



**SUCCESS INSIGHTS®**

Leadership-Check Basic Version

---

*"Wer andere kennt, ist gelehrt.  
Wer sich selbst kennt, ist weise."  
-Lao Tse*

**Max Mustermann**

17.8.2009

FOLBERTH CONSULTING

Am Südhang 31

72160 Horb a.N.

Tel. +49-7482 / 913 987 Fax: +49-77482 / 913 988

info@folberth-consulting.de [www.folberth-consulting.de](http://www.folberth-consulting.de)



# EINFÜHRUNG IN DEN LEADERSHIP REPORT

---

Die Verhaltensforschung ist der Ansicht, dass die effektivsten Menschen jene sind, die sich selbst kennen, sowohl ihre Stärken als auch ihre Schwächen, so dass sie Strategien entwickeln können, um den Anforderungen ihres Umfeldes gerecht zu werden.

Dieser Report analysiert Ihren Verhaltensstil, d.h. Ihre bevorzugte Art und Weise, "WIE" Sie bestimmte Dinge erledigen. Wir erfassen nur das Verhalten. Wir treffen Aussagen und benennen Verhaltensbereiche, in denen Sie bestimmte Tendenzen zeigen. Unterstreichen Sie in Ihrem Report jede Feststellung, die Sie nicht für zutreffend halten und besprechen Sie diese mit Ihrem INSIGHTS-Berater, um mögliche "blinde Flecken" in Ihrem Verhalten zu entdecken.



# PERSÖNLICHE VERHALTENSMERKMALE

*Basierend auf Max Mustermann's Antworten enthält dieser erste Teil des Reports einen Überblick über seinen grundsätzlichen Verhaltensstil. Diese Beschreibung identifiziert sein "Basisverhalten", das er in die berufliche Tätigkeit einbringt. Sie erfahren die Art und Weise, wie er ohne äußere Einflussnahme an seine Arbeit herangehen würde. Dieser Überblick ermöglicht ein besseres Verständnis für Max Mustermann's Verhalten.*

Max Mustermann kann analytisch und hartnäckig sein. Er zeigt ein hohes Engagement und ist optimistisch in bezug auf die Resultate, die er erreichen kann. Der Satz "Das kann ich nicht" existiert in seinem Vokabular nicht. Er nimmt sich wenig Zeit für die Arbeit an Details, es sei denn, er hält diese Details zum Erreichen seiner Ziele für wichtig. Er sieht sich gerne als Teamleader und erwartet von den anderen Teammitgliedern den gleich hohen Einsatz. Max Mustermann verliert möglicherweise das Interesse an einem Projekt, wenn die Herausforderung erst einmal nachgelassen hat. Er widmet sich dann lieber einem neuen herausfordernden Projekt. Er ist ein sehr zielorientierter Mensch, der gerne durch Zusammenarbeit mit anderen seine Ziele erreicht. Er braucht deshalb Menschen mit ihn ergänzenden Arbeitsqualitäten in seinem Team. Er ist sehr terminbewusst, und es irritiert ihn, wenn Termine verschoben oder nicht eingehalten werden. Er legt Wert auf ein selbstbewusstes Auftreten und ist bereit, den Preis für Erfolg zu zahlen. Max Mustermann besitzt die Fähigkeit, das "Gesamtbild" eines Projektes zu erfassen, die Vision, die von anderen oftmals nicht gleich gesehen werden kann. Nichts langweilt Max Mustermann mehr als der Status Quo, wenn Dinge zur Routine werden oder wenn Mitarbeiter so tun, als seien sie mit allem einverstanden.



## PERSÖNLICHE VERHALTENSMERKMALE

---

Max Mustermann ist sehr entscheidungsfreudig und möchte gerne mit einem ebenso entschlossenen Kollegen arbeiten. Er empfindet es als Stress, wenn sein Kollege nicht ähnliche Charakterzüge besitzt. Viele Leute halten seine Entscheidungen für sehr riskant. Wenn die Entscheidung einmal getroffen wurde, arbeitet er jedoch hart für ein erfolgreiches Ergebnis. Er hat die einzigartige Fähigkeit, schwierige Probleme in Angriff zu nehmen und sie bis zu einer zufriedenstellenden Lösung zu verfolgen. Er kann seine Ideen zur Lösung arbeitsbezogener Probleme gut kommunizieren. Manchmal kann er derart dogmatisch an ein Problem herangehen, dass er Schwierigkeiten hat, andere an dem Vorgang teilhaben zu lassen. Wenn er mit einer schwierigen Entscheidung konfrontiert wird, versucht er, die anderen von seinen Ideen zu überzeugen. Er lässt sich von Logik beeinflussen und von Menschen, die Fakten und Daten zusammengetragen haben, um zu überzeugen. Er bewundert die Geduld, die dazu nötig war, diese Informationen zu sammeln. Er ist bereit, viele Stunden für die Lösung eines schwierigen Problems zu investieren. Die darauffolgende Routinearbeit langweilt ihn jedoch.

Max Mustermann tendiert dazu, Leute zu beeinflussen, indem er direkt, freundlich und ergebnisorientiert ist. Andere können oftmals nicht entsprechend würdigen, dass seine große Stärke in seinem hochentwickelten kreativen Denken liegt. Sein kreativer und wacher Verstand behindert manchmal seine Fähigkeit, mit anderen effizient zu kommunizieren. Er präsentiert Informationen möglicherweise in einer Form, die von anderen nicht so leicht verstanden wird. Er hat die Fähigkeit, genau die richtigen Fragen zu stellen, um eine oberflächliche Aussage schnell platzen zu lassen. Manche



## PERSÖNLICHE VERHALTENSMERKMALE

---

Menschen fühlen sich dadurch persönlich angegriffen. Max Mustermann verliert möglicherweise das Interesse an dem, was andere sagen, wenn sie abschweifen oder nicht zur Sache kommen. Sein wacher Verstand ist bereits weitergegangen.

Manchmal versteckt Max Mustermann seine Gefühle hinter Freundlichkeit. Unter Druck kommen dann seine wahren Gefühle zum Vorschein. Er kommuniziert normalerweise auf kühle, direkte Art. Manche halten ihn deshalb für distanziert und arrogant. Er neigt zu Intoleranz Menschen gegenüber, die indifferent zu sein scheinen oder zu langsam denken.



# WERT FÜR DAS UNTERNEHMEN

*Dieser Teil des Reports beschreibt spezielle Präferenzen und Verhaltensweisen, die Max Mustermann in den Beruf einbringt. Diese Angaben können dazu benutzt werden, seine besondere Rolle in der Unternehmensstruktur zu erkennen. Das Unternehmen kann somit einen Plan entwickeln, um seine besonderen Qualitäten entsprechend zu nutzen und ihm den Platz im Team einzuräumen, der ihm am besten entspricht.*

---

- kann schnell reagieren
- zeigt sich nur selten "schwach"
- besitzt Konkurrenzbewusstsein
- ist terminbewusst
- ist hartnäckig
- verhält sich vorausschauend und zukunftsorientiert
- ist kreativ
- zeigt Kreativität beim Lösen von Problemen
- bringt Aktivitäten in Gang



# CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

*Viele Menschen reagieren sehr sensibel auf die Art und Weise, in der sie behandelt werden. Deshalb ist dieser Abschnitt außerordentlich wichtig für eine Verbesserung der Kommunikation und Interaktion mit Max Mustermann. Er selbst ist aufgefordert, jede Aussage genau durchzulesen und drei oder vier Punkte zu identifizieren, die ihm besonders wichtig sind. Der Austausch dieser Informationen mit seinen häufigsten Gesprächspartnern wird zu einer wesentlich effizienteren Kommunikation führen.*

Hinweise an die Kommunikationspartner für den Umgang mit Max Mustermann :

- Achten Sie in seiner Körpersprache auf Ausdrucksformen von Ungeduld oder Missfallen.
- Beziehen Sie sich zum Motivieren auf Ziele und Ergebnisse.
- Planen Sie Ihre Präsentation effektiv, bieten Sie Fakten in logischer Reihenfolge an.
- Bieten Sie ihm Wahlmöglichkeiten für eine Entscheidung an.
- Legen Sie Projektpläne schriftlich fest, am besten mit einer Fristsetzung.
- Haben Sie Verständnis für seine nur begrenzte Fähigkeit, ausschweifenden Berichten zuzuhören.
- Stellen Sie ihm ein Regelsystem zur Verfügung, an das er sich halten kann.
- Seien Sie klar, spezifisch, kurz und sachlich.
- Schaffen Sie ein Umfeld, in dem er effektiv arbeiten kann.
- Geben Sie ihm Zeit für Vergnügen und Entspannung.
- Passen Sie sich seiner Ausdrucksweise an.
- Seien Sie genau und überlassen Sie nichts dem Zufall.



