



Leistungspotenzial-Profil

WAS

WARUM

WIE

Hans Mustermann

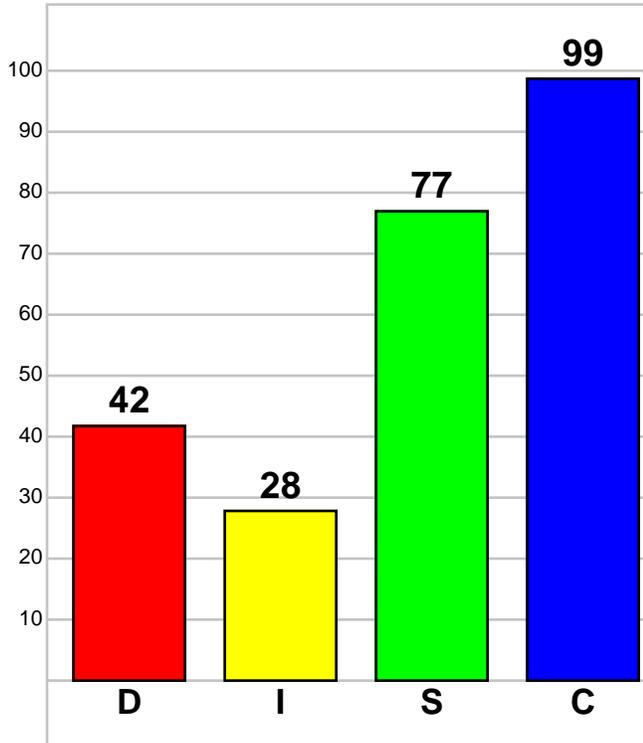
12. September, 2011

Dieses umfangreiche Profil von INNERMETRIX liefert ein komplettes Bild des persönlichen Leistungspotenzials. Es beschreibt das WAS, WARUM und WIE der Persönlichkeit einer Person und ist damit einzigartig unter den Persönlichkeitsinstrumenten. WAS sind Ihre natürlichen Talente? WARUM sind Sie motiviert diese zu nutzen? WIE benutzen Sie ihre persönlichen Talente am liebsten?

Innermetrix Deutschland

Vergleich des natürlichen und adaptiven Stils

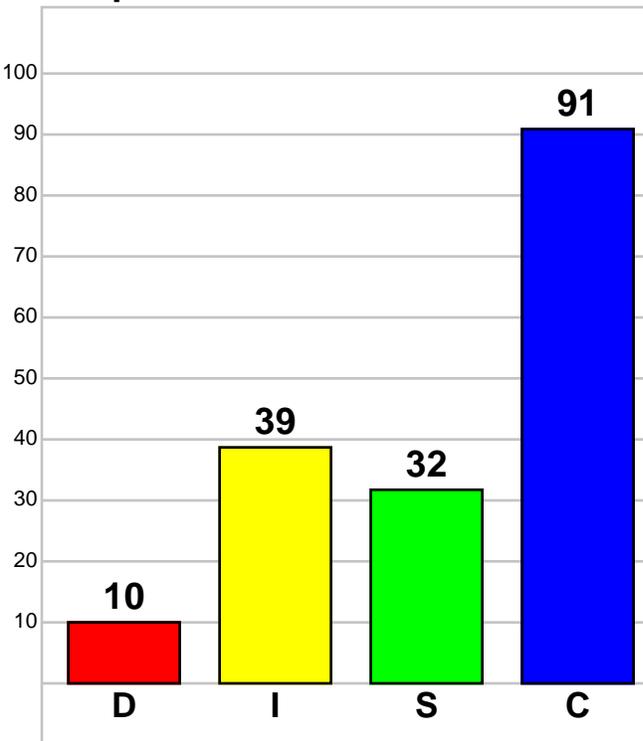
Natürlicher Stil



Natürlicher Stil: Den natürlichen Verhaltensstil nehmen Sie an, wenn Sie ganz authentisch und sich selbst gegenüber treu sind. Er beschreibt ihr natürliches, unverstelltes Verhalten. Wenn Sie sich gemäß Ihrem natürlichen Stil verhalten, reduzieren Sie Stress und Anspannung und es beruhigt Sie. Unter Stress oder Druck verfallen Sie in den natürlichen Verhaltensstil. Nur in Ihrem natürlichen Verhaltensstil werden Sie Ihr wahres Potenzial voll ausnutzen können!

Adaptiver Stil: Den adaptiven Stil nehmen Sie bewusst an, wenn Sie der Meinung sind, ihr Umfeld erwartet dies von Ihnen (z.B. im Beruf). Dieser Stil entspricht nicht Ihrem natürlichen Verhalten, Neigungen und Vorlieben und ist daher nicht authentisch. Da dieser Stil für Sie nicht natürlich ist, verursacht er Ihnen nach einiger Zeit Stress und Ihre Leistung fällt ab. Sie sind nicht in der Lage im adaptiven Stil Ihr Leistungspotenzial voll auszuschöpfen!

Adaptiver Stil



Hans Mustermann

Kurzdarstellung von Ihren Motivationen

**Durchschnittlich
Ästhetischer**

Sie sind in der Lage, die Vorzüge von Gleichgewicht und Harmonie zu schätzen, ohne dabei den Blick für die praktische Seite der Dinge zu verlieren.

**Sehr hoch
Wirtschaftlicher**

Sehr wettbewerbsfähig und ergebnisorientiert.

**Durchschnittlich
Individualistischer** Sie sind kein Extremist und fähig, ein Gleichgewicht zwischen den eigenen Bedürfnissen und den Bedürfnissen anderer herzustellen.

**Durchschnittlich
Politischer**

Sie sind flexibel und fähig, Macht oder Einfluss, die ein Berufstitel oder eine Aufgabenübertragung mit sich bringen, anzunehmen oder nicht.

**Durchschnittlich
Altruistischer**

Sie sind an anderen interessiert, ohne jedoch zu freigiebig zu sein; ein Stabilisator.

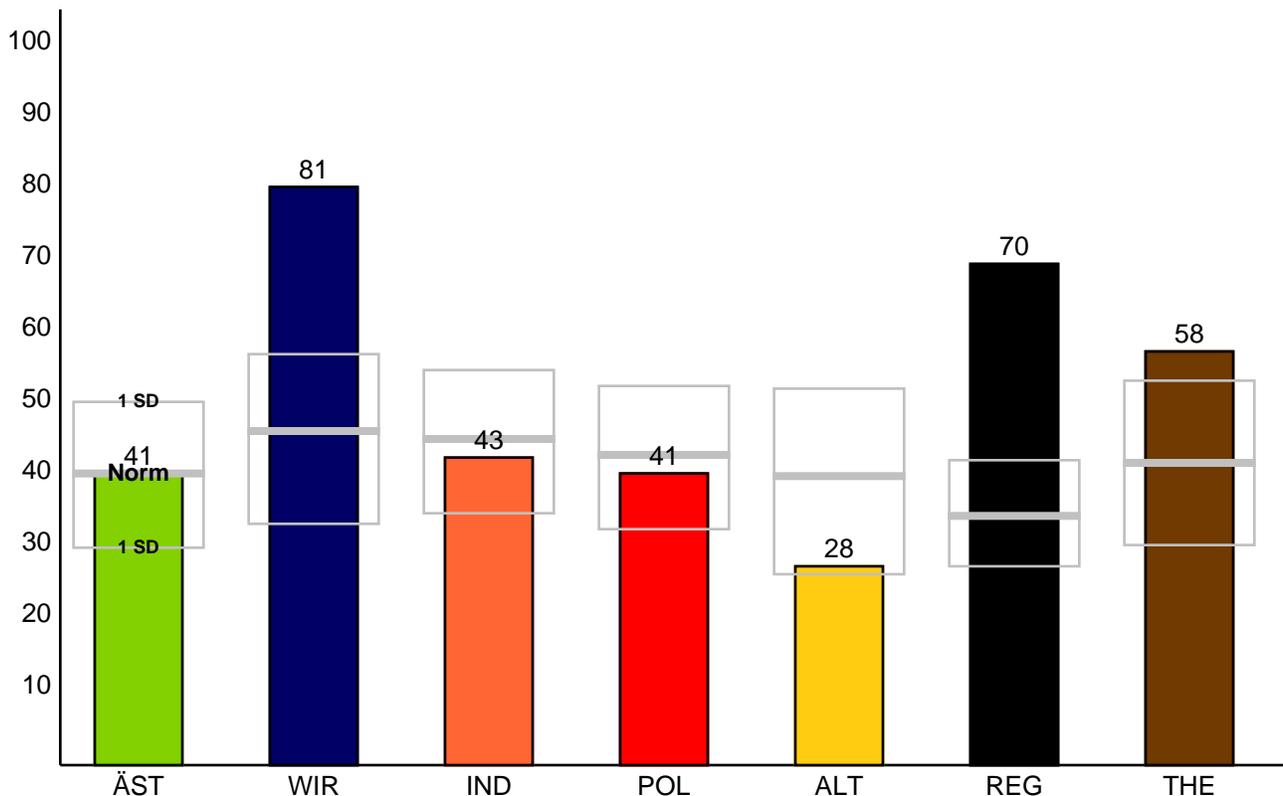
**Sehr hoch
Regulatorischer**

Sie sind gut diszipliniert und folgen Standard-Betriebsprotokollen und traditionellen Wegen.

**Hoch
Theoretischer**

Sie haben ein hohes Interessenniveau für das Verständnis aller Aspekte einer Situation oder eines Themas.

Hans Mustermann



Extern

Empathie



Praktisches Denken



Systembewertung



Intern

Selbstwertgefühl/Selbstvertrauen



Rollenbewusstsein



Selbstleitung

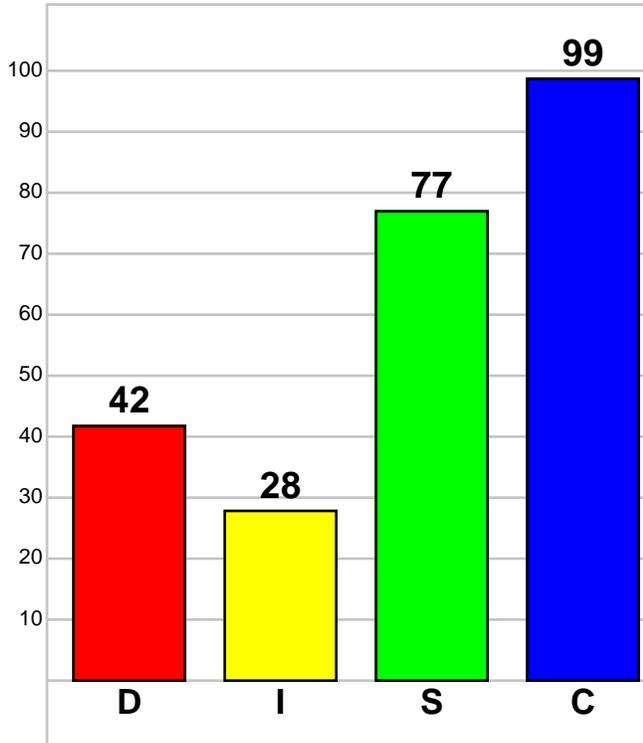


Hans Mustermann

Der IMX Verhaltens-Index

Vergleich des natürlichen und adaptiven Stils

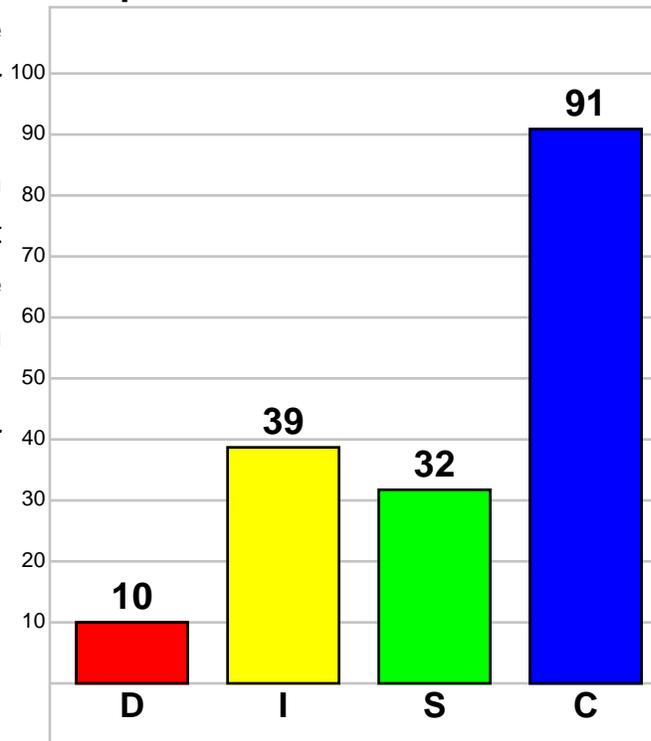
Natürlicher Stil



Natürlicher Stil: Den natürlichen Verhaltensstil nehmen Sie an, wenn Sie ganz authentisch und sich selbst gegenüber treu sind. Er beschreibt ihr natürliches, unverstelltes Verhalten. Wenn Sie sich gemäß Ihrem natürlichen Stil verhalten, reduzieren Sie Stress und Anspannung und es beruhigt Sie. Unter Stress oder Druck verfallen Sie in den natürlichen Verhaltensstil. Nur in Ihrem natürlichen Verhaltensstil werden Sie Ihr wahres Potenzial voll ausnutzen können!

Adaptiver Stil: Den adaptiven Stil nehmen Sie bewusst an, wenn Sie der Meinung sind, ihr Umfeld erwartet dies von Ihnen (z.B. im Beruf). Dieser Stil entspricht nicht Ihrem natürlichen Verhalten, Neigungen und Vorlieben und ist daher nicht authentisch. Da dieser Stil für Sie nicht natürlich ist, verursacht er Ihnen nach einiger Zeit Stress und Ihre Leistung fällt ab. Sie sind nicht in der Lage im adaptiven Stil Ihr Leistungspotenzial voll auszuschöpfen!

Adaptiver Stil



Hans Mustermann

Über diesen Bericht

Studien von INNERMETRIX haben ergeben, dass erfolgreiche Menschen über eine gute Selbsterkenntnis verfügen. Diese Menschen wissen was sie können und was sie nicht können. Daher sind sie in der Lage Wege zum Ziel zu finden, die zu ihrem natürlichen Verhaltensstil passen. Dies macht sie erfolgreich.

Die Kenntnis über das eigene Verhalten ist daher die Grundlage für den Erfolg!

Dieser Bericht misst vier Dimensionen Ihres Verhaltens. Diese sind:

- **Dezisiv** — Ihre Eigenart, wie Sie Probleme lösen und Ergebnisse erreichen.
- **Interaktiv** — Ihre Eigenart, wie Sie mit anderen umgehen und wie Sie Ihre Gefühle ausdrücken.
- **Stabil** — Ihre Eigenart, wie Sie Ihr Tempo, Ihre Ausdauer und Ihre Beständigkeit zum Einsatz bringen.
- **Umsichtig** — Ihre Eigenart, wie Sie zu Abläufen, Standards, und Protokollen stehen.

Dieser Bericht umfasst:

- **Die Elemente von DISC** — Der erzieherische Hintergrund hinter dem Profil, die wissenschaftliche Seite und die vier Verhaltensdimensionen
- **Die DISC Dimensionen** — Ein genauerer Blick auf alle Ihre vier Verhaltensdimensionen
- **Stil-Zusammenfassung** — Ein Vergleich zwischen Ihrem natürlichen und adaptiven Verhaltensstil
- **Verhaltensstärken** — Eine detaillierte, auf Stärken beruhende Beschreibung Ihres gesamten Verhaltensstils
- **Kommunikation** — Tipps darüber, wie Sie gerne kommunizieren und wie man mit Ihnen kommunizieren sollte
- **Ideales Arbeitsklima** — Ihr ideales Arbeitsumfeld
- **Leistungsfähigkeit** — Erkenntnisse, wie Sie durch das Verstehen Ihres Verhaltens effizienter werden
- **Verhaltensbedingte Motivationen** — Wege um sicherzustellen, dass Ihr Umfeld motivierend ist
- **Kontinuierliche Verbesserung** — Bereiche, in denen Sie sich auf Verbesserung konzentrieren können
- **Trainings- & Lernstil** — Ihre bevorzugten Mittel, um zu lehren oder unterrichtet zu werden.
- **Relevanz-Abschnitt** — Die Information für Sie realitätsbezogen und sachdienlich machen
- **Erfolgseinbindung** — Binden Sie Ihren Stil in Ihr eigenes Leben ein

Die Elemente des IMX Verhaltens-Index

Dr. William M. Marston ist der Begründer des DISC Modelles; mit seinem Buch „Emotions of Normal People“ beschrieb er vier immer wiederkehrende Verhaltensgrundstrukturen: „Dominance (Dominanz)“, „Inducement (Veranlassung)“, „Submission (Unterwerfung)“ und „Compliance (Befolgung, Einhaltung)“, im weiterentwickelten DISC-Modell von Prof. Dr. Geier bekannt als „Dominance“, „Influence“, „Steadiness“, „Compliance“.

