

Auswertung der IMA[©]

Die IMA[©]

Auswerten der IMA[©]

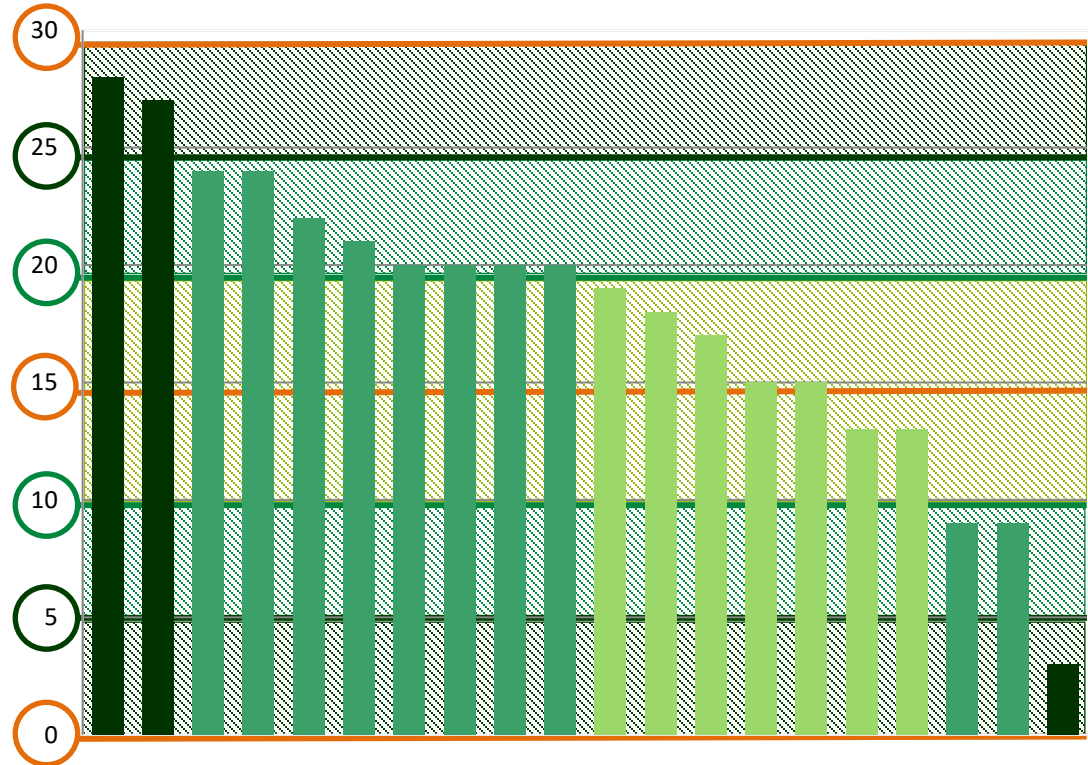
Die **Ergebnis-Skala geht von 0-30**; grundsätzlich sind alle Werte gut – es gibt keine schlechten Werte!

Die Werte unterteilen sich in drei verschiedene Kategorien:

- Die ausgeprägten inneren Motive – mit Werten unter **6** und **über 24**
- Die untermalenden oder begleitenden Motive – mit Werten von **6–10** und **20–24**
- Die inneren Motive, die 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 der Wert 15 dazwischen liegt.



Auswerten der IMA[©]

Das höchste Motiv ist der Hauptantrieber. Es steht mit seiner Antriebskraft über allen anderen und gibt den Ton an. Es können auch 2 oder mehrere gleich hohe / niedrige sein, die entweder miteinander oder abwechselnd den „Ton angeben“. An dieser Stelle auch das niedrigste Motiv beachten, das gerne die hohen Motive ausbremst.

1) Hauptmotiv erkennen

Liegt der Durchschnitt aller Motivwerte über oder unter 15, ist man mehr oder weniger angetrieben als der Durchschnitt, was aber weder gut noch schlecht ist. Erst wenn eigene Erwartungen nicht erfüllt werden, man seinen Antrieb nicht ausleben kann oder zu viel erwartet wird, führt dies zu Frust.

2) Durchschnittswert berechnen

Motive zwischen 11 und 19 sind die balancierten Motive und spielen in der Regel keine große Rolle. Wichtig werden sie erst dann, wenn sie geweckt werden sollten, um mehr ins Tun oder an sein Ziel zu kommen. Dann genau hinschauen und überlegen, was man tun kann, um mehr Power auf die Straße zu bringen.

5) Balancierte Motive anschauen

Zu beachten ist auch die Reihenfolge der Motive von oben nach unten, denn genau in dieser Abfolge machen sie ihre Kraft bemerkbar. So kann es sein, dass ein Motiv an 5. Stelle in Ihrem Profil eine andere Auswirkung hat wie bei einem anderen an der 1. Stelle, selbst wenn es den gleichen Wert hat.

