

# IMA<sup>©</sup>-AUSWERTEANLEITUNG

**You can  change it!**

# Was sind die „inneren Motive“?

Wir alle haben innere Antriebskräfte, die in ständiger Wechselwirkung zueinander stehen uns mehr oder weniger stark in unterschiedliche Richtungen lenken. Sie motivieren uns, gewisse Dinge zu tun oder nicht zu tun, steuern uns bei unseren Entscheidungen und lassen unsere Außenwelt spüren, wie wir ticken. Hinter ihnen stecken unsere ganz persönlichen Werte, Motivationen, Wünsche und Bedürfnisse sowie unsere individuellen Erwartungen/Ansprüche an uns selbst und an andere. Wenn wir sie ausleben können, kommen wir in den Flow und können Großartiges leisten, wenn nicht, sind wir unproduktiv und frustriert.

**Die inneren Motive sind nicht auf ewig festgeschrieben, sondern lassen sich aktiv verändern. Nämlich dann, wenn man sie selbst verändern will.**

Das heißt, dass man nicht mit einer Motiv-Kombination auskommen muss, die einen beim Erreichen seiner Ziele ständig ausbremst, sondern dass man steuern kann, was man wann erreichen will.

Meist sind wir uns nur über unsere zwei oder drei stärksten Motive bewusst, weil diese die größte Antriebskraft haben.

Insgesamt trägt jedoch jeder von uns rund 20 verschiedene Motive in unterschiedlich starker Ausprägung in sich, die miteinander in Wechselwirkung stehen - bei jedem ganz individuell.

Manche Menschen haben eine Vielzahl hoch ausgeprägter innerer Motive und rennen mit Vollgas durchs Leben. Darunter sind oft Vertriebsleute, Führungskräfte und Unternehmer. Andere haben eine mittlere Ausprägung und gehen eher entspannt mit Herausforderungen um. Alles hat seine Berechtigung

und ist weder gut noch schlecht. Für jeden gibt es aufgrund seiner Motiv-Kombination ein Feld, auf dem er optimal wirken kann.

Solange man mit sich und seinem Leben glücklich und zufrieden ist, gibt es auch keinen Grund, an seinem inneren Motivprofil etwas zu verändern. Erst, wenn das Leben oder der Job aus der Balance gerät und einen dauerhaften Frust erzeugt, ist es an der Zeit, seine Motive, und damit sein daraus entsprungenes Verhalten und Gewohnheiten genauer unter die Lupe zu nehmen und zu überlegen, wo es genau hakt. Dann hat man die Wahl, ob man

- seine Antriebskräfte neu justieren möchte und bestimmte innere Motive nach oben oder unten korrigiert, um das eigene Verhalten zu verändern
- sich anpassen möchte oder
- das bestehende System (Arbeitgeber, Partner, Freunde...) verlässt, weil man sich einfach nicht länger verbiegen will.

Viele stark ausgeprägte Motive zu haben, kann einerseits dazu führen, dass man die Karriereleiter schneller nach oben klettert. Andererseits kann es aber auch zu Konflikten mit denjenigen führen, die mit den hohen Ansprüchen und Erwartungen nicht Schritt halten können.

Hat man beispielsweise einen hohen Drang, sich weiterzuentwickeln, ist aber ständig in Routinearbeiten gefangen, frustriert das und raubt Energie.