Die Basis von Marstons Arbeiten bildeten die Forschungen von C.G. Jung, der die Persönlichkeit als Konstellation widerstreitender innerer Kräfte ansah. Aufbauend auf seiner Typologie der Archetypen definierte Jung die zwei Einstellungstypen „extravertiert“ und „introvertiert“ sowie die vier Funktionstypen „denkend“ und „fühlend“ (beide urteilend) und „empfindend“ und „intuierend“ (beide wahrnehmend). Durch Kombination der zwei Einstellungstypen mit den vier Funktionstypen gelangte C. G. Jung zu acht Untertypen.

Der „IMX Verhaltens-Index“ misst die Verhaltenspräferenzen einer Person und trägt somit zu deren tieferem Verständnis und folglich effektiveren Nutzung bei. Wie nutzt eine Person ihre Talente? Wie ist ihr bevorzugter Verhaltensstil? Bei der Analyse der vier Verhaltensdimensionen wird hierbei jeweils zusätzlich zwischen dem natürlichen und dem adaptiven, angepassten Verhaltensstil unterschieden. Die im „IMX Verhaltens-Index“ jeweils im natürlichen und im angepassten Zustand betrachteten Dimensionen sind: „dezisiv/entscheidungsfreudig“, „interaktiv“, „stabil“, „umsichtig“.

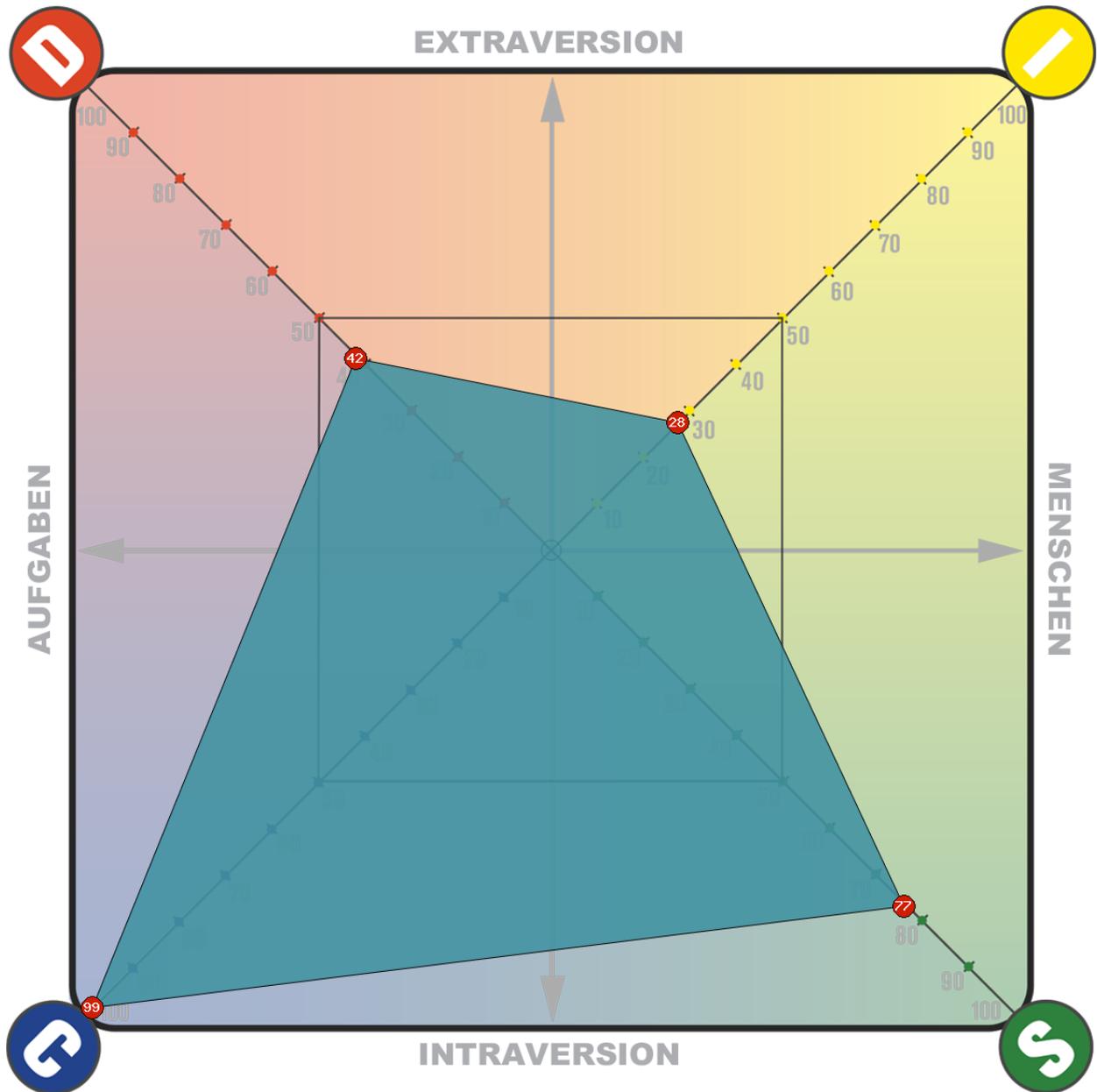
Die Ergebnisberichte sämtlicher IMX Tools beinhalten, neben den reinen gemessenen Ergebnissen und deren detaillierten Erläuterungen, einen ebenso umfangreichen Transferteil, worin die Übertragung der Erkenntnisse auf wesentliche berufliche oder persönliche Bereiche wie z.B. Trainings- und Lernstil, ideales Arbeitsumfeld oder Kommunikation gewährleistet wird.

Ein Kommentar zu Widersprüchen: Es kann sein, dass Sie einige Bereiche des Berichtes lesen, die sich mit anderen Texten widersprechen können. Das liegt an der Tatsache, dass viele von uns widersprüchliche Verhaltensweisen im normalen Ablauf unserer täglichen Betätigungen aufweisen. Jeder von uns ist manchmal redselig und in anderen Momenten eher nachdenklich, je nachdem wie wir unser Verhalten anpassen. Der Ausdruck dieser Widersprüche ist der Beweis der Sensibilität unseres Instruments bei der Bestimmung dieser subtilen Unterschiede zwischen unserem natürlichen und adaptiven Stil.

Ein genauerer Blick auf die vier Komponenten Ihres Verhaltensstils

Dezisiv	Interaktiv	Stabil	Umsichtig
Probleme: Wie Sie Probleme angehen und Entscheidungen treffen	Menschen: Wie Sie mit anderen kommunizieren und ihre Meinung äußern	Tempo: Ihre Präferenz für das Tempo in Ihrem Leben	Maßnahmen: Ihre Präferenz für bestehende Protokolle/Standards
Hohes D	Hohes I	Hohes S	Hohes C
Fordernd Angetrieben Energisch Wagemutig Entschlossen Wettifernd Mündig Wissbegierig Konservativ Sanft Gefällig Unaufdringlich	Gesellig Überzeugend Anregend Enthusiastisch Kontaktfreudig Selbstsicher Charmant Bestechend Nachdenklich Sachlich Verschlossen Distanziert	Geduldig Berechenbar Passiv Selbstzufrieden Stabil Konsistent Beständig Aufgeschlossen Ruhelos Aktiv Spontan Ungestüm	Umsichtig Perfektionist Systematisch Sorgsam Analytisch Geordnet Akkurat Ausgeglichen Unabhängig Rebellisch Unachtsam Trotzig
Niedriges D	Niedriges I	Niedriges S	Niedriges C

Hans Mustermann



Hans Mustermann

Dezisiv

Ihre Eigenart, wie Sie Probleme lösen und Ergebnisse erreichen.

Das D in DISC steht für Dezisiv, also Entschlossenheit. Ihre Punktezahl auf der unten dargestellten Skala zeigt Ihre Position auf dem D-Spektrum, basierend auf Ihren Antworten. Eine hohe Punktezahl ist nicht gleichbedeutend mit einem guten Ergebnis, so wie eine niedrige Punktezahl kein schlechtes Ergebnis darstellt, da es sich hier um ein Spektrum der Verhaltenscharakteristika handelt. Zum Beispiel:

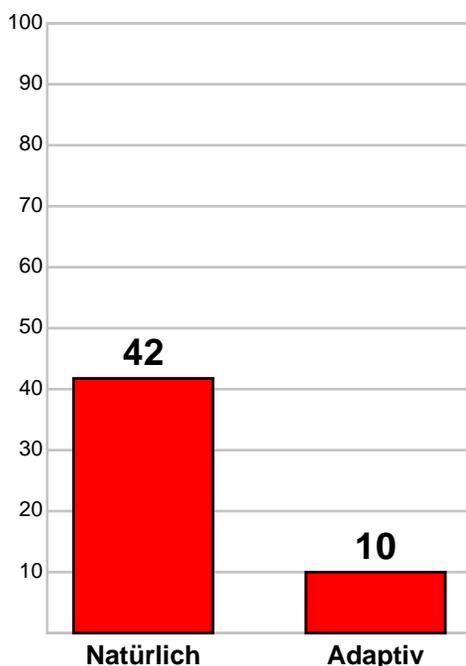
Hohes D -

Sie lösen neue Probleme sehr schnell und bestimmend. Sie verfolgen einen aktiven und direkten Ansatz zur Erlangung von Ergebnissen. Das Schlüsselement sind hier neue Probleme, d.h. beispiellose oder noch nie aufgetretene Probleme. Es besteht ein gewisses Risiko, dass ein falscher Ansatz verfolgt oder eine verkehrte Lösung entwickelt wird, allerdings sind Personen mit einem hohen D-Ergebnis bereit, diese Risiken einzugehen.

Niedriges D -

Sie neigen dazu, neue Probleme auf stärker kontrollierte und organisierte Weise zu lösen. Auch hier sind der Schlüssel wieder neue und nicht zuvor aufgetretene Probleme. Dieser Stil wird Routineprobleme sehr schnell lösen, da die Ergebnisse bereits bekannt sind. Ist das Ergebnis allerdings unbekannt und das Problem ungewiss, wird der niedrige D-Verhaltensstil, bevor er handelt, das neue Problem auf kalkulierte und durchdachte Weise angehen.

Hans Mustermann



Ihre Punktezahl zeigt ein im unteren Durchschnitt liegendes Ergebnis auf dem 'D' Spektrum. Die nachfolgenden Aussagen heben einige der für Ihr besonderes Ergebnis spezifischen Eigenschaften hervor.

- Sie sind ziemlich selbstkritisch und verlangen viel von sich selbst.
- Sie können im Umgang mit anderen sehr bescheiden sein.
- Es ist wichtig für Sie, bevor Sie handeln Zeit zu haben, alle Optionen zu erwägen.
- Sie können zögern, Ihre Meinung mit anderen zu teilen, wenn das Thema entzweierend oder stark umstritten ist.
- Sie sind offen dafür, anderen den Vortritt zu lassen, wenn diese eine stärkere Meinung äußern.

Interaktiv

Ihre Eigenart, wie Sie mit anderen umgehen und wie Sie Gefühle ausdrücken.

Das I in DISC steht für Interaktiv. Ihre Punktezahl auf der unten dargestellten Skala zeigt Ihre Position auf dem I-Spektrum, basierend auf Ihren Antworten. Eine hohe Punktezahl ist nicht gleichbedeutend mit einem guten Ergebnis, so wie eine niedrige Punktezahl kein schlechtes Ergebnis darstellt, da es sich hier um ein Spektrum der Verhaltenscharakteristika handelt. Zum Beispiel:

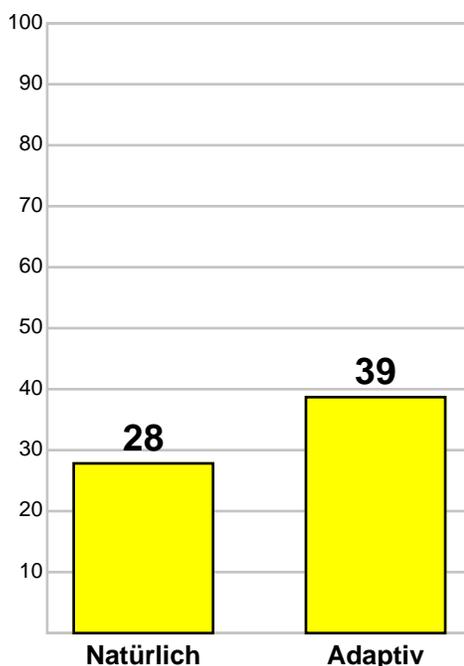
Hohes I -

Sie neigen dazu, neuen Menschen auf gesellige, aufgeschlossene und gesellschaftlich gewandte Weise zu begegnen. Der Schlüssel sind hier neue Menschen, denen man nie zuvor begegnet ist. Viele andere Stile sind auch gesprächig, allerdings eher mit Personen, die sie schon seit einiger Zeit kennen. Die hohen I-Ergebnisse sind gesprächig, interaktiv und offen, auch Menschen gegenüber, denen sie gerade erst begegnet sind. Sie können aber auch ein wenig impulsiv sein. Im Allgemeinen sind sie gesprächig und aufgeschlossen.

Niedriges I -

Sie neigen dazu, neuen Menschen auf eine kontrolliertere, ruhigere und reserviertere Art zu begegnen. Betonung liegt auf "neuen Menschen". Sie sind mit ihren Freunden und engen Mitarbeitern gesprächig, aber reservierter mit Personen, die sie erst kürzlich kennengelernt haben. Sie neigen dazu, mehr Wert auf die Kontrolle der Gefühle zu legen und treten neuen Beziehungen mit einem mehr überlegten als emotionalen Ansatz gegenüber.

Hans Mustermann



Ihre Punktezahl zeigt ein (gemäßigt) niedriges Ergebnis auf dem 'I' Spektrum. Die nachfolgenden Aussagen heben einige der für Ihr besonderes Ergebnis spezifischen Eigenschaften hervor.

- Ihre Position in Schlüsselangelegenheiten stärker und lauter zu vertreten, würde Ihnen dabei helfen, Ihren Standpunkt besser zu vermitteln.
- Sie können gut alleine arbeiten und Aufgaben ohne das Eingreifen anderer ausführen.
- Sie steuern Ihre Gefühle sehr gut.
- Sie sind schwer zu durchschauen.
- Sie könnten davon profitieren, Ihre eigene Meinung stärker zu äußern, damit die anderen Ihre Position besser verstehen.

Stabil

Ihre Eigenart, wie Sie Ihr Tempo im Arbeitsumfeld zum Einsatz bringen.

Das S in DISC steht für Stabil. Ihre Punktezahl auf der unten dargestellten Skala zeigt Ihre Position auf dem S-Spektrum, basierend auf Ihren Antworten. Eine hohe Punktezahl ist nicht gleichbedeutend mit einem guten Ergebnis, so wie eine niedrige Punktezahl kein schlechtes Ergebnis darstellt, da es sich hier um ein Spektrum der Verhaltenscharakteristika handelt. Zum Beispiel:

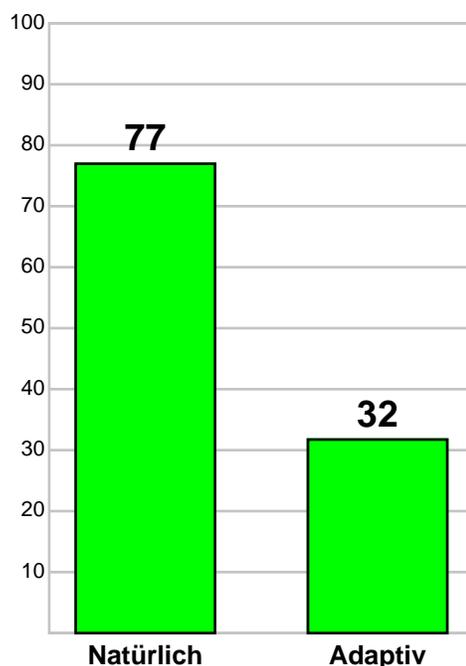
Hohes S -

Sie neigen dazu, ein eher kontrolliertes, beratendes und vorhersehbares Umfeld zu bevorzugen. Sie legen Wert auf Sicherheit am Arbeitsplatz und diszipliniertes Verhalten. Sie versuchen, ihren Loyalitätssinn für ein Team zu demonstrieren und können als Ergebnis eine längere Anstellung auf einem Posten haben als andere. Sie verfügen über ausgezeichnete Fähigkeiten des Zuhörens und sind ein sehr geduldiger Berater und Lehrer für andere.

Niedriges S -

Sie neigen dazu, ein eher flexibles, dynamisches und unstrukturiertes Arbeitsumfeld zu bevorzugen. Sie schätzen freie Meinungsäußerung und die Möglichkeit, schnell von einer Tätigkeit zur anderen zu wechseln. Sie sind rasch durch Routine gelangweilt, die den Personen mit hohen S-Eigenschaften Sicherheit verschafft. Sie suchen nach Zielen für Ihr hohes Aktivitätsniveau, da Sie Spontaneität bevorzugen.

Hans Mustermann



Ihre Punktezahl zeigt ein (gemäßigt) hohes Ergebnis auf dem 'S' Spektrum. Die nachfolgenden Aussagen heben einige der für Ihr besonderes Ergebnis spezifischen Eigenschaften hervor.

- Eine Steigerung Ihres Dringlichkeitssinns könnte Ihrer Leistung in vielen Fällen zugute kommen.
- Sie stellen stets eine entspannte und offene Vorgehensweise bei Ihrer Arbeit und für den Zeitraum unter Beweis, in dem Sie diese ausführen müssen.
- Sie sind ein sehr guter Teamplayer.
- Sie sind normalerweise ziemlich gelassen, ruhig und gesammelt am Arbeitsplatz.
- Sie können lange brauchen, um Änderungen zu akzeptieren oder erledigen Dinge lieber auf herkömmliche Art.

