



# Profil motywacyjny RMP

## Profil Przykładowy

---

RAPORT JNDYWIUALNY DLA BIZNESU ROZSZERZONY

**Data wykonania RMP:**

21.08.2017

**Reiss Profile® Master:**

Monika Goszczyńska  
ul. Nobla 9/7, 03-930 Warszawa

**e-mail:**

monika.goszczyńska@reissprofile.pl

**tel.:**

22 299 26 70

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](http://www.reissprofile.pl)

**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. Samorozwój w kontekście motywatorów i motywacji .....	31
7.1 Hierarchia motywatorów – co się dla mnie liczy w życiu? .....	32
7.2 Kim jestem? – praca nad zwiększeniem samoświadomości .....	33
7.3 Co motywuje mnie do i w pracy? .....	34
7.4 Motywacja i cele w życiu prywatnym .....	36
7.5 Rozwiązywanie konfliktów .....	37
7.6 Jak wybrać odpowiednią pracę lub zawód? .....	38
7.7 Jak zmotywować się do uprawiania sportu? .....	38
7.8 W poszukiwaniu motywacji do osiągnięcia wymarzonej sylwetki .....	40
8. Profil motywacyjny RMP – informacje dodatkowe .....	42
8.1 Indywidualność .....	43
8.2 Postrzeganie siebie i innych .....	44
8.3 Dwubiegunowość motywatorów .....	44
9. Podsumowanie .....	46
10. Możliwości zastosowania Reiss Motivation Profile® w biznesie i nie tylko .....	47

Wszystkie analizy są własnością RMP Polska Instytut Durkalskiego Sp. z o.o. i są chronione prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Więcej informacji o metodologii na [www.reissprofile.pl](http://www.reissprofile.pl)

## 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?
- W jaki sposób mogę rozwijać się w każdym z 16 obszarów?
- Jak realizować swoje plany i podejmować właściwe decyzje?
- Jak lepiej porozumiewać się z innymi i rozwiązywać konflikty?

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 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.

# 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 (z dwoma wyjątkami). Wysokie i niskie wartości motywatorów oznaczono kolorami błękitnym i granatowym (są to tzw. drivery motywacyjne, które mają największy wpływ na nas i nasze zachowania) mają dodatkowo zestawienie różnic w postrzeganiu siebie i innych. Drugi wyjątek to możliwości pracy nad motywatorami.

---

**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 niezadowolającej 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. W opisie zawartym na kolejnych stronach znajdziesz zalecenia, na jakie zachowania możesz zwrócić uwagę, jeżeli wartość motywatora jest dla Ciebie niekomfortowa. To, czy rzeczywiście tak jest, podlega tylko Twojej ocenie. Motywatory oznaczone kolorem pomarańczowym dają możliwość rozwoju w obu kierunkach, ponieważ w tych obszarach jesteśmy bardziej elastyczni. Decyzja, czy i w jakim kierunku chcesz rozwijać dany motywator, również należy tylko do Ciebie.

**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:

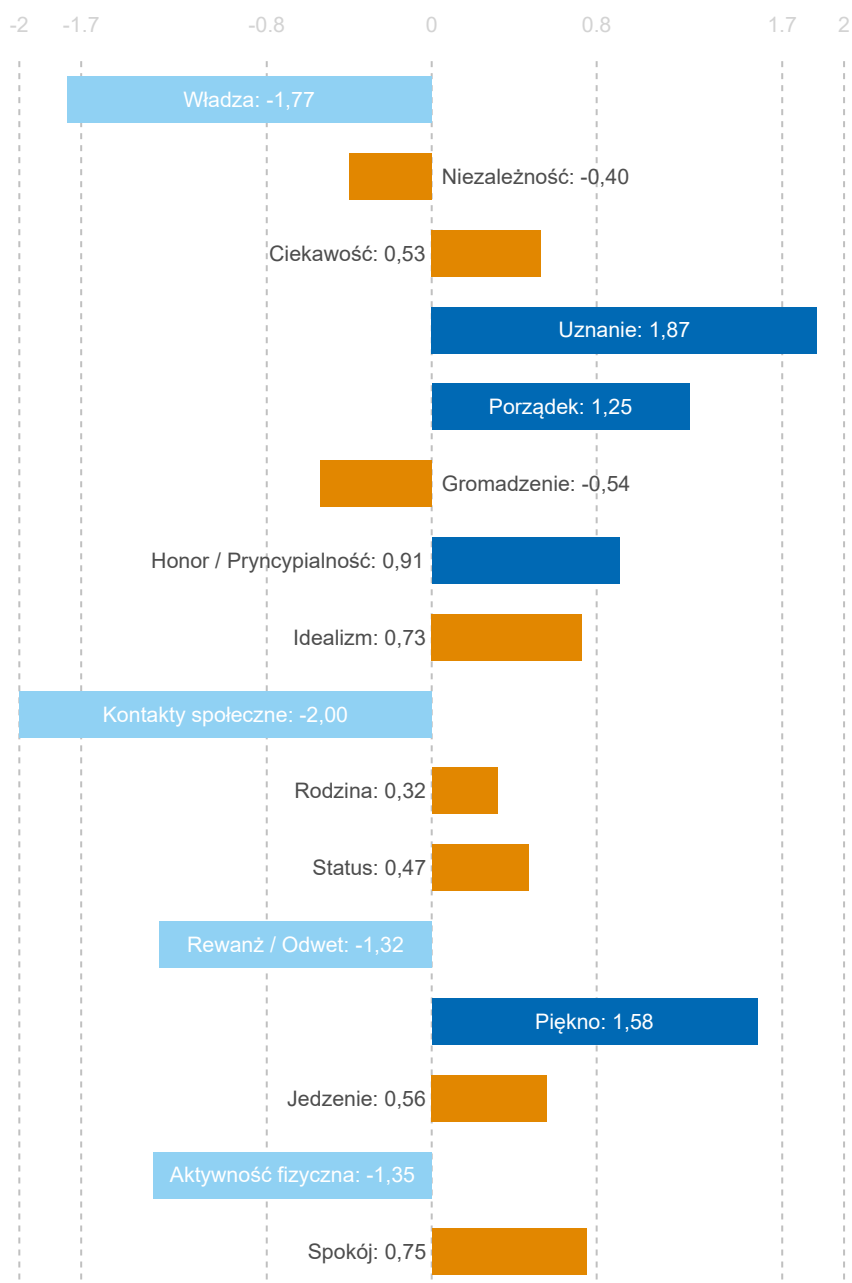
- im bliżej wartości 0, tym bardziej wyważony jest wpływ obu biegunów,
- im dalej od wartości 0, tym mniejsze jest oddziaływanie przeciwnego bieguna,
- im bliżej ekstremalnych wartości, czyli wartości  $+2$  i  $-2$ , tym większe znaczenie ma ten biegun motywatora.

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 zmotywowany, 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 -1,77

## 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 I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- bądź bardziej zdecydowany w swoich działaniach
- poznaj techniki wywierania wpływu i naucz się stosować je na co dzień
- nie zmieniaj raz obranego kierunku i trzymaj się wcześniej podjętych decyzji
- nie ulegaj innym zbyt szybko, staraj się być bardziej asertywnym
- jeżeli najchętniej zajmujesz się tematami fachowymi, a jesteś osobą zarządzającą, zastanów się, czy nie należy bardziej skoncentrować się na delegowaniu zadań i zarządzaniu

### 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.



# Niezależność -0,40

## opisuje potrzebę autonomii i polegania na sobie

Masz wyważoną potrzebę autonomii i polegania tylko na sobie. 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 Niezależność i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym większe znaczenie ma dla Ciebie wolność osobista i bycie niezależnym od innych. Oznacza to, że w większości sytuacji w naturalny sposób starasz się działać w pojedynkę, a w niektórych wybierasz współpracę w zespole.

Im bliżej wartości -0,8, tym chętniej pracujesz zespołowo i lubisz działać w grupie. Oznacza to, że w większości sytuacji wolisz wspólnie działać, a w niektórych dążysz do bycia niezależnym od innych.

### TWOJE MOCNE STRONY

- potrafisz pracować zespołowo
- potrafisz iść na kompromis
- jesteś elastyczny

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- zarówno praca w grupie jak i samodzielnie – w zależności od sytuacji
- możliwość angażowania się w działania, w których nie jesteś zależny od innych
- możliwość decydowania o sposobie realizacji zadania
- kiedy nie musisz brać udziału w zbyt wielu spotkaniach zespołu lub grupy zadaniowej

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

Potrafisz w naturalny sposób porozumieć się zarówno z osobami posiadającymi

wysoką, jak i niską wartość motywatora Niezależność.

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (AUTONOMIA I NIEZALEŻNOŚĆ):

- zachowaj dystans w kontaktach z innymi, nie przekraczaj granicy prywatności, nie dopytuj się o zbyt wiele, jeżeli widzisz, że rozmówca nie chce wdawać się w rozmowę
- staraj się nie stawiać interesów grupy lub zespołu ponad cele, które mają zostać osiągnięte
- jeżeli będziesz próbować wszystkich zadowolić, proces decyzyjny może trwać bardzo długo – pomyśl, czy nie lepiej podjąć decyzję w określonym czasie lub wybrać „mniejsze zło”
- nie wszystkie postanowienia muszą być podejmowane razem z grupą – zastanów się, za które z nich możesz odpowiadać samodzielnie

### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (BUDOWANIE WIĘZI, ZESPOŁOWOŚĆ):

- uczestnicząc w spotkaniach, staraj się wprowadzać pozytywną atmosferę – zadawaj otwarte pytania i zastanów się, zanim skrytykujesz czyjś pomysł
- okazuj innym, że są dla Ciebie ważni i że ich szanujesz, mimo że nigdy niczego od nich nie chcesz
- przekazuj informacje, które mogą być dla innych istotne, nie zachowuj ich dla siebie
- naucz się wykorzystywać pozytywną dynamikę grupy – wdrażaj wspólnie wypracowane rozwiązania, a zyskasz poparcie otaczających Cię osób.