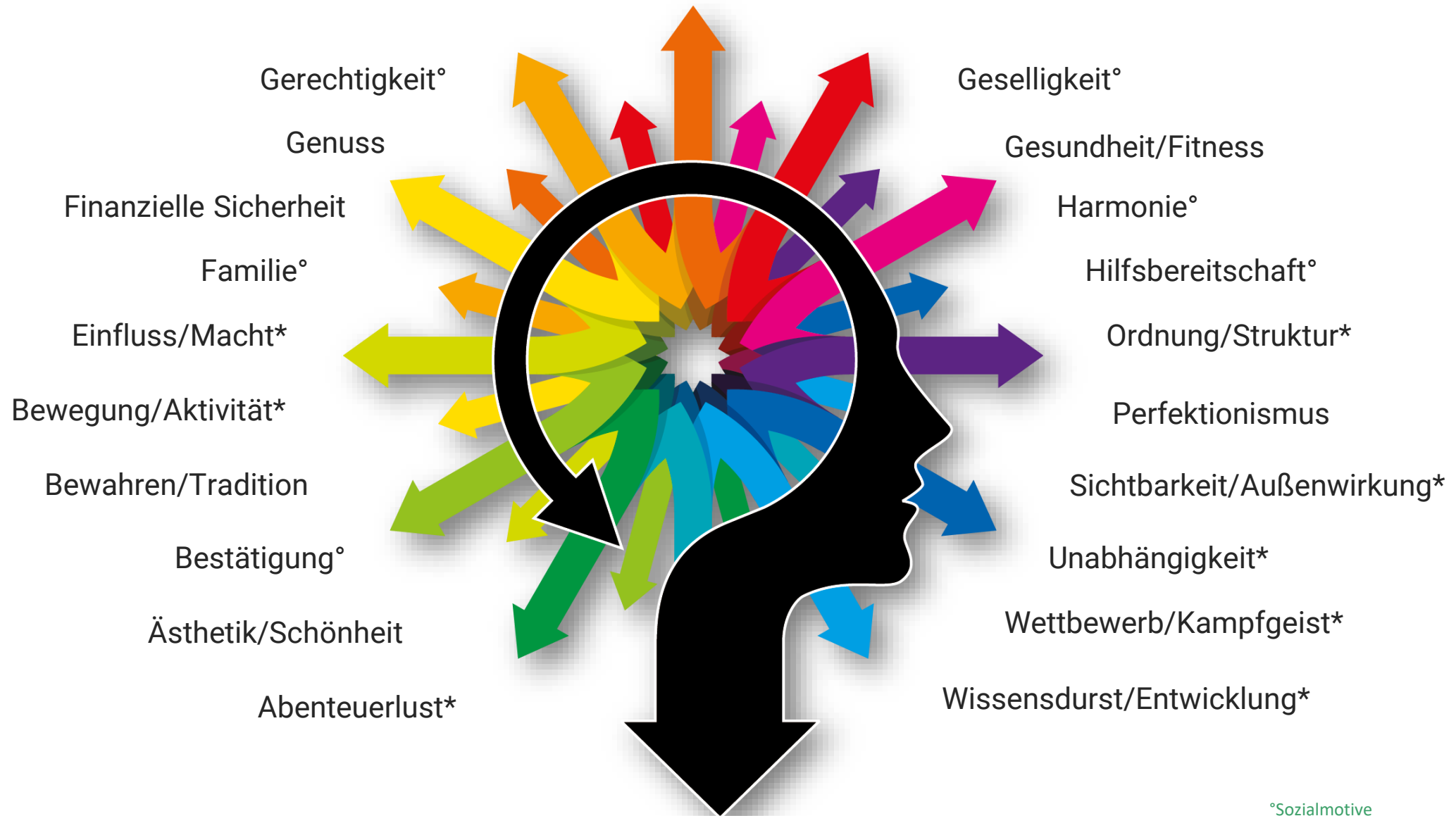
Zu beachten sind nicht nur die Ausprägungen der einzelnen inneren Motive, sondern auch die Kombinationen miteinander. Jede Kombination erzeugt eine einzigartige Dynamik, bei der sich die inneren Motive gegenseitig beeinflussen.

Wenn wir unsere 20 inneren Motivwerte genau kennen, verstehen wir, was wir brauchen, um glücklich und zufrieden zu sein und können es dahingehend entsprechend leichter ändern. Außerdem können wir auch besser akzeptieren, dass unser Gegenüber eben anders tickt. Vor allem wenn wir auch seine Werte kennen, die ja genauso gut sind wie unsere, verstehen wir auch seine Wünsche und Bedürfnisse und können besser aufeinander zugehen.

