

## Die 12 Motivationsfaktoren nach dem INSIGHTS MDI® Test

Der vom Scheelen Institute entwickelte INSIGHTS MDI® Test listet zwölf Motivationsfaktoren auf. Basis dafür ist der Ansatz von Eduard Spranger. Nach dem deutschen Psychologen wird die Ausprägung der Werte eines Menschen in sechs Kategorien ermittelt: theoretisch, ökonomisch, ästhetisch, sozial, individualistisch und traditionell. Beispiel: Je mehr jemand danach strebt, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen, desto intellektueller ist er.

Scheelen hat nun für sein Analysetool auch das jeweils andere Ende der Skala erfasst. Im Beispiel wäre der Gegenpol zu intellektuell das Instinktive, also der Einsatz von eigener Erfahrung und Intuition. Innerhalb der Dimension theoretisch werden damit zwei Motivationsfaktoren gemessen: Wie intellektuell und wie instinktiv ist der Mensch veranlagt? So ergeben sich zwölf Motivationsfaktoren, von Scheelen auch Driving Forces genannt.

Jeder Mensch hat eine individuelle Ausprägung der einzelnen Motivationsfaktoren. Sind Sie sich der für Sie dominierenden bewusst und können Sie diese auch ausleben, erhöhen Sie damit deutlich die Wahrscheinlichkeit für Ihren beruflichen und privaten Erfolg. Sie kennen dann das, was Ihrem Leben Sinn und Richtung gibt. Sie sind in der Lage, Ihre Ziele entsprechend zu setzen und die Beziehungen zu anderen Menschen – dem Partner, der Familie, den Kollegen und Mitarbeitern – besser zu verstehen sowie zu gestalten.



## TIPP

*Wenn Sie mehr über Ihre Motive und Motivationsfaktoren erfahren möchten, dann nutzen Sie nebenstehenden QR-Code oder gehen Sie im Internet auf:*

[www.buch-loehr.de/motive](http://www.buch-loehr.de/motive)



## Beispiel: Topverkäufer

In einer exklusiven Untersuchung der Zeitschrift *acquisa* mit der Scheelen® AG wurden Topverkäufer analysiert. Das Ergebnis: Für 71 Prozent ist das ökonomische Motiv dominierend (fragt zuerst, was Engagement persönlich nutzt, interessiert an Geld und Return on Investment). Danach folgt mit 25 Prozent, also einem weiten Abstand, das theoretische Motiv (will die Wahrheit entdecken und Probleme lösen, Verstandes-

mensch, Wissen als stärkster Motivator). Alle anderen Motive spielen als Hauptmotiv so gut wie keine Rolle. Wenn Sie für Ihr Team einen Verkäufer suchen, ist das sicherlich eine wichtige Erkenntnis.

DRIVING FORCES	Motivatoren	DRIVING FORCES
<b>INSTINKTIV</b> Menschen, die bevorzugt ihre Erfahrungen und Intuition zum Einsatz bringen und Informationen bei Bedarf oder in der jeweiligen Situation recherchieren.	<b>THEORETISCH</b> <b>WISSEN</b>	<b>INTELLEKTUELL</b> Menschen, die in hohem Maße danach streben, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen.
<b>UNEIGENNÜTZIG</b> Menschen, denen es wichtig ist, etwas für die Allgemeinheit zu tun, und die davon kaum persönlichen Nutzen erwarten.	<b>ÖKONOMISCH</b> <b>NUTZEN</b>	<b>EFFIZIENZGETRIEBEN</b> Menschen, die danach streben, praktische Resultate zu erzielen und hohe Effizienz, aber auch den ökonomischen Einsatz von Zeit, Fähigkeiten, Energie und Ressourcen anstreben.
<b>OBJEKTIV</b> Menschen, die einen hohen Wert auf ein funktionelles Umfeld und eine sachliche Atmosphäre legen.	<b>ÄSTHETISCH</b> <b>UMGEBUNG</b>	<b>HARMONISCH</b> Menschen, die einen sehr hohen Wert auf Wahrnehmung, individuelle Sichtweisen und Balance in ihrer Umgebung legen.
<b>EIGENNÜTZIG</b> Menschen, die anderen immer dann Unterstützung gewähren, wenn sie selbst damit ein bestimmtes Ziel verbinden – und nicht nur zum Selbstzweck des Helfen.	<b>SOZIAL</b> <b>ANDERE</b>	<b>ALTRUISTISCH</b> Menschen, die den starken Wunsch haben, anderen zu helfen.
<b>GEMEINSCHAFTLICH</b> Menschen, die gerne unterstützend tätig sind und keine individuelle Anerkennung erwarten.	<b>INDIVIDUALISTISCH</b> <b>MACHT</b>	<b>BEHERRSCHEND</b> Menschen, die verstärkt danach streben, Status, Anerkennung und Gestaltungsfreiraum zu erreichen.
<b>AUFGESCHLOSSEN</b> Menschen, die in hohem Maße offen sind für neue Ideen, Methoden und Chancen, die außerhalb der üblichen Vorgehensweise liegen.	<b>TRADITIONELL</b> <b>SYSTEM</b>	<b>PRINZIPIENTREU</b> Menschen, die in hohem Maße danach streben, eine tradierte Vorgehensweise, bewährte Methoden und klare Lebensregeln anzuwenden.



## AUFGABE

*Welche der zwölf Motivationsfaktoren des INSIGHTS MDI®-Tests passen am ehesten auf Sie? Und was bedeutet das für Ihren Job sowie Ihr Privatleben?*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## TIPP

*Jemanden von außen motivieren kann nur, wer weiß, was der andere wirklich will, wer also dessen dominierende Motive und Motivationsfaktoren kennt.*

Bestseller:  
[Erfolg und Motivation in Zeiten der Veränderung](#)



Highlight-Veranstaltung:  
[Einfach mehr Erfolg](#)