# 4 Ciekawość 0,53

## 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

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (DOCIEKLIWOŚĆ I ZDOBYWANIE SZEROKIEJ WIEDZY):

- weryfikuj teoretyczne podstawy zagadnień, ponieważ możesz być zbyt silnie zorientowany na praktyczne aspekty
- przed podjęciem decyzji poszukaj informacji i przeanalizuj je, a każde działanie przemyśl dwa razy, nawet jeżeli zazwyczaj szybko osiągasz efekty
- zanim podejmiesz decyzję, upewnij się, że przeanalizowałeś najważniejsze aspekty i nie podjąłeś jej pochopnie na podstawie ograniczonej ilości informacji
- możliwe, że powierzchownie wykonujesz obowiązki lub zadania, koncentrując się na ogóle – przemyśl to

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE WIEDZY):

- staraj się wypowiadać prosto i bez wnikania w szczegóły – tak aby każdy mógł Cię zrozumieć
- potrzebujesz sporo czasu na podjęcie decyzji, bo musisz przeanalizować wszystkie aspekty i możliwości, dlatego wcześniej ustal podstawę i źródło do podjęcia decyzji i trzymaj się jej
- staraj się dotrzymywać ustalonych terminów realizacji, w tym celu wyznacz sobie z góry ilość źródeł informacji, z których będziesz korzystał
- ogranicz ilość przekazywanych informacji, ich złożoność i różnorodność



## Uznanie 1,87

### opisuje potrzebę akceptacji

Wysoka wartość motywatora Uznanie oznacza, że pragniesz aprobaty, jesteś wrażliwy na krytykę, a swój pozytywny obraz budujesz poprzez informację zwrotną od innych. Jesteś osobą ciepłą, otwartą oraz wrażliwą na potrzeby innych. Istotne jest dla Ciebie, co inni ludzie myślą i mówią o Tobie, ponieważ najprawdopodobniej brakuje Ci poczucia własnej wartości. Aby uniknąć sytuacji, w których trzeba stawić czoła niepowodzeniom, krytyce lub odrzuceniu, sięgasz po mniej, niż rzeczywiście chciałbyś osiągnąć. Chcąc zminimalizować ryzyko porażki, decydujesz się na łatwiejszą pracę, zamiast osiągać sukcesy w pracy, która jest zarówno bardziej satysfakcjonująca, jak i wymagająca.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś wrażliwy na potrzeby innych
- masz zdolność obserwowania i wysoką empatię
- jesteś perfekcjonistą

#### CO CIĘ MOTYWUJE?

- zachęta, której potrzebujesz, aby sięgać po więcej i realizować ambitne cele
- regularne wsparcie i docenianie ze strony przełożonego i kolegów (pozytywny feedback)

- jasne sformułowania dotyczące oczekiwań wobec Ciebie
- świadomość, że cieszysz się uznaniem kolegów i członków zespołu
- czujesz się wartościowy, gdy inni Cię akceptują i/lub udzielają pozytywnej informacji zwrotnej

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- skupiaj się na wysiłku prowadzącym do celu, a nie na rezultatach, takich jak sukces lub niepowodzenie
- cele ustalaj z rozważą, ponieważ możesz mieć tendencję mierzenia zbyt wysoko lub zbyt nisko
- w celu zwiększenia asertywności naucz się najpierw zapisywać swoje opinie, a w kolejnym kroku wypowiadać je
- jeżeli podejmujesz się zbyt wielu zobowiązań, bo ciężko jest Ci odmówić – staraj się być asertywnym
- naucz się akceptować fakt, że ludzie mogą mieć inną opinię od Twojej, nie każdy musi się z Tobą zgadzać

#### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

#### Jak postrzegam siebie?

**UZNANIE ▲** Dążę do perfekcji, jestem wrażliwy na krytykę i samokrytyczny, wrażliwy na innych. Chwalę i doceniam innych. Pochwała jest dla mnie ważna.

#### Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

W moich oczach osoba taka jest zarozumiąta, nie dostrzega własnych błędów, jest bezwzględna, wyniosła, nieostrożna. Przecenia się i jest niesprawiedliwa wobec innych.

**UZNANIE ▼** Jestem pewny siebie, mam pozytywny obraz siebie i tolerancję dla własnych błędów, na których się uczę. Nie muszę być kochany przez wszystkich.

W moich oczach osoba taka jest uległa, zbyt pokorna i przewrażliwiona. Brak jej pewności i wiary w siebie, jest łasa na komplementy.



## Porządek 1,25

### 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 I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- możesz mieć trudności z organizacją pracy w przypadku zmian, jesteś im niechętny – rytuały mogą wówczas służyć zmniejszeniu stresu, tworząc uspokajające poczucie porządku
- spróbuj uświadomić sobie, że aby się rozwijać, nawet najbardziej zakorzenione procedury trzeba zmieniać i odnawiać, bo mogą one okazać się przestarzałe
- masz tendencję do poświęcania takiej samej uwagi rzeczom ważnym, jak i nieistotnym szczegółom – naucz się wyznaczać priorytety, aby nie tracić czasu
- rezultat Twoich działań to dobrze wykonane zadanie, ale jego przygotowanie może trwać dłużej niż u innych osób
- trzymając się sztywno procedur i harmonogramów, możesz stracić z oczu swój cel – zastanów się nad korzyściami stosowania zasady 80:20

#### 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?

#### Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

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

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.



# 4 Gromadzenie -0,54

## opisuje potrzebę zbierania i przechowywania rzeczy

Masz wyważoną potrzebę posiadania, zbierania i przechowywania 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 Gromadzenie i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym chętniej zbierasz i przechowujesz rzeczy. Oznacza to, że większość przedmiotów raczej zatrzymujesz, chętniej je naprawiasz i dbasz o nie, zanim je oddasz lub wyrzucisz.

Im bliżej wartości -0,8, tym bardziej jesteś hojny i bez problemu rozstajesz się z przedmiotami. Oznacza to, że w większości sytuacji chętnie pozbywasz się przedmiotów, a zatrzymujesz tylko rzeczy szczególnie dla Ciebie ważne.

### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś pragmatyczny
- rozważnie obchodzisz się z zasobami
- cenisz oszczędne rozwiązania

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- swoboda w działaniu
- kiedy możesz zatrzymywać rzeczy dla Ciebie istotne
- kiedy możesz się rozstawać z przedmiotami dla Ciebie nieistotnymi
- możliwość dzielenia się z innymi, ale nie we wszystkich obszarach

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (POTRZEBA ZBIERANIA):

- jeżeli wydajesz zbyt wiele, staraj się planować zakupy i nie rób ich spontanicznie
- jeśli zdarza Ci się zbyt szybko podejmować decyzje inwestycyjne – zawsze najpierw upewnij się, czy dany wydatek jest konieczny
- jeżeli łatwo zapominasz, że coś komuś pożyczyłeś – zacznij robić listę pożyczonych przedmiotów i ustalać terminy zwrotu
- w razie konieczności limituj swój budżet

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (HOJNOŚĆ):

- planuj część budżetu na „spontaniczne” lub Twoim zdaniem „nieprzemyślane” wydatki
- jeśli zbyt mocno tkwisz w przeszłości – spróbuj otworzyć się na to, co nowe
- spójrz krytycznie na przedmioty w Twoim otoczeniu i oceń, na ile są Ci one przydatne w codziennym życiu
- zastanów się nad korzyściami, jakie możesz odnieść, jeżeli zaczniesz dzielić się z innymi



# Honor (Pryncypialność) 0,91

## opisuje potrzebę lojalności wobec zasad

Wysoka wartość motywatora Honor (Pryncypialność) oznacza, że zasady są w Twoim życiu bardzo ważne oraz że starasz się żyć zgodnie z przyjętymi normami i tradycjami. Jesteś zdyscyplinowany, cenisz swój charakter, bierzesz odpowiedzialność za swoje działania i czyny. Jesteś osobą uczciwą, sumienną, godną zaufania i lojalną. Trzymasz się reguł, a także przestrzegasz zasad etycznych. Podczas gry nie koncentrujesz się tylko na wygranej, dla Ciebie liczy się również sposób gry. Charakteryzuje Cię silne poczucie obowiązku. Kierujesz się w życiu wartościami, dzięki czemu wiesz co jest słuszne, a co nie. Jesteś lojalny wobec rodziny, z której się wywodzisz, rodzinnej miejscowości, tradycji.

### TWOJE MOCNE STRONY

- można polegać na Tobie i Twoim słowie
- jesteś sumienny, lojalny i pryncypialny
- jesteś uczciwy, godnym zaufania oraz odpowiedzialny

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- możliwość przestrzegania reguł i zasad, moralne postępowanie
- praca, która kładzie nacisk na uczciwość, charakter czy lojalność
- docenianie Twojego charakteru przez innych

- praca w firmie o jasnej strukturze, zasadach oraz powszechnych standardach i wartościach
- sytuacje, w których możesz pokazać, że można na Tobie polegać

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- otwórz się na nowe doznania i doświadczenia – sztywne przestrzeganie zasad, norm i wartości może stać się rodzajem gorsetu i hamulcem w różnych obszarach życia prywatnego i zawodowego
- znajdź obszary, w których możesz być bardziej elastyczny – sprawdź, co się stanie, jeżeli zmienisz dotychczasowe postępowanie i nastawienie
- potrafisz oprzeć się pokusom działania zgodnie z własnym interesem czy też interesem innych, po to tylko, aby trzymać się zasad – zastanów się, czemu mają służyć te zasady
- często robisz to, co jest słuszne, a niekoniecznie to, co jest dobre dla Ciebie – pamiętaj jednak, że tylko Ty jesteś w stanie zadbać o samego siebie

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

#### Jak postrzegam siebie?

#### Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

#### HONOR ▲ (PRYNCYPIALNOŚĆ)

Jestem odpowiedzialny, uczciwy, lojalny, mam charakter i zasady. Można na mnie polegać, dotrzymuję obietnic.

W moich oczach osoba taka jest nielojalna, nieuczciwa, bez zasad moralnych i bez charakteru. Jest oportunistą i nie można na niej polegać.

#### HONOR ▼ (PRYNCYPIALNOŚĆ)

Jestem zorientowany na cel, praktyczny i spontaniczny. Jestem elastyczny, potrafię się dopasować, kieruję się korzyścią.

W moich oczach osoba taka jest obłudna, bojaźliwa i brakuje jej ikry. Jest strażnikiem moralności, hipokrytą, moralnie zarozumiała, wyniosła i arogancka.



# Idealizm 0,73

## opisuje potrzebę działań pro bono i angażowania się w sprawy społeczne

Masz wyważoną potrzebę angażowania się w sprawy społeczne. 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 Idealizm i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym chętniej angażujesz się w sprawy społeczne. Oznacza to, że chętnie działasz dla dobra wspólnego, a rzadziej odmówisz pomocy.

Im bliżej wartości -0,8, tym jesteś większym realistą. Oznacza to, że w większości sytuacji będziesz dbał o dobro własne i najbliższych, a rzadziej zainteresujesz się dobrem społecznym o globalnym zasięgu.

### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś pragmatyczny
- jesteś „zdrowym” idealistą/realistą
- udzielasz praktycznego wsparcia

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- swoboda w działaniu
- kiedy możesz wspierać programy pomocowe, ale bez osobistego angażowania się
- wsparcie dla innych, ale kiedy będziesz przekonany, że jest ono długoterminowe i prowadzi do polepszenia sytuacji innych
- udział w akcjach mających na celu pomoc konkretnym osobom z bliskiego otoczenia

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (ALTRUIZYM):

- możliwe, że jesteś mało wrażliwy na to, co dzieje się z innymi – zastanów się, co stałoby się, jeżeli udzielił im pomocy lub wsparcia?
- pamiętaj, że niektóre osoby mogą potrzebować więcej wsparcia niż Ty – staraj się nie denerwować, jeśli musisz poświęcić im więcej czasu
- spróbuj nie stawiać siebie zawsze na pierwszym planie, dopytuj się o innych i oferuj wsparcie
- wdrażając nowego pracownika do pracy, nie pozostawiaj go samemu sobie – zaoferuj mu pomoc i bądź dla niego źródłem informacji i doświadczenia
- bądź współczujący dla innych

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (REALIZM):

- możliwe, że poświęcasz zbyt wiele czasu na pracę społeczną – nie zapominaj o sobie, swoich obowiązkach oraz najbliższych
- zastanów się, na ile ktoś rzeczywiście potrzebuje Twojego wsparcia i jaka forma jest najlepsza – nie uzależniaj innych od siebie
- staraj się nie blokować racjonalnych decyzji, czasami trzeba wybrać „mniejsze zło”
- ponieważ możesz mieć skłonność do bycia nadmiernie uczciwym – podczas negocjacji pamiętaj, kto jest Twoim zleceniodawcą, w czym imieniu negocjujesz



# Kontakty społeczne -2,00

## opisuje potrzebę częstych kontaktów z innymi ludźmi

Niska wartość motywatora Kontakty społeczne oznacza, że liczy się dla Ciebie jakość kontaktów, a nie ich ilość. Czas wolny wolisz spędzać z dala od innych. Kiedy jesteś sam, delectujesz się ciszą, niezakłóconym spokojem i wolnością od oczekiwań społecznych. Jeżeli należysz do klubów lub grup zainteresowań, kontakty z innymi są raczej powierzchowne. Nie interesujesz się życiem prywatnym innych osób. Tracisz kontakt z ludźmi po zmianie pracy lub miejsca zamieszkania. Najchętniej spędzasz czas z samym sobą. Uważasz, że lepiej mieć kilku bliższych przyjaciół zamiast mnóstwa przelotnych znajomości. Unikasz imprez i większych spotkań towarzyskich.

### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś spokojny i cierpliwy
- potrafisz się koncentrować
- szanujesz prywatność innych

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- ograniczenie kontaktów z innymi
- praca w odosobnieniu lub w domu
- możliwość pełnej koncentracji na wykonywanej pracy i brak rozpraszaczy
- wycofany tryb życia, sytuacje, kiedy nie musisz brać udziału w spotkaniach towarzyskich
- możliwość spędzania czasu w pojedynkę

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- jeśli jesteś nieśmiały, ale chciałbyś otaczać się ludźmi i masz potrzebę bycia z innymi – sięgnij po poradniki na temat tego, jak nawiązywać i utrzymywać kontakty
- nie jesteś zwolennikiem networkingu i nie uprawiasz go – jeżeli jest to dla Ciebie przeszkodą w pracy, zastanów się, w jaki sposób możesz rozwinąć się w tym obszarze
- w pracy możesz mieć poczucie, że powinieneś być bardziej bezpośredni i wyrażać się jaśniej niż w zakresie, który jest dla Ciebie normą – w trakcie rozmowy lub po jej zakończeniu dopytaj się rozmówcy, czy wszystko jest dla niego jasne
- możesz być postrzegany jako osoba wycofana, która nie interesuje się otoczeniem – przygotuj sobie kilka tematów „small talk”, które będziesz mógł wykorzystać w trakcie rozmowy
- zbyt mała wymiana informacji z pracownikami lub przełożonymi na temat wykonywanej pracy i postępów może być przyczyną problemów i nieporozumień – pomocne może okazać się ustalenie sposobu raportowania (terminy, forma) oraz komunikacji

### Jak postrzegam siebie?

#### KONTAKTY SPOŁECZNE ▼

Jestem osobą wyważoną, ostrożną, cenię sobie prywatność. Potrzebuję chwili wyciszenia, tzw. small talk mnie męczy.

### Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywatora?

W moich oczach osoba taka jest powierzchowna, dziecinna, narzuca się, brak jej dystansu. Jest zawsze w ruchu i niespokojna, opowiada rzeczy nieistotne.

#### KONTAKTY SPOŁECZNE ▲

Jestem przyjazny, otwarty, uwielbiam ludzi i mam wielu przyjaciół. Czerpię siłę z kontaktów z innymi, jestem rozmowny i rozrywkowy.

W moich oczach osoba taka jest sztywna, wycofana, nietowarzyska, samotna, bez poczucia humoru, nieprzyjazna. Stroni od ludzi i nie ma przyjaciół.



## Rodzina 0,32

### opisuje potrzebę troski o najbliższych (dzieci i/lub partnera, partnerkę)

Masz wyważoną potrzebę troski o najbliższych. 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 Rodzina i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym bardziej cenisz sobie życie rodzinne. Oznacza to, że sporo czasu chcesz spędzać z najbliższymi, ale jednocześnie ważne jest dla Ciebie, abyś miał czas dla siebie samego.

Im bliżej wartości -0,8, tym ważniejsza jest dla Ciebie wolność i brak zobowiązań, rodzinę traktujesz po partnersku. Oznacza to, że do pewnego stopnia odnajdujesz się w sytuacjach, w których nie towarzyszy Ci rodzina, ale ważne jest dla Ciebie, abyś mógł do niej powrócić.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś pragmatyczny w stosunku do rodziny
- jesteś elastyczny czasowo
- szybko reagujesz na zmiany

#### CO CIĘ MOTYWUJE?

- swoboda w działaniu
- równowaga pomiędzy życiem rodzinnym a czasem dla siebie
- różnorodność w spędzaniu czasu
- wolność

#### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (CENIENIE ŻYCIA RODZINNEGO):

- pamiętaj, że dzieci mogą być aktywnym uczestnikiem Twojego życia – zastanów się, w jaki sposób możesz włączyć je w Twoje aktywności sportowe i/lub towarzyskie
- spędzając czas z najbliższymi, urozmaicaj go, aby nie było monotonii – planuj wycieczki lub spotkania towarzyskie z innymi rodzicami
- spraw, aby czas z najbliższymi był czymś szczególnym, zastanów się co możecie wspólnie zrobić
- jeżeli praca jest dla Ciebie bardzo ważna, pamiętaj, aby nie zdominowała ona całkowicie Twojego życia – poza obowiązkami konieczny jest także odpoczynek i równowaga w życiu

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (ŻYCIE BEZ ZOBOWIĄZAŃ):

- pamiętaj, że poza rodziną są jeszcze inne obszary w życiu – zadbaj z góry o to, aby posiadać własne życie, niezależne od najbliższych
- nie narzucaj najbliższym swojej woli i stylu myślenia – oni i tak wiedzą, że chcesz dla nich jak najlepiej
- jeżeli posiadasz dzieci, znajdź obszary, w których będą mogły samodzielnie podejmować decyzje
- pamiętaj, że nadopiekuńczość może przeszkadzać dzieciom w samorozwoju – pozwól im popełniać błędy, szczególnie kiedy dorastają i stają się samodzielne



# Status 0,47

## opisuje potrzebę przynależności do elitarnej grupy

Masz wyważoną potrzebę zwracania na siebie uwagi. 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 Status i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym ważniejsze jest dla Ciebie poczucie wysokiego statusu i tym chętniej znajdujesz się w centrum uwagi. Oznacza to, że w większości sytuacji w naturalny sposób wysuwasz samego siebie na plan pierwszy i dążysz do przewagi, w niektórych wolisz stać w tle.

Im bliżej wartości -0,8, tym ważniejsza jest dla Ciebie egalitarność. Oznacza to, że w większości sytuacji wolisz nie zwracać na siebie uwagi, a w sytuacjach dla Ciebie szczególnych chcesz pokazać Twoją wartość.

### TWOJE MOCNE STRONY

- potrzeba zaistnienia
- świadomość prestiżu
- docenienie jakości

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- swoboda w działaniu
- możliwość wyróżnienia się, ale nie za wszelką cenę
- możliwość „zapracowania” na pozycję społeczną

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (ELITARNOŚĆ):

- nie umniejszaj swoich zasług – opowiadając o swoich zasługach, koncentruj się na konkretnych osiągnięciach i faktach
- być może świadomie używasz słowa „my” zamiast „ja”, aby nie zwracać uwagi na siebie i swoje zasługi – zastanów się nad zmianą komunikacji, w przeciwnym razie inni nie będą Cię doceniać
- możliwe, że masz problem z wystąpieniami publicznymi, ponieważ nie lubisz zwracać na siebie uwagi – szczególnie ważna jest wtedy praca nad umiejętnościami prezentacji
- w pracy możesz mieć problem z akceptowaniem hierarchii, trudno jest Ci ją zrozumieć – zastanów się, dlaczego może ona być dla Ciebie ważna?

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (EGALITARNOŚĆ):

- nie oceniaj ludzi po ich wyglądzie, pamiętaj że „nie szata zdoobi człowieka”
- rozmawiając z innymi, odczekaj, aż udzielą Ci odpowiedzi na stawiane pytania
- nie przytłaczaj innych swoimi osiągnięciami – przedstawiaj zasługi innych równie pozytywnie jak swoje
- lubisz być w centrum uwagi i możesz zapominać, że inne osoby miały współudział w Twoim sukcesie – używaj częściej słowa „my” niż „ja”



## Rewanż (Odwet) -1,32

### opisuje potrzebę konkurowania i współzawodnictwa z innymi ludźmi

Niska wartość motywatora Rewanż (Odwet) oznacza, że w życiu cenisz sobie harmonię i poszukujesz kompromisu. Współpraca jest dla Ciebie ważniejsza niż konkurowanie i wygrywanie. Nie akceptujesz przemocy, uważasz, że nie rozwiązuje ona żadnych problemów, a jedynie rodzi więcej agresji. Trudno Cię rozzłościć, nie dajesz się szybko sprowokować, preferujesz nieagresywne metody radzenia sobie z sytuacją. Uważasz, że w wielu dziedzinach życia jest zbyt wiele nacisku na wygraną, a przecież zwycięstwo to nie wszystko. Wygrana sama w sobie nie jest dla Ciebie motywująca.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- wprowadzasz harmonię
- dbasz o pokój
- potrafisz przegrywać

#### CO CIĘ MOTYWUJE?

- sytuacje, w których nie ma wygranych i przegranych, ale obie strony odnoszą podobne korzyści lub straty
- brak porównywania do innych
- możliwość wejścia w rolę rozjemcy czy mediatora
- sytuacje, których celem jest osiągnięcie kompromisu, a nie wygrana za wszelką cenę
- środowisko pracy, w którym panuje harmonia

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- możliwe, że czasem ciężko jest Ci zawalczyć o swoje interesy z powodu unikania konfrontacji – zastanów się, kto mógłby być Ci pomocny? Walka w grupie lub zespole będzie dla Ciebie bardziej komfortowa
- nie lubisz konkurowania i „walki o swoje”, przez co możesz czasami mieć wrażenie, że w życiu nie zawsze dostajesz to, co byś chciał – pomyśl w jaki inny sposób możesz „zawalczyć o swoje”, nie zawsze musi być to konfrontacja, koncentruj się bardziej na faktach
- być może jesteś zbyt ustępliwy – popracuj nad swoją stanowczością
- możliwe, że wymagasz zbyt mało od siebie i innych, aby w ten sposób zachować harmonię – co stałoby się, jeżeli zaczniesz więcej wymagać od siebie i innych?

#### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

Osobom o niskiej wartości motywatora Rewanż (Odwet) 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?

**REWANŻ (ODWET) ▼** Jestem miły, wyrozumiały, potrafię przebaczać, dążę do harmonii. Wyznaję zasadę, że mądrzejszy ustępuje, jestem dobrym mediatorem.

W moich oczach osoba taka jest agresywna, mściwa i gniewna. Chce zawsze zwyciężyć i nie potrafi przegrywać, jest pamiętliwa i natrętna.

**REWANŻ (ODWET) ▲** Lubię konkurować, jestem stanowczy, krytyczny, dociekliwy oraz niecierpliwy. Lubię wyzwania. Przewyciężam wszystkie niesprawiedliwości.

W moich oczach osoba taka jest pasywna, słaba, bezradna. Zależy jej na zgodzie i harmonii, nie broni swoich przekonań, jest miękka.



## Piękno 1,58

### opisuje potrzebę przebywania w pięknym otoczeniu

Wysoka wartość motywu Piękno oznacza, że jesteś osobą ponadprzeciętnie wrażliwą na estetykę, bardzo ważne są dla Ciebie duchowe aspekty życia. Z przyjemnością poświęcasz czas i energię na upiększanie swojego otoczenia, życie kulturalne, sztukę, fotografię, muzykę lub inne obszary duchowości. Masz romantyczną osobowość, jesteś dumny ze swojej namiętnej natury. Zwracasz uwagę na sposób ubierania się oraz swoją atrakcyjność fizyczną. Prawdopodobnie interesujesz się muzyką, fotografią, przywiązujesz wagę do zapachów.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- wrażliwość na estetykę
- namiętność
- kreatywność

#### CO CIĘ MOTYWUJE?

- praca odbywająca się w atrakcyjnym pomieszczeniu o pięknym wystroju
- malowniczy widok za oknem
- kiedy masz wpływ na to, jak wygląda Twoje środowisko pracy
- możliwość bycia kreatywnym
- praca wymagająca umiejętności artystycznych, wycucia i smaku

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- jeżeli jesteś bardzo wymagający, możesz mieć problem z zaspokojeniem potrzeby piękna, bo nigdy nie będziesz zadowolony z efektów – zastanów się, z czego możesz zrezygnować, abyś jeszcze czuł się dobrze
- nie przekonuj innych osób, które nie mają tak wysokiej potrzeby piękna jak Ty, że powinny się zmienić
- możliwe, że jesteś tak wymagający w stosunku do otoczenia, że bardzo wiele czasu i budżetu poświęcasz na jego upiększanie – zastanów się, czy nie przeznaczyć tego czasu i pieniędzy na coś innego

#### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

#### Jak postrzegam siebie?

#### Jak postrzegam osoby o przeciwległej wartości motywu?

**PIĘKNO ▲** Jestem estetą, romantykiem, duszą artystyczną, osobą zmysłową.

W moich oczach osoba taka jest pełna kompleksów, bezsilna, oziębła, zablokowana na piękne rzeczy. Brakuje jej czegoś w życiu.

**PIĘKNO ▼** Jestem stworzony do innych celów, inne rzeczy są ważniejsze, jestem ascetyczny.

W moich oczach osoba taka to hedonista. Kieruje się uciechami, kokietuje i mizdrzy się.



# 4

## Jedzenie 0,56

### opisuje potrzebę delektowania się posiłkami

Masz wyważoną potrzebę delektowania się posiłkami. 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 Jedzenie i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym większe znaczenie ma dla Ciebie jedzenie i wszystko, co z nim jest związane. Oznacza to, że w większości sytuacji w naturalny sposób dążysz do tego, aby zjeść dobrze. Jednocześnie potrafisz przez pewien czas lub w wybranych sytuacjach zrezygnować z tej potrzeby.

Im bliżej wartości -0,8, tym mniejsze znaczenie ma dla Ciebie jedzenie. Oznacza to, że w większości sytuacji nie przykładasz wagi do jedzenia oraz tego, co i w jaki sposób jesz. Jednocześnie od czasu do czasu masz potrzebę delektowania się posiłkiem.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- jesteś pragmatyczny
- posiadasz silną wolę
- masz rozsądne podejście do jedzenia

#### CO CIĘ MOTYWUJE?

- swoboda w działaniu w zakresie jedzenia
- elastyczne nastawienie do jedzenia
- różnorodność posiłków i ich formy
- od czasu do czasu zjedzenie czegoś wyjątkowego

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (JEDZENIE JAKO MOTYWATOR):

- w sytuacjach stresowych jesz jeszcze mniej, przez co czujesz się bardziej zmęczony – zadbaj wcześniej o swoje odżywianie, przygotuj posiłki na cały dzień lub kilka dni
- możesz zapomnieć całkowicie o jedzeniu, gdy pracujesz pod presją – kosztuje Cię wiele wysiłku, aby pamiętać o regularnym spożywaniu posiłków, dlatego ustaw sobie automatyczne przypomnienie w telefonie lub poproś kolegę z biura, aby zabierał cię na obiady
- możesz mieć problemy z utrzymaniem odpowiedniej wagi ciała – planuj posiłki lub skorzystaj z profesjonalnej pomocy

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (JEDZENIE JAKO DEMOTYWATOR):

- jeżeli masz silny apetyt i problemy z nadwagą, zastanów się, co jest tego przyczyną – w razie konieczności skorzystaj z pomocy profesjonalisty
- w sytuacjach stresujących odczuwasz nagły lub silny głód, więc sięgasz po jedzenie, aby się zrelaksować – znajdź inne zajęcie lub rytuały, które będą alternatywą dla tych zachowań
- możesz często myśleć o jedzeniu, co prawdopodobnie zakłóca Twój rytm pracy – staraj się nie głodować, jedz często małe porcje, jako deser owoc, pij dużo wody



## Aktywność fizyczna -1,35

### opisuje potrzebę wysiłku fizycznego

Niska wartość motywatora Aktywność fizyczna oznacza, że nie lubisz intensywnych ćwiczeń, wysiłku fizycznego lub ruchu. Utrzymanie dobrej kondycji może być dla Ciebie prawdziwym wyzwaniem. Sam z siebie nie odczuwasz potrzeby aktywności fizycznej i raczej nie będziesz podejmował żadnych działań, prowadzących do bardziej dynamicznego trybu życia. Nawet jeżeli zaczniesz uprawiać sport i uświadomisz sobie, jak ważny jest on dla Twojego zdrowia, nigdy nie będziesz jego fanem i nie będziesz uprawiał go systematycznie. Nie masz potrzeby regularnego uprawiania sportu, aby ćwiczyć dla samej aktywności.

#### TWOJE MOCNE STRONY

- cenisz wygodę
- inne rzeczy są dla Ciebie ważniejsze niż sport

#### CO CIĘ MOTYWUJE I W JAKICH WARUNKACH OSIĄGASZ NAJLEPSZE WYNIKI?

- wygodą i komfort w miejscu pracy
- brak nadmiernego ruchu
- możliwość korzystania z windy, parking w pobliżu miejsca pracy i dogodna lokalizacja

#### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, JEŚLI MOTYWATOR JEST ZBYT DOMINUJĄCY?

- brak ruchu i mała aktywność fizyczna mogą być powodem bezsenności, otyłości i złego nastroju – zastanów się, co mogłoby się zmienić w Twoim życiu, jeżeli zaczniesz uprawiać sport?
- powinieneś sobie uświadomić, jak ważny jest ruch dla Twojego fizycznego i psychicznego zdrowia

**Poszukaj sposobów na utrzymanie dobrej kondycji i systematyczne uprawianie sportu, które jednocześnie zaspokajają Twoje inne motywatory – np. jeżeli masz wysoką wartość motywatora Kontakty społeczne, wybierz sport, który możesz uprawiać w grupie, przebywając z innymi ludźmi.**

**Zastanów się, które z motywatorów są dla Ciebie najważniejsze, a następnie wybierz takie dziedziny sportu, które zaspokajają te motywatory.**

#### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

Osobom o niskiej wartości motywatora Aktywność fizyczna 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?

#### AKTYWNOŚĆ FIZYCZNA ▼

Jestem wygodny i niechętny wszelkim sportom. Ruch wiąże się moim zdaniem ze stresem.

W moich oczach osoba taka jest niespokojna, pobudzona, zawsze w ruchu i pośpiechu. Sama ponosi winę za swoje kontuzje.

#### AKTYWNOŚĆ FIZYCZNA ▲

Jestem energiczny, silny, sprawny, zdrowy, aktywny. Mam sportową sylwetkę i jestem bardzo wytrzymały.

W moich oczach osoba taka jest wygodna, leniwa, ociężała, zmęczona, apatyczna, powolna bądź słaba. Jest niezdyscyplinowana i ma słabą wolę.



# 4 Spokój 0,75

## opisuje potrzebę stabilizacji emocjonalnej i bezpieczeństwa

Masz wyważoną potrzebę stabilizacji emocjonalnej. 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 Spokój i zaspokajanie obu biegunów zgodnie z Twoimi potrzebami.

Im bliżej wartości +0,8, tym cenniejsze jest dla Ciebie poczucie bezpieczeństwa i spokój. Oznacza to, że w większości sytuacji w naturalny sposób dążysz do jak najmniejszej ilości stresu, w niektórych natomiast akceptujesz napięte warunki życia i pracy.

Im bliżej wartości -0,8, tym chętniej podejmujesz wyzwania i ryzyko. Oznacza to, że w większości sytuacji dążysz do jak największej ilości doznań, nawet jeżeli będzie to oznaczało stres, a tylko w niektórych cenisz sobie spokój i brak stresu.

### TWOJE MOCNE STRONY

- masz wyważoną gotowość na podejmowania ryzyka
- jesteś wytrzymały
- unikasz zbędnego ryzyka

### CO CIĘ MOTYWUJE?

- wpływ na ilość podejmowanego ryzyka i stres z tym związany
- różnorodna praca w znanych i sprawdzonych miejscach
- nowe wyzwania, zmienne środowisko, ale pod warunkiem, że to Ty będziesz miał wpływ na warunki brzegowe i to, ile będzie się działo
- lubisz wiedzieć, co do Ciebie należy, również w zakresie podejmowanego ryzyka

### JAKIE ZACHOWANIA I KOMPETENCJE WARTO ROZWIJAĆ, ABY WZMOCNIĆ JEDEN Z BIEGUNÓW?

Możesz rozwijać oba bieguny, w zależności od tego, który dla Ciebie jest istotniejszy.