Für eine professionelle Auswertung empfehlen wir einen geschulten Denkzeuge®-Coach, der es versteht, die Kombinationen und Wechselwirkungen professionell und individuell zum brennenden Thema auszuwerten und zu analysieren.



# Alle 20 inneren Motive



°Sozialmotive  
\*Leistungsmotive

# Was sagen uns die inneren Motive?

Abenteuerlust:	Wie wichtig ist Abenteuer in meinem Leben? Wie risikofreudig und mutig gehe ich an Herausforderungen heran?
Ästhetik/Schönheit:	Welche Rolle spielen schöne Dinge und Ästhetik in meinem Leben, z. B. bei Kleidung, Kunst, Wohnungseinrichtung, Essen?
Bestätigung:	Wie viel Wert lege ich darauf, von anderen für meine Leistung Dankbarkeit und Lob zu bekommen?
Bewahren/Tradition:	Wie wichtig ist mir die Einhaltung von Gewohnheiten und Traditionen, und wie gehe ich mit Veränderungen im Leben um?
Bewegung/Aktivität:	Welchen Stellenwert hat körperliche Aktivität in meinem Leben, und wie viel Raum benötige ich für Bewegung und Sport?
Einfluss/Macht:	Wie sehr spornt es mich an, Ziele zu erreichen, Entscheidungen zu treffen und Führungsrollen zu übernehmen.
Familie:	Welche Rolle spielt die Familie in meinem Leben, und wie viel Zeit möchte ich ihr einräumen?
Finanzielle Sicherheit:	In welchem Ausmaß beschäftige ich mich mit meiner finanziellen Absicherung?
Genuss:	Wie wichtig ist das Genießen mit allen Sinnen in meinem Leben, z. B. durch Essen, Reisen, Sex, Musik?
Gerechtigkeit:	Wie sehr setze ich mich dafür ein, dass alle gleich und fair behandelt werden und Nehmen und Geben im Gleichgewicht sind?
Geselligkeit:	Wie gerne und wie oft möchte ich Zeit gemeinsam mit anderen Menschen verbringen, um zu feiern und mich auszutauschen?
Gesundheit/Fitness:	Wie viel Energie wende ich dafür auf, gesund zu bleiben, z. B. durch gesunde Ernährung, ausreichend Schlaf und Bewegung?
Harmonie:	Wie wichtig ist ein harmonisches Miteinander für mich und wie sehr versuche, Streit und Konflikte zu vermeiden/verhindern?
Hilfsbereitschaft:	Wie viel Unterstützung, Spenden, Zuspruch und Verantwortung bin ich bereit, uneigennützig für andere zu geben?
Ordnung/Struktur:	Wie wichtig ist es für mich, dass alles seine Ordnung hat und man sich an Abmachungen, Pläne und Regeln hält?
Perfektionismus:	Wie viel Wert lege ich darauf, Aufgaben bis ins letzte Detail und absolut fehlerfrei zu erledigen?
Sichtbarkeit/Außenwirkung:	Wie groß ist mein Wunsch, etwas Besonderes zu sein und mich von anderen abzuheben?
Unabhängigkeit:	Wie ausgeprägt ist mein Drang nach Freiheit und einem selbstbestimmten Leben, fern von Kontrolle jeglicher Art?
Wettbewerb/Kampfgeist:	Wie sehr habe ich Spaß daran, mich mit anderen zu messen und wieviel Kampfgeist bringe ich für etwas ein?
Wissensdurst/Entwicklung:	Wie neugierig bin ich und wie stark ist mein Interesse an Entwicklung, Weiterbildung und Wachstum?

# IMA<sup>©</sup>-Auswertung

Die IMA<sup>©</sup>-Ergebnis-Skala geht von 0-30. Grundsätzlich sind alle Werte gut – es gibt keine schlechten Werte!