# VERBOTE BEI DER KOMMUNIKATION

*Dieser Abschnitt benennt die Verhaltensweisen, die man in der Kommunikation mit Max Mustermann vermeiden sollte. Auch diese Seite richtet sich an den jeweiligen Kommunikationspartner. Max Mustermann sollte ihm mitteilen, durch welche der genannten Verhaltensweisen er sich am meisten frustriert und demotiviert fühlt. Beide Partner haben dadurch die Möglichkeit, wechselseitig eine wesentlich angenehmere Kommunikation zu führen.*

Diese Verhaltensweisen erschweren die Kommunikation mit Max Mustermann und sollten deshalb von anderen vermieden werden :

- sich von seinem spektakulären Auftreten beeindrucken lassen
- Dinge vergessen oder verlieren; unorganisiert oder nachlässig sein; ihn irritieren oder von der Arbeit ablenken
- voraussetzen, dass er wirklich verstanden hat, worum es Ihnen geht
- ihn den Tagesordnungspunkt wechseln lassen, bevor Sie fertig sind
- zu langsam sprechen oder bis zum Exzess in Einzelheiten schwelgen
- Befehle oder strikte Anordnungen herausgeben
- bei Ablehnung einer Sache persönlich werden
- rhetorische oder unsinnige Fragen stellen
- weitschweifig sein
- Entscheidungen ohne sein Wissen und für ihn treffen
- durch Argumente zu überzeugen versuchen, die persönlicher Art sind und mit der Sache nichts zu tun haben





# KOMMUNIKATIONSHINWEISE

*Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die Max Mustermann seine Kommunikation mit anderen verbessern kann. Die Hinweise beinhalten auch eine kurze Beschreibung des Persönlichkeitstyps der anderen Person, mit der die Interaktion stattfindet. Durch Adaption an den Kommunikationsstil des jeweiligen Gesprächspartners kann Max Mustermann wesentlich effektiver mit diesem Menschen umgehen. Er sollte die eigene Flexibilität nutzen, um vor allem die Kommunikationsstile zu erlernen, die von seinem persönlichen Stil abweichen. Diese Flexibilität und die Fähigkeit, die Bedürfnisse anderer zu erkennen, sind Merkmale ausgezeichneter Kommunikation.*

<p>Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und präzise ist: (BLAU)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation sehr gut vor!</li> <li>■ Bleiben Sie stets bei der Sache!</li> <li>■ Seien Sie genau und realistisch!</li> </ul> <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln</li> <li>■ zuviel Druck ausüben oder unrealistische Zeitrahmen setzen</li> <li>■ schlampig und unorganisiert sein</li> </ul>	<p>Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der ehrgeizig, kraftvoll, entschlossen, willensstark, unabhängig und zielorientiert ist: (ROT)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Seien Sie klar, spezifisch, fassen Sie sich kurz, und kommen Sie sofort zur Sache!</li> <li>■ Halten Sie sich an das Geschäftliche!</li> <li>■ Bereiten Sie sich mit gut organisierten Präsentationsunterlagen vor!</li> </ul> <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben</li> <li>■ weitschweifig sein oder vage Andeutungen machen</li> <li>■ unorganisiert sein</li> </ul>
<p>Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der geduldig, zurückhaltend, zuverlässig, beständig, entspannt und bescheiden ist: (GRÜN)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beginnen Sie ein Gespräch mit persönlichen Bemerkungen, brechen Sie das Eis!</li> <li>■ Präsentieren Sie Ihre Sache auf eine freundliche, nicht bedrohlich wirkende Art!</li> <li>■ Stellen Sie "Wie-Fragen", um die Meinung des anderen zu hören!</li> </ul> <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ sofort mit dem Geschäftlichen beginnen</li> <li>■ beherrschend oder fordernd auftreten</li> <li>■ vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten</li> </ul>	<p>Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der enthusiastisch, begeisternd, freundlich, offen und kommunikativ ist: (GELB)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erzeugen Sie ein warmes und freundliches Umfeld!</li> <li>■ Verwenden Sie nicht zu viele Details! Geben Sie ihm schriftliche Unterlagen extra!</li> <li>■ Stellen Sie gefühlsbezogene Fragen, um die Einstellungen des anderen zu erfahren!</li> </ul> <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ barsch und kurz angebunden sein</li> <li>■ das Gespräch übermäßig kontrollieren</li> <li>■ zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen</li> </ul>



## IDEALES UMFELD

*Dieser Abschnitt drückt aus, wie sich Max Mustermann anhand seines "Basis Stils" ein ideales Arbeitsumfeld vorstellt. Besonders Menschen mit geringer Flexibilität fühlen sich unwohl, wenn ihr Arbeitsumfeld die Parameter nicht enthält, die auf dieser Seite genannt werden. Flexible Menschen können sich leichter auf bestimmte Gegebenheiten einstellen und sich in fast jedem Arbeitsumfeld wohlfühlen. Anhand dieses Abschnittes können spezielle Aufgaben und Verantwortungsbereiche herausgefunden werden, die Max Mustermann gerne übernimmt und damit auch jene, die Frustration erzeugen.*

---

- keine langen, detaillierten Berichte
- keine beschränkenden Regeln oder Vorschriften
- die Möglichkeit zur Präsentation seiner Ideen und neuer Aspekte
- Arbeit für einen Vorgesetzten, der gerne schnell Entscheidungen trifft
- keine Kontrolle oder Detailarbeit
- Arbeit an neuen Produkten und Ideen
- keine Routinearbeit, sondern herausfordernde Projekte für kreative Vielfalt



# WAHRNEHMUNG

*Dieser Abschnitt des Reports bietet ergänzende Informationen zu Max Mustermann's Selbsteinschätzung und macht auch Angaben darüber, wie andere unter bestimmten Umständen oder Situationen sein Verhalten wahrnehmen könnten. Mit Hilfe dieser Erkenntnisse kann Max Mustermann die Wirkung seines Verhaltens differenzierter einschätzen und bekommt damit die Möglichkeit, sich in bestimmten Situationen besser unter Kontrolle zu haben und dadurch seine Effektivität zu erhöhen.*

**" Sehen Sie sich so, wie andere Sie möglicherweise wahrnehmen "**

## SELBSTWAHRNEHMUNG

Max Mustermann hält sich selbst für:

innovativ  
wettbewerbsorientiert  
positiv denkend

entschlossen  
selbstsicher  
erfolgreich

## WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

Unter leichtem Druck, Anspannung, Stress oder Müdigkeit erleben andere ihn möglicherweise als:

fordernd  
egoistisch

nervös  
aggressiv

Unter extrem hohem Druck und Stress wirkt er auf andere möglicherweise:

grob  
launenhaft

kontrollierend  
voreingenommen



# AUSPRÄGUNG

Auf Grundlage von Max Mustermann's Antworten, hat der Report diejenigen Worte markiert, die sein persönliches Verhalten beschreiben. Sie beschreiben, wie er Probleme löst und Herausforderungen begegnet, Menschen beeinflusst, auf die Geschwindigkeit der Umgebung reagiert und wie er auf Regeln und Prozeduren, die von anderen vorgegeben werden, reagiert.