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO PRAWEJ STRONIE (BEZPIECZEŃSTWO I SPOKÓJ):

- Twoje śmiałe pomysły mogą powodować, że zbyt wiele ryzykujesz i wiele osób może na tym stracić – zanim rzucisz się w wir działań, zapytaj innych o zdanie
- podejmując ryzyko, wyznaczaj jasne granice i nie przekraczaj ich
- lubisz wyzwania i nowości, możliwe, że bardzo dużo pracujesz – dlatego uważaj, aby się nie przepracowywać
- nie ignoruj sygnałów wysyłanych przez Twój organizm

#### ABY WZMOCNIĆ BIEGUN PO LEWEJ STRONIE (WYZWANIA I RYZYKO):

- pamiętaj, że powstrzymanie się od działania nie doprowadzi Cię do miejsca, w którym chciałbyś być
- pracuj nad tym, aby nauczyć się dostrzegać pozytywne aspekty sytuacji
- nie przeceniaj ryzyka i unikaj skupienia nad tym, co się może źle potoczyć
- pozwalaj sobie regularnie na odpoczynek, szczególnie kiedy działasz pod presją – stosuj techniki relaksacyjne, jeżeli musisz bardzo dużo pracować, pamiętaj aby zadbać o równowagę

### RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SIEBIE I INNYCH

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

# 5

## Kombinacje motywatorów

Powyższe opisy motywatorów to szczegółowe analizy 16 obszarów motywacyjnych. Dodatkowo należy pamiętać, że niektóre kombinacje motywatorów mogą pozytywnie oddziaływać na siebie nawzajem, dzięki czemu wzmacniają swoje działanie. Natomiast inne kombinacje motywatorów mogą wpływać na siebie negatywnie, przez co może dochodzić do tzw. konfliktu motywatorów.

Dlatego bardzo istotne jest zrozumienie kombinacji swoich motywatorów oraz występujących między nimi zależności.

Dopiero wtedy można określić, na ile profil motywacyjny jest spójny, które z obszarów mogą doprowadzać do wewnętrznych rozterek czy też jakie motywatory mogą być pomocne w określeniu celu.

Poniższe zestawienie zawiera przykłady kombinacji motywatorów, które opisują ich współdziałanie dla wysokich i niskich wartości. Średnie wartości motywatorów, oznaczają elastyczność i równowagę, dlatego mogą one również zostać wzięte pod uwagę w analizie kombinacji motywatorów, aczkolwiek nie są one tak znaczące dla poniższej analizy.



# 5

## Kombinacje motywatorów

### WŁADZA ▲ STATUS ▲

Napędza Cię przywództwo i wywieranie wpływu. Jednocześnie lubisz być na scenie oraz tam, gdzie zapadają decyzje. Podkreślasz swoje zasługi i dbasz o to, aby inni wiedzieli, co osiągnąłeś.

### WŁADZA ▲ STATUS ▼

Napędza Cię przywództwo i wywieranie wpływu, ale niechętnie stawiasz się w centrum uwagi. Przez to Twoje zasługi i wyłożona praca mogą być niedostrzegane.

### WŁADZA ▲ HONOR ▼

W naturalny sposób podejmujesz się roli przywódczych, przy czym zdarza się, że nie dotrzymujesz obietnic czy nie trzymasz się poczynionych ustaleń, ponieważ najważniejsze jest dla Ciebie osiągnięcie celu.

### WŁADZA ▲ HONOR ▲

W naturalny sposób podejmujesz się roli przywódczych, kierujesz się zasadami i kodeksem moralnym. Trzymasz się ustaleń, wywiązujesz się ze zobowiązań i dotrzymujesz słowa.

### WŁADZA ▲ CIEKAWOŚĆ ▲

Jesteś wizjonerem, masz mnóstwo pomysłów. Chcesz mieć wpływ na otoczenie i kreować je. Zawsze poszukujesz rozwiązań i jesteś dociekliwy.

### NIEZALEŻNOŚĆ ▼ IDEALIZM ▲

Chętnie pracujesz w zespole, jesteś godny zaufania i pomocny. Potrafisz poświęcić się dla innych, zapominając o własnych potrzebach lub potrzebach najbliższych.

### CIEKAWOŚĆ ▲ PORZĄDEK ▲

Kieruje Tobą chęć zdobywania wiedzy. Aktywnie poszukujesz informacji, zanim będziesz w stanie zaakceptować nowe procesy. Lubisz posługiwać się swoją wiedzą, by opracowywać procedury i wdrażać praktyki.

### WŁADZA ▲ HONOR ▲ ▼ STATUS ▲ REWANŻ ▲

Jesteś ukierunkowany na robienie kariery w organizacji, w której przestrzega się hierarchii.

# 5

## Kombinacje motywatorów

### WŁADZA ▲ RODZINA ▲

Masz silną potrzebę samorealizacji w pracy przy jednoczesnej potrzebie spędzania czasu z rodziną (dziećmi). Doprowadza to do konfliktu tych dwóch motywatorów, ponieważ żaden nie może być w wystarczającym stopniu zaspokojony.

### IDEALIZM ▲ HONOR ▲

Kieruje Tobą etyka i moralność, dlatego możesz stać się bojownikiem o sprawiedliwość i równość w organizacji, do której należysz. Zasady i pomoc innym są dla Ciebie bardzo ważne.

### PORZĄDEK ▼ SPOKÓJ ▼

Lubisz różnorodność, jesteś kreatywny i spontaniczny. Szybko się nudzisz i cenisz sobie zmienne środowisko (pracy). Rozpoczynasz wiele projektów, ale trudno Ci jest je dokończyć.

### NIEZALEŻNOŚĆ ▲ KONTAKTY SPOŁECZNE ▲

Chętnie przebywasz w towarzystwie ludzi, ale jednocześnie trudno jest Ci się przed nimi otworzyć, przez co możesz być odbierany jako osoba niedostępna i mało empatyczna.

### UZNANIE ▼ SPOKÓJ ▼

Jesteś optymistą i lubisz życie w szybkim tempie. Twoja gorliwa postawa podkreśla zaangażowanie i poświęcenie dla sprawy. Entuzjazm pomaga stworzyć Ci wokół siebie atmosferę motywacji i zadowolenia z pracy.

### CIEKAWOŚĆ ▲ IDEALIZM ▲

Pomaganie innym to Twój sposób na osobisty rozwój. Czasami może odbywać się to kosztem innych – pamiętaj, że to, co dla Ciebie dobre, niekoniecznie jest dobre dla innych.

### CIEKAWOŚĆ ▲ KONTAKTY SPOŁECZNE ▲

Ważne jest dla Ciebie, abyś się rozwijał i poznawał nowe rzeczy, szczególnie poprzez kontakty z innymi ludźmi.

### CIEKAWOŚĆ ▼ IDEALIZM ▲

Wierzysz, że dostępne środki muszą być wykorzystywane w sprawiedliwy sposób, a nawet małe ulepszenia mogą ułatwić życie ludziom. Dobra współpraca pomaga w tworzeniu praktycznych rozwiązań.

# 5

## Kombinacje motywatorów

### NIEZALEŻNOŚĆ ▲ HONOR ▼

Krępują Cię reguły i zasady – wolisz sam je ustalać. Czujesz się sfrustrowany przepisami, które ograniczają Twoją swobodę. Często obchodzisz je, aby osiągnąć swój cel.

### PORZĄDEK ▼ SPOKÓJ ▲

Z realizacją planów czekasz do samego końca, a do pracy zabierasz się w ostatniej chwili. Może to być powodem paraliżującego stresu, który trudno Ci przezwyciężyć.

### PORZĄDEK ▲ SPOKÓJ ▲

Lubisz planować i zawsze masz w zanadrzu wyjście awaryjne (plan B). Unikasz niepewnych sytuacji i zawczasu zabezpieczasz się przed stresem.

### NIEZALEŻNOŚĆ ▼ REWANŻ ▼

Możesz rezygnować z własnych ambicji na korzyść harmonii w grupie. Dla Ciebie liczy się wspólnota, a sprawy i dobro grupy stawiasz ponad swoje interesy.

### AKTYWNOŚĆ FIZYCZNA ▼

Jeżeli brak Ci motywacji do uprawiania sportu, zastanów się, jakie inne motywy możesz zaspokajać, uprawiając go. Jeżeli np. ważne są dla Ciebie kontakty społeczne, postaw na dyscyplinę, którą uprawia się w towarzystwie innych ludzi, a nie samemu.

### PORZĄDEK ▼ HONOR ▼ PIĘKNO ▲

Charakteryzuje Cię kreatywność, myślenie nieszablonowe (out of the box). Jesteś osobą otwartą na nowości, nie lubisz rutyny i powtarzalności.

### WŁADZA ▼ NIEZALEŻNOŚĆ ▼

### KONTAKTY SPOŁECZNE ▲

### REWANŻ ▼ STATUS ▼

Jesteś ukierunkowany na ludzi, współdziałanie i to oni będą Ciebie motywowali. Chętnie przebywasz w towarzystwie innych, działasz zespołowo, wspólnie wypracowujesz rozwiązania.

### WŁADZA ▲ NIEZALEŻNOŚĆ ▲

### KONTAKTY SPOŁECZNE ▼

### UZNANIE ▼ REWANŻ ▲ STATUS ▲

Jesteś ukierunkowany na zadania, proces, wynik. Nadajesz tempo działaniom, kreujesz je i oczekujesz szybkich wyników. Jeżeli Twoje oczekiwania nie zostają spełnione, dokonujesz zmian personalnych.

# 5

## Kombinacje motywatorów

Sam odbiór i sposób zaspokajania motywatorów jest bardzo indywidualny – to, co dla jednej osoby będzie motywujące, kogoś innego może wręcz zniechęcać. Dlatego w pełnej analizie profilu oraz wyciągnięciu poprawnych wniosków pomoże indywidualna rozmowa z RMP Masterem.