## Durchschnitt:

Liegt der Durchschnitt aller Motivwerte über 15, ist man mehr angetrieben als der Durchschnitt und hat damit insgesamt mehr Power als andere, aber auch höhere Erwartungen an sich und an andere. Werden diese nicht erfüllt, ist man gern gestresst. Jedoch unterscheidet man den Ø-Antrieb noch nach Ausprägung der Sozialmotive und Leistungsmotive.

## Die Werte:

Sie unterteilen sich in drei verschiedene Werte-Kategorien:

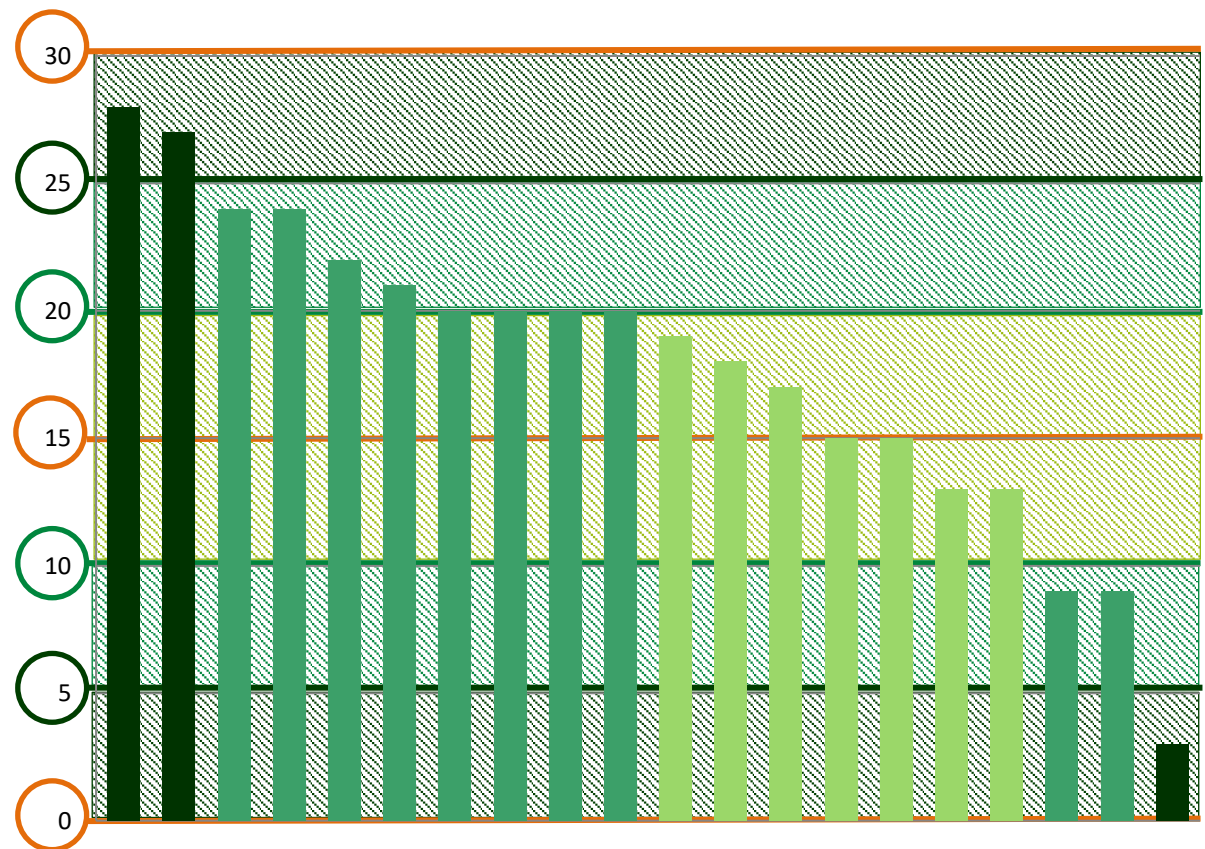
- Die ausgeprägten inneren Motive – mit Werten unter 6 und über 24. Das höchste Motiv ist der Hauptantrieb. Es können auch zwei oder mehrere gleich hohe sein, die entweder miteinander oder abwechselnd den „Ton angeben“. Motive über 25 und unter 6 sind oft der Auslöser für Stress.
- Die untermalenden oder begleitenden Motive – mit Werten von 6–10 und 20–24 – färben die ausgeprägten Motiven und prägen in ihrer Wechselwirkung den individuellen Charakter.
- Die inneren balancierten Motive, die in der Regel keine große Rolle spielen – mit Werten dazwischen von 11–19.