Dominant	Initiativ	Stetig	Gewissenhaft
fordernd egozentrisch antreibend ehrgeizig pionierhaft willensstark <b>energisch</b> <b>wetteifernd</b> <b>zielorientiert</b> <b>entscheidungsfreudig</b> <b>entschlossen</b> <b>risikofreudig</b> neugierig verantwortungsbewusst	überschwänglich inspirierend enthusiastisch eindringlich beeinflussend überzeugend überredend herzlich kontaktfreudig schlagfertig <b>ungezwungen</b> <b>gesellig</b> vertrauensvoll umgänglich	phlegmatisch entspannt veränderungsresistent unaufdringlich gewohnheitsorientiert beharrlich besitzergreifend berechenbar geduldig bedacht zuverlässig beständig	perfektionistisch sorgfältig detailliert präzise qualitätsbewusst systematisch anspruchsvoll akkurat umsichtig diplomatisch ordentlich taktvoll diplomatisch urteilsfähig
massvoll zurückhaltend kooperativ zögerlich zuvorkommend unbestimmt bescheiden vorsichtig sanftmütig zustimmend genügsam zurückhaltend unaufdringlich	objektiv logisch umsichtig skeptisch nachdenklich unaufdringlich misstrauisch faktenorientiert penibel pessimistisch launisch kritisch	<b>mobil</b> <b>aktiv</b> <b>unruhig</b> <b>lebhaft</b> <b>flexibel</b> <b>energisch</b> <b>ungeduldig</b> <b>rastlos</b> dynamisch hektisch unbesonnen eindringlich ungestüm	<b>standhaft</b> <b>entschlossen</b> <b>eigenwillig</b> <b>unnachgiebig</b> hartnäckig unkonventionell findig autonom furchtlos launisch stur revolutionär



# NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

*Max Mustermann's "Basis-Stil" im Umgang mit Problemen oder Menschen, sein Tempo bei bestimmten Ereignissen oder Verfahren passt möglicherweise nicht immer zu dem, was im Arbeitsumfeld erwartet wird. Dieser Abschnitt liefert hilfreiche Informationen in Bezug auf Stressbelastung und Anpassungsdruck, wenn es darum geht, den Anforderungen des gegebenen Umfeldes zu entsprechen.*

## UMGANG MIT PROBLEMEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Dies ist Max Mustermann's natürliche Tendenz, auf Probleme und Herausforderungen zu reagieren : (Basis-Stil)

Max Mustermann zeigt Ehrgeiz beim Lösen von Problemen, einen starken Willen gegenüber allen Hindernissen, möchte Sieger sein. Er trifft schnell Entscheidungen und zögert sie nicht lange hinaus.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Mustermann die folgenden Verhaltensweisen : (Adaptierter Stil)

Max Mustermann hält sein natürliches Problemlösungsverhalten oder seinen Umgang mit Herausforderungen in seinem derzeitigen Umfeld für angemessen.

## KONTAKTE ZU ANDEREN MENSCHEN UND EINFLUSSNAHME

Dies ist Max Mustermann's natürliche Tendenz, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und auf sie einzuwirken : (Basis-Stil)

Max Mustermann ist gesellig, optimistisch und fähig, andere emotional von etwas zu überzeugen oder in eine bestimmte Richtung zu bewegen. Er arbeitet gerne im Team, wünscht sich dabei die Rolle des Teamleiters. Er vertraut anderen und wünscht sich ein angenehmes Umfeld für die Interaktion.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Mustermann die folgenden Verhaltensweisen im zwischenmenschlichen Kontakt : (Adaptierter Stil)

Max Mustermann geht mit einer positiven Einstellung und Begeisterung daran, andere zu beeinflussen. Er bringt den anderen dabei Vertrauen entgegen und möchte selbst als vertrauenswürdig empfunden werden.



# NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

## ARBEITSWEISE UND BESTÄNDIGKEIT

Dies ist Max Mustermann's natürliche Tendenz, an Arbeitsaufgaben heranzugehen und sie zu bewältigen : (Basis-Stil)

Max Mustermann liebt und braucht die Vielfalt und gibt auch seinem Verlangen Ausdruck, möglichst schnell von einer Aktivität zur nächsten überzuwechseln. Er demonstriert normalerweise einen sehr hohen Sinn für Dringlichkeit. Er könnte darauf brennen, Veränderung nur um der Veränderung willen zu initiieren.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Mustermann die folgenden Verhaltensweisen : (Adaptierter Stil)

Max Mustermann verhält sich in seinem natürlichen Verhaltensstil genauso wie in seiner Anpassung an die Umwelt. Deshalb entspricht das, was man sofort erkennen kann, genau dem Aktivitätsniveau und der Beständigkeit, die von ihm grundsätzlich zu erwarten sind. Manchmal würde er sich wünschen, dass sich die Welt etwas langsamer bewegen möge.

## UMGANG MIT VORGEgebenEN STRUKTUREN UND REGELN

Dies ist Max Mustermann's natürliche Tendenz, mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln umzugehen : (Basis-Stil)

Max Mustermann ist von Natur aus unabhängig und eigenwillig. Er ist offen für neue Erfahrungen und geht manchmal ganz eigene Wege. Er fühlt sich wohl in einer Umgebung, in der vorgegebene Zwänge für gewisse Situationen entsprechend gelockert werden können.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Mustermann die folgenden Verhaltensweisen im Umgang mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln : (Adaptierter Stil)

Bei Max Mustermann besteht kein großer Unterschied zwischen seinem natürlichen Verhaltensstil und seinem angepassten Verhalten. Deshalb hält er es auch nicht für notwendig, sich in seinem Umfeld anders zu geben, als er tatsächlich ist.



## ADAPTIERTER STIL

*Max Mustermann geht davon aus, dass er in seinem derzeitigen Arbeitsumfeld die aufgelisteten Verhaltensweisen zeigen muss. Wenn die angeführten Aussagen hingegen für die derzeitige Tätigkeit gar nicht relevant sind, sollte man herausfinden, warum er diese Verhaltensmuster zeigt.*

---

- schnelle Reaktion auf Krisen und Veränderungen, verbunden mit dem starken Bedürfnis nach sofortigen Resultaten
- Flexibilität im Umgang mit einer Vielzahl von beruflichen Anforderungen
- Zusammenarbeit mit anderen, um Resultate zu erzielen
- Bereitschaft, gemeinsam zu entscheiden
- Beständigkeit bei der Erfüllung seiner Aufgaben.
- positives, extravertiertes, freundliches Verhalten
- Schwerpunkt liegt mehr auf der Motivierung anderer als in der Konzentration auf die Aufgabe
- ein hohes Maß an Menschenkenntnis in einem wettbewerbsfreudigen Umfeld
- Wortgewandtheit in Situationen, in denen es auf Überzeugungskraft ankommt
- Kontakt zu Menschen auf vielfältige Art
- Achtsamkeit gegenüber Regeln und Vorschriften, wobei jedoch die Kontrolle der eigenen Person als unangebracht empfunden wird



# SCHLÜSSEL ZUR MOTIVATION

*Dieser Abschnitt des Reports berücksichtigt die Analyse von Max Mustermann's Vorlieben. Mitarbeiter werden durch Dinge motiviert, die für sie wichtig sind. Bedürfnisse, die bereits erfüllt wurden, motivieren demnach nicht mehr. Max Mustermann sollte in diesem Abschnitt die Aussagen besonders hervorheben, die seinen aktuellen Bedürfnissen am meisten entsprechen.*

---

Max Mustermann möchte :

- die offizielle Anerkennung seiner Ideen und Ergebnisse
- Kontakt zu Mitarbeitern auch außerhalb der Arbeit
- keine einschränkenden Kontrollen
- Anerkennung als Chef
- Mobilität und die Möglichkeit zur Kommunikation mit anderen
- eine begründete Beurteilung
- eine Position der Stärke und Autorität, die es ihm erlaubt, Risiken einzugehen, um Resultate zu erzielen
- aufrichtige Anerkennung für eine erbrachte Leistung; übertriebenes Lob wird möglicherweise als Manipulation empfunden
- ständig neue berufliche Herausforderungen
- Anerkennung, Lob, Popularität
- Gelegenheit zum schnellen Vorwärtkommen