Umsichtig

Ihre Eigenart, wie Sie zu Abläufen, Standards und Protokollen stehen.

Das C in DISC steht für Umsichtig (auf englisch: Cautious). Ihre Punktezahl auf der unten dargestellten Skala zeigt Ihre Position auf dem C-Spektrum, basierend auf Ihren Antworten. Eine hohe Punktezahl ist nicht gleichbedeutend mit einem guten Ergebnis, so wie eine niedrige Punktezahl kein schlechtes Ergebnis darstellt, da es sich hier um ein Spektrum der Verhaltenscharakteristika handelt. Zum Beispiel:

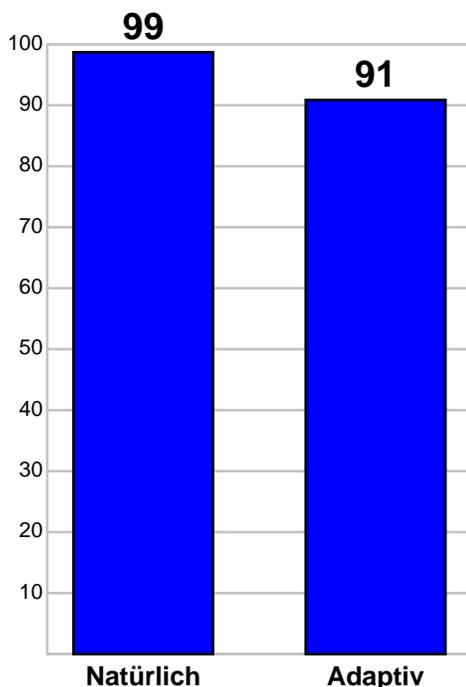
Hohes C -

Sie neigen dazu, an Regeln, Normen, Verfahren und Protokollen festzuhalten, die von der von Ihnen respektierten Autorität eingeführt wurden. Sie mögen es, Dinge auf die richtige Weise auszuführen, wie es in den Betriebsvorschriften steht. "Regeln werden aufgestellt, um sie zu befolgen" ist das geeignete Motto für Personen mit höheren C-Ergebnissen. Sie haben eines der höchsten Interessen für Qualitätskontrollen aller Verhaltensstile und wünschen sich oft, dass andere dasselbe täten.

Niedriges C -

Sie neigen dazu, unabhängiger von Regeln und Standardbetriebsverfahren zu funktionieren. Sie sind eher ergebnisorientiert. Wenn sie einen einfacheren Weg finden, etwas zu tun, entwickeln Sie dabei, dem Bedarf der Situation entsprechend, eine Vielzahl an Strategien. Die Regeln sind nur Richtlinien und können gedehnt oder gebrochen werden, wenn das zum Erreichen der Ergebnisse notwendig ist.

Hans Mustermann



Ihre Punktezahl zeigt ein sehr hohes Ergebnis auf dem 'C' Spektrum. Die nachfolgenden Aussagen heben einige der für Ihr besonderes Ergebnis spezifischen Eigenschaften hervor.

- Sie besitzen eine ausgezeichnete Fähigkeit zum kritischen Denken und zur Problemlösung.
- Sie bevorzugen, wenn möglich, einen eher konventionellen Ansatz (z.B.: "Wenn etwas nicht kaputt ist, muss es auch nicht repariert werden").
- Sie können von anderen eventuell als Perfektionist wahrgenommen werden, besonders bei dem, was Sie von sich selbst erwarten.
- Sie neigen dazu, sich neuen Ideen und Richtungen mit Skepsis und Vorsicht zu nähern.

Schema des natürlichen Stils:

Ihr natürlicher Stil ist die Weise, in der Sie sich verhalten, wenn Sie nicht darüber nachdenken. So fühlen Sie sich am wohlsten (natürlich). Zu diesem Verhaltensstil werden Sie auch zurückkehren, wenn Sie unter Stress stehen oder zu schnell vorwärtsschreiten, um bewusst über das Ändern Ihres Verhaltens nachzudenken. Es ist letztendlich die Art, der Sie in Ihren alltäglichen Rollen treu bleiben sollten. Natürlich sein führt zu besseren Ergebnissen mit weniger Aufwand und Stress. Die folgenden Aussagen gelten nur für Ihren besonderen natürlichen Stil:

- Sie haben einen hohen Sinn für "Ordentlichkeit" am betrieblichen Arbeitsplatz und zu Hause. Sie ziehen es vor, alle Dinge an ihrem Platz zu haben, als das Durcheinander, das von anderen Verhaltensstilen bevorzugt werden kann.
- Sie können dazu geneigt sein, sich während des Entscheidungsprozesses in Details zu verzetteln. Der Grund dafür ist, dass Sie die Hintertür für Daten zu lange offen halten. Es könnten Informationen auftreten, die die Richtung der Entscheidung beeinflussen.
- Sie haben dasselbe Ergebnis wie Personen, die ein wachsames Auge auf die betriebliche Uhr und ein hohes Bewusstsein für Zeitplanung bei Systemen und Projekten haben.
- Sie setzen hohe Leistungsstandards für sich und andere und erwarten von allen, dass diese Standards eingehalten werden.
- Sie überzeugen andere im Team durch gründliche Detailsorge und durch Fakten, Daten und Logik, nicht durch Emotion.
- Sie bewerten andere durch deren Anwendung von Abläufen, Standards und Qualitätsaktion.
- Sie neigen dazu, beim Zeigen von Gefühlen zurückhaltend und still zu sein und es kann sein, dass Sie bei Team- oder Betriebsversammlungen nicht sehr gesprächig sind, solange man Sie nicht um Ihren Beitrag fragt oder das Thema nicht von hoher Wichtigkeit für Sie ist.
- Sie schätzen Sicherheit bei Projekten, Systemen und der Jobkultur. Ein Großteil dieser Sicherheit kann durch Aufrechterhalten hoher Standards der Betriebsqualität erreicht werden.

Schema des adaptiven Stils:

Dieses ist der Verhaltensstil den Sie annehmen, wenn Sie sich über Ihr eigenes Verhalten bewusst sind, wenn Sie sich beobachtet fühlen oder wenn immer Sie versuchen, sich einer Situation besser anzupassen. Es ist kein natürlicher Verhaltensstil für Sie, aber immerhin einer Ihrer beiden Stile. Anders ausgedrückt ist es die Weise, wie Sie bei näherer Überlegung meinen, sich verhalten zu "müssen". Die untenstehenden Bemerkungen sind für Ihren individuellen adaptiven Stil spezifisch:

- Sie setzen hohe Qualitätskontrollstandards für sich und andere, um Fehler zu minimieren.
- Sie liefern Daten, um alle Ihre Feststellungen zu unterstützen und erwarten dieselbe unterstützende Dokumentation von anderen.
- Am Arbeitsplatz sind Sie motiviert, Prozeduren zu entwickeln, die erfolgreich eine systematische Methodologie aufrechterhalten, selbst bei komplexen ineinandergreifenden Aufgaben.
- Sie sehen das Bedürfnis, schnell zu handeln, aber auch die Bedeutung, Fakten und Daten vor einer Entscheidung zu analysieren.
- Es kann sein, dass Sie Kritik nicht verbalisieren, solange Sie nicht direkt gefragt werden, inwiefern Sie eine Quelle an praktischen Informationen und Ideen sind.
- Sie unterstützen die Idee, dass das Verteilen von Rollen und Verantwortungen zu einer effektiven und leistungsfähigen Organisation führt.
- Auf der Arbeit können Sie dazu neigen, sich anderen anzunähern, die eine ähnlich hohe Qualitätskontrolle aufweisen.
- Sie können Veränderungen, nur um der Änderung Willen, gegenüber skeptisch sein, besonders wenn die Alternative ungewohnt, neu und nicht bewiesen ist.

Basierend auf Ihrem Verhaltensstil bestehen gewisse Möglichkeiten, durch Kenntnisse Ihrer bevorzugten Verhaltensweise leistungsfähiger zu werden. Die untenstehenden Punkte können Ihnen bei der Steigerung Ihrer beruflichen Entwicklung behilflich sein. Durch richtiges Verstehen dieser Punkte können Sie Erklärungen finden, warum Sie in gewissen Bereichen Ihres Lebens nicht vorwärtskommen und warum andere Aspekte Ihnen keine Probleme bereiten.

Folgende Praktiken, Mittel und Aktivitäten könnten Ihnen dabei helfen leistungsfähiger zu sein:

- In einem Umfeld mit minimalen plötzlichen Veränderungen und Krisen arbeiten.
- Vollständige Erklärungen der Art eines Ablaufs und des zur Fertigstellung verwendeten Systems.
- Arbeit verrichten, die Sie in den Gesamtkontext mit einbezieht.
- Sich wohler im Umgang mit neuen Menschengruppen oder Geschäftsverbindungen fühlen.
- Optionen, um gewisse Methoden oder Prozeduren nach Ihren Vorstellungen zu ändern und die Leistungsfähigkeit zu steigern.
- Ausreichend Zeit, um Alternativen zu berücksichtigen, bevor Sie Veränderungen vornehmen.
- Zusammenarbeit mit anderen, die ein hohes Niveau der Qualitätsorientierung haben.
- Klar dargestellte Jobausschreibungen, ohne Zweideutigkeiten und vorzugsweise schriftlich.

Ihr Verhaltensstil wird dazu führen, dass Sie von gewissen Faktoren in Ihrem Umfeld motiviert werden. Diese Erkenntnis kann schon dafür sorgen, dass Sie sich motivierter und produktiver fühlen. Folgende Dinge hätten Sie gern in Ihrem Umfeld, um optimal motiviert zu sein:

- Als ein Teil der Arbeitsgruppe bei sozialen Funktionen mit einbezogen werden.
- Ein Arbeitsumfeld mit minimaler Feindseligkeit und Druck, was zum Teil die Qualität und Leistungsfähigkeit verringern kann.
- Detaillierte Beispiele und spezifische Informationen über vorgeschlagene Änderungen, die an den Abläufen vorgenommen werden sollen und die Auswirkungen auf die Qualität haben können.
- Hochspezialisierte Arbeitsaufgaben, um Ihre natürliche Neugier und Detailorientierung zu fördern.
- Veränderungen, die kontrolliert werden können und nur vorgenommen werden, wenn sie sich als wirklich notwendig erweisen.
- Aufgaben, die gleich beim ersten Mal "richtig" gemacht werden, damit Fehler nicht später korrigiert werden müssen.
- Vollständige Erklärungen von den Systemen und Abläufen, die Ihr Arbeitsumfeld beeinflussen.
- Qualitätskontrollstandards, denen sich alle Mitglieder der Organisation verschreiben, nicht nur ein paar Personen.

Jeder Verhaltensstil enthält bestimmte einmalige Stärken als Ergebnis aus dem Zusammenspiel Ihrer vier Verhaltensdimensionen. Ihre eigenen einmaligen Verhaltensstärken zu verstehen, ist ein wichtiger Schritt, um Ihre neue Ebene der Selbsterkenntnis zugunsten Ihres Erfolgs und Ihrer Zufriedenheit einzusetzen. Die folgenden Aussagen betonen spezifische Stärken Ihres Verhaltensstils:

- Sie haben einen ausgezeichneten, durchdachten und analytischen Zuhörstil.
- Sie sind taktvoll beim Erklären von Ideen, die andere im Team betreffen können.
- Sie haben ein sehr hohes Maß an Qualitätskontrolle und Detailorientierung.
- Sie bieten eine objektive, realitätsbezogene Ansicht der Systeme, Prozeduren und Betriebsabläufe.
- Sie bieten starken Gedankenaustausch bei Projekten und Ideen. Sie berücksichtigen mögliche Problembereiche, die andere im Team übersehen haben können.
- Sie sind ein starker Verfechter von hohen Qualitätskontrollstandards und -abläufen.
- Sie achten besonders darauf, dass es keine Unstimmigkeiten bei einem Projekt oder Ablauf geben kann, die von anderen übersehen wurden.
- Sie haben einen hohen Grad technischer Spezialisierung und Fähigkeiten auf Ihrem Fachgebiet.

Ihr Verhaltensstil spielt eine bedeutende Rolle bei der Bestimmung, welche Aspekte einer Umgebung Sie mögen. Die nachfolgenden Punkte helfen Ihnen zu verstehen, was für Sie eine ideale Arbeitsatmosphäre ausmacht. Basierend auf Ihrer bevorzugten Verhaltensweise bietet die für Sie ideale Arbeitsatmosphäre Ihnen:

- Ein Umfeld, das Entscheidungen durch Logik, nicht aus Emotion unterstützt.
- Qualitätsstandards, die zu unterstützen und aufrechtzuerhalten sind.
- Vollständige Informationen, Details und Beispiele, ohne Lücken oder Überraschungen.
- Eine Arbeitsgruppe, die enge Beziehungen in kleinen Gruppen von Verbündeten bietet, anstelle von oberflächlichen Beziehungen mit größeren Personengruppen.
- Tätigkeiten, die von Anfang bis Ende überwacht werden können.
- Ein Umfeld, das Ihre kritischen Denkfähigkeiten unterstützt.
- Hoch spezialisierte Aufgabenzuweisungen und technische Verantwortungsbereiche.
- Ein Arbeitsumfeld mit vorhersehbaren Tätigkeitsmustern zur Überwachung von Qualitätsprozessen.

Zusammen mit Stärken werden alle Verhaltensstile auch von Bereichen begleitet, die zu Schwächen werden können - wenn man von ihnen abhängt oder sie nicht erkennt. Der Trick liegt darin, Schwächen aus Abhängigkeit von diesen Dingen gar nicht erst entstehen zu lassen.

Hier sind ein paar Elemente, die problematisch werden könnten, wenn Sie sie nicht erkennen oder sie Ihnen unbekannt sind. Ihre Kenntnis der untenstehenden Potentiale ist der beste Schritt für Sie sicherzustellen, dass sie nur potentielle Probleme bleiben. Aufgrund Ihres Verhaltensstils können Sie dazu neigen:

- Sie könnten ein wenig mehr aufwärmen, wenn Sie neue Personen treffen oder mit Leuten sprechen, mit denen Sie bei Ihrer direkten Arbeit nicht so viel zu tun haben.
- Sie können von anderen als sehr diskret, verhalten, schüchtern und unaufdringlich angesehen werden.
- Sie könnten von einem höheren Grad an Selbstvertrauen profitieren und einen höheren Dringlichkeitssinn haben, um Tätigkeiten in einem engeren Zeitplan auszuführen.
- Sie könnten ein wenig mehr Spontaneität zeigen und sich weniger ernst nehmen.
- Sie könnten Engagement und Interaktion auf eine größere Vielfalt von Menschen ausdehnen, nicht nur auf die, die Ihnen ähneln.
- Sie können mehr Zeit als notwendig damit verbringen, Ihren "Fall" vorzubereiten, aus Angst vor Unerwartetem oder als unvorbereitet angesehen zu werden.
- Sie können von einigen als übermäßig steif, unflexibel und streng hinsichtlich Prozeduren und Optionen wahrgenommen werden.
- Sie könnten ein wenig mehr Offenheit für neue Ideen und Innovation demonstrieren.

Basierend auf Ihrer Verhaltensweise, haben Sie bestimmte Vorlieben dafür, wie Sie Informationen übermitteln, andere unterrichten, ausbilden oder Wissen mit anderen teilen. Das gilt auch dafür, wie Sie Informationen gern selbst aufnehmen und lernen. Das Verständnis Ihrer Verhaltensvorzüge wird hier dabei helfen, Ihre Leistungsfähigkeit beim Unterrichten oder Ausbilden anderer sowie Ihre eigene Aufnahme- und Lernfähigkeit zu steigern.

Wie Sie am liebsten Wissen teilen oder unterrichten:

- Sie zeigen Autorität, indem der Gruppe Vertrauen und Anteilnahme entgegengebracht wird.
- Sie präsentieren detaillierte Informationen auf logische und nachvollziehbare Weise.
- Sie bleiben selbstsicher, sogar bei komplexen Materien, da Sie Ihre Hausaufgaben lange vor Beginn der Sitzung gemacht haben.
- Sie leiten die Gruppe durch Förderung der Mitarbeit.
- Sie möchten die Leistungsergebnisse, Ziele, usw. kennen und sie den Teilnehmern mitteilen.
- Sie bevorzugen explizite Anweisungen und Beurteilungskriterien, die mit den Teilnehmern zusammen etabliert werden.
- Sie zeigen aufrichtige Anteilnahme mit anderen als Mitlerner oder Mitschulungsleiter.

Wie Sie am liebsten Wissen vermittelt bekommen oder lernen:

- Sie bevorzugen herkömmliche Lernstrukturen und -aktivitäten.
- Sie zeigen Engagement und wollen persönlich in das Lernen einbezogen werden.
- Sie möchten die Leistungsergebnisse, Ziele, usw. im Voraus kennen.
- Sie sammeln Daten und analysieren Informationen.
- Sie benötigen Einzelheiten und Zeit, über Lernen nachzudenken.
- Sie lernen, indem Sie neue Möglichkeiten berücksichtigen und Ideen überdenken.
- Sie möchten wissen, was Experten über das Sachgebiet oder Thema denken.

