczach osoba taka jest niechlujna, niezorganizowana, nieprzewidywalna, niedokładna, niewiarygodna. Nie można na niej polegać.

PORZĄDEK ▼

Jestem elastyczny, spontaniczny, otwarty, pragmatyczny i kreatywny. Cenię sobie wielofunkcyjność i wielozadaniowość.

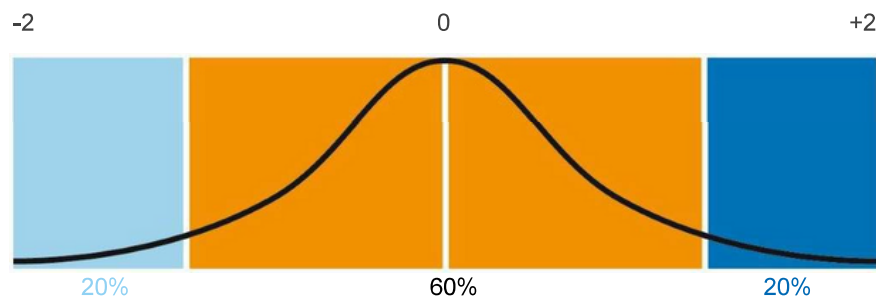
W moich oczach osoba taka jest nudna, surowa, rygorystyczna, fanatyczna, przesadnie doskonała, troszcząca się o trywialne rzeczy.

informacje dodatkowe

Profil motywacyjny RMP

7.1 INDYWIDUALNOŚĆ

Każdy z motywatorów jest przedstawiony za pomocą jednego z trzech kolorów oraz wartości liczbowej mieszczącej się pomiędzy -2 i +2 w zależności od natężenia danego motywatora. Zarówno liczby, jak i kolory zostały wybrane przypadkowo i nie mają żadnego znaczenia dla interpretacji wyników.



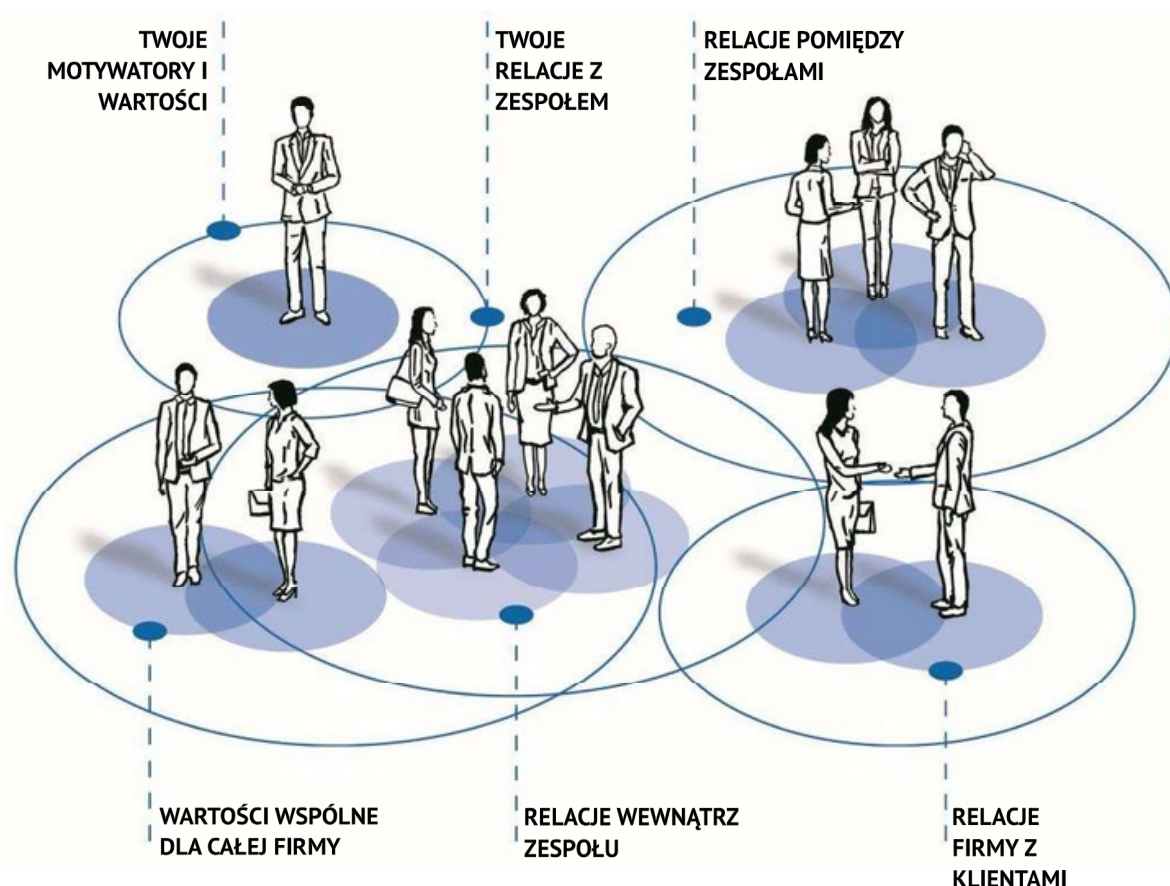
Wykres 1: Rozkład normalny Reiss Motivation Profile®

- **Obszar oznaczony kolorem pomarańczowym** reprezentuje średnią wartość motywatora i oznacza, że w przypadku 60% populacji wartość motywatora mieści się w tym obszarze. Zaliczane są do niego wszystkie wartości motywatora pomiędzy -0,79 i +0,79
- **Obszar oznaczony kolorem błękitnym** reprezentuje niską wartość motywatora i oznacza, że tylko w przypadku 20% populacji wartość motywatora mieści się w tym obszarze. Zaliczane są do niego wszystkie wartości motywatora pomiędzy -2 i -0,80.
- **Obszar oznaczony kolorem granatowym** reprezentuje wysoką wartość motywatora i oznacza, że tylko w przypadku 20% populacji wartość motywatora mieści się w tym obszarze. Zaliczane są do niego wszystkie wartości motywatora pomiędzy +0,8 i +2.

Możliwości zastosowania

Reiss Motivation Profile® w biznesie i nie tylko

RMP jest kluczowym narzędziem stosowanym w ramach tzw. Zarządzania poprzez Motywację 3.0:



Na podstawie Profilu Motywacyjnego Reissa przeprowadzamy badanie wartości dla całej firmy, stosujemy w rekrutacji, do rozwoju kadry zarządzającej, talentów, zespołów, rozwiązywania konfliktów, współpracy z klientami, zarządzania różnorodnością.

Również w coachingu i mentoringu RMP pozwala na szybkie stworzenie platformy do współpracy z korzyścią dla wszystkich stron.

Ponadto oferujemy RSMP (Reiss School Motivation Profile®) – jest to profilowanie motywacyjne dla młodzieży w wieku 16-25 lat. Raport został przygotowany specjalnie na potrzeby tej grupy i zawiera wiele cennych wskazówek dotyczących nie tylko motywacji, ale również możliwych dróg rozwoju.

Reiss **Motivation** **Profile** The Science of Motivation