# SCHLÜSSEL FÜR DIE INTERAKTION

*In diesem Abschnitt werden einige Voraussetzungen genannt, die gegeben sein müssen, damit Max Mustermann eine optimale Leistung erbringen kann. Einige davon können durch ihn selbst erfüllt werden, während andere Sache des Managements sind. Es ist sehr schwierig für eine Person, sich in ein Motivationsumfeld einzufügen, wenn gewisse grundsätzliche Bedingungen seitens des Managements nicht erfüllt wurden. Max Mustermann sollte die Liste genau durchgehen und drei oder vier Aussagen herausfinden, die für ihn am wichtigsten sind, und diese seinem Vorgesetzten mitteilen. Dadurch kann Max Mustermann mitbestimmen, wie die berufliche Interaktion gestaltet werden soll.*

Max Mustermann braucht :

- Beständigkeit
- die Bereitschaft, Menschen zu akzeptieren, die eine andere Arbeitsauffassung haben als er
- größere Kooperationsbereitschaft anderen Teammitgliedern gegenüber
- eine klare Rollenfestlegung für seine Stellung innerhalb des Teams - entweder nur Mitglied oder der Leiter zu sein
- direktes Aushandeln von Verbindlichkeiten
- herausfordernde Aufgaben
- einen Hinweis, wenn es Unstimmigkeiten gibt oder er Regeln gebrochen hat
- Offenheit für konstruktive Kritik und deren Analyse, um zu sehen, ob sie berechtigt ist und wie sie sich auf seine Karriere auswirken könnte
- großzügiges Umgehen und mehr Toleranz gegenüber kleinen Fehlern seiner Mitarbeiter
- Verständnis für Menschen, die eine andere Lebensauffassung haben als er
- Systeme, an die er sich halten kann



## VERBESSERUNGSFÄHIGE BEREICHE

*In diesem Abschnitt werden Verhaltenstendenzen von Max Mustermann genannt, die möglicherweise seinen Erfolg begrenzen. Sie beziehen sich nicht auf einen speziellen Tätigkeitsbereich. Er sollte alle Punkte durchstreichen, die derzeit nicht zutreffen (nach Absprache mit Ihrem INSIGHTS-Berater). Für die drei zutreffendsten Tendenzen entwickeln Sie einen Aktionsplan (siehe nächste Seite).*

---

Max Mustermann zeigt möglicherweise folgende Tendenzen :

- sucht einen Sündenbock, streitet Dinge ab und verteidigt seine Position, selbst wenn dies nicht nötig wäre
- schätzt seine Ressourcen falsch ein, übernimmt zu viele Aufgaben
- ist fokussiert auf Krisen
- sieht sich nur dann als Teil eines Teams, wenn er als Leiter akzeptiert ist
- beendet oft nicht, was er beginnt, weil ständig neue Projekte hinzukommen
- hat Probleme mit dem Delegieren von Aufgaben. Da er nur schlecht warten kann, macht er es lieber selbst
- ist impulsiv und sucht die Veränderung um der Veränderung willen, ändert möglicherweise täglich die Prioritäten
- Kommunikation findet nur in eine Richtung statt, hört sich die Berichte anderer nicht zu Ende an, sondern unterbricht sie



# AKTIONSPLAN

---

Die folgenden Angaben beziehen sich auf drei verbesserungsfähige Bereiche, in denen Max Mustermann seine Effizienz möglicherweise erhöhen möchte.

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: \_\_\_\_\_ Kontrolldatum: \_\_\_\_\_



# VERHALTENSAKTOREN INDIKATOR™

Management Version

---

**Max Mustermann**

17.8.2009

FOLBERTH CONSULTING

Am Südhang 31

72160 Horb a.N.

Tel. +49-7482 / 913 987 Fax: +49-77482 / 913 988

info@folberth-consulting.de www.folberth-consulting.de



# EINFÜHRUNG IN DIE SPEZIFISCHEN FAKTOREN

---

Es ist kein leichtes Unterfangen, Verhaltensklassifizierungen im Managementbereich vorzunehmen, vor allem deshalb, weil es so viele Variablen gibt, die man einer Zuordnung zugrunde legen könnte. Die Klassifizierungen in Ihrem Report beziehen sich ausschließlich auf Verhaltensweisen. Nicht direkt darstellbar sind hingegen Faktoren wie Alter, Erfahrung, Trainings und Wertvorstellungen.

Anhand von grafischen Darstellungen zeigt der Report - abgeleitet vom Verhalten - besondere Fertigkeiten auf, die auf zwölf spezifische Bereiche bezogen sind. Jeder Bereich wurde sorgfältig ausgewählt und soll jedem Mitarbeiter die Möglichkeit eröffnen, durch Adaption an die für den Beruf relevanten Verhaltensweisen noch erfolgreicher zu werden.

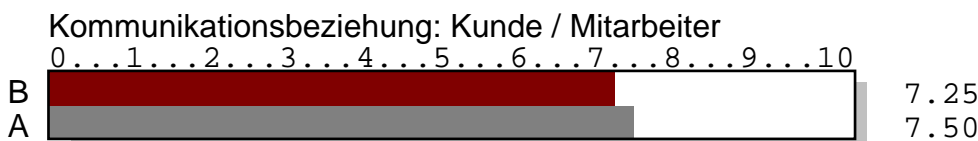
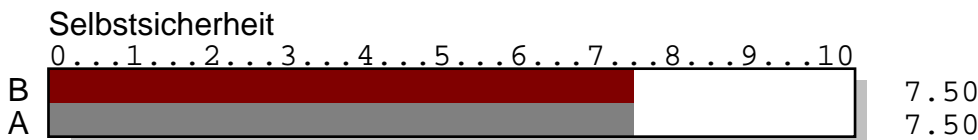
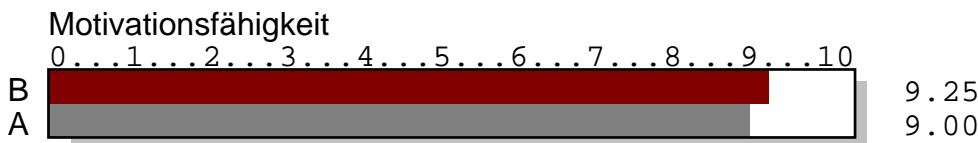
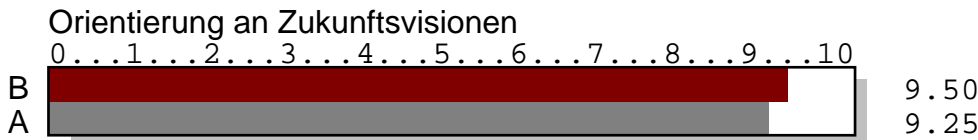
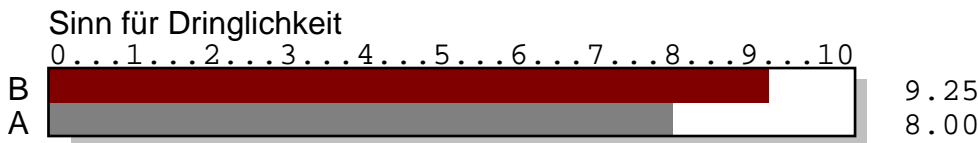
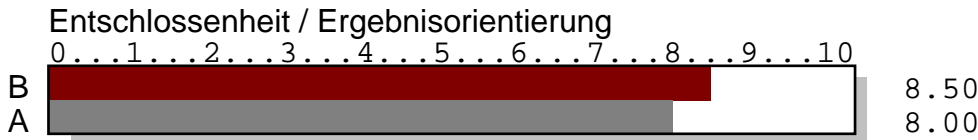
Die Basis-Stil-Grafik (B) gibt Ihren "Basis - Stil" wieder, als das Verhalten, das Sie von Ihrer Präferenz her in Ihren Beruf einbringen werden. Die Grafik für den "Adaptierten Stil" (A) beschreibt hingegen Ihre Reaktion auf das gegebene Umfeld und benennt die Verhaltensweisen, die Sie selbst momentan für angebracht halten und praktizieren.

Betrachten Sie beide grafischen Darstellungen genau, und vergleichen Sie sie miteinander! Schenken Sie vor allem den Bereichen besondere Aufmerksamkeit, die für eine erfolgreiche Tätigkeit in Ihrem Beruf besonders relevant sind! An der Grafik für das adaptierte Verhalten können Sie sofort ablesen, worauf Sie Ihre Energie momentan ausrichten.