Diese Seite ist einzigartig in diesem Bericht, weil sie die einzige ist, die sich nicht direkt an Sie richtet, sondern an diejenigen, die mit Ihnen interaktiv umgehen. Die folgenden Informationen werden anderen helfen, wirkungsvoll mit Ihnen zu kommunizieren, indem sie an Ihren natürlichen Verhaltensstil appellieren. Die ersten Punkte sind Dinge, die andere TUN SOLLTEN, um Sie besser zu verstehen (Do's) und die zweite Liste besteht aus Dingen, die andere NICHT TUN SOLLTEN (Don'ts), wenn sie Sie besser verstehen möchten.

Dinge, die andere tun sollten, um wirkungsvoll mit Hans zu kommunizieren:

- Wenn Sie mit dem Ergebnis einverstanden sind, ziehen Sie das Projekt durch und tun Sie, was Sie zu tun vorgeben.
- Machen Sie Ihre Hausaufgaben, da andere schon ihren Anteil erledigt haben werden.
- Geben Sie Gewissheit über Input und Entscheidungen.
- Wenn Sie mit der eingeschlagenen Richtung nicht einverstanden sind, machen Sie eine klar organisierte Präsentation Ihrer Einstellung.
- Liefern Sie einen spezifischen Zeitplan, Schritt für Schritt, mit Namen und Verantwortlichkeiten.
- Versichern Sie anderen, dass es keine Überraschungen geben wird.
- Bitten Sie organisiert um Unterstützung und Beiträge für das Projekt.

Dinge, die andere nicht tun sollten, um wirkungsvoll mit Hans zu kommunizieren:

- Bieten Sie keine Zusicherungen oder Garantien an, die Sie nicht erfüllen können.
- Seien Sie mit Fristen nicht unrealistisch.
- Verwenden Sie keine unzuverlässigen Nachweise oder Zeugenaussagen.
- Machen Sie keine Versprechungen, die Sie nicht halten können.
- Seien Sie nicht vage oder zweideutig.
- Seien Sie nicht unhöflich, brüsk oder zu temporeich in Ihrer Abwicklung.
- Manipulieren oder schikanieren Sie andere nicht, um Einverständnis zu erreichen.

Um die Informationen dieses Berichts bestmöglich zu nutzen, ist es wichtig, dass Sie ihn auf konkrete Weise auf Ihr Leben beziehen. Um Ihnen dabei zu helfen, sich diese Information zu Eigen zu machen und die relevantesten Punkte aus ihm herauszuziehen, füllen Sie bitte die nachfolgenden Lücken aus.

Dezisiv:

Inwiefern ist Ihr 'D' Ergebnis relevant für Ihr Leben?

Interaktiv:

Inwiefern ist Ihr 'I' Ergebnis relevant für Ihr Leben?

Stabil:

Inwiefern ist Ihr 'S' Ergebnis relevant für Ihr Leben?

Vorsichtig:

Inwiefern ist Ihr 'C' Ergebnis relevant für Ihr Leben?

Gesamter Natürlicher Stil:

Auf welche Weise betrifft Ihr natürlicher Stil Ihr Leben?

Gesamter Adaptiver Stil:

Auf welche Weise betrifft Ihr adaptiver Stil Ihr Leben?

Stärkebezogene Erkenntnisse:

Welche spezifische Stärke steht Ihrer Meinung nach mehr in Verbindung mit Ihrem Erfolg als die anderen?

Kommunikation "Was Sie tun und lieber nicht tun sollte"(Dos and Don'ts):

Was haben Sie aus dem Verständnis Ihrer bevorzugten Kommunikationsstile gelernt?

Ideales Arbeitsklima:

Wie gut passt Ihr derzeitiges Arbeitsklima zu Ihrem Verhaltensstil?

Leistungsfähigkeit:

Auf welche Weise könnten Sie leistungsfähiger werden?

Motivation:

Wie können Sie stärker motiviert bleiben?

Verbesserung:

Gibt es etwas, das Sie gelernt haben und zur Verbesserung Ihrer Leistung nutzen können?

Training/Lernen:

Was haben Sie gelernt, das Ihnen helfen kann, andere besser zu unterrichten oder selbst wirksamer zu lernen?

Der letzte Schritt um sicherzustellen, dass Sie wirklich von der Information dieses Berichts profitieren, ist zu verstehen, wie Ihr Verhaltensstil zu Ihrem Gesamterfolg beiträgt, bzw. ihn behindert.

Erfolgsförderung:

Wie kann insgesamt Ihr besonderer Verhaltensstil Ihren Erfolg fördern (Geben Sie spezifische Beispiele an)

Erfolgseinschränkung:

Wie kann insgesamt Ihr besonderer Verhaltensstil Ihrem Erfolg im Weg stehen? (Geben Sie spezifische Beispiele an)

Der Motivations-Index

Über diesen Bericht

Von Innermetrix durchgeführte Forschungen ergeben, dass die meisten erfolgreichen Personen Selbsterkenntnis als gemeinsamen Charakterzug miteinander teilen. Sie erkennen die Situationen, die sie erfolgreich machen und das erleichtert es ihnen, Wege zum Erfüllen ihrer Ziele zu finden, die mit ihren Motivationen übereinstimmen. Zusätzlich kennen sie ihre Grenzen und wissen, wo sie nicht effizient sind und das hilft ihnen, zu verstehen, was sie nicht inspiriert oder was sie nicht motivieren wird, um Erfolg zu haben. Personen, die ihre natürlichen Motivationsfaktoren besser verstehen, werden viel wahrscheinlicher aus den richtigen Gründen die richtigen Gelegenheiten ergreifen und so die von ihnen gewünschten Ergebnisse erhalten.

Dieser Bericht misst sieben Motivationsdimensionen. Die Werte, die hinter dieser Motivationen stehen, sind:

- **Ästhetischer** - ein Antrieb für Ausgeglichenheit, Harmonie und Form.
- **Wirtschaftlicher** - ein Antrieb für wirtschaftliche oder praktische Gewinne.
- **Individualistischer** - ein Antrieb, sich als unabhängig und einzigartig hervorzuheben.
- **Politischer** - ein Antrieb, Kontrolle auszuüben oder Einfluss zu haben.
- **Altruistischer** - ein Antrieb zu humanitären Bemühungen oder anderen uneigennützig zu helfen.
- **Regulatorischer** - ein Antrieb, Ordnung, Routine und Struktur einzuführen.
- **Theoretischer** - ein Antrieb für Wissen, Lernen und Verstehen.

Die Elemente des Motivations-Indexes

Die Forschungen von Dr. Eduard Spranger und Dr. Gordon Allport bilden die theoretische Fundierung des „Motivations-Index“.

Dr. Eduard Spranger war Vertreter der geisteswissenschaftlichen Pädagogik und Verfasser der „Psychologie des Jugendalters“. Gemäß seiner Auffassung, dass Persönlichkeit und Weltanschauung untrennbar miteinander verbunden sind, identifizierte er umfassende Typen der persönlichen Geisteshaltung. Kulturgebiete (einfache und komplexe) und Geistesakte (individuelle und gesellschaftliche) bildeten die Spranger`schen Grundtypen.

Gemäß Dr. Gordon Allports Forschungen weist jede Person eine einmalige Kombination von Persönlichkeitseigenschaften auf. Es gibt drei grundlegende Arten von Eigenschaften: Kardinaleigenschaften (fundamentale Charakterzüge als Lebensgrundlage), Zentrale Eigenschaften (wichtige Merkmale einer Person) und Sekundäre Eigenschaften (weniger wichtige Merkmale, Vorlieben). In diesem Zusammenhang trug er zur Entwicklung des Fünf Faktoren Modells (Big Five) bei, welches fünf stabile und (kultur)unabhängige Persönlichkeitsfaktoren definierte und ergänzte die Spranger`schen Grundtypen.

Der „IMX Motivations-Index“ misst die Ausprägungsgrade von sieben Antrieben. Er dient dazu, Motivationsfaktoren, Werte und Antriebe zu identifizieren und zu verstehen, um eine verbesserte Angleichung von Leistung, Leidenschaft und Tätigkeitsbereich zu erzielen. Die dahinter liegenden Fragestellungen sind: Warum nutzt eine Person ihre Eigenschaften und Talente? Was sind die wertebezogenen Einstellungen? Was treibt an, motiviert oder ruft Leidenschaft in einer Person hervor?

Ein genauerer Blick auf die sieben Dimensionen

Werte helfen, Verhalten und Handlung zu beeinflussen und können als versteckte Motivation angesehen werden, da sie nicht wirklich zu beobachten sind. Ihre Werte zu verstehen hilft Ihnen zu definieren, warum Sie das, was Sie tun, am liebsten tun.

Für höhere Leistung ist es notwendig sicherzustellen, dass Ihre Motivationen von dem, was Sie tun, befriedigt werden. Das treibt Ihre Leidenschaft an, reduziert Erschöpfung, inspiriert Sie und steigert den Antrieb.

Wert	Der Antrieb für
Ästhetischer	Form, Harmonie, Schönheit, Ausgeglichenheit
Wirtschaftlicher	Geld, praktische Ergebnisse, Gewinn
Individualistischer	Unabhängigkeit, Einzigartigkeit
Politischer	Kontrolle, Macht, Einfluss
Altruistischer	Altruismus, Service, Hilfe für andere
Regulatorischer	Struktur, Ordnung, Routine
Theoretischer	Wissen, Verständnis

Kurzdarstellung von Ihren Motivationen

**Durchschnittlich
Ästhetischer**

Sie sind in der Lage, die Vorzüge von Gleichgewicht und Harmonie zu schätzen, ohne dabei den Blick für die praktische Seite der Dinge zu verlieren.

**Sehr hoch
Wirtschaftlicher**

Sehr wettbewerbsfähig und ergebnisorientiert.

**Durchschnittlich
Individualistischer** Sie sind kein Extremist und fähig, ein Gleichgewicht zwischen den eigenen Bedürfnissen und den Bedürfnissen anderer herzustellen.

**Durchschnittlich
Politischer**

Sie sind flexibel und fähig, Macht oder Einfluss, die ein Berufstitel oder eine Aufgabenübertragung mit sich bringen, anzunehmen oder nicht.

**Durchschnittlich
Altruistischer**

Sie sind an anderen interessiert, ohne jedoch zu freigiebig zu sein; ein Stabilisator.

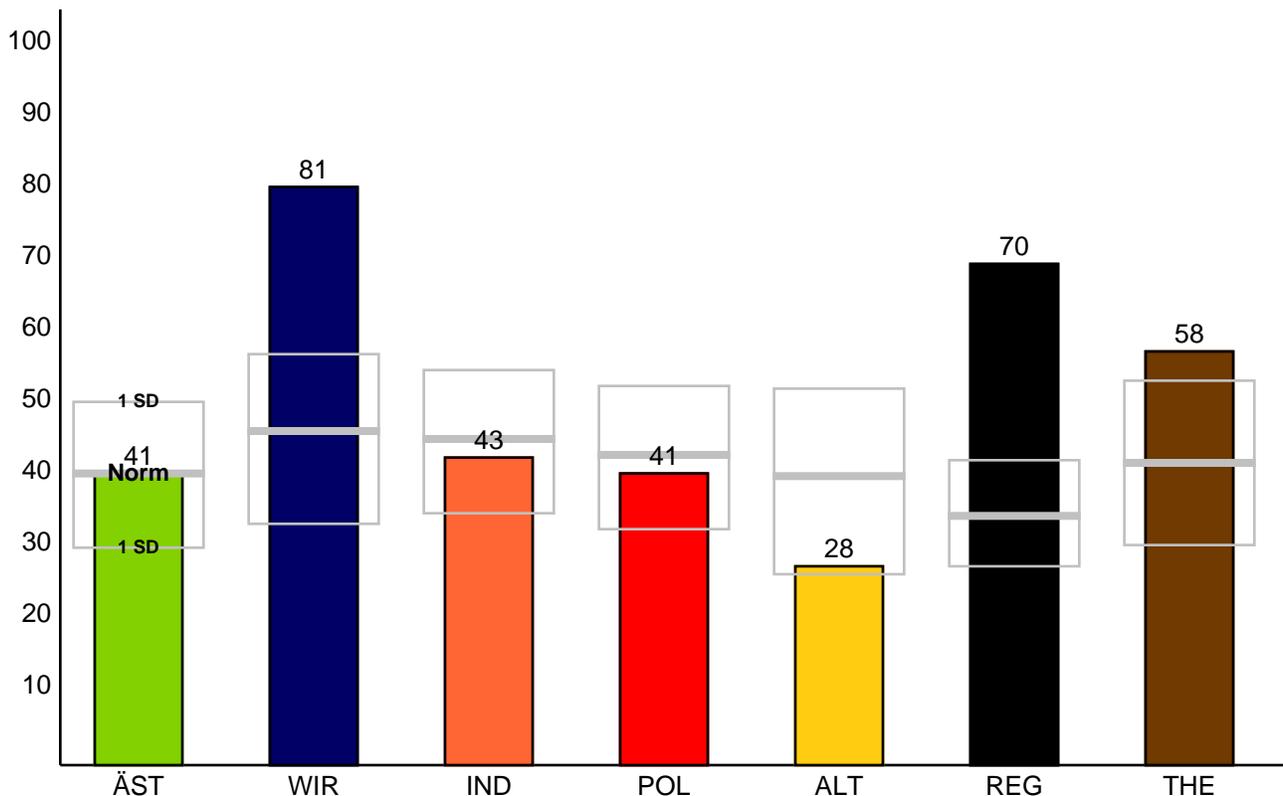
**Sehr hoch
Regulatorischer**

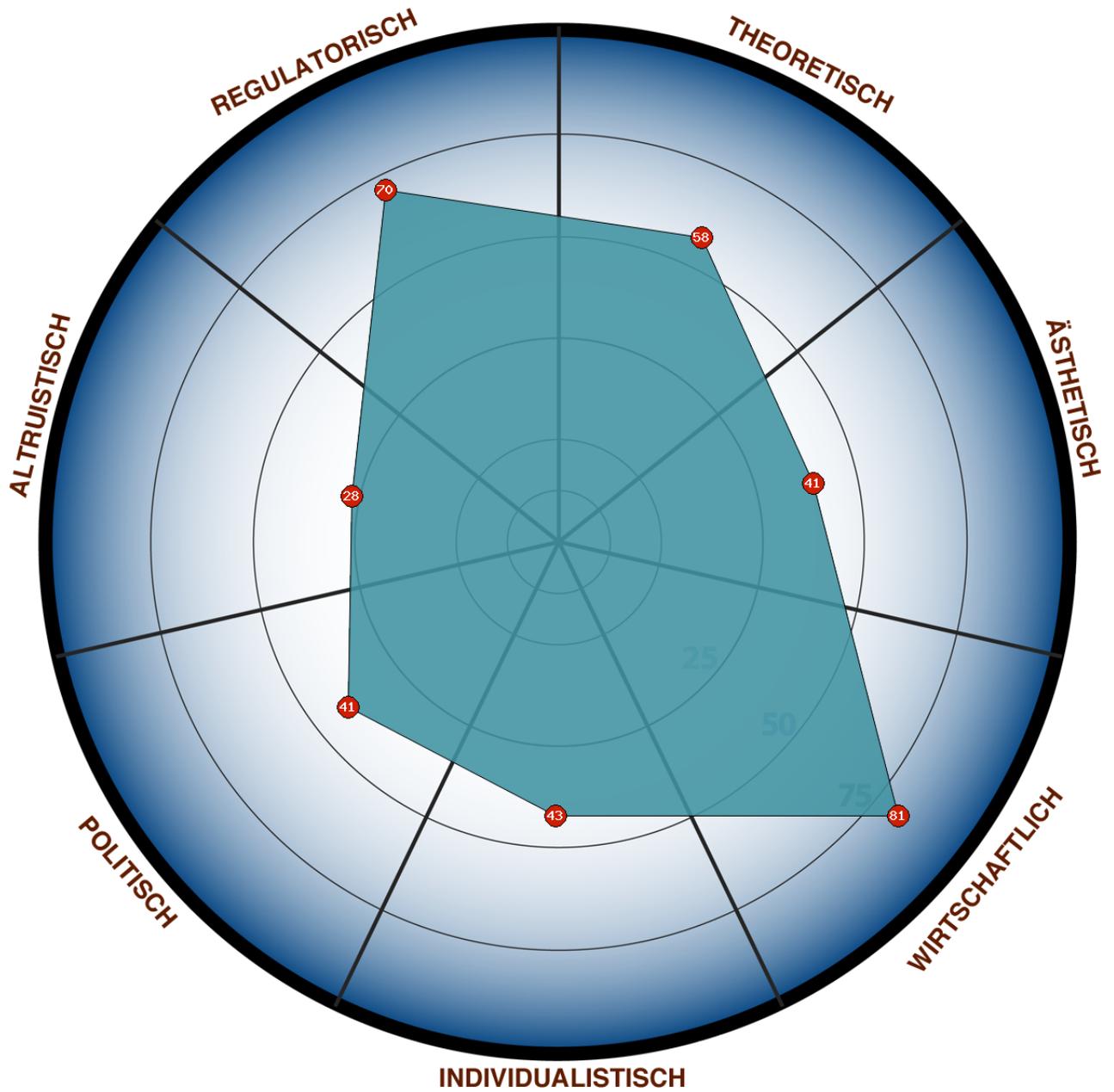
Sie sind gut diszipliniert und folgen Standard-Betriebsprotokollen und traditionellen Wegen.