**SPRAWDŹ, NA ILE ZASPOKAJASZ MOTYWATORY SZCZEGÓLNIIE ISTOTNE W ŻYCIU PRYWATNYM, ABYŚ NIE DOZNAŁ WYPALENIA ZAWODOWEGO. NALEŻĄ DO NICH KONTAKTY SPOŁECZNE, PIĘKNO, JEDZENIE I AKTYWNOŚĆ FIZYCZNA.**

**JEŻELI TWÓJ PROFIL SKŁADA SIĘ Z WIELU MOTYWATORÓW MIESZCZĄCYCH SIĘ W OBSZARZE POMARAŃCZOWYM, OZNACZA TO, ŻE CHARAKTERYZUJE CIĘ WYSOKA EMPATIA, POTRAFISZ POROZUMIEĆ SIĘ Z WIELOMA OSOBAMI (MAJĄCYMI MOTYWATORY O WARTOŚCIACH WYSOKICH I NISKICH).**

**JEŻELI TWÓJ PROFIL SKŁADA SIĘ Z WIELU MOTYWATORÓW MIESZCZĄCYCH SIĘ W OBSZARZE BŁĘKITNYM I GRANATOWYM, OZNACZA TO, ŻE JESTEŚ OSOBĄ O CHARAKTERYSTYCZNYCH ZACHOWANIACH, ZWRACASZ NA SIEBIE UWAGĘ INNYCH I WYRÓŻNIASZ SIĘ.**

**JEŻELI MASZ BARDZO WIELE SILNYCH MOTYWATORÓW (BLISKO WARTOŚCI +2 ORAZ -2), MOŻESZ BYĆ WEWNĘTRZNIE NIESPOKOJNY, PONIEWAŻ ISTNIEJE DUŻE PRAWDOPODOBIENSTWO, ŻE NIE JESTEŚ W STANIE ZASPOKOIĆ WSZYSTKICH MOTYWATORÓW.**

# 6

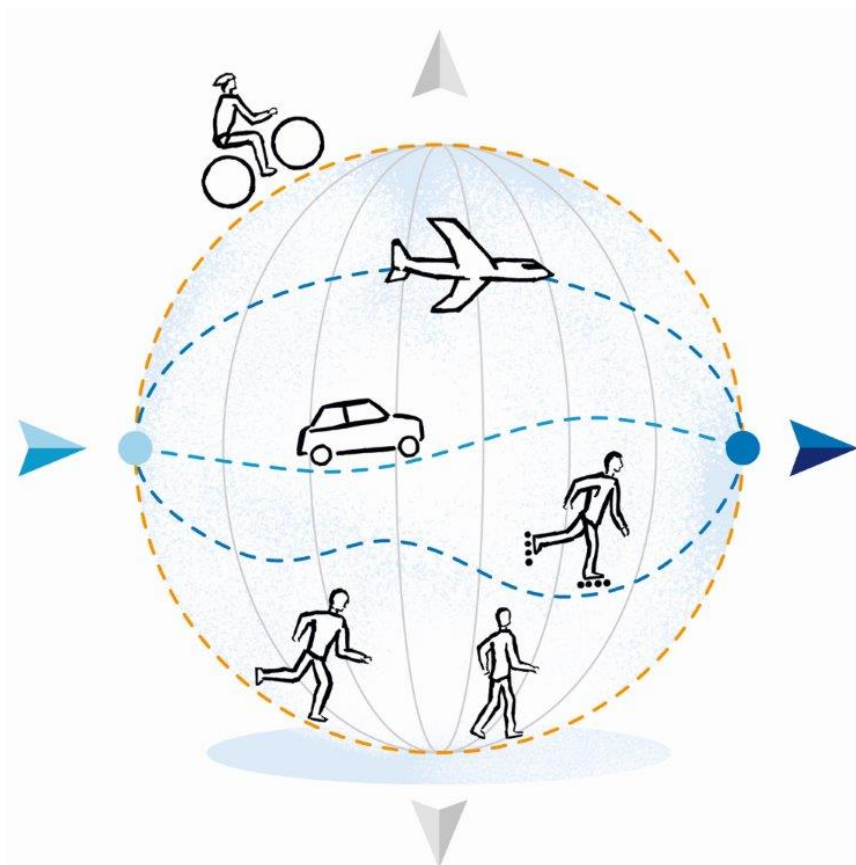
## Reality Check

### czy powinienem w sobie coś zmienić?

Każdy człowiek ma do wyboru wiele dróg, w jaki sposób osiągnąć wyznaczony sobie cel. Istotne jest, aby Twoje dążenie i sposób, w jaki Ty chcesz go osiągnąć, pasował do Ciebie – każdy z nas jest inny, szczególnie i motywowany przez coś innego, również Ty.

**Twój profil motywacyjny pomaga określić, jaką drogę powinieneś obrać, aby osiągnąć Twój cel**

Wyobraź sobie, że jedziesz na wakacje. Istnieje wiele możliwości dotarcia do celu Twojej podróży... możesz jechać samochodem, polecieć samolotem, iść na piechotę, wsiąść na rower, założyć rolki lub zmieniać środki transportu. Być może cel, który sobie wyznaczysz, jest dla Ciebie najważniejszy i liczy się tylko jego szybkie osiągnięcie. Być może też droga do celu będzie celem samym w sobie...



# 6

## Reality Check

### czy powinienem w sobie coś zmienić?

Profil motywacyjny to nawigacja składająca się z 16 obszarów obrazujących najlepszą dla Ciebie drogę do osiągnięcia celu w każdym z nich. Ale to od Ciebie zależy, czy wybierzesz odpowiednią drogę, która będzie zgodna z Twoją wewnętrzną motywacją.

**Podążając drogą zgodną z Twoimi potrzebami jesteś zmotywowany, szczęśliwy, spełniony, osiągasz lepsze wyniki oraz czerpiesz większą satysfakcję z tego, co robisz. Jeśli nie żyjesz w zgodzie lub wręcz wbrew własnym motywatorom, czujesz się źle i jesteś zdemotywany.**

Z poprzedniej części raportu dowiedziałeś się, co i na ile motywuje Cię w każdym z 16 obszarów – czyli jaki typ zadań oraz cele będą dla Ciebie najbardziej motywujące. Teraz możesz odpowiedzieć sobie na pytanie: W których obszarach jestem najmniej zmotywowany, bo nie żyję w zgodzie z moimi motywatorami? W których obszarach muszę coś zmienić?

Nie możemy zmienić motywatorów, ale możemy zmienić sposób ich zaspokajania. Istotne jest, aby stopień zaspokajania motywatora odpowiadał Twoim potrzebom – nie może być go ani zbyt wiele, ani zbyt mało. Jeżeli na wykresie widzisz zgodność Twoich motywatorów z tym, w jakim stopniu je zaspokajasz, oznacza to, że żyjesz w zgodzie z samym sobą i ze swoimi potrzebami. Dzięki temu jesteś zmotywowany i szczęśliwy.

**Obszary (czyli motywatory), w których widzisz największą rozbieżność, dają największy potencjał do poprawy – pracując nad tymi obszarami, odczujesz największą zmianę w Twoim życiu.**

**W znalezieniu odpowiedzi na powyższe pytania pomoże Ci zestawienie przygotowane specjalnie w tym celu, tzw. Reality Check.**

1. Zastanów się nad 16 motywatorami oraz tym, na ile masz możliwość życia w zgodzie z nimi, na ile możesz je zaspokajać. Pomyśl, czy to co robisz w pracy i jak żyjesz prywatnie, rzeczywiście dostarcza Ci motywacji, która została opisana w poprzedniej części.
2. Zaznacz na wykresie na każdym z motywatorów stopień zaspokajania tego motywatora - tak, jak to oceniasz dzisiaj.
3. Porównaj Twoje odpowiedzi, których udzieliłeś na powyższym arkuszu Reality Check, z Twoim profilem motywacyjnym znajdującym się na stronie 5.

# 6

## Reality Check

czy powinienem w sobie coś zmienić?



# Samorozwój

## w kontekście motywatorów i motywacji

Poniżej zawarliśmy szereg pytań i zagadnień, które mogą pomóc Ci w dalszym samorozwoju. Jeżeli nie masz takiej potrzeby, nie odpowiadaj na nie. Możesz również odpowiedzieć na wszystkie lub tylko wybrać te, które będziesz uważał za istotne. Pod każdym z nich masz możliwość dopisania odpowiedzi lub zrobienia notatek. Opracowując tę część, kieruj się Twoim profilem motywacyjnym zawartym na stronie 5 oraz ewentualnie odpowiedziami, których udzieliłeś na wykresie Reality Check.



# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.1

#### HIERARCHIA MOTYWATORÓW – CO SIĘ DLA MNIE LICZY W ŻYCIU?

- Które z motywatorów są dla Ciebie najważniejsze? Wypisz od 3 do 5 motywatorów. Mogą to być motywatory zarówno oznaczone kolorami granatowym lub błękitnym (czyli driversy motywacyjne), ale również pomarańczowym. Nie muszą to być tylko te motywatory, które mają najwyższe lub najniższe wartości.

.....

.....

.....

.....

.....

- Następnie zapisz, w jaki sposób zaspokajasz te motywatory, czyli na ile żyjesz w zgodzie z nimi (przeanalizuj, co jest opisane w wybranych motywatorach w sekcji „Co Cię motywuje?”, a następnie zastanów się, czy i w jakim stopniu elementy te są obecne w Twoim życiu). Podaj przykłady.

.....

.....

.....

.....

.....

- Czy chcesz coś zmienić? Jeżeli tak, to co? W jaki sposób? Od kiedy? Jaki będzie Twój pierwszy krok?

.....

.....

.....

.....

.....

- W jakim zakresie wykorzystujesz te motywatory w swoim życiu zawodowym i prywatnym?

.....

.....

.....

.....

.....

# Samorozwój

## w kontekście motywatorów i motywacji

### 7.2

#### KIM JESTEM? – PRACA NAD ZWIĘKSZENIEM SAMOŚWIADOMOŚCI

- Czy znajdujesz w raporcie stwierdzenia, z którymi się nie identyfikujesz?

.....

.....

.....

.....

- Jeżeli tak, to jak było kiedyś? Czy są to obszary, w których pracowałeś nad sobą?

.....

.....

.....

.....

- Zapytaj bliską Ci osobę, czy widzi ona te elementy w Twoim zachowaniu. Niech poprze swoje obserwacje przykładami.

.....

.....

.....

.....

- A jak zachowujesz się w sytuacjach niekontrolowanych, kiedy jesteś bardzo szczęśliwy, nieszczęśliwy lub ulegasz emocjom? Na ile teraz nie zgadzasz się z opisem?

.....

.....

.....

.....

- Pomyśl o ostatniej sytuacji, kiedy byłeś bardzo szczęśliwy, zadowolony z siebie, może nawet zatraciłeś się w jakiejś przyjemności – które z motywatorów zaspokajałeś w tym momencie?

.....

.....

.....

.....

# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.2

- Co możesz zrobić, aby częściej doświadczać takich sytuacji?

.....

.....

.....

.....

.....

#### 7.3

### CO MOTYWUJE MNIE DO I W PRACY?

Ludzie są znacznie bardziej efektywni, pracując w środowisku, w którym są motywowani wewnętrznie (czyli zaspokajane są ich motywatory). Motywowanie wewnętrzne w miejscu pracy zawiera w sobie kilka elementów: stworzenie warunków ukierunkowanych na zaspokajanie motywatorów, wyznaczanie zadań, celów i komunikacja zgodna z motywatorami oraz przyjęcie perspektywy osoby, która ma być motywowana, a nie motywowanie z własnej perspektywy. Wystarczy, że jeden z tych elementów nie jest realizowany, wtedy odczuwamy spadek lub brak motywacji.