Die Kenntnis Ihrer Verhaltensmuster ermöglicht es Ihnen, Strategien zu entwickeln, um in jedem Umfeld erfolgreich zu sein.

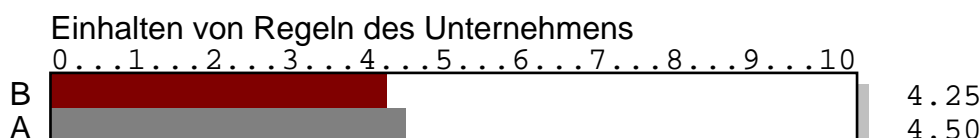
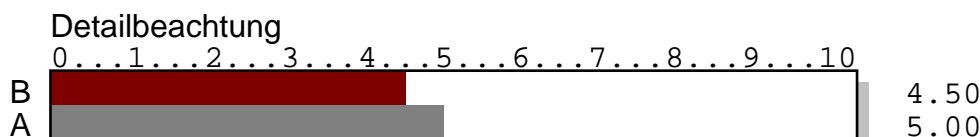
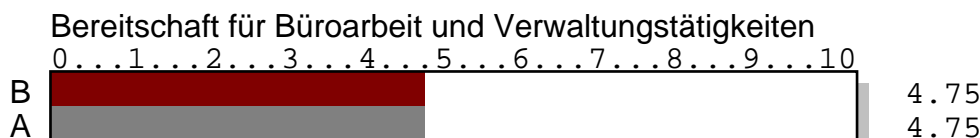
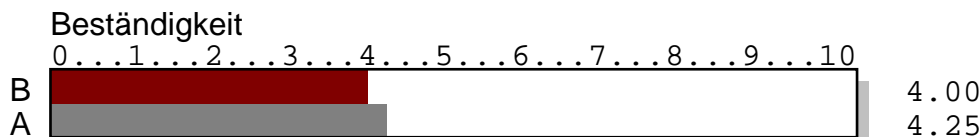
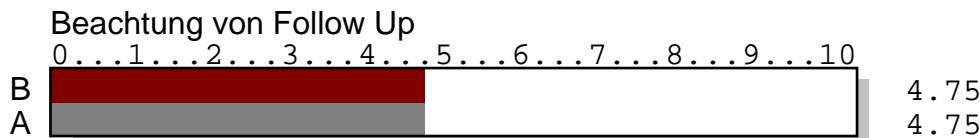
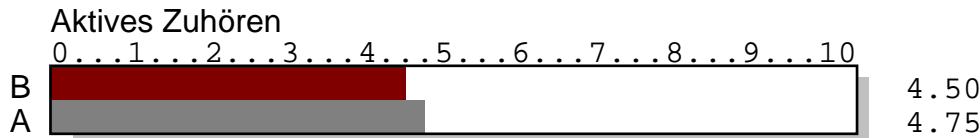


# SPEZIFISCHE FAKTOREN





# SPEZIFISCHE FAKTOREN



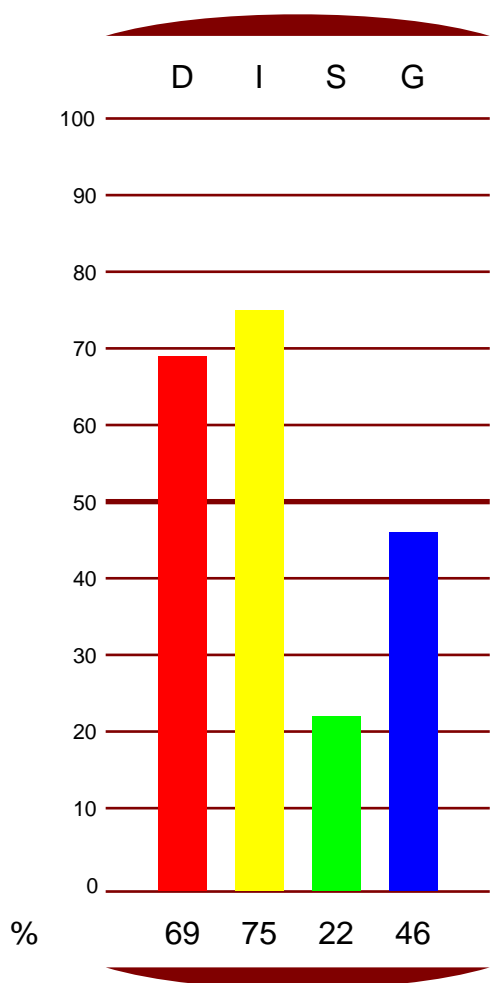


# STILANALYSE-GRAFIKEN

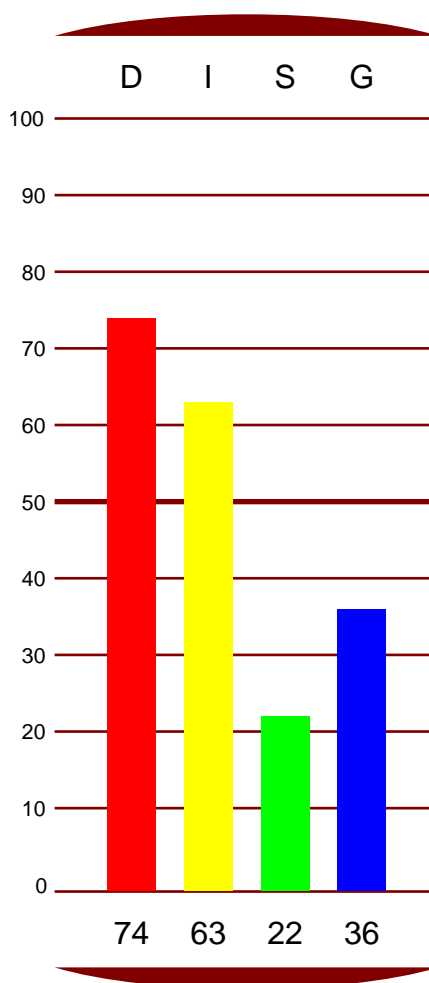
Max Mustermann

17.8.2009

Grafik I  
Adaptierter - Stil



Grafik II  
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

FOLBERTH CONSULTING

Tel. +49-7482 / 913 987 Fax: +49-77482 / 913 988

info@folberth-consulting.de www.folberth-consulting.de





## DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

Das SUCCESS INSIGHTS-Rad zeigt Ihnen auf einen Blick, wo Sie bei sich, im Team und in der gesamten Organisation ansetzen müssen.

Der entscheidende Vorteil von SUCCESS INSIGHTS gegenüber anderen Werkzeugen zur Potenzialerkennung: Es werden nicht nur Ihre bewusst gezeigten Verhaltensstrategien auf dem Rad positioniert (Stern), sondern auch Ihr natürlicher Basisstil (Punkt).

Damit erhalten Sie ein wirklich authentisches persönliches Bild als Standortbestimmung. Unser Verhalten wird vorwiegend durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Weise, wie wir die Dinge angehen.

Verhalten ist bei dem SUCCESS INSIGHTS- Rad auf zwei Achsen eines Systems mit vier Quadranten dargestellt. Jeder Quadrant ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, wie wir jeweils mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen:

vom Extravertierten Denker (Rot) über den Extravertierten Fühler (Gelb) bis hin zum Introvertierten Fühler (Grün) und Introvertierten Denker (Blau). Alle Menschen verfügen über diese vier Dimensionen, leben sie jedoch in unterschiedlicher Intensität aus.

Diese wird durch die verschiedenen Flexibilitätsebenen des SUCCESS INSIGHTS-Rades dargestellt und die beiden Markierungen (Punkt und Stern) zeigen Ihnen Ihre genaue persönliche Position in Bezug auf Ihre Verhaltenspräferenzen auf.

