

Der Businessplan – Checkliste möglich zu erwähnende Motive

Prüfpunkte	Kommentierungen/Anmerkungen
<ul style="list-style-type: none"> • Gewinnstreben: z. B. Wunsch, Gewinn zu machen, Geld zu sparen, Geld zu sichern. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Geltungsstreben, Prestige, Anerkennung: z. B. Bedürfnis nach Bestätigung durch andere; Vermeiden wollen, dumm oder unwissend dazustehen; Wert legen auf Statussymbole, Karriere. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Streben nach Sicherheit: z. B. Wunsch nach Risikominimierung, Absicherung, Transparenz, Information, Kontrolle; Wunsch, Unbekanntes zu vermeiden; Wunsch nach Erhaltung von Vereinbarungen. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Streben nach Bequemlichkeit: z. B. Streben, Hindernisse zu umgehen oder abzubauen; Wunsch, Unannehmlichkeiten zu vermeiden; „nachts ruhig schlafen können“; Wunsch, Neues und Unbequemes zu vermeiden. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Streben nach körperlichem Wohlergehen und Selbsterhaltung: z. B. Wunsch nach Gesundheit, nach Energie und Spaß; ein sicheres Auto fahren, gesund essen, sich für den Job nicht aufreiben wollen. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Streben nach Kontakt und Geselligkeit: z. B. Beisammensein mit anderen, Wunsch, gemocht zu werden; Wunsch nach harmonischer Zusammenarbeit, Aufleben in der Gruppe, Netzwerkbildung. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Neugierde, Wissensdrang: z. B. Bedürfnis, Dinge zu verstehen; Wunsch nach Informationen; Wunsch nach Neuem, nach mehr Verantwortung. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Zuneigung, Sympathie: z. B. Übereinstimmung in Denken und Werten, menschliche Nähe. 	