**Hoch
Theoretischer**

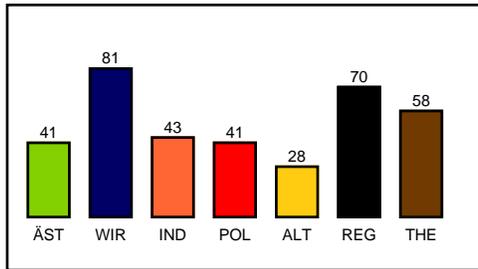
Sie haben ein hohes Interessenniveau für das Verständnis aller Aspekte einer Situation oder eines Themas.

Hans Mustermann





Hans Mustermann



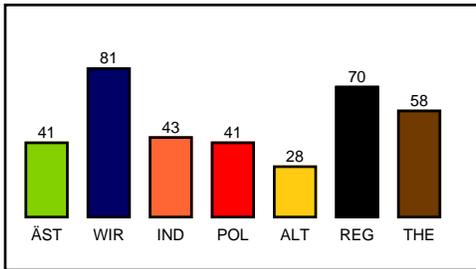
Die Ästhetische Dimension: Die Hauptmotivation in diesem Wert ist der Antrieb, Ausgeglichenheit und Harmonie zu erzielen und Form und Schönheit zu finden. Umweltsachen oder "grüne" Initiativen werden ebenfalls typischerweise in diesen Dimensionen hoch eingeschätzt.

Allgemeine Charakterzüge:

- Sie sind in der Lage, übermäßig emotionale oder kreative Menschen auf dem Boden der Tatsachen zu halten.
- Sie können gut mit anderen zusammenarbeiten, um neue Ideen zu entwickeln, oder etwas neues zu schaffen.
- Sie respektieren das Bedürfnis anderer, ihre Kreativität auszudrücken.
- Sie können mit künstlerischen und nicht-künstlerischen Menschen zusammenarbeiten.
- Sie besitzen einen durchschnittlichen Sinn für Ästhetik.

Schlüsselstärken:

- Sie schätzen das Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben, kommen aber auch ohne es aus.
- Sie schätzen erneuerbare und umweltfreundliche (grüne) Ansätze.
- Sie bewerten Bemühungen zur Erhaltung gleichzeitig als erneuernd und praktisch.
- Sie sind bereit, andere zu unterstützen und zu helfen, wenn Sie deren Bemühungen schätzen.
- Sie mögen gewisse künstlerische Aspekte oder Ideen, solange sie nicht zu extrem erscheinen.



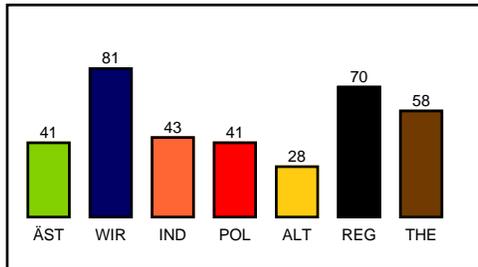
Die Ästhetische Dimension: Die Hauptmotivation in diesem Wert ist der Antrieb, Ausgeglichenheit und Harmonie zu erzielen und Form und Schönheit zu finden. Umweltsachen oder "grüne" Initiativen werden ebenfalls typischerweise in diesen Dimensionen hoch eingeschätzt.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Sie haben das Bedürfnis, Gleichgewicht und Harmonie im Umfeld zu erhalten.
- Sie glauben, dass Kunst und Form ermunternd und bestärkend wirken können, selbst auf Personen ohne künstlerische Fähigkeiten.
- Sie schaffen im Team eine Atmosphäre, welche die Arbeit unterstützt.
- Ihr Niveau von künstlerischem Interesse, liegt genau im internationalen Durchschnitt.
- Für Sie ist das Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben wichtig.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

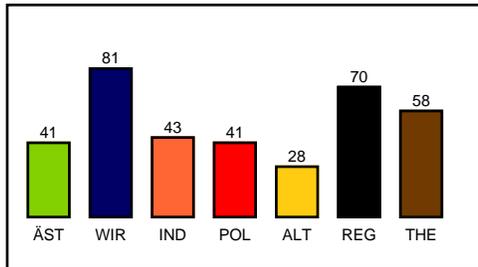
- Sie unterstützen Aktivitäten zur berufliche Weiterbildung.
- Sie lernen gern allein, aber auch im Team.
- Sie lernen gerne zu Ihrer persönliche Entwicklung und Wissensteigerung.
- Ihr Lernen sollte zu gleichen Teilen von Form und Funktion beinhalten, nicht nur Funktion.



Die Ästhetische Dimension: Die Hauptmotivation in diesem Wert ist der Antrieb, Ausgeglichenheit und Harmonie zu erzielen und Form und Schönheit zu finden. Umweltsachen oder "grüne" Initiativen werden ebenfalls typischerweise in diesen Dimensionen hoch eingeschätzt.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Da Ihre Punktzahl im internationalen Durchschnitt liegt, ist es wichtig, einige andere Werte genauer anzusehen, um einen besseren Überblick über die Bereiche mit Verbesserungspotenzial zu erhalten.
- Sie können davon profitieren, eine sichtbarere Position in Teams zu beziehen.
- Sie sollten darauf achten ein harmonisches Gleichgewicht zwischen Privat- und Berufsleben zu erhalten.
- Akzeptieren Sie, das es Menschen gibt, die keinen Sinn für Kunst, Gleichgewicht und Harmonie haben. Sie können als Bindeglied zwischen denen dienen, die solche Werte schätzen und denen, die dem keinen Wert beimessen.



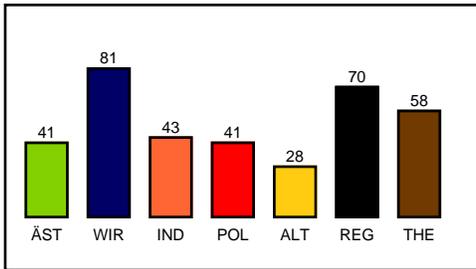
Die Wirtschaftliche Dimension: Diese Dimension untersucht die Motivation für Sicherheit aus wirtschaftlichem Gewinn und zum Erreichen praktischer Erträge. Der bevorzugte Ansatz dieser Dimension ist fachmännisches Vorgehen mit Fokussierung auf gewinnbringenden Ergebnissen.

Allgemeine Charakterzüge:

- Verkaufs-, Technik- oder Management-Trainingsprogramme sollten ein endergebnisorientiertes finanzielles Potential als Ergebnis Ihres Trainingsaufwands aufweisen.
- Sie werden durch Geld und Prämien als Anerkennung einer gut gemachten Arbeit motiviert.
- Sie können Kenntnisse nur um der Kenntnisse willen als Zeit-, Talent-, Energie- und Kreativitätsverschwendung ansehen.
- Für Sie muss Ausbildung und Training praktisch und nützlich sein und ein gewinn- oder wirtschaftsbezogenes Motiv haben.
- Personen, die dasselbe Ergebnis wie Sie erzielen, neigen dazu, Entlohnungen zu mögen, die auf den von ihnen erhaltenen Ergebnissen basieren und nicht auf der Methode, die zu diesen Ergebnissen führt.

Schlüsselstärken:

- Sie sind hoch produktiv.
- Sie werden stark durch Wettbewerb, Herausforderungen und wirtschaftliche Anreize motiviert.
- Sie sind profitgetrieben und ergebnisorientiert.
- Sie sind sehr ertragsorientiert, für sich selbst und für die Organisation.
- Sie achten auf Ertrag aus Anlagen im Geschäft oder bei der Teamaktivität.



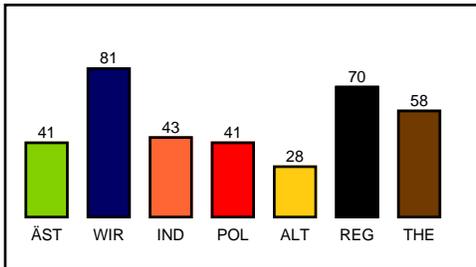
Die Wirtschaftliche Dimension: Diese Dimension untersucht die Motivation für Sicherheit aus wirtschaftlichem Gewinn und zum Erreichen praktischer Erträge. Der bevorzugte Ansatz dieser Dimension ist fachmännisches Vorgehen mit Fokussierung auf gewinnbringenden Ergebnissen.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Sie sollten so schnell wie möglich Anerkennung und Belohnung (z.B. Prämien) bieten, nicht erst zu Semester- oder Jahresende.
- Sie belohnen hohe Leistung auf konkrete und finanzielle Weise mit persönlicher oder teambezogener Anerkennung.
- Sie verbinden Training- und Sitzungsveranstaltungen mit potentielltem Gewinn von Geschäftsanteilen oder zukünftigem Einkommen.
- Seien Sie sicher, dass Sie Berufs- und Privatleben ausgleichen.
- Sie sollten den potentiell sichtbaren "Gier-Faktor" reduzieren, der bei Ihrem Verhaltensstil auftreten kann.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

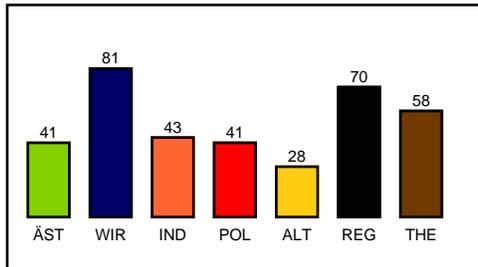
- Wenn möglich, sollten Sie Gruppenwettbewerb als Teil der Trainingsaktivitäten mit einbauen.
- Sie sollten Lernergebnisse an die Fähigkeit anbinden, leistungsfähiger bei der Steigerung der Erträge zu werden, sowohl für sich selbst als auch für die Organisation.
- Sie sollten versuchen, Belohnungen oder Anreize für die Teilnahme an zusätzlichem Training oder beruflicher Ausbildung zu bieten.
- Sie haben dieselbe Punktezah wie Personen, die Information benötigen, die dabei helfen, gewinnbringende Tätigkeit und Leistungsfähigkeit zu steigern.



Die Wirtschaftliche Dimension: Diese Dimension untersucht die Motivation für Sicherheit aus wirtschaftlichem Gewinn und zum Erreichen praktischer Erträge. Der bevorzugte Ansatz dieser Dimension ist fachmännisches Vorgehen mit Fokussierung auf gewinnbringenden Ergebnissen.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Sie können Anstrengungen anderer im Team allein von wirtschaftlichen Gesichtspunkten aus beurteilen.
- Sie sollten eventuell das Dollarzeichen in Ihren Augen verbergen, um die angemessenen Beziehungen zu anderen aufbauen zu können.
- Manche Personen mit diesem Ergebnisbereich müssen eventuell lernen, wie dieser Gier-Faktor maskiert werden kann, um potentielle Neukunden, Abnehmer oder Kunden nicht zu verschrecken.
- Sie müssen eventuell daran arbeiten, andere Werte der Skala auszugleichen und die Stärken, die andere einbringen, schätzen zu lernen; auch von denen, die diesen hohen wirtschaftlichen Antrieb nicht teilen.
- Sie müssen eventuell eine gesteigerte Sensibilität für die Bedürfnisse anderer entwickeln und weniger potentiellen Egoismus kundgeben.



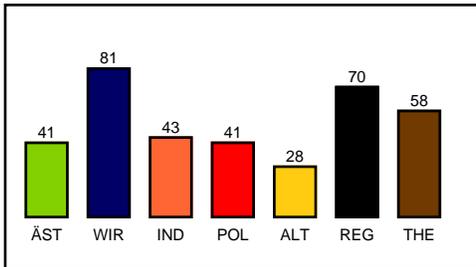
Die Individualistische Dimension: Die Individualistische Dimension betrifft das Bedürfnis einer Person, als einzigartig und unabhängig angesehen zu werden, als jemand, der sich von der Masse abhebt. Es ist der Antrieb zu sozialer Unabhängigkeit und zur Suche nach Gelegenheiten der persönlichen Ausdrucksfreiheit.

Allgemeine Charakterzüge:

- Personen, die dasselbe Ergebnis wie Sie erreichen, werden wahrscheinlich nicht als kontrovers bei ihren Ideen oder Transaktionen am Arbeitsplatz eingestuft.
- Sie sind fähig, wenn notwendig Stellung zu einem Punkt zu beziehen, einen Standpunkt wenn notwendig aufzugeben und beides mit derselben Aufrichtigkeit zu tun.
- Sie sind generell nicht als Extremist bei Ideen, Methoden oder Arbeitsangelegenheiten angesehen.
- Sie zeigen die Fähigkeit, die Führungsrolle zu übernehmen, wenn Sie darum gebeten werden und ebenfalls ein unterstützendes Teammitglied zu sein.
- Sie sind fähig, mit oder ohne Rampenlicht oder Aufmerksamkeit auszukommen, die für besondere Beiträge gezollt wird.

Schlüsselstärken:

- Sie sind fähig, wenn Sie darum gebeten werden, zu folgen oder zu führen.
- Sie sind fähig, beide Seiten der Positionen von denen zu sehen, die höhere oder niedrigere individualistische Ergebnisse haben.
- Sie können als flexibel und vielseitig betrachtet werden, ohne ein Extremist zu sein.
- Sie sind fähig, nachdrücklich Stellung zu beziehen oder ein ruhigeres Mitglied zu sein, das eine Position unterstützt.
- Sie können fähig sein, zwischen den Bedürfnissen von höher oder niedriger individualistischen Teammitgliedern zu vermitteln.



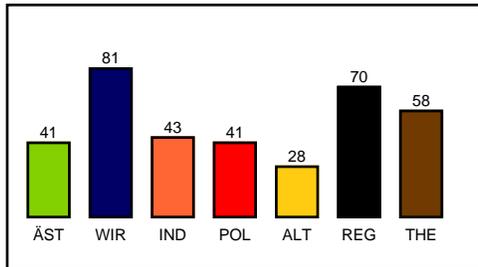
Die Individualistische Dimension: Die Individualistische Dimension betrifft das Bedürfnis einer Person, als einzigartig und unabhängig angesehen zu werden, als jemand, der sich von der Masse abhebt. Es ist der Antrieb zu sozialer Unabhängigkeit und zur Suche nach Gelegenheiten der persönlichen Ausdrucksfreiheit.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Denken Sie daran, dass Sie eine Punktzahl wie Personen mit hoher sozialer Flexibilität haben, d.h. dass Sie eine angemessene Führungsrolle für ein Team übernehmen oder, je nach Situationsbedarf, ein förderndes Teammitglied sein können.
- Denken Sie daran, dass Sie die Fähigkeit zeigen, mit einer großen Vielfalt an Menschen auszukommen, ohne diejenigen zu verschrecken, die Meinungen von extremen Positionen auf dem Spektrum haben.
- Sie haben dasselbe Ergebnis wie Personen, die ein ausgleichender oder stabilisierender Mitarbeiter in zahlreichen teambezogenen Angelegenheiten sein können, ohne dabei auf irgendeiner Seite ein Extremist zu sein.
- Sie bringen einen für viele Fachleute typischen individualistischen Antrieb ein, d.h. nahe am internationalen Durchschnitt.
- Sie können Input bieten, um eine zentrale Perspektive über die Organisationsangelegenheiten in Bezug auf diese Werteskala zu erhalten.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

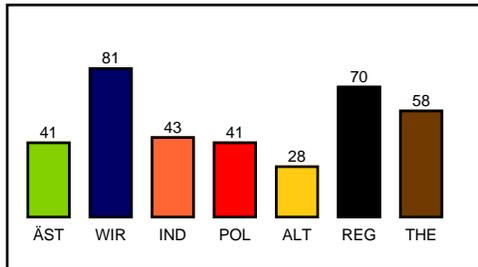
- Sie sind fähig, ein flexibler Teilnehmer an Trainings- und Ausbildungsprogrammen zu sein.
- Sie pflegen, sowohl teamorientierte als auch individuelle oder unabhängige Lernaktivitäten zu mögen.



Die Individualistische Dimension: Die Individualistische Dimension betrifft das Bedürfnis einer Person, als einzigartig und unabhängig angesehen zu werden, als jemand, der sich von der Masse abhebt. Es ist der Antrieb zu sozialer Unabhängigkeit und zur Suche nach Gelegenheiten der persönlichen Ausdrucksfreiheit.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Ohne sich unbedingt für eine Seite zu entscheiden, sollten Sie eventuell Stellung zu manchen Punkten in Bezug auf persönliche Terminplanung beziehen.
- Um zusätzliche Einblicke zu gewinnen, überprüfen Sie andere Werteantriebe, um die Bedeutung des individualistischen Antriebsfaktors zu bestimmen.
- Gewähren Sie Personen mit hohem individualistischem Antrieb Raum, sich in angemessener Weise selbst auszudrücken.
- Vermeiden Sie es, Personen mit höheren oder niedrigeren individualistischen Antrieben zu kritisieren, da alle Wertepositionen Respekt verdienen.



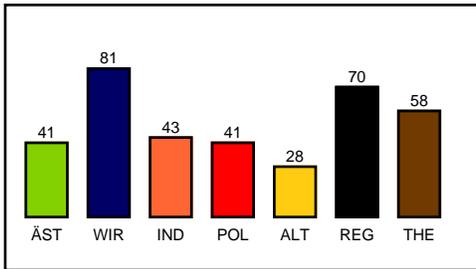
Die Politische Dimension: Dieser Antrieb motiviert dazu, als Führungsperson angesehen zu werden und Einfluss und Kontrolle über sein Umfeld oder seinen Erfolg zu haben. Wettbewerbsfähigkeit wird oft mit einer hohen Punktzahl bei dieser Motivation verbunden.