## Wert 15:

Der Wert 15 ist die Kipplinie des Antriebs nach oben und unten. Dies ist vor allem auch dann wichtig, wenn man sich mit anderen vergleicht. Werte, die dabei oberhalb oder unterhalb der Linie auseinander liegen, führen zu weniger Reibungen als bei Abweichungen, wo die der Wert 15 dazwischen liegt.

## Wechselwirkungen:

Manche Motive verstärken sich in ihren Kombinationen und Wechselwirkungen miteinander (z. B. Ordnung↑ + Perfektion↑), andere wiederum blockieren sich gegenseitig (z. B. Unabhängigkeit↑ + Familie↑) und können so den Stress erhöhen.

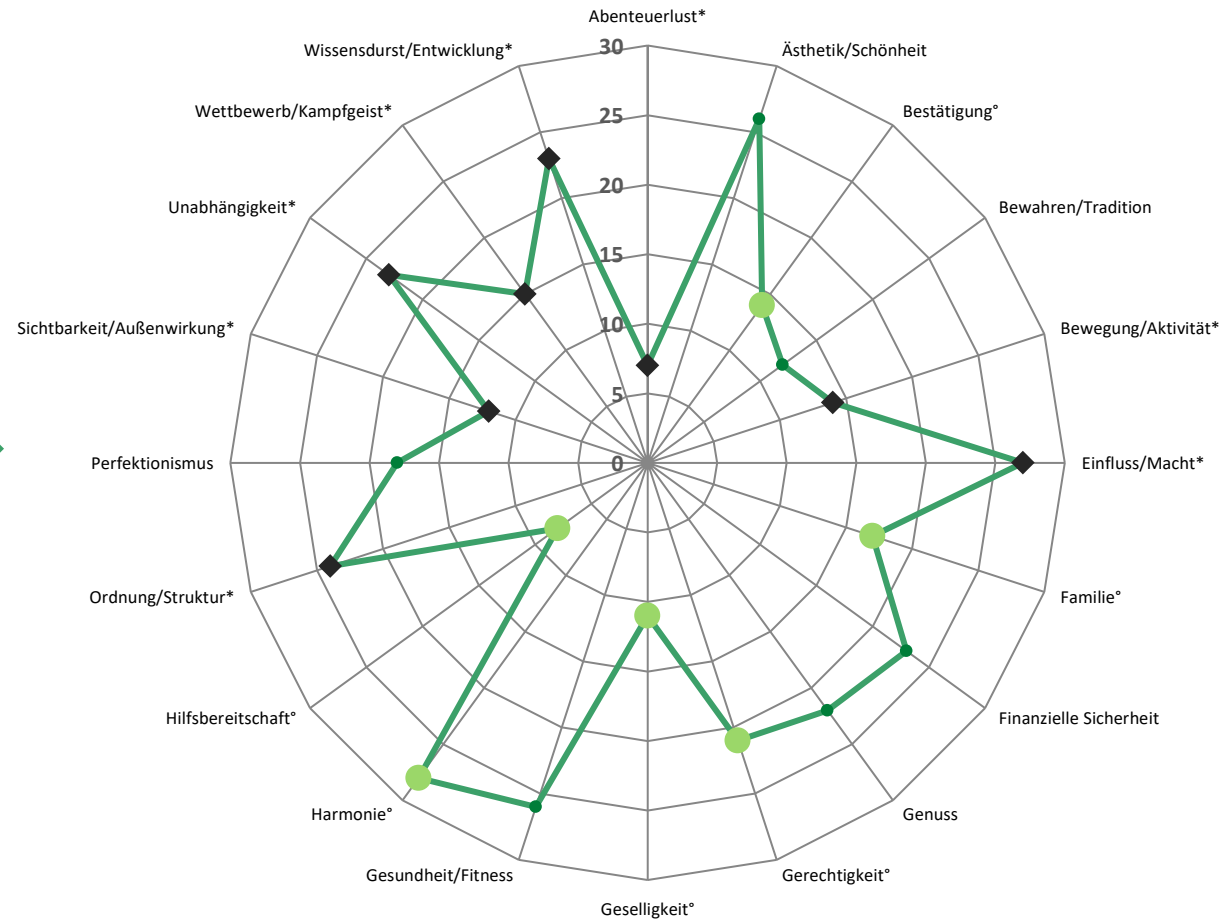


# Leistungsmotive & Sozialmotive

**Leistungsmotive\*** haben mehr Kraft als andere Motive, wenn es darum geht, Ziele zu erreichen – nach dem Motto „schneller, weiter, höher“, insbesondere wenn sie hoch ausgeprägt oder untermalend sind.

**Sozialmotive°** sind Motive mit einer hohen Mensorientierung und sozialen Kompetenz und haben ihre Kraft im zwischenmenschlichen Bereich. Sind im hoch ausgeprägten Bereich nur oder hauptsächlich Sozialmotive zu finden, ist die Gefahr groß, auszubrennen, weil man sehr auf das Erfüllen der Bedürfnisse von anderen fokussiert ist.