- Na ile Twoje cele zawodowe, które sobie stawiasz, są zgodne z Twoimi motywatorami i Tobą samym? Zapisz je, a następnie zastanów się, w których motywatorach są one odzwierciedlane. Czy widzisz zgodność celów z Twoimi motywatorami? Jeżeli zauważasz rozbieżności, to w jaki sposób możesz zdefiniować swoje cele, aby były one zgodne z Tobą i Twoimi motywatorami?

.....

.....

.....

.....

- W jakim stopniu Twoje cele zawodowe, które są Ci stawiane w miejscu pracy, są zgodne z Twoimi motywatorami i z Tobą samym? Zapisz te cele, a następnie zastanów się, w których motywatorach są one odzwierciedlane. Czy widzisz zgodność celów z Twoimi motywatorami? Jeżeli widzisz rozbieżności, to co możesz zrobić, aby wyznaczone cele oraz to czego Ty potrzebujesz były bardziej zgodne? Z kim możesz porozmawiać na ten temat?

.....

.....

.....

.....

# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.3

- Które z motywatorów mogą pomóc Ci w osiągnięciu Twoich zawodowych celów i planów? W jaki sposób możesz je jeszcze lepiej wykorzystać?

.....

.....

.....

.....

.....

- Które z motywatorów mogą być przeszkodą do osiągnięcia Twoich zawodowych celów i planów? Co możesz zrobić, aby osłabić ich działanie? Które motywatory mogą Ci w tym pomóc?

.....

.....

.....

.....

.....

- Przeanalizuj Twój Reality Check – czy są motywatory, które chciałbyś bardziej zaspokajać w życiu zawodowym? Zaplanuj konkretne działania:

.....

.....

.....

.....

.....

- Które z Twoich mocnych stron / motywatorów chciałbyś lepiej wykorzystywać w pracy? W jaki sposób?

.....

.....

.....

.....

.....

# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.4 MOTYWACJA I CELE W ŻYCIU PRYWATNYM

- Na ile prywatne cele, które sobie stawiasz, są zgodne z Twoimi motywatorami i z Tobą samym? Zapisz je, a następnie zastanów się, w których motywatorach są one odzwierciedlane. Czy widzisz zgodność celów z Twoimi motywatorami? Jeżeli zauważasz rozbieżności, to w jaki sposób możesz zdefiniować swoje cele, aby były one zgodne z Tobą i Twoimi motywatorami?

.....

.....

.....

.....

- Które z motywatorów mogą pomóc Ci w osiągnięciu Twoich prywatnych celów? W jaki sposób możesz je jeszcze lepiej wykorzystać?

.....

.....

.....

.....

- Które z motywatorów mogą być przeszkodą do osiągnięcia Twoich prywatnych celów? Co możesz zrobić, aby osłabić ich działanie? Które motywatory mogą Ci w tym pomóc?

.....

.....

.....

.....

- W jakim stopniu zaspokajasz motywatory istotne w życiu prywatnym (są to: Rodzina, Kontakty społeczne, Piękno, Jedzenie, Aktywność fizyczna)?

.....

.....

.....

.....

# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.4

- Co możesz zmienić, aby lepiej je zaspokajać? Od którego motywatora chciałbyś zacząć?

.....

.....

.....

.....

#### 7.5

### ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

- Pomyśl o sytuacji konfliktowej, która Ciebie dotyczyła – które z Twoich motywatorów były w tej sytuacji zaspokajane, a które nie? Dlaczego postrzegasz tę sytuację jako konflikt?

.....

.....

.....

.....

- Jak oceniasz, jakimi motywatorami odznacza się osoba, której dotyczył konflikt?

.....

.....

.....

.....

- Mając wiedzę z zakresu motywatorów wewnętrznych – jak racjonalnie rozwiązałbyś teraz ten konflikt?

.....

.....

.....

.....

- Czy w Twoim profilu występują motywatory o ekstremalnych wartościach? Jak postrzegasz osoby o przeciwległej wartości tych motywatorów? Jak myślisz, jak mogą one postrzegać Ciebie?

.....

.....

.....

.....

# Samorozwój

## w kontekście motywatorów i motywacji

### 7.6 JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIĄ PRACĘ LUB ZAWÓD?

Profil motywacyjny nie zawiera konkretnych wskazówek, jakie zawody możesz wykonywać, a jakie nie. Nie analizuje Twojej przydatności na wybranych stanowiskach lub w różnych rolach. Każdy profil motywacyjny jest indywidualny, szczególny, dlatego wypowiedzi tego typu byłyby niezgodne z filozofią RMP. Oczywiście są motywatory wspierające osobę zarządzającą, sprzedawcę czy pracownika IT, ale należy podejść do tego indywidualnie. Zapraszamy do rozmowy z certyfikowanym RMP Masterem, który pomoże Ci wyciągnąć odpowiednie wnioski.

- Które z motywatorów są dla Ciebie najistotniejsze? Jakie mocne strony są z nimi związane?

.....

.....

.....

.....

.....

- W jakiej pracy mógłbyś je najlepiej wykorzystać? Jaki typ pracy mógłby to być?

.....

.....

.....

.....

.....

- Jeżeli masz wyobrażenie o Twojej przyszłej pracy – zastanów się, które z Twoich motywatorów będą pomocne, a które mogą być przeszkodą. Jakie wnioski możesz wyciągnąć?

.....

.....

.....

.....

.....

# Samorozwój

## w kontekście motywatorów i motywacji

### 7.7

#### JAK ZMOTYWOWAĆ SIĘ DO UPRAWIANIA SPORTU?

Jeżeli masz niską lub średnią wartość motywatora Aktywność fizyczna, to sport sam w sobie raczej nie jest dla Ciebie czymś motywującym i trudno Ci się przekonać, że uprawianie go to przyjemność. Dlatego bardzo ważne jest, by znaleźć inne motywatory w Twoim profilu, które wesprą Cię w zdobywaniu sprawności fizycznej, a nawet sprawią, że będziesz wysportowany.

- Które z motywatorów są dla Ciebie szczególnie ważne?

.....

.....

.....

.....

- Z jakimi aktywnościami (fizycznymi) i zachowaniami są one powiązane?

.....

.....

.....

.....

- Jakie dziedziny sportu mogą zaspokajać powyższe motywatory? Jeżeli np. masz wysoką wartość motywatora Kontakty społeczne, wybierz dyscyplinę, którą uprawia się w towarzystwie innych.

.....

.....

.....

.....

- Jeżeli powyżej zdiagnozowałeś kilka motywatorów, zastanów się, czy są dyscypliny sportowe łączące w sobie te motywatory?

.....

.....

.....

.....

# 7

## Samorozwój

### w kontekście motywatorów i motywacji

#### 7.7

- Jak powinien wyglądać Twój trening (plan zajęć, częstotliwość, miejsce, osoby towarzyszące, zasady itd.), aby była zaspokajana jak największa liczba motywatorów?

.....

.....

.....

.....

#### 7.8

### W POSZUKIWANIU MOTYWACJI DO OSIĄGNIĘCIA WYMARZONEJ SYLWETKI

Podobnie jak w przypadku sportu, również plan osiągnięcia idealnej dla Ciebie sylwetki (jeżeli taki masz) musi być zgodny z Tobą.

- W jakim stopniu cel, który sobie stawiasz, jest spójny z Twoimi motywatorami? Które motywatory są odpowiedzialne za powyższy cel?

.....

.....

.....

.....

- Dlaczego chcesz go osiągnąć (czyli które motywatory chcesz w ten sposób zaspokoić)?

.....

.....

.....

.....

- Które motywatory mogą być pomocne w osiągnięciu Twojego celu? W jaki sposób możesz je wykorzystać?

.....

.....

.....

.....

# Samorozwój

## w kontekście motywatorów i motywacji

### 7.8

- Które motywatory mogą być przeszkodą w osiągnięciu Twojego celu? W jaki sposób możesz je wykorzystać dla osiągnięcia Twojego celu?

.....

.....

.....

.....

.....

- Jak powinien wyglądać Twój plan osiągnięcia wymarzonej sylwetki (trening, częstotliwość, miejsce, osoby towarzyszące, zasady itd.), aby była zaspokajana jak największa liczba motywatorów?

.....

.....

.....

.....

.....

- Na ile motywator Jedzenie będzie wspierał Cię w osiągnięciu celu? W jaki sposób?

.....

.....

.....

.....

.....

**POWYŻSZE ĆWICZENIA ORAZ REALITY CHECK Z POPRZEDNIEGO ROZDZIAŁU MOŻESZ WYKONYWAĆ CO PEWIEN CZAS, ABY ZWERYFIKOWAĆ, NA ILE PODĄŻASZ W KIERUNKU ZGODNYM Z TOBĄ SAMYM. MIMO ŻE PROFIL MOTYWACYJNY MOŻE ULEC NIEWIELKIM ZMIANOM, TO BARDZO TRUDNO JEST ZMIENIĆ MOTYWATOR Z JEDNEGO BIEGUNA NA DRUGI\*.**

\* Wyjątkiem mogą być szczególne przeżycia, traumatyczne lub mające wpływ na naszą psychikę np. śmierć bliskiej osoby, nagła utrata pracy, wypadek.

# 8

## informacje dodatkowe

# Profil motywacyjny RMP

Profil motywacyjny to wynik wieloletniej pracy badawczej prof. Stevena Reissa i jego zespołu działającego na uniwersytecie State Ohio w USA. Sukces jego badań został uwieńczony stworzeniem narzędzia psychometrycznego o nazwie „Reiss Motivation Profile®”. Prof. Reiss jako pierwszy określił w pragmatyczny sposób, co ludzi motywuje i co jest dla nich ważne. Motywatory zaprezentowane w profilu motywacyjnym mają wpływ na naszą osobowość oraz to, w jaki sposób postrzegamy samych siebie oraz jak postrzegamy innych.

Badania wykonane na tysiącach respondentów z całego świata wykazały, że poszczególne wartości motywatorów przedstawione w RMP są względnie stałe w czasie, a badania kryteriów dobroci (m.in. rzetelności i trafności) potwierdziły najwyższą jakość wyników przedstawionych przez RMP. Jeżeli jesteś zainteresowany szczegółowymi wynikami badań, zapraszamy do kontaktu z Instytutem Durkalskiego: [rmp@reissprofile.pl](mailto:rmp@reissprofile.pl) lub z wybranym RMP Masterem.