Allgemeine Charakterzüge:

- Sie haben die Fähigkeit, Kontrollfaktoren einer Gruppenführungsrolle zu übernehmen oder abzugeben.
- Sie bringen einen Sinn für Ausgewogenheit in Machtangelegenheiten, die gelegentlich auftreten können.
- Sie sind fähig, die Bedürfnisse derjenigen im Team zu verstehen, die sehr wettbewerbsfähig sind sowie derjenigen, die kooperativer zu sein pflegen.
- Sie können als stabilisierende Kraft in den alltäglichen Teamoperationen angesehen werden.
- Sie zeigen Flexibilität bei der Fähigkeit, bei Bedarf ein Team zu führen und ein Team zu unterstützen.

Schlüsselstärken:

- Sie bringen Flexibilität ins Team ein. Sie sind fähig, bei Bedarf zu leiten, aber auch fähig, zu unterstützen, wenn danach gefragt wird.
- Sie sind eine stabilisierende Kraft im Team.
- Sie sind fähig, die Bedürfnisse sowohl der hohen wie niedrigen politisch angetriebenen Personen im Team zu schätzen.
- Sie werden von anderen im Team weder als Diktator noch als abhängig hinsichtlich der Teamprojekte und -ziele angesehen.
- Sie zeigen angemessenen Respekt für Leiter eines Projekts sowie die Fähigkeit, Änderungsvorschläge zu machen.



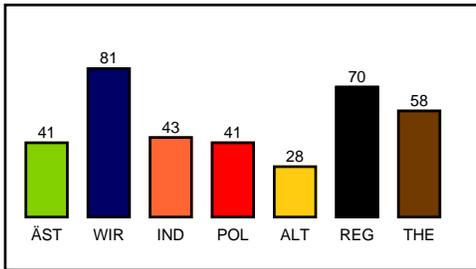
Die Politische Dimension: Dieser Antrieb motiviert dazu, als Führungsperson angesehen zu werden und Einfluss und Kontrolle über sein Umfeld oder seinen Erfolg zu haben. Wettbewerbsfähigkeit wird oft mit einer hohen Punktezahl bei dieser Motivation verbunden.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Vergessen Sie nicht, dass Sie die Fähigkeit besitzen, ein stabilisierendes Element zwischen hoher Kontrolle und hoher Unterstützung bei speziellen Teamfunktionen und -initiativen zu sein.
- Sie bringen einen machtsuchenden Antrieb ein, der typisch für viele Geschäfts-Fachleute ist, da Ihr Punktergebnis sehr dicht an dem internationalen Durchschnitt auf dieser Skala liegt.
- Geben Sie dem Team Ihren Input, um eine politisch gemäßigte Einsicht und Verständnis der arbeitsbezogenen Angelegenheiten zu bekommen.
- Überprüfen Sie die anderen Antriebswerte, die höher oder niedriger als das politische Ergebnis in diesem Bericht sein können, um ein besseres Verständnis der spezifischen Schlüssel zum Managen und Motivieren zu erhalten.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

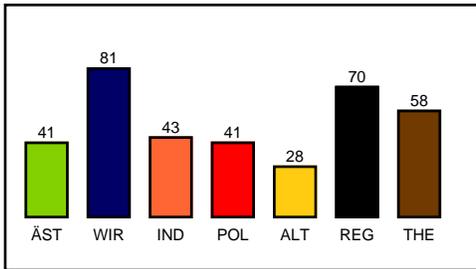
- Sie haben dasselbe Ergebnis wie Personen, die eine Vielfalt an Arbeitsaktivitäten und Entwicklung unterstützen.
- Sie werden mit Flexibilität sowohl auf kooperative als auch auf kompetitive Teamaktivitäten reagieren.
- Sie haben dasselbe Ergebnis wie Personen, die offen an Trainingsaktivitäten teilnehmen, ohne zu versuchen, die Veranstaltung zu dominieren.



Die Politische Dimension: Dieser Antrieb motiviert dazu, als Führungsperson angesehen zu werden und Einfluss und Kontrolle über sein Umfeld oder seinen Erfolg zu haben. Wettbewerbsfähigkeit wird oft mit einer hohen Punktezahl bei dieser Motivation verbunden.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Sie sollten ab und zu Ihre Antriebe auf eine stärker unterstützende Rolle oder eine größere Führungsrolle verlagern.
- Wenn Fragen zur Teamführung auftauchen, sollten Sie eventuell einen stärker sichtbaren Standpunkt über problemlösende Situationen einnehmen.
- Überprüfen Sie andere Antriebswerte in diesem Bericht, um ein tieferes Verständnis der Bereiche zur kontinuierlichen Verbesserung zu erlangen.



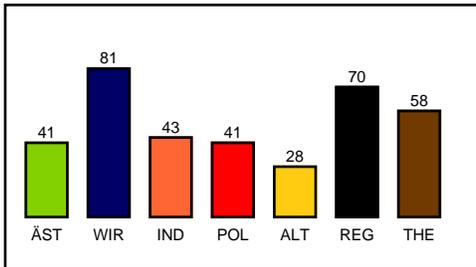
Die Altruistische Dimension: Dieser Antrieb ist ein Ausdruck des Bedürfnisses oder des Triebes, anderen im humanitären Sinne Nutzen zu bringen. Es liegt eine echte Aufrichtigkeit in dieser Dimension vor, anderen zu helfen, ihnen von seiner Zeit, seinen Mitteln und Energie etwas für deren Unterstützung zu geben.

Allgemeine Charakterzüge:

- Sie können ein guter Vermittler zwischen Personen sein, die zuviel geben und solchen, die nicht genug geben.
- Sie werden kein Ungleichgewicht zwischen den eigenen Bedürfnissen und denen der anderen herstellen.
- Sie haben einen guten Sinn dafür, wann anderen frei heraus geholfen werden sollte und wann "nein" zu sagen ist.
- Sie sind fähig, die Meinungen sowohl von den höheren als auch von den niedrigeren altruistischen Punktergebnissen zu beachten.
- Sie entsprechen recht gut dem durchschnittlichen Altruismustniveau, der in Geschäftsumgebungen zu beobachten ist.

Schlüsselstärken:

- Sie haben eine solide, ausgewogene Ansicht davon, anderen zu helfen, ohne alles für sie zu tun.
- Sie besitzen einen realistischen und praktischen Ansatz, anderen dabei zu helfen, sich selbst zu helfen.
- Sie schätzen das Bedürfnis, anderen zu helfen, ohne sich selbst zu sehr aufzuopfern.
- Sie sind bereit, einzuspringen und anderen bei Bedarf zu helfen.
- Sie erkennen einen Wert darin, andere durch persönliche Aktionen profitieren zu lassen.



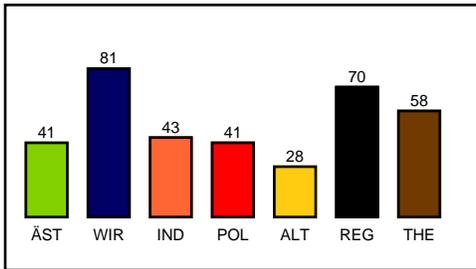
Die Altruistische Dimension: Dieser Antrieb ist ein Ausdruck des Bedürfnisses oder des Triebes, anderen im humanitären Sinne Nutzen zu bringen. Es liegt eine echte Aufrichtigkeit in dieser Dimension vor, anderen zu helfen, ihnen von seiner Zeit, seinen Mitteln und Energie etwas für deren Unterstützung zu geben.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Sie wägen praktisch ab, wie sehr man anderen im Vergleich mit anderen Zielen helfen sollte.
- Sie besitzen ein gesundes Gleichgewicht zwischen Selbstfokussierung und Fokussierung auf andere.
- Sie werden ein gemäßigtes Niveau von Geben und Nehmen in Interaktionen mit anderen aufweisen.
- Sie habe eine sehr typische Wertschätzung für andere in Bezug auf die allgemeine Arbeitswelt.
- Sie werden ein guter Richter darüber sein, wie sehr andere eingebunden werden sollten und wann anordnende Entscheidungen zu treffen sind.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

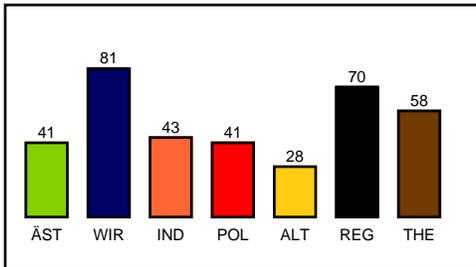
- Sie wären motivierter, wenn Sie andere Motivationsfaktoren mit höherem Antrieb und Punktergebnis einbeziehen würden.
- Sie können flexibel im Team oder unabhängig lernen.
- Sie mögen Lernen, das sowohl den eigenen persönlichen Nutzen als auch einige altruistischere Aspekte hervorhebt.
- Sie werden wahrscheinlich die Trainer selbst unterstützen.



Die Altruistische Dimension: Dieser Antrieb ist ein Ausdruck des Bedürfnisses oder des Triebes, anderen im humanitären Sinne Nutzen zu bringen. Es liegt eine echte Aufrichtigkeit in dieser Dimension vor, anderen zu helfen, ihnen von seiner Zeit, seinen Mitteln und Energie etwas für deren Unterstützung zu geben.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Sie werden mehr von anderen Motivationen in dem Bericht beeinflusst, die stärker sind und die Ihnen bei Kontakt mit ihnen viel mehr Leidenschaft und Antrieb verschaffen.
- Sie könnten davon profitieren, mehr Führung zu übernehmen und nicht darauf zu warten, dass andere führen.
- Sie müssen wissen, dass Bemühungen, anderen zu helfen praktisch sind und ebenfalls geschäftlichen Nutzen liefern.
- Sie sollten diejenigen respektieren, die Ihr Interesse für das Verständnis oder die Förderung anderer nicht unbedingt teilen.



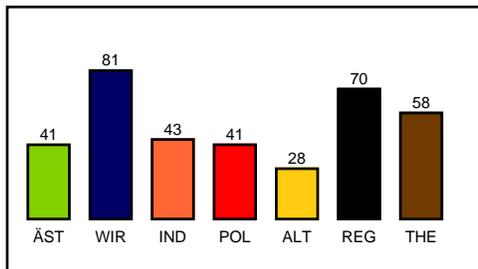
Die Regulatorische Dimension: Der Regulatorische Antrieb zeigt die Motivation, Ordnung, Routine und Struktur herzustellen. Diese Motivation liegt darin, Regeln, Regelungen, einen traditionellen Ansatz und Sicherheit durch Normen und Protokolle zu unterstützen.

Allgemeine Charakterzüge:

- Sie vertreten eine "Regeln sind da, um eingehalten zu werden"-Mentalität.
- Sie sind sehr strukturiert, ordentlich und präzise.
- Sie haben sehr wahrscheinlich Ihren eigenen spezifischen "Weg" viele Dinge zu tun.
- Für Sie ist Qualitätskontrolle ein notwendiger Teil akkurater Arbeit.
- Sie meinen, dass Flexibilität und Kreativität gut sind, solange sie nicht außer Kontrolle geraten.

Schlüsselstärken:

- Sie ziehen große Zufriedenheit aus der akkuraten und qualitativ hochwertigen Ausführung der Pflichten.
- Sie sind extrem effizient und leistungsfähig.
- Sie werden die Fokussierung bei der Projektfertigstellung oder Arbeit behalten.
- Sie fördern Gruppen, nationale Einheiten, Ehre und Tradition.
- Sie hassen es, hinter Zeitplänen zurückzuliegen oder Fristen zu versäumen.



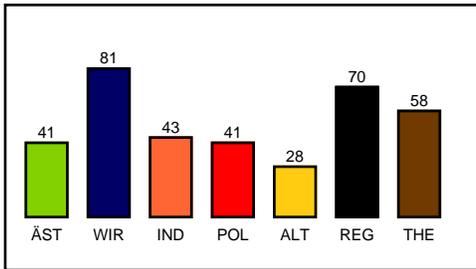
Die Regulatorische Dimension: Der Regulatorische Antrieb zeigt die Motivation, Ordnung, Routine und Struktur herzustellen. Diese Motivation liegt darin, Regeln, Regelungen, einen traditionellen Ansatz und Sicherheit durch Normen und Protokolle zu unterstützen.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Jegliche Kritik muss unter vier Augen, detailliert und gerechtfertigt geübt werden.
- Bewahren Sie viel Routine und Gewissheit.
- Vermeiden Sie es, vom vorgeschriebenen Zeitplan oder Ablauf abzuweichen, wenn das nicht absolut notwendig ist.
- Gewähren Sie Hans genügend Zeit, sich an Veränderungen anzupassen und geben Sie viele unterstützende Gründe für diese Veränderung.
- Korrigieren Sie alle Fehler, die mit Hans gemacht wurden, so schnell wie möglich.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

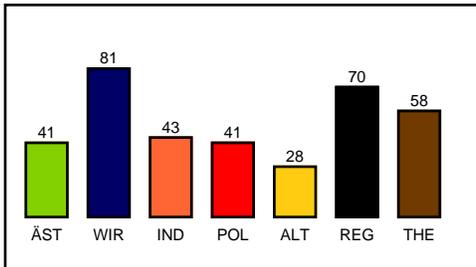
- Sie werden Lernaktivitäten bevorzugen, die sehr strukturiert und detailliert sind.
- Sie sind ein sehr disziplinierter Lerner.
- Sie mögen es sehr, das Weshalb und Warum beim Lernen neuer Dinge zu verstehen.



Die Regulatorische Dimension: Der Regulatorische Antrieb zeigt die Motivation, Ordnung, Routine und Struktur herzustellen. Diese Motivation liegt darin, Regeln, Regelungen, einen traditionellen Ansatz und Sicherheit durch Normen und Protokolle zu unterstützen.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Sie könnten möglicherweise von anderen als zu strukturiert oder steif in manchen Angelegenheiten wahrgenommen werden.
- Sie wissen, dass Veränderung unausweichlich ist und sogar sehr gut sein kann.
- Beharren Sie nicht zu sehr auf den Regeln.
- Wenn Sie sich in einer sich stark verändernden Umgebung befinden, versuchen Sie, so flexibel zu sein, wie Sie nur können.
- Erforschen Sie ein bisschen. Das Entdecken neuer Wege, Dinge zu erledigen, kann sich auszahlen.



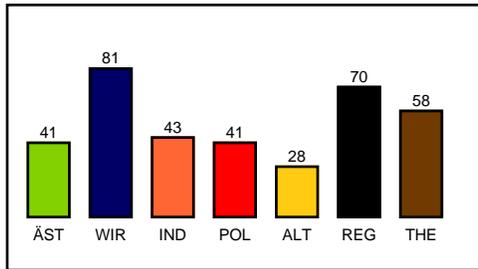
Die Theoretische Dimension: Der Antrieb zu verstehen, Wissen zu erwerben oder die "Wahrheit" herauszufinden. Diese Motivation kann darin bestehen, Wissen nur um des Wissens Willen zu erwerben. Rationales Denken, Argumentieren und rationale Problemlösung sind wichtig für diese Dimension.

Allgemeine Charakterzüge:

- Sie glauben, dass kontinuierliches Lernen gesund für Geist und Körper ist.
- Sie haben eine starke persönliche Überzeugung von lebenslangem Lernen.
- Sie können Lernveranstaltungen oder Konferenzen kleinen wirtschaftlichen Anreizen vorziehen.
- Sie sind gewillt, Risiken einzugehen, um etwas Neues zu lernen.
- Sie mögen es, schnelle Betriebsmittel oder Prozeduren zu entwickeln, die eine neue Sichtweise der vorhandenen Jobverantwortungen darstellen.

Schlüsselstärken:

- Sie haben die starke Fähigkeit, unabhängig zu lesen, zu studieren und zu lernen.
- Sie sammeln ein Maximum an Informationen zu einer Angelegenheit, da Sie die notwendigen Fragen stellen.
- Sie haben eine stabile, wissensgetriebene Ethik.
- Sie wissen ein bisschen von fast allem und sind bekannt dafür.
- Wenn andere (intern oder extern) eine Frage haben, können Sie gewöhnlich Lösung herstellen, auch wenn Sie nicht mit dem Problem vertraut sind.



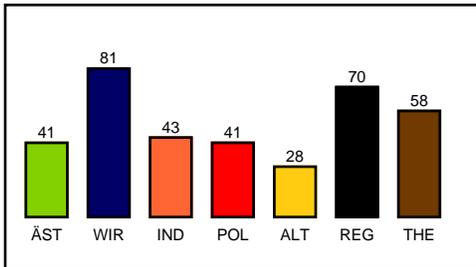
Die Theoretische Dimension: Der Antrieb zu verstehen, Wissen zu erwerben oder die "Wahrheit" herauszufinden. Diese Motivation kann darin bestehen, Wissen nur um des Wissens Willen zu erwerben. Rationales Denken, Argumentieren und rationale Problemlösung sind wichtig für diese Dimension.