Dazu identifiziert INSIGHTS über 384 verschiedene Kombinationen und stellt diese auf den 60 Positionen des SUCCESS INSIGHTS-Rad dar. Ist eine Position (Punkt oder Stern) auf dem äußersten Ring auf dem SUCCESS INSIGHTS-Rad, dann sind Sie ein Grundtyp (1-8). Das heißt, Sie haben nur eine dominierende Präferenz (Rot, Gelb, Grün, Blau) zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 2. Ring (Fokussiert, 9-24), dann steigt Ihre Flexibilität, denn Sie haben 2 Präferenzen aktiv zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 3. Ring (25-40), dann haben Sie 3 nebeneinanderliegende Präferenzen zur Verfügung und besitzen eine hohe Flexibilität.

Sind Sie auf dem 4. Ring (flexible Kreuzung, 41-56), dann haben Sie die höchste Flexibilität, denn Sie haben 3 Präferenzen aktiv zur Verfügung incl. der



## DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

---

Konträrfarbe zur Hauptfarbe und können sich sehr leicht an unterschiedliche Verhaltensweisen und Aufgaben adaptieren.

Sind Sie auf dem 5. Ring (Kreuzung, 57-60), stehen Ihnen zwei Präferenzen zur Verfügung, jedoch immer zwei gegenüberliegende Präferenzen, und Sie sind somit ebenso mit einer hohen Flexibilität ausgestattet.

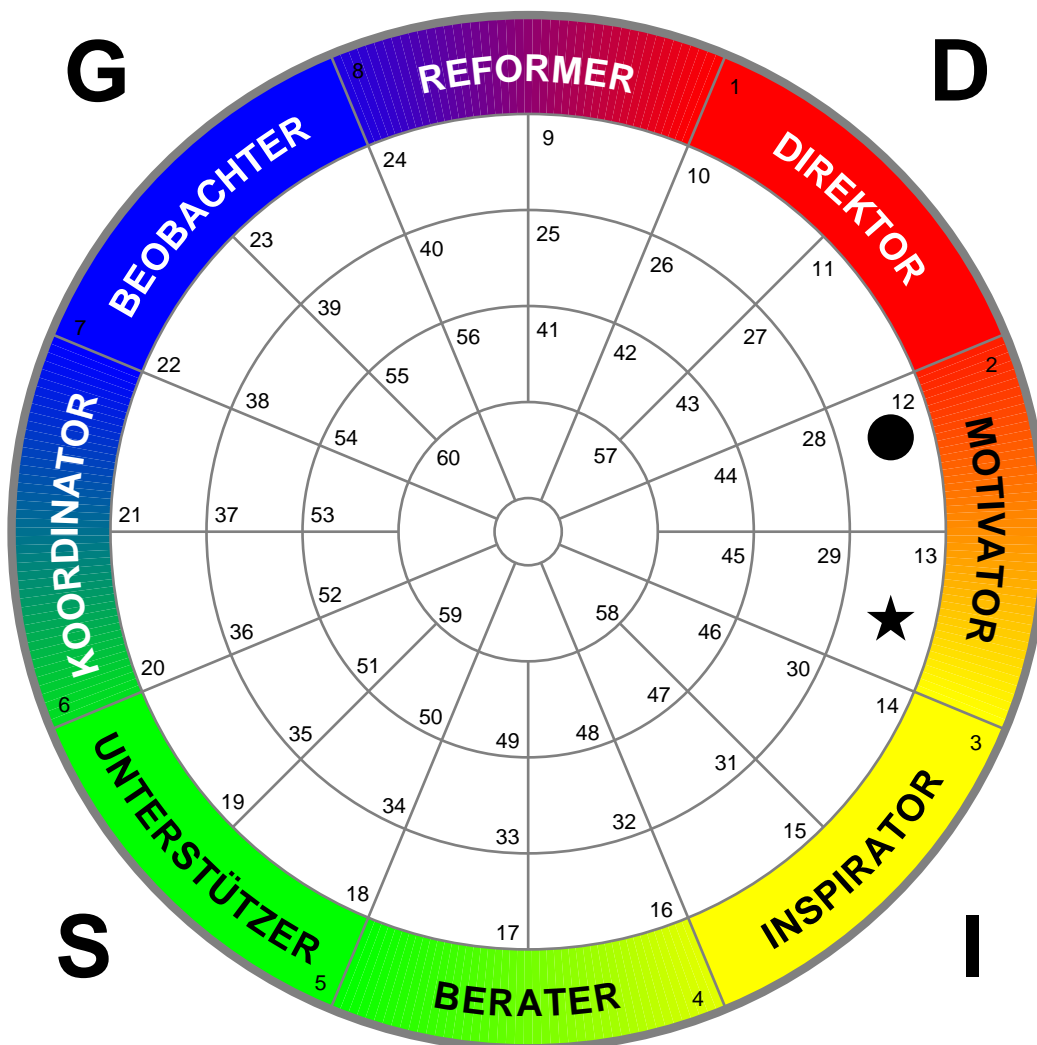
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre schaffen, in der er seine natürliche Leistung voll ausschöpfen kann.

Zur detaillierten Interpretation steht Ihnen Ihr INSIGHTS-Berater jederzeit zur Verfügung.



# DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

Max Mustermann  
17.8.2009



Adaptierter Stil: ★ (13) INSPIRATOR/MOTIVATOR  
Basis-Stil: ● (12) DIREKTOR/MOTIVATOR

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

FOLBERTH CONSULTING  
Tel. +49-7482 / 913 987 Fax: +49-77482 / 913 988  
info@folberth-consulting.de www.folberth-consulting.de



**SUCCESS INSIGHTS®**

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

---

*"Wer andere kennt, ist gelehrt.  
Wer sich selbst kennt, ist weise."  
-Lao Tse*

**Max Mustermann**

17.8.2009

FOLBERTH CONSULTING

Am Südhang 31

72160 Horb a.N.

Tel. +49-7482 / 913 987 Fax: +49-77482 / 913 988

info@folberth-consulting.de [www.folberth-consulting.de](http://www.folberth-consulting.de)



## WAS IHR REPORT AUSSAGT

Die Werte und Einstellungen einer Person zu kennen hilft zu verstehen, WARUM jemand etwas tut. Ein Blick auf die Erfahrungen, Referenzen, Erziehung und Ausbildung zeigt, WAS jemand tun kann, die Analyse des Verhaltens zeigt, WIE er sich im Arbeitsbereich vermutlich verhalten wird. Der PIW Report misst die Ausprägung von 6 Grundeinstellungen im theoretischen, ökonomischen, ästhetischen, sozialen, individualistischen und traditionellen Bereich.

Einstellungen sind Motivatoren für menschliches Verhalten. Sie werden manchmal als "verborgene" Motivatoren bezeichnet, weil sie nicht immer auf den ersten Blick erkennbar sind. Zweck dieses Reports ist es, einige dieser Motivationsfaktoren näher zu erläutern und die Stärken, die daraus jemand für seinen Arbeitsplatz mitbringt, weiterzuentwickeln.

Auf Basis der von Ihnen getroffenen Entscheidungen analysiert dieser Report Ihre persönlichen Ausprägungen bei jeder der sechs Einstellungen. Die beiden für Sie wichtigsten Einstellungen, manchmal sind es auch drei die einen sehr hohe Ausprägung aufweisen, motivieren Sie zum Handeln. Sie fühlen sich wohl, wenn das, was Sie sagen, hören und tun, Ihren bevorzugten Einstellungen entspricht.

Das Feedback, das Sie in diesem Abschnitt bekommen, spiegelt eine von drei Intensitätsstufen in jeder der sechs Grundeinstellungen wider.

- **INTENSIV** (Priorität 1 und 2): Interessen, die Sie entweder innerhalb oder außerhalb Ihrer beruflichen Tätigkeit befriedigen bzw. ausleben müssen.
- **SITUATIV** (Priorität 3 und 4): Ihre Interessen können hier zwischen positiv und neutral liegen, je nachdem welche anderen Prioritäten in Ihrem Leben zu diesem Zeitpunkt gerade vorherrschen. Die Bedeutung dieser Interessensbereiche nimmt gewöhnlich in dem Maße zu, in dem die bevorzugten Einstellungen (1 und 2) befriedigt werden.
- **INDIFFERENT** (Priorität 5 und 6): Ihre Interessen werden indifferent, wenn sie sich auf diese Einstellungen beziehen.