6) Reihenfolge reflektieren

Je mehr ausgeprägte Motive zwischen > 24 und < 6 vorhanden sind, umso stärker ist man angetrieben oder auch gebremst. Motive über 24 treiben einen auch gern ins Gegenteil von dem, was man eigentlich möchte und sind meist Stressauslöser. Manchmal stehen die Motive auch im Konflikt zueinander.

3) Anzahl ausgeprägter Motive bestimmen

Manche Motive verstärken sich in ihren Kombinationen und Wechselwirkungen miteinander (z. B. Ordnung \uparrow + Perfektion \uparrow), andere wiederum blockieren sich (z. B. Unabhängigkeit \uparrow + Familie \uparrow) und können so den Stress erhöhen. Fragen Sie in diesem Punkt am besten einen zertifizierten Partner-Coach.

7) Wechselwirkung untersuchen

Motive von 6-10 und 20-25 untermalen die starken Motive und färben mit ihrem Antrieb die Kombination zueinander. Das macht die Individualität eines Menschen dann aus. Manchmal ist erst in diesem Bereich das höchste Motiv zu finden, was aber nicht schlecht ist, so lange es sich gut anfühlt.

4) Untermalende Motive berücksichtigen

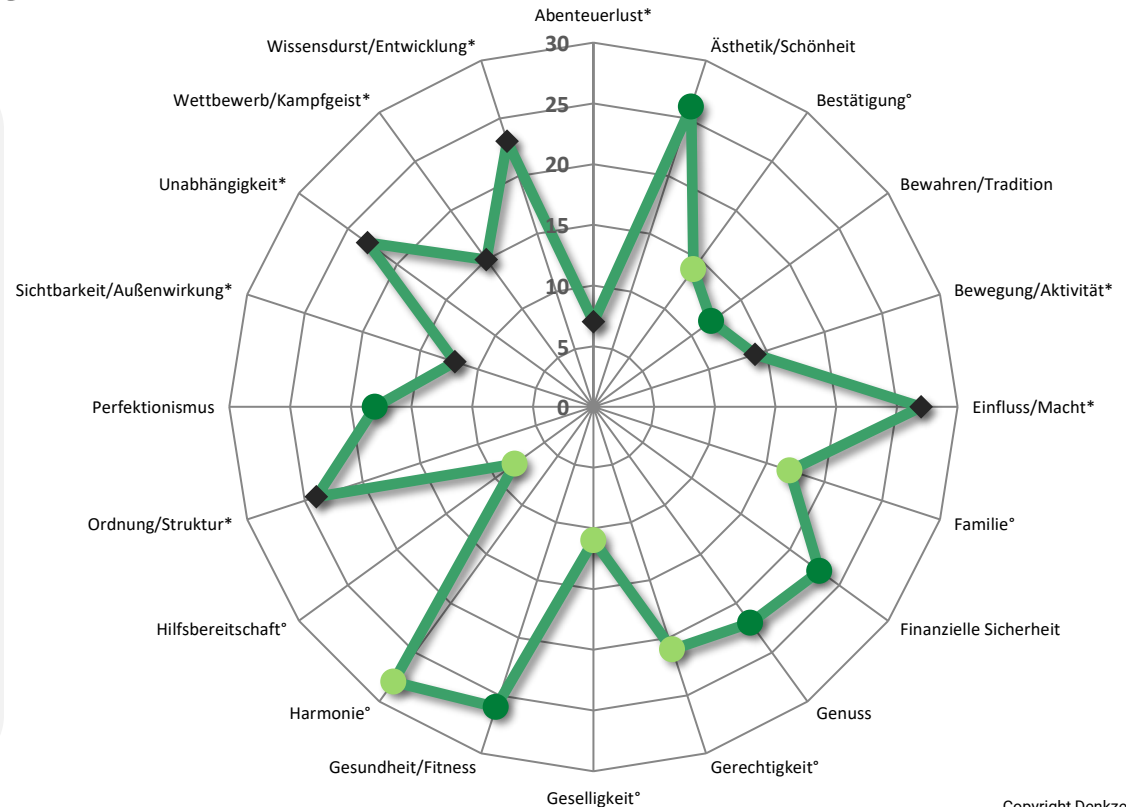
Die Werte der Motive haben durch ihre Antriebskraft auch immer Einfluss auf das Verhalten. Möchten Sie ein Motiv verändern, überlegen Sie, wie sich in diesem Motiv Ihr Verhalten gezeigt hat und versuchen Sie es dann in Zukunft in kleinen Schritten anders zu machen.

8) Zusammenhang Werte & Verhalten erkennen

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 Menschorientierung 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



Deine IMA[©] & andere



Unser Tipp für einen leichten Einstieg: Lade schon mal die ersten Familienmitglieder oder Freunde ein zum Ausfüllen. Vergleicht Euch, sprecht drüber, schmunzelt drüber...

Aber wie Du weißt, niemanden bewerten oder verurteilen – jeder ist gut auf seine Weise und hat seine Stärken darin 😊!