Eine Kombination der Sozial- und Leistungsmotive im hoch ausgeprägten oder untermalenden Bereich ist also stark zielorientiert und bindet gleichzeitig die Menschen im Umfeld mit ein, was immer mehr in Führungspositionen erwartet wird



# Auswertung der IMA<sup>©</sup>



# Alle Motive im Detail als Podcasts

In dieser abgeschlossenen Serie mit 21 Episoden erfährst du alles über die einzelnen Motive der IMA®.

„Was treibt dich an? Was hält dich zurück? Wie kannst du deine Energie am besten einsetzen? Wie kannst du Stressoren erkennen? Wie gestaltest du dein Leben am besten, um dein volles Potenzial zu entfalten?“

Antworten auf diese Fragen und viele Tipps aus der Praxis gibt Michaela Lang von Denkzeuge®, die die IMA® entwickelt hat. Die Fragen stellt Julia Meder von Dreamfinder Coaching und Denkzeuge®-Partnercoach.

Die Podcast sind in allen gängigen Kanälen zu finden:





# Weitere Auswertehilfen im Learning Center

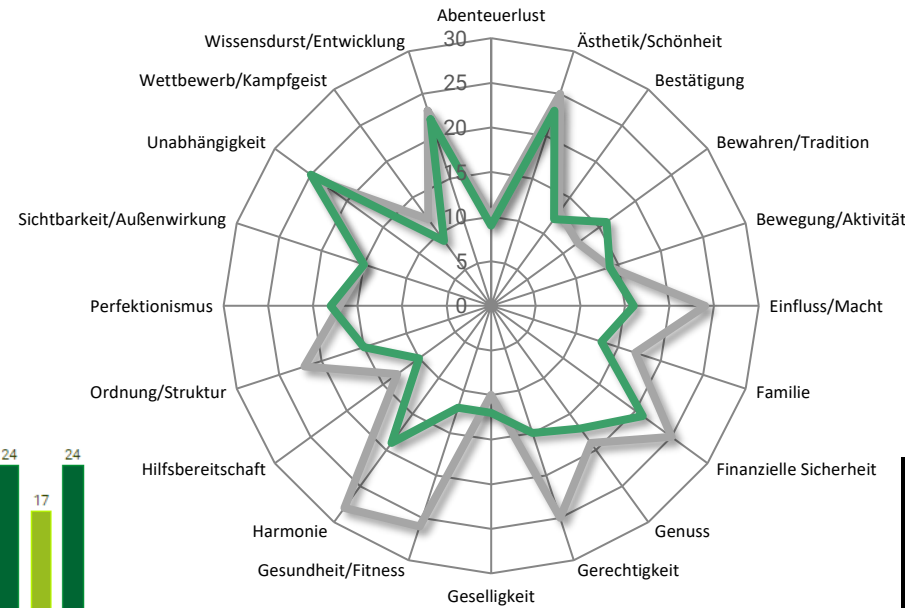
Nutze auch die weiteren Auswertehilfen im Learning-Center wie z. B. die IMA<sup>©</sup>-Kärtchen