Motivationsbezogene Erkenntnisse (in diesem Abschnitt können Sie eventuell auch solche Informationen finden, die über Sie als Drittperson berichten. Diese Aussagen könnten interessant für Ihren Vorgesetzten/Geschäftspartner sein.):

- Werfen Sie thematische Mails, Broschüren und Infoblätter nicht in den Papierkorb, senden Sie sie an Hans.
- Hans wird dem Umgang mit Kunden oder internen Beteiligten, die detaillierte Informationen zur Entscheidungsfindung benötigen, technische Glaubwürdigkeit verleihen.
- Involvieren Sie Hans als konstruktiven Kritiker für neue Ideen oder bei der Bewertung existierender Projekte und Protokolle.
- Manchmal werden Anreize oder Prämien in Form von Tickets für Sonderveranstaltungen vergeben: berücksichtigen Sie auch kulturelle Veranstaltungen, nicht nur Sportveranstaltungen.
- Finden Sie Hans's Interessen heraus und lassen Sie Hans damit verbundene Informationen zukommen.

Trainings-/Lernerkenntnisse:

- Sie haben dasselbe Ergebnis wie Personen, deren persönliches kontinuierliches Weiterbildungsprogramm bereits angelaufen sein kann.
- Sie finden Gefallen am Lernen, auch einfach nur für sich selbst und werden die meisten Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen.
- Man kann sich darauf verlassen, dass Sie die Hausaufgaben gründlich und akkurat erledigen.



Die Theoretische Dimension: Der Antrieb zu verstehen, Wissen zu erwerben oder die "Wahrheit" herauszufinden. Diese Motivation kann darin bestehen, Wissen nur um des Wissens Willen zu erwerben. Rationales Denken, Argumentieren und rationale Problemlösung sind wichtig für diese Dimension.

Erkenntnisse zur kontinuierlichen Verbesserung:

- Sie erzielen dasselbe Ergebnis wie Personen, die Coaching beim Zeitmanagement benötigen.
- Sie neigen dazu, sich als ein bisschen zu unnahbar zu zeigen, besonders denjenigen gegenüber, die nicht so intellektuell motiviert sind.
- Ihr Dringlichkeitssinn kann schwanken, je nach intellektueller Wichtigkeit, die Sie der Angelegenheit beimessen.
- Gehen Sie nicht zu schnell von einer Lernerfahrung zur nächsten über. Stellen Sie sicher, dass es einige praktische Anwendungen gibt.
- Sie müssen ab und zu zwischen dem starken Wunsch, sich eine neue Wissensgrundlage anzueignen und der Wirklichkeit der praktischen Anwendungen abwägen, falls diese vorhanden sind.

Benutzen Sie dieses Blatt, um aufzuzeigen, welche Motivatoren gut angeglichen sind und welche nicht, und was Sie tun können.

Handlungsschritte: Sehen Sie sich Ihren Werte-Index-Bericht an, finden Sie heraus, welche Motivatoren die stärksten für Sie sind (d.h., welches sind die höchsten und liegen weit über der Norm). Tragen Sie die besten zwei in der Spalte darunter ein und behalten Sie in Erinnerung, wie gut Ihre gegenwärtigen Rollen auf diese Motivatoren abgestimmt sind (d.h., wie gut befriedigt das, was Sie tun, Ihre Leidenschaften).

	Angleichung				
	Schwach				Hoch
Motivator #1: _____	1	2	3	4	5
Motivator #2: _____	1	2	3	4	5

Legende:

- 2-4 = Schwach
- 4-5 = Unter dem Durchschnitt
- 6-7 = Durchschnitt
- 8-9 = Ausgezeichnet
- 10 = Genial

Ihre Gesamtpunktezahl:

Hans Mustermann

Um das geniale Leidenschaftsniveau zu erreichen, müssen Sie die Übereinstimmung Ihres Umfelds mit Ihren Leidenschaften erhöhen.

Motivator #1: Bei welchen Aspekten Ihres Unternehmens oder Ihrer Rolle könnten Sie mit einbezogen werden, die diesen Motivatoren befriedigen würden?

Motivator #2: Bei welchen Aspekten Ihres Unternehmens oder Ihrer Rolle könnten Sie mit einbezogen werden, die diesen Motivatoren befriedigen würden?

Der letzte Schritt, den Sie vornehmen müssen, um einen wirklichen Nutzen aus den in diesem Bericht enthaltenen Informationen ziehen zu können, besteht darin zu verstehen, wie Ihre Wertestile Ihren Gesamterfolg fördern bzw. hindern können.

Erfolgsfördernd: Wie gut fördern Ihre Motivatoren und Antriebe insgesamt Ihren Erfolg? (geben Sie spezifische Beispiele an):

Erfolgshemmend : Wie hemmen Ihr natürlicher Antrieb oder Ihre Motivatoren Ihren Erfolg insgesamt? (geben Sie spezifische Beispiele an):

Attribute Index

Über fünfzig Jahre wissenschaftlicher Forschung haben zu der Erkenntnis geführt, dass es drei verschiedene Stile der Entscheidungsfindung gibt. Jeder von uns kann Entscheidungen auf diese drei unterschiedlichen Weisen treffen, wobei wir jedoch eine Vorliebe für eine von ihnen entwickeln. Diese Bevorzugung wird zu einer unbewussten Kraft, die unsere täglichen Entscheidungen beeinflusst und unsere Weltanschauung und Selbstwahrnehmung formt.

Bei diesen drei Entscheidungsstilen handelt es sich um den Persönlichen, den Praktischen und den Analytischen Stil. Diese Dimensionen können in Form von Verhaltensmustern untersucht werden, die auf zwei verschiedenen, für die Axiologie einzigartigen Faktoren basieren.

Der Persönliche Stil: Personen mit einer Vorliebe für diesen Entscheidungsstil neigen dazu, die Welt von einem persönlichen Standpunkt aus zu betrachten, bzw. aus einer Sicht, die die beteiligten Menschen berücksichtigt. Sie sehen andere in einem einzigartigen, persönlichen Licht und beschäftigen sich mehr mit ihnen als mit Ergebnissen und Theorie. Das zeugt von einem persönlichen Engagement, das sich vor allem auf andere Menschen konzentriert oder in sie investiert. Für diesen Stil ist die Welt voller Menschen, die es zu verstehen gilt.

Der Praktische Stil: Personen, die diesen Entscheidungsstil bevorzugen, neigen dazu, Dinge auf sehr sachliche, stimmige, realitäts- und aufgabenbezogene Weise zu sehen. Sie beschäftigen sich mehr mit Ergebnissen und Theorie als mit anderen Menschen. Sie sehen andere in ihrem Umgang mit ihnen in vergleichender Weise. Für diesen Stil ist die Welt wie ein Ziel, das es zu erreichen gilt.

Der Analytische Stil: Personen, die diesen Entscheidungsstil bevorzugen, neigen dazu, die Welt aus einer theoretischen, eher abstrakten als konkreten Perspektive zu betrachten. Sie sehen andere Menschen als Teil eines Systems an und denken oft in einem strikten Schwarz-Weiß-Schema. Sie setzen sich mehr mit Überlegungen über Dinge und deren Analyse als mit tatsächlichen Ergebnissen oder den persönlichen Sorgen anderer auseinander. Für diesen Stil stellt die Welt ein Problem dar, das es zu erkunden und lösen gilt.

Bis zu einem gewissen Ausmaß sind wir alle in der Lage, Entscheidungen auf diese drei Arten zu treffen, aber wir neigen immer dazu, eine stärkere Vorliebe für eine von ihnen zu entwickeln. Hier ein einfaches Beispiel dafür, wie die drei miteinander in Kontrast stehen. Alle drei Stile sind um einen Tisch herum versammelt und versuchen, einen Handlungsansatz zu finden. Während sich der Persönliche Stil auf die Bedürfnisse der betroffenen Mitarbeiter und auf die beste Ausschöpfung ihrer Talente konzentriert, kümmert sich der Praktische Stil eher weniger um die persönlichen Bedürfnisse und legt mehr Wert darauf, Dinge durchzuführen, egal wie. Der Analytische Stil interessiert sich letztendlich weniger für die beteiligten Personen oder das Erledigen der Dinge, sondern vielmehr darum, dass dies richtig erfolgt.

Jeder von uns hat eine unterschiedliche Gewichtung dieser drei Stile, wodurch sich unsere Art Entscheidungen zu treffen oder Tätigkeiten auszuführen von denen der anderen unterscheidet. Diese Wege, Entscheidungen zu treffen und sie anzuwenden, sind der Kern unseres Wesens. Sie stecken hinter unseren Vorzügen, unseren Stärken und Schwächen. Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Liste von Kapazitäten, die das Ergebnis Ihrer einzigartigen Kombination dieser drei Entscheidungsstile darstellt. Genau dieses Verständnis Ihrer individuellen Stärken und Schwächen wird Ihnen dabei helfen, auf Veränderungen in Ihrem Leben Einfluss zu nehmen und größeren persönlichen Erfolg zu erzielen. Wir sind erst in der Lage etwas an uns zu ändern, wenn wir wirklich verstanden haben, wer wir sind.

Zusammenfassung der Externen Entscheidungstreffungs-Muster

Sie interpretieren Situationen zuerst in Bezug auf Personen und ihre sozialen und beruflichen Beziehungen und dann erst in Bezug auf die Beziehung zu einem weiteren System oder einer Struktur, in dem diese Personen existieren. Sozialverhalten und die produktive Anwendung der Humanressourcen haben die Priorität über System und Organisation bzw. über die Einhaltung festgelegter Strukturen oder Regeln. Sie haben gute empathische Fähigkeiten und pragmatisches Denkvermögen, verfügen aber weniger über eine systembezogene Denkfähigkeit. Das bedeutet, dass Sie jemand sind, der Menschen und ihre Bedürfnisse als wichtig ansieht. Sie arbeiten gut mit anderen zusammen und gleichen diese Wichtigkeit mit Geschäftszielen auf positive Weise aus. Allerdings weist Ihre niedrigere Bewertung der Systeme-Dimension darauf hin, dass Sie stark strukturierte Umgebungen nicht mögen. Sie können sich wahrscheinlich wohler fühlen, wenn Sie frei von zu viel Zwängen oder Führung arbeiten könnten. Ihr allgemeines Entwicklungsniveau in den Menschen- und Aufgaben-Dimensionen sind gleich gut, während Ihre Systeme-Dimension niedrig und verglichen dazu unterentwickelt ausfällt. Eine derartige Unterentwicklung könnte zu Problemen in Arbeitssituationen für Sie führen, die viel Autorität oder Regeln mit sich bringen. Das Entwicklungsniveau richtet sich an Ihre Fähigkeit, eine spezifische Dimension zu "sehen". Je deutlicher wir eine Denk-Dimension sehen, umso eher sind wir in der Lage, sie zu benutzen und umso besser werden wir darin.

Leistungsmaximierende Attribute

Teamarbeit oder jegliche Gruppenbemühungen. Interpersonelle Kommunikation. Empathie. Praktisches Denken. Verständnis für andere. Planung und Organisation. Leistung und Personenbedürfnisse mit den Zielerfordernissen ausgleichen.

Leistungsmindernde Attribute

Wertschätzung von Autorität, Regeln, Anordnungen oder Struktur.
Bevorzugung von Produktionsfristen oder persönlichen Bedürfnissen zugunsten von Regeln oder systembezogenen Richtlinien.
Systembezogenes Denken.
Proaktives Denken.
Ergebnisorientierung.

Motivatoren

Finanzielle Sicherheit. Kollegiale Anerkennung. Familiäre Bedürfnisse. Status und Anerkennung. Persönliche Beziehungen.

Wachstumsbedarf

Bessere bilaterale Kommunikation mit Autoritätspersonen entwickeln und ein größeres Gleichgewicht zwischen der Einschätzung der aufgestellten Regeln, Parameter, Ordnung oder Struktur und der menschen- und leistungsbezogenen Ziele.
Entwicklung systematischer Denk-Dimensionen.

Vorgaben zum Verstärken (V) und Entwickeln (E)

Ergebnisorientierung (E) Problemlösung (E) Ausbildung anderer (E)

Bevorzugtes Umfeld

Entscheidungsteilung, kooperatives Teamarbeitsklima unter übergeordnetem Leadership.

Zusammenfassung der Internen Entscheidungstreffungs-Muster

Sie streben nach einem guten Selbstwertgefühl und Sie definieren, wer Sie sind, eher von Ihrem inneren Werteempfinden ausgehend, als von Ihrem Job oder den Dingen, die Sie besitzen. Sie haben einen starken Sinn dafür, wie Sie sein möchten. Ihre Arbeit oder Ihre wichtigsten gesellschaftlichen Rollen sind im Vergleich dazu für Sie weniger wichtig. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie gerade etwas unter Rollenverwirrung leiden. Etwas in Bezug auf Ihre Hauptrolle im Leben hat sich geändert und deshalb sind Sie verwirrt darüber, wie Sie vorgehen sollen. Sie sehen die Menschen-Dimension relativ deutlich und genau hier liegt Ihr höchstes Entwicklungsniveau. Die Aufgaben- und Systeme-Dimensionen sind Ihnen beide gleich wichtig in Sachen Bedeutung und Entwicklung, die im Vergleich zur Menschen-Dimension jedoch niedrig ausfallen. Das Entwicklungsniveau richtet sich an Ihre Fähigkeit, eine spezifische Dimension zu "sehen". Je deutlicher wir eine Denk-Dimension sehen, umso eher sind wir in der Lage, sie zu benutzen und umso besser werden wir darin.

Leistungsmaximierende Attribute

Belastbarkeit. Positives Selbstverständnis. Bewältigung von Zurückweisung.

Leistungsmindernde Attribute

Mangelnder Antrieb und Ehrgeiz ausschließlich für materielle und positionsbezogene Dinge. Richtungssinn. Selbststopfer.

Motivatoren

Selbstverbesserung. Selbstfindung.

Wachstumsbedarf

Ihr Selbstverständnis verbessern, eine ausgewogenere Sicht der Bedeutung Ihrer Rolle erlangen und klarer den darauf beruhenden Richtungssinn definieren.

Vorgaben zum Verstärken (V) und Entwickeln (E)

Rollenbewusstsein (E) Selbstwertgefühl (E) Selbstleitung (E)

Dieses Schaubild ist eine Zusammenfassung der 7 Kategorien, die das Innermetrix Talente Profil beinhalten. Eine Beschreibung und ein Durchschnittsergebnis für jede Kategorie sind auf der nächsten Seite zu finden.

Schaubilder der Berichtskomponenten

1. Ergebnisse vorhersehen



2. Verständnis für Mitarbeiter



3. Ihre Vision kommunizieren



4. Anderen behilflich sein



5. Andere inspirieren



6. Andere lenken



7. Sich selbst entfalten



Hans Mustermann

1. Ergebnisse vorhersehen (5.0)

Führungsverhalten beginnt damit, die zu erfüllende Gesamtmission zu erfassen und klar vor sich zu sehen. Eine Mission ist das, was passieren wird, nicht wie es passieren. Ihre Mission zu erkennen führt zu dem Verständnis davon, wo Änderungen erforderlich sind und warum das jetzt notwendig ist. Es bedarf an Initiative und Entschlossenheit, die Vision zu festigen und Ziele um deren Durchführung herum zu setzen. "Mit dem Ende vor Augen beginnen", wie Steven Covey in den Sieben Gewohnheiten extrem erfolgreicher Personen schrieb, d.h. Ihre Weise, anderen einen Weg aufzuzeigen, den diese noch nicht selbst erkennen können.

2. Verständnis für Mitarbeiter (6.4)

Das Verständnis darüber, wie Ihre Vision die wahrgenommenen Bedürfnisse der Menschen befriedigen kann ist wesentlich, um ihr Engagement zu gewinnen. Sie müssen wissen, für welche Veränderungen die anderen aufgeschlossen und bereit sind. Aufmerksames und objektives Zuhören garantiert Ihnen, dass Ihre Mission von anderen bereitwillig angenommen wird. Ohne Anhänger können Sie kein Leiter sein, und Anhänger werden sich nur freiwillig für etwas engagieren, das ihrer Meinung nach ihre Bedürfnisse befriedigen und Ziele erfüllen kann.

3. Ihre Vision kommunizieren (5.6)

Um Menschen dafür zu engagieren, Ihnen zu folgen, müssen Sie ihnen Ihre Vision klar vermitteln. Die wirksamsten Bewegungen für Veränderungen werden von Leuten geschaffen, die sich der Mission emotional verpflichtet fühlen und mit Leidenschaft dabei sind. Deshalb müssen Sie mit diesen Personen nicht nur mit logischen Argumenten kommunizieren, sondern sie in einer Weise emotional berühren. Dafür müssen Sie selbst zuerst Leidenschaft für Ihre Mission empfinden und die anderen genau diese Leidenschaft spüren lassen. Es bedarf viel Mut, sich für eine neue Idee einzusetzen, die definitionsgemäß von anderen noch nicht gesehen werden kann.

4. Anderen behilflich sein (6.4)

Die Menschen werden nicht lange einem schwierigen Traum nachhängen, wenn sie nicht meinen, dass er ihren eigenen persönlichen Zielen dienen könnte. Sie müssen dafür sorgen, dass die Leute sowohl mit Ihrer Vision als auch mit Ihren Handlungen für ihre eigenen Ziele übereinstimmen. Sie haben sich anfänglich dafür entschieden, Ihnen zu folgen, weil sie denken, dass sie sich selbst helfen, indem sie Ihnen helfen. Sobald sie sich engagiert haben, müssen Sie daran arbeiten dieses anfängliche Vertrauen, das sie in Sie gesetzt haben, zu verstärken.