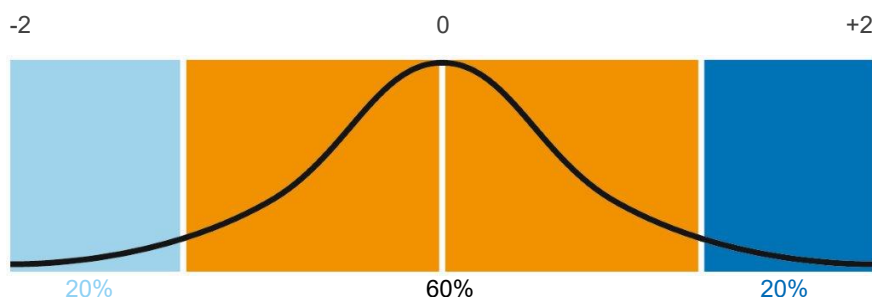
# 8

## informacje dodatkowe

# Profil motywacyjny RMP

## 8.1 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 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  $+2$ .
- **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  $-0,80$ .

# 8

## informacje dodatkowe

# Profil motywacyjny RMP

## 8.2 POSTRZEGANIE SIEBIE I INNYCH

Reiss Motivation Profile® pomaga zrozumieć, dlaczego niektóre osoby bardzo lubimy i dobrze się z nimi rozumiemy, a za innymi nie przepadamy i się z nimi nie dogadujemy. Dzieje się tak, ponieważ mamy naturalną tendencję do budowania negatywnego obrazu osób skrajnie odmiennych od nas (czyli mających przeciwną wartość danego motywatora) – dlatego, że wszystko w nich jest dla nas obce. Osoba inna niż my ma odmienne cele i różniącą się od naszej drogę do ich osiągnięcia. Sprzeczność w postrzeganiu rzeczywistości może spowodować silne nieporozumienia i nieufność czy nawet niechęć. Należy jednak pamiętać, że odmiennosc sama w sobie nie jest zła.

**Każdy człowiek jest najszczęśliwszy ze stylem życia, który jest zgodny z jego naturą, i dlatego będzie bronił się przed próbą wpływu na niego. Należy zaakceptować się takim, jakim się jest, i akceptować innych takimi, jakimi są.**

Jeśli natomiast kogoś cechuje wartość danego motywatora zbliżona do naszej, wtedy znacznie bardziej prawdopodobne jest, że go polubimy, ponieważ jest on do nas podobny. W takich przypadkach zaufanie i sympatia często pojawiają się spontanicznie. Po prostu z osobami, które mają podobne motywy do naszych, dogadujemy się znacznie lepiej niż z osobami, które motywuje coś zupełnie innego.

## 8.3 DWUBIEGUNOWOŚĆ MOTYWATORÓW

Każdy z motywatorów jest określany przez dwa przeciwległe bieguny, które oznaczają niską i wysoką wartość motywatora. Wartość przypisana do motywatora opisuje, który z biegunów ma większy wpływ na nasze zachowania:

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

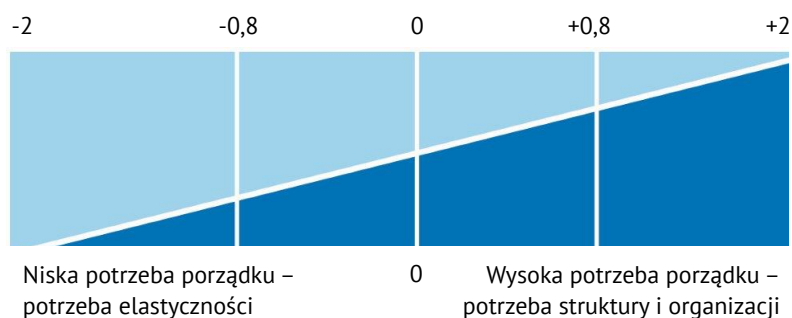
Poniżej przykład motywatora Porządek. Obszar granatowy to wysoka wartość motywatora, która oznacza dobrą organizację, przejrzystość zasad, działanie zgodnie z planem. Kolorem błękitnym został zaznaczony obszar o niskiej wartości motywatora – czyli elastyczność, spontaniczność, różnorodność zadań, unikanie rutyny.

# 8

## informacje dodatkowe

# Profil motywacyjny RMP

## 8.3



Wykres 2: Dwubiegunowość w RMP na przykładzie motywatora Porządek

Po prawej stronie wykresu wartość motywatora jest wysoka. Im bliżej środka i wartości 0, tym większy jest obszar błękitny. Na środku znajduje się wyważona wartość obu biegunów. Dalej na lewo w kierunku wartości -2 obszar błękitny jest coraz większy, a granatowy coraz mniejszy, czyli potrzeba elastyczności rośnie, a potrzeba organizacji maleje. W pierwszej części tego opracowania znajduje się grafika przedstawiająca Twoje indywidualne wartości dla wszystkich 16 motywatorów. Aby prawidłowo zinterpretować profil motywacyjny, istotny jest nie tylko kolor motywatora, ale również wartość, jaka została mu przyporządkowana.

- **Pomarańczowy kolor motywatora**, czyli obszar od -0,79 do +0,79, oznacza, że w zależności od sytuacji mamy niską bądź wysoką potrzebę (motywację) zaspokojenia tego motywatora. Taka wartość motywatora oznacza potrzebę wyważenia obu biegunów. Motywator, który znajduje się w tym obszarze, nie ma szczególnego wpływu na naszą osobowość i zachowania.

- **Granatowy kolor motywatora**, czyli obszar od +0,8 do +2, oznacza bardzo wysoką potrzebę tego motywatora. Motywator, który znajduje się w tym obszarze, ma szczególny wpływ na naszą osobowość i zachowania oraz to, co nas motywuje (jest to tzw. driver motywacyjny). Istotne jest znaczenie motywatora o wysokim biegunie.
- **Błękitny kolor motywatora**, czyli obszar od -2 do -0,80, oznacza bardzo niską potrzebę tego motywatora, a wysoką potrzebę zaspokojenia przeciwległych potrzeb. Motywator, który znajduje się w tym obszarze, ma szczególny wpływ na naszą osobowość i zachowania oraz to, co nas motywuje (jest to również tzw. driver motywacyjny). Istotne jest znaczenie motywatora o niskim biegunie. Również tzw. driver motywacyjny). Istotne jest znaczenie motywatora o niskim biegunie.

# 9

---

## Podsumowanie

---

Cieszymy się, że poznałeś swój profil motywacyjny RMP. Przedstawia on Twoje naturalne potrzeby i motywatory oraz najbardziej naturalne dla Ciebie zachowania i sytuacje, w których czujesz się bezpieczny i zrelaksowany.

Wykonując Reiss Motivation Profile®, zrobiłeś pierwszy krok w kierunku spełnionego i szczęśliwego życia zawodowego i prywatnego. Pamiętaj, że teraz tylko od Ciebie zależy, na ile będziesz żył w zgodzie z samym sobą. W analizie Twojego profilu, wyciągnięciu wniosków oraz ustaleniu dalszego postępowania pomoże Ci certyfikowany RMP Master. Aby wybrać osobę, z którą chciałbyś porozmawiać, odwiedź stronę Instytutu: [www.reissprofile.pl](http://www.reissprofile.pl)

W przypadku jakichkolwiek pytań lub niejasności prosimy o kontakt z Instytutem: [tmp@reissprofile.pl](mailto:tmp@reissprofile.pl)

Napisz do nas, aby podzielić się z nami refleksjami po analizie Twojego profilu motywacyjnego oraz lekturze raportu. Życzymy powodzenia w realizacji celów i wiele motywacji.

---

---

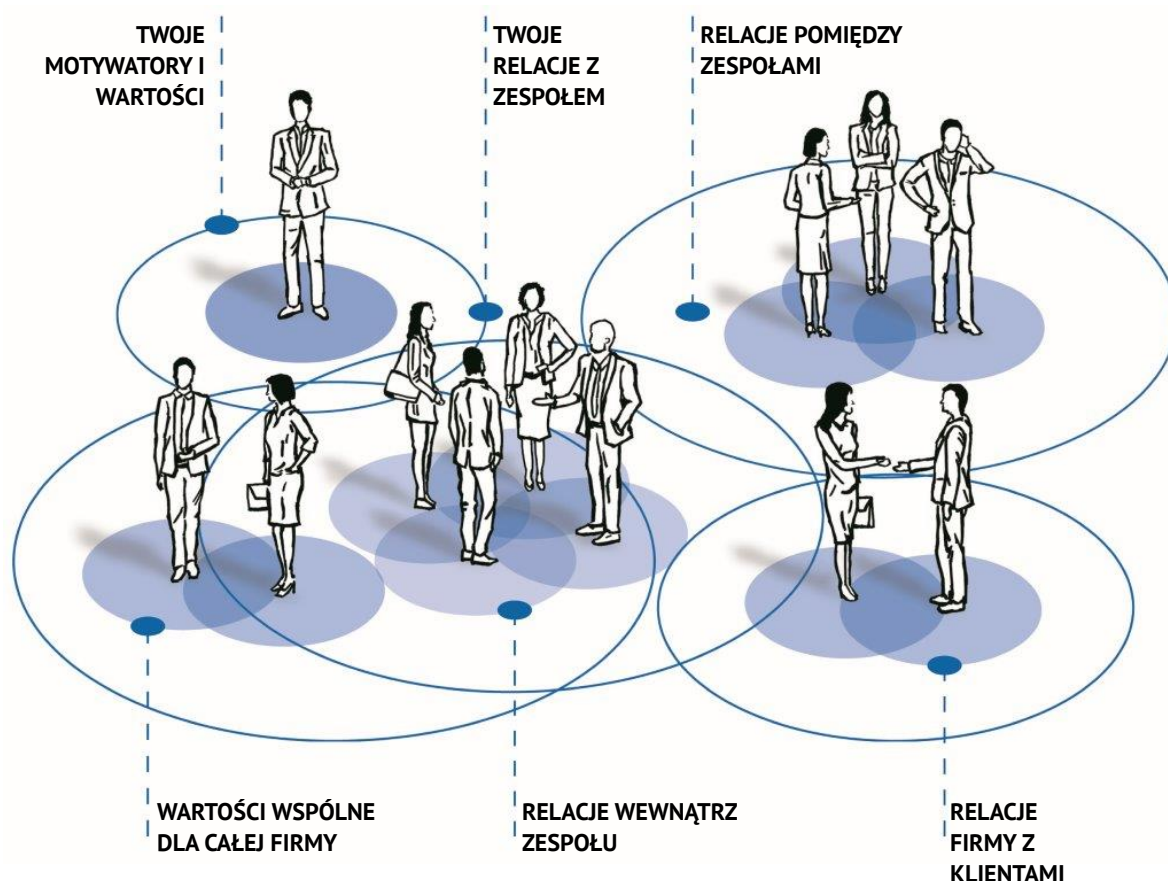
Więcej informacji o metodyce RMP znajdziesz na [www.reissprofile.pl](http://www.reissprofile.pl)

---

# 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