DIE INTENSITÄTSSTUFEN IHRER INTERESSEN UND WERTE		
1	THEORETISCH	intensiv
2	ÖKONOMISCH	intensiv
3	INDIVIDUALISTISCH	situativ
4	ÄSTHETISCH	situativ
5	SOZIAL	indifferent
6	TRADITIONELL	indifferent



# DIE THEORETISCHE EINSTELLUNG

*Der Hauptantrieb hinter dieser Wertvorstellung ist die Suche nach der WAHRHEIT. Dazu nimmt der betreffende Mensch eine "kognitive" Haltung ein, die nach Übereinstimmungen und Unterschieden Ausschau hält. Es ist eine Haltung, die darauf verzichtet, Urteile über die Schönheit oder Nützlichkeit von Objekten zu fällen, und die nur danach strebt, zu beobachten und zu schlussfolgern. Da die Interessen des theoretischen Typs empirisch, kritisch und rational sind, erscheint er anderen häufig als Verstandesmensch. Ein Hauptziel im Leben ist es, Wissen zu sammeln, zu ordnen und zu systematisieren, bis hin zu "Wissen um des Wissens willen".*

---

- Er kann sehr gut in der Vergangenheit erworbenes Wissen bei der Lösung aktueller Probleme mit einbeziehen.
- Max Mustermann hat das Potenzial, sich auf dem von ihm gewählten Tätigkeitsfeld zu einem Experten zu entwickeln.
- Er wird normalerweise seine Überzeugungen durch Hintergrundinformationen stützen.
- Wenn eine Tätigkeit den Einsatz seines speziellen Fachwissens ermöglicht, ist dies für Max Mustermann besonders erfreulich.
- Max Mustermann fühlt sich wohl in der Gegenwart von Menschen, die sein Interesse an Wissen teilen, besonders wenn sie ähnliche Überzeugungen vertreten.
- Er könnte Schwierigkeiten haben, sich von einem guten Buch loszureißen.



# DIE ÖKONOMISCHE EINSTELLUNG

*Der ökonomische Wert weist auf ein charakteristisches Interesse an Geld und allem, was Nutzen bringt. Das bedeutet, dass der betreffende Mensch Sicherheit durch Geld erreichen möchte und dies nicht nur für sich selbst, sondern auch für seine Familie. Dieses ausgeprägte Nützlichkeitsdenken kann sich in allen Bereichen des Geschäftslebens, bei der Produktion, dem Vertrieb und Konsum von Waren und der Ansammlung von materiellem Besitz zeigen. Dieser Persönlichkeitstyp ist durch und durch praktisch orientiert und entspricht ganz dem Stereotyp des erfolgreichen Geschäftsmannes bzw. der erfolgreichen Geschäftsfrau. Ein Mensch mit einem sehr hohen Wert auf dieser Skala wird wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis danach haben, andere an Besitz zu übertreffen.*

---

- Er könnte finanziellen oder unternehmerischen Erfolg als Maßstab benutzen, um seinen Arbeitsaufwands zu beurteilen.
- Max Mustermann ist gut darin seine gesetzten Ziele zu erreichen.
- Der Aufbau seines materiellen Wohlstands basiert im wesentlichen auf seinem Durchhaltevermögen und der ausgeprägten Zielorientierung.
- Um zukünftige Ziele zu erreichen, werden Erfahrungen aus Vergangenheit und Gegenwart geschickt miteinander verbunden.
- Er bewertet Dinge nach ihrer Nützlichkeit und ihrem wirtschaftlichen Wert.
- Max Mustermann stellt bereitwillig Zeit und Mittel zur Verfügung, sofern er einen zukünftigen Gewinn dafür erhält.
- Er arbeitet lange und ausdauernd, um seine Bedürfnisse und Ziele zu befriedigen.



# DIE INDIVIDUALISTISCHE EINSTELLUNG

*Die Hauptinteressen bei dieser Wertvorstellung sind Macht und Einfluss, nicht unbedingt diplomatisches Geschick. Untersuchungen zeigen, dass Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Bereichen einen hohen Wert auf dieser Skala aufweisen. Da überall im menschlichen Zusammenleben Konkurrenz und Überlebenskampf eine Rolle spielen, haben viele Philosophen das Streben nach Macht als das universellste und fundamentalste aller Motive bezeichnet. In der Tat ist bei manchen Menschen der Wunsch nach Ansehen, Einfluss und persönlicher Macht besonders stark ausgeprägt.*

---

- Das Maß an Kontrolle wird zunehmen, falls er einen starken, emotionalen Bezug zum Thema hat. Falls dies hingegen für ihn von geringerem Interesse ist, wird er keinen Grund sehen, Kontrolle auszuüben.
- Er wird jede Situation individuell abwägen und entscheiden, wie viel oder wie wenig Kontrolle er auszuüben gedenkt.
- Gelegentlich kann Max Mustermann großen Konkurrenzgeist entwickeln.
- Max Mustermann kann in manchen Situationen sehr bestimmt auftreten, um seine Bedürfnisse durchzusetzen.





# DIE ÄSTHETISCHE EINSTELLUNG

*Ein hoher ästhetische Wert zeigt ein Interesse für "Form und Harmonie" an. Jede Erfahrung wird nach dem Gesichtspunkt der Anmut, der Symmetrie oder der Harmonie beurteilt. Das Leben könnte als Sequenz von Ereignissen wahrgenommen werden, von denen jedes um seiner selbst willen genossen wird. Ein hoher Wert auf dieser Skala bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass der betreffende Mensch besondere kreative oder künstlerische Talente besitzt. Dieser Wert deutet vor allem darauf hin, dass er die Ereignisse des Lebens gerne stilvoll gestaltet.*

---

- Es könnte ein spezielles Gebiet geben, das ihn sehr interessiert. So kann er beispielsweise recht empfänglich sein für die natürliche Schönheit der Berge und Flüsse, von den Werken Picassos oder Rembrandts hingegen eher unbeeindruckt bleiben oder umgekehrt.
- Dem Partner oder der Familie schöne Dinge zu schenken könnte ihm Freude bereiten.
- Sein Empfinden und Wertschätzung von Schönheit kann sehr situativ und individuell sein und ist im Einzelfall unterschiedlich stark ausgeprägt, es lässt daher keine allgemeinen Voraussagen zu.
- Nicht immer, aber gelegentlich sucht Max Mustermann nach dem Schönen in den Dingen.



## DIE SOZIALE EINSTELLUNG

*Wer auf dieser Skala eine hohe Ausprägung erzielt, besitzt eine angeborene Menschenliebe. Die soziale Persönlichkeit schätzt andere Menschen sehr hoch ein und verhält sich deshalb freundlich, mitfühlend und selbstlos. Es besteht die Tendenz, Menschen mit hohen theoretischen, ökonomischen und ästhetischen Einstellungen als kalt und unmenschlich zu empfinden. Verglichen mit einem individualistisch geprägten Menschen, hält der sozial ausgerichtete Mensch Nächstenliebe und die Unterstützung anderer für die einzig angemessene Form zwischenmenschlicher Beziehungen. Untersuchungen zu diesem Wert lassen erkennen, dass das soziale Interesse in seiner reinsten Form selbstlos ist.*

---

- Im Glauben daran, dass harte Arbeit und Beharrlichkeit jedem Menschen möglich sind, geht er davon aus, dass man sich Sachen erarbeiten und nicht schenken lassen sollte.
- Er wird es normalerweise nicht zulassen, von anderen ausgenutzt zu werden.
- Max Mustermann ist dann bereit, anderen Menschen zu helfen, wenn diese auch selbst so hart wie möglich an der Erreichung ihrer Ziele arbeiten.
- Max Mustermann befindet sich in einem Zwiespalt, wenn seine Hilfe oder Unterstützung anderer sich zum eigenen Nachteil auswirken könnte.
- Diese soziale Einstellung spielt in Max Mustermann's Leben, im Verhältnis zu den anderen Werten eher eine untergeordnete Rolle.
- Er trifft seine Entscheidungen mit Entschlossenheit und lässt sich von misslichen Umständen nicht beeinflussen.