5. Andere inspirieren (6.1)

Sich auf schwierige und ungewisse Reisen zu begeben, erfordert eine spezielle Energie, um das auf lange Sicht durchhalten zu können. Inspiration treibt diese spezielle Energie an, die aber nur von der Person selbst stammen kann. Aus diesem Grund erfordert das langfristige Führen anderer, dass Sie diese Energie erkennen und einbringen können. Menschen lassen sich von der Idee inspirieren, mehr Fähigkeiten zu besitzen, als sie ursprünglich geglaubt haben. Das verleiht ihnen Kraft, Anstrengungen zu unternehmen, die auf ein positives Ergebnis abzielen. Hoffnung und Mut zu teilen motiviert Menschen dazu, eine Mission fortzusetzen, auch wenn das Ziel noch sehr weit entfernt erscheint.

6. Andere lenken (6.1)

Beim Ergreifen von Maßnahmen und Fortschreiten in Richtung Erfüllung Ihrer Mission und Vision, werden Sie unumgänglich mit Überraschungen und unerwarteten Ergebnissen konfrontiert. Eine führungsfähige Person wird kontinuierlich den Plan zum Erreichen des festgelegten Ziels abschätzen und Kurskorrekturen auf dem Weg dorthin vornehmen. Anhänger erwarten einige Angaben, dass sie sich auf dem richtigen Weg befinden und das baut das Vertrauen in die Führungsperson auf. Ein Anführer muss großen Mut und Charakter aufweisen, um keinen Vertrauensverlust zur Schau zu tragen, selbst nicht in Momenten von Enttäuschung.

7. Sich selbst entfalten (4.7)

Um andere zu verstehen, zu motivieren und zu führen, müssen Sie sich zuerst selbst verstehen. Wie Chris McCusker, Präsident und CEO von Motorola einmal sagte: "Leadership bedeutet, als Erster eine neue Richtung einzuschlagen - in die andere dann folgen". So muss eine Person, bevor sie andere führen kann, den Weg zeigen.

Kategoriebeschreibung

Führungsverhalten beginnt damit, die zu erfüllende Gesamtmission zu erfassen und klar vor sich zu sehen. Eine Mission ist das, was passieren wird, nicht wie es passieren. Ihre Mission zu erkennen führt zu dem Verständnis davon, wo Änderungen erforderlich sind und warum das jetzt notwendig ist. Es bedarf an Initiative und Entschlossenheit, die Vision zu festigen und Ziele um deren Durchführung herum zu setzen. "Mit dem Ende vor Augen beginnen", wie Steven Covey in den Sieben Gewohnheiten extrem erfolgreicher Personen schrieb, d.h. Ihre Weise, anderen einen Weg aufzuzeigen, den diese noch nicht selbst erkennen können.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Konzeptuelles Denken



Initiativ



Beständigkeit



Projekt- und Zielfokussierung



Ergebnisorientierung



Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Konzeptuelles Denken (5.5)

bewertet Ihre Fähigkeit, den Gesamtkontext zu sehen und daraufhin zu entscheiden, welche Richtung einzuschlagen ist und wie die Mittel eingesetzt werden sollten, um zukünftige Ziele zu erzielen.

Initiativ (5.1)

bewertet Ihre Fähigkeit, Ihre Energie ohne einen Katalysator von außen in Richtung des Erreichens eines Ziels zu lenken.

Beständigkeit (4.9)

bewertet Ihre Fähigkeit, auch in schwierigen Zeiten den Kurs zu halten.

Projekt- und Zielfokussierung (4.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, ungeachtet der Umstände zielgerichtet zu bleiben.

Ergebnisorientierung (5.5)

bewertet Ihre Fähigkeit, die notwendigen Handlungsschritte zu identifizieren, um Aufgaben zu vollenden und Ergebnisse zu erhalten.

Kategoriebeschreibung

Das Verständnis darüber, wie Ihre Vision die wahrgenommenen Bedürfnisse der Menschen befriedigen kann ist wesentlich, um ihr Engagement zu gewinnen. Sie müssen wissen, für welche Veränderungen die anderen aufgeschlossen und bereit sind. Aufmerksames und objektives Zuhören garantiert Ihnen, dass Ihre Mission von anderen bereitwillig angenommen wird. Ohne Anhänger können Sie kein Leiter sein, und Anhänger werden sich nur freiwillig für etwas engagieren, das ihrer Meinung nach ihre Bedürfnisse befriedigen und Ziele erfüllen kann.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Einfühlsame Auffassung



Auswertung des Gesagten



Realistische Erwartungen



Verständnisvolle Einstellung



Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Einfühlsame Auffassung (7.1)

bewertet Ihre Kapazität, die Gefühle und Einstellungen anderer wahrzunehmen und zu verstehen bzw. sich selbst an deren Stelle zu versetzen.

Auswertung des Gesagten (4.4)

bewertet Ihre Offenheit für andere Personen und Ihre Bereitschaft, zu hören, was andere zu sagen haben und nicht, was sie Ihrer Meinung nach sagen sollten oder sagen werden.

Realistische Erwartungen (6.9)

bewertet, ob Ihre Erwartungen (hinsichtlich der Produktions- oder Leistungsqualität) anderer realistisch erfüllt werden können.

Verständnisvolle Einstellung (7.1)

bewertet Ihre Fähigkeit, zwischen den Zeilen zu lesen und Körpersprache, Zögerlichkeit, Stress und Gefühle zu verstehen.

Kategoriebeschreibung

Um Menschen dafür zu engagieren, Ihnen zu folgen, müssen Sie ihnen Ihre Vision klar vermitteln. Die wirksamsten Bewegungen für Veränderungen werden von Leuten geschaffen, die sich der Mission emotional verpflichtet fühlen und mit Leidenschaft dabei sind. Deshalb müssen Sie mit diesen Personen nicht nur mit logischen Argumenten kommunizieren, sondern sie in einer Weise emotional berühren. Dafür müssen Sie selbst zuerst Leidenschaft für Ihre Mission empfinden und die anderen genau diese Leidenschaft spüren lassen. Es bedarf viel Mut, sich für eine neue Idee einzusetzen, die definitionsgemäß von anderen noch nicht gesehen werden kann.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Funktionswert-Förderung



Persönliches Engagement



Selbstvertrauen



Selbstleitung



Selbstwertgefühl



Hans Mustermann

Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Funktionswert-Förderung (6.5)

bewertet Ihre Fähigkeit, Ihre eigenen Kapazitäten (für Einfühlungsvermögen, zwischenmenschliche Beziehungen und Leadership) zu nutzen, um in einem Angestellten einen Sinn für den Wert der übertragenen Aufgabe zu schaffen.

Persönliches Engagement (4.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, auf eine Aufgabe, der Sie sich verschrieben haben, konzentriert zu bleiben: das Messen Ihres inneren, persönlichen Engagements.

Selbstvertrauen (5.4)

bewertet Ihre Fähigkeit, innere Stärke zu entwickeln und aufrechtzuerhalten, die auf dem Wunsch nach Erfolg und auf Ihrem Glauben beruht, dass Sie die notwendigen Kapazitäten besitzen, um erfolgreich zu sein.

Selbstleitung (4.0)

bewertet Ihren inneren Antrieb, auf dem von Ihnen gewählten Karriereweg zu glänzen und daran zu glauben.

Selbstwertgefühl (7.9)

bewertet Ihre Fähigkeit, Ihren eigenen Selbstwert zu erkennen und zu schätzen.

Kategoriebeschreibung

Die Menschen werden nicht lange einem schwierigen Traum nachhängen, wenn sie nicht meinen, dass er ihren eigenen persönlichen Zielen dienen könnte. Sie müssen dafür sorgen, dass die Leute sowohl mit Ihrer Vision als auch mit Ihren Handlungen für ihre eigenen Ziele übereinstimmen. Sie haben sich anfänglich dafür entschieden, Ihnen zu folgen, weil sie denken, dass sie sich selbst helfen, indem sie Ihnen helfen. Sobald sie sich engagiert haben, müssen Sie daran arbeiten dieses anfängliche Vertrauen, das sie in Sie gesetzt haben, zu verstärken.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Verantwortlichkeit für andere



Einstellung anderen gegenüber



Einfühlsame Auffassung



Beurteilung anderer



Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Verantwortlichkeit für andere (4.5)

bewertet Ihre Fähigkeit, die Verantwortung für die Folgen der Handlungen von Personen zu tragen, die Sie managen.

Einstellung anderen gegenüber (7.1)

bewertet Ihre Fähigkeit, eine positive, offene und objektive Einstellung anderen gegenüber zu bewahren.

Einfühlsame Auffassung (7.1)

bewertet Ihre Kapazität, die Gefühle und Einstellungen anderer wahrzunehmen und zu verstehen bzw. sich selbst an deren Stelle zu versetzen.

Beurteilung anderer (6.9)

bewertet Ihre Fähigkeit, sich ein realistisches und akkurates Urteil über andere zu bilden, deren Stärken und Schwächen einzuschätzen und deren Denk-, Handlungs- und Verhaltensweisen zu verstehen.

Kategoriebeschreibung

Sich auf schwierige und ungewisse Reisen zu begeben, erfordert eine spezielle Energie, um das auf lange Sicht durchhalten zu können. Inspiration treibt diese spezielle Energie an, die aber nur von der Person selbst stammen kann. Aus diesem Grund erfordert das langfristige Führen anderer, dass Sie diese Energie erkennen und einbringen können. Menschen lassen sich von der Idee inspirieren, mehr Fähigkeiten zu besitzen, als sie ursprünglich geglaubt haben. Das verleiht ihnen Kraft, Anstrengungen zu unternehmen, die auf ein positives Ergebnis abzielen. Hoffnung und Mut zu teilen motiviert Menschen dazu, eine Mission fortzusetzen, auch wenn das Ziel noch sehr weit entfernt erscheint.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Entwicklung anderer



Hingabe erzielen



Leiten anderer



Langfristige Planung



Andere überzeugen



Hans Mustermann

Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Entwicklung anderer (6.7)

bewertet Ihre Fähigkeit, die Bedürfnisse, Interessen, Stärken und Schwächen anderer zu verstehen und diese Information wirkungsvoll zum Zweck der Weiterentwicklung anderer zu benutzen.

Hingabe erzielen (4.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, eine selbstmotivierende Einstellung bei Ihren Angestellten oder Mitarbeitern zum Erreichen ihrer Ziele zu entwickeln und zu aktivieren.

Leiten anderer (7.4)

bewertet Ihre Fähigkeit, Leute für die Durchführung von Dingen auf eine Weise zu organisieren und zu motivieren, dass jeder einen Sinn für Ordnung und Anweisungen empfindet.

Langfristige Planung (5.2)

bewertet Ihre Fähigkeit, Mittel zu identifizieren und einzuschätzen und deren Einsatz für die Durchführung umfangreicher, langfristiger Projekte zu planen.

Andere überzeugen (7.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, Ihre Ansichten auf eine Weise darzulegen, dass sie von anderen akzeptiert werden.

Kategoriebeschreibung

Beim Ergreifen von Maßnahmen und Fortschreiten in Richtung Erfüllung Ihrer Mission und Vision, werden Sie unumgänglich mit Überraschungen und unerwarteten Ergebnissen konfrontiert. Eine führungsfähige Person wird kontinuierlich den Plan zum Erreichen des festgelegten Ziels abschätzen und Kurskorrekturen auf dem Weg dorthin vornehmen. Anhänger erwarten einige Angaben, dass sie sich auf dem richtigen Weg befinden und das baut das Vertrauen in die Führungsperson auf. Ein Anführer muss großen Mut und Charakter aufweisen, um keinen Vertrauensverlust zur Schau zu tragen, selbst nicht in Momenten von Enttäuschung.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Flexibilität



Praktisches Denken



Proaktives Denken



Selbstbeherrschung



Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Flexibilität (6.2)

bewertet Ihre Fähigkeit, bereitwillig Veränderungen zu integrieren, sich ihnen anzupassen oder auf sie mit minimalem persönlichem Widerstand zu reagieren.

Praktisches Denken (7.6)

bewertet Ihre Fähigkeit, Probleme und Lösungen eher auf praktische Weise realistisch zu identifizieren, als auf theoretische oder konzeptuelle Art.

Proaktives Denken (6.4)

bewertet Ihre Fähigkeit, die zukünftigen Auswirkungen gegenwärtiger Entscheidungen und Handlungen zu bestimmen.

Selbstbeherrschung (4.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, angesichts einer stressigen und emotionsgeladenen Situation rational und objektiv zu bleiben.

Kategoriebeschreibung

Um andere zu verstehen, zu motivieren und zu führen, müssen Sie sich zuerst selbst verstehen. Wie Chris McCusker, Präsident und CEO von Motorola einmal sagte: "Leadership bedeutet, als Erster eine neue Richtung einzuschlagen - in die andere dann folgen". So muss eine Person, bevor sie andere führen kann, den Weg zeigen.

Schaubild der Kategoriekomponenten

Rollenbewusstsein



Selbsteinschätzung



Selbstvertrauen



Selbstleitung



Beschreibungen der Kategoriekomponenten

Rollenbewusstsein (5.2)

bewertet Ihre Fähigkeit, sich über Ihre Rolle in der Welt oder innerhalb eines vorgegebenen Umfelds bewusst zu sein sowie Erwartungen zu verstehen und einen Weg zu finden, wie diese erfüllt werden können.

Selbsteinschätzung (4.0)

bewertet Ihre Fähigkeit, Ihre persönlichen Management-Stärken und -Schwächen praxisbezogen und objektiv zu identifizieren.

Selbstvertrauen (5.4)

bewertet Ihre Fähigkeit, innere Stärke zu entwickeln und aufrechtzuerhalten, die auf dem Wunsch nach Erfolg und auf Ihrem Glauben beruht, dass Sie die notwendigen Kapazitäten besitzen, um erfolgreich zu sein.

Selbstleitung (4.0)

bewertet Ihren inneren Antrieb, auf dem von Ihnen gewählten Karriereweg zu glänzen und daran zu glauben.

Extern

Empathie



Praktisches Denken



Systembewertung



Intern

Selbstwertgefühl/Selbstvertrauen



Rollenbewusstsein



Selbstleitung



Hans Mustermann

Stressbewältigung (7.9)	Emotionale Kontrolle (6.0)
Selbstwertgefühl (7.9)	Problem-Management (5.8)
Selbstverbesserung (7.9)	Anordnungen befolgen (5.7)
Konkrete Organisation (7.6)	Problem- und Zustandsanalyse (5.7)
Praktisches Denken (7.6)	Problemlösung (5.6)
Achtung von Eigentum (7.6)	Realistische persönliche Zielsetzung (5.5)
Status und Anerkennung (7.6)	Umgang mit Zurückweisungen (5.5)
Kreativität (7.5)	Konzeptuelles Denken (5.5)
Intuitive Entscheidungsfindung (7.5)	Respekt vor Anordnungen (5.5)
Kontrolle abgeben (7.5)	Ergebnisorientierung (5.5)
Leiten anderer (7.4)	Zugehörigkeitsgefühl (5.5)
Einstellung anderen gegenüber (7.1)	Systembewertung (5.5)
Einfühlsame Auffassung (7.1)	Selbstvertrauen (5.4)
Humanbewusstsein (7.1)	Langfristige Planung (5.2)
Überwachung anderer (7.1)	Materieller Besitz (5.2)
Persönliche Beziehungen (7.1)	Projekt-Zeitplanung (5.2)
Verbindungen zu anderen (7.1)	Rollenbewusstsein (5.2)
Verständnisvolle Einstellung (7.1)	Fähigkeit als Selbststarter (5.2)
Andere überzeugen (7.0)	Initiativ (5.1)
Beurteilung anderer (6.9)	Persönlicher Antrieb (5.1)
Realistische Erwartungen (6.9)	Diplomatik (5.0)
Sensibilität anderen gegenüber (6.9)	Beständigkeit (4.9)
Entwicklung anderer (6.7)	Einstellung gegenüber Aufrichtigkeit (4.8)
Freisein von Vorurteilen (6.7)	Selbstmanagement (4.6)
Motivationsbezogene Bedürfnisse verstehen (6.7)	Verantwortlichkeit für andere (4.5)
Berichtigung anderer (6.7)	Anwendung des gesunden Menschenverstands (4.5)
Integrative Fähigkeit (6.7)	Auswertung des Gesagten (4.4)
Theoretische Problemlösung (6.7)	Arbeitsethik (4.3)
Aufmerksamkeit fürs Detail (6.5)	Persönliche Verantwortlichkeit (4.2)
Funktionswert-Förderung (6.5)	Ausgeglichenes Entscheidungsvermögen (4.0)
Arbeitsfreude (6.5)	Hingabe erzielen (4.0)
Qualitätsorientierung (6.5)	Standardentsprechung (4.0)
Vertrauen in die Berufsrolle (6.5)	Persönliches Engagement (4.0)
Realistische Zielsetzung für andere (6.5)	Projekt- und Zielfokussierung (4.0)
Konsequenz und Zuverlässigkeit (6.4)	Selbsteinschätzung (4.0)
Proaktives Denken (6.4)	Selbstbeherrschung (4.0)
Erkennen potentieller Probleme (6.2)	Selbstleitung (4.0)
Flexibilität (6.2)	Selbstdisziplin und Pflichtbewusstsein (4.0)
Sinn für Zeitplanung (6.1)	Missionsbewusstsein (4.0)