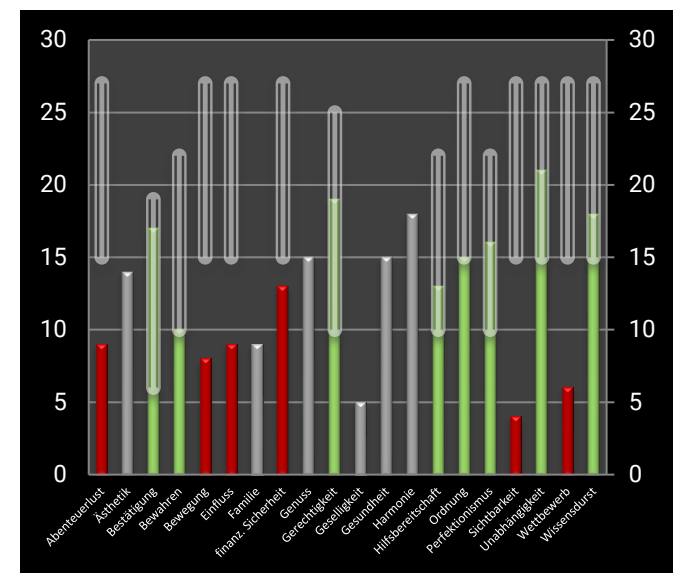
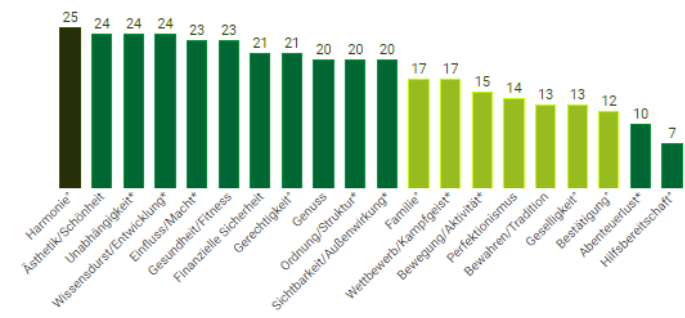
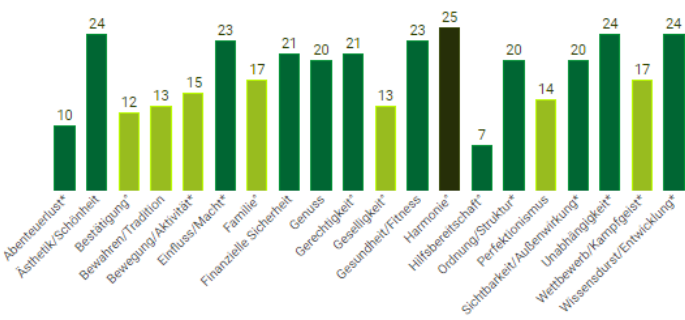
# IMA<sup>©</sup>-Grafikbeispiele

Standauswertung Einzelperson, A-Z und nach Werten sortiert

Spezial-Auswertung\* zur Stellenbesetzung (z. B. Führungskraft)



Spezial-2er-Auswertung\* für eigenen zeitlichen Vergleich oder mit anderen



\*Excelauswertehilfen im Learning Center

**„Das Geheimnis des  
Könnens liegt im  
Wollen.“**

Giuseppe Mazzini (1805 -  
72), war ein italienischer  
Freiheitskämpfer und  
trug wesentlich zur  
Einigung der italienischen  
Nationen bei.