## DIE TRADITIONELLE EINSTELLUNG

*Das oberste Interesse hinter dieser Wertvorstellung könnte man als "Einheit", "Ordnung" und "Traditionsbewusstsein" beschreiben. Menschen mit hoher Ausprägung auf dieser Skala suchen ein für sie passendes Lebenssystem. Dieses könnte sichtbar werden als konservative Grundhaltung oder als Wertschätzung für ein System, das auf definierten Regeln, Vereinbarungen und bestimmten Lebensprinzipien basiert.*

---

- Max Mustermann nimmt sich Freiraum bei der Auslegung anderer Systeme und Traditionen. Er wird sorgsam auswählen, was er übernehmen will und was nicht.
- Max Mustermann lässt sich von Traditionen und Regeln nicht einschränken.
- Es könnte schwierig sein, Max Mustermann zu beeinflussen, weil es kein gemeinsames Regelsystem oder eine Lebensphilosophie gibt, das ihn zu etwas verpflichtet.
- Max Mustermann agiert in einem breit angelegten und lose definiertem Regelsystem.
- Er hat keine Probleme damit, das eigene Wertesystem immer wieder neu zu definieren.
- Die traditionelle Einstellung spielt in Max Mustermann's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Interessensbereichen eher eine untergeordnete Rolle.
- Am liebsten möchte Max Mustermann seine eigenen Regeln aufstellen, damit er besser der eigenen Intuition folgen kann, die sein Handeln bestimmt.









# EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

Immer wieder hört man Aussagen wie: "Unterschiedliche Typen - unterschiedliche Wertvorstellungen", "Jedem das Seine" und "Jeder handelt gemäß seinen eigenen Überzeugungen". Wenn Sie von Menschen umgeben sind, die ähnliche Ansichten vertreten wie Sie selbst, werden Sie zu einem Teil der Gruppe. Wenn Sie aber von Menschen umgeben sind, deren Anschauungen sich gravierend von den Ihren unterscheiden, könnten Sie als jemand betrachtet werden, der gegen den Strom schwimmt. Diese Unterschiede können Stress und Konflikte hervorrufen. Wenn Sie mit einer solchen Situation konfrontiert werden, können Sie:

- die Situation ändern.
- Ihre Sicht der Dinge ändern.
- sich aus der Situation hinausbegeben.
- sich mit der Situation abfinden und mit ihr zurecht kommen.

Dieser Abschnitt zeigt Bereiche, in denen Sie mit Ihren Einstellungen möglicherweise außerhalb des Durchschnitt-Bereichs liegen.

POSITIONIERUNG ZUM NORMIERUNGSDURCHSCHNITT		
Max Mustermann		
THEORETISCHE		Durchschnitt
ÖKONOMISCHE		Durchschnitt
ÄSTHETISCHE		Durchschnitt
SOZIALE		Durchschnitt
INDIVIDUALISTISCHE		Durchschnitt
TRADITIONELLE		Durchschnitt

 - 68 Prozent der Bevölkerung      | - Normierungsdurchschnitt      \* - Ihre Position

Durchschnitt - innerhalb einer Standardabweichung vom Normierungsdurchschnitt  
 Stark ausgeprägt - zwei Standardabweichungen über dem Normierungsdurchschnitt  
 Indifferent - zwei Standardabweichungen unter dem Normierungsdurchschnitt  
 Extrem - drei Standardabweichung vom Normierungsdurchschnitt



# EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

---

Alle Ausprägungen Ihrer Einstellungen befinden sich im Bereich innerhalb einer Standardabweichung vom Normierungsdurchschnitt. Das bedeutet, dass 68% der Bevölkerung in allen 6 Bereichen ähnliche Einstellungen und Wertvorstellungen haben wie Sie. Das alle Ihre Ausprägungen nahe dem Bereich des Normierungsdurchschnitts liegen, besagt folgendes:

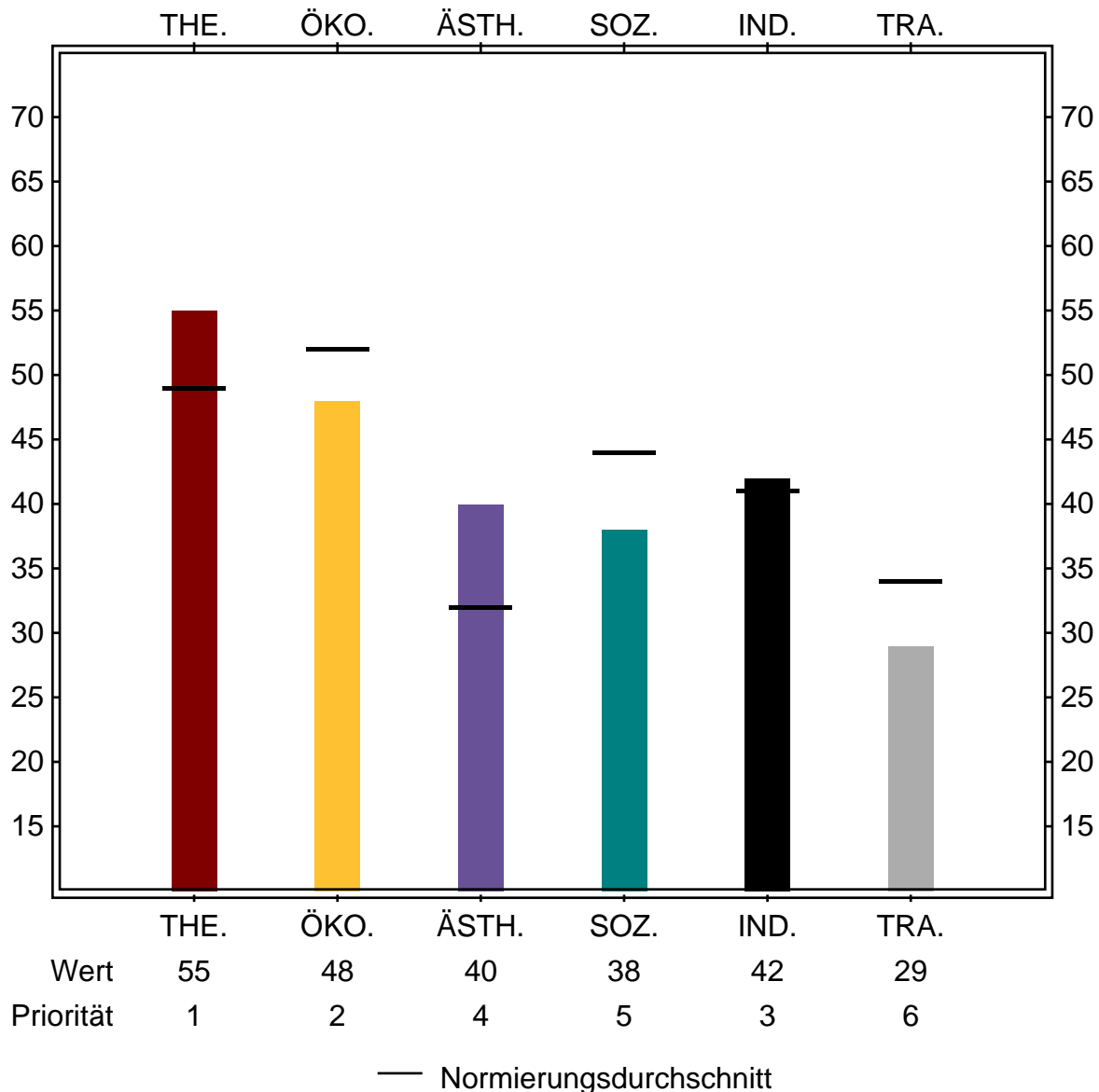
- Sie werden von anderen als Team Player betrachtet.
- Sie kommen mit einem Großteil der Menschen unserer Gesellschaft gut zurecht.
- Sie haben nur selten Unstimmigkeiten mit anderen.
- Sie haben einen größeren Freundeskreis und bessere Berufschancen als die meisten Menschen.



# MOTIVATIONS GRAFIK

Max Mustermann

17.8.2009



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24



# MOTIVATIONS - RAD™

Max Mustermann

17.8.2009

