



SUCCESS INSIGHTS®
Leadership-Check Basic Version

Igli Schröder
18.6.2012



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.

Besprechen Sie die Aussagen und Ergebnisse Ihres Reports auch mit Ihrem INSIGHTS-Berater, um mögliche "blinde Flecken" in Ihrem Verhalten zu identifizieren.



CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

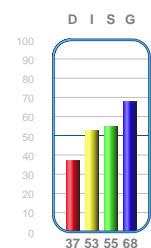
Viele Menschen reagieren sehr sensibel auf die Art und Weise, in der sie behandelt werden. Deshalb ist dieser Abschnitt außerordentlich wichtig für eine Verbesserung der Kommunikation und Interaktion mit Igli Schröder. Er selbst ist aufgefordert, jede Aussage genau durchzulesen und drei oder vier Punkte 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 Igli Schröder :

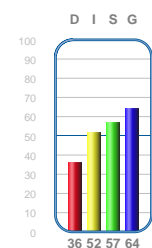
- Entwerfen Sie eine Handlungsstrategie mit einem Schritt-für-Schritt-Zeitplan. Versichern Sie ihm, dass es keine Überraschungen geben wird.
- Ergänzen Sie seine Bemühungen durch einen wohldurchdachten Beitrag, der Wesentliches enthält, und halten Sie, was Sie versprechen.
- Geben Sie ihm Zeit, mit der ihm eigenen Sorgfalt arbeiten zu können.
- Bereiten Sie sich auf das Gespräch mit ihm gut vor.
- Unterstützen Sie Ihre Kommunikation durch korrekte Fakten und Daten.
- Gehen Sie auf seine Grundsätze ein, zeigen Sie Rücksichtnahme und untermauern Sie Ihre Vorschläge durch das Aufzeigen der Vor- und Nachteile.
- Geben Sie ihm Zeit, sich von der Zuverlässigkeit Ihrer Aussagen und Handlungen zu überzeugen. Seien Sie genau und realistisch.
- Geben Sie ihm Zeit, sich von der Zuverlässigkeit Ihrer Aussagen zu überzeugen. Seien Sie deshalb genau und realistisch.
- Stellen Sie Ihren Standpunkt auf wohldurchdachte Weise klar, wenn Sie nicht einverstanden sind.
- Geben Sie ihm Zeit, Fragen zu stellen.
- Nehmen Sie sich Zeit, bis Sie sicher sein können, dass er einverstanden ist und verstanden hat, worum es Ihnen geht.

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die Igli Schröder 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 Igli Schröder 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">● Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation sehr gut vor!● Bleiben Sie stets bei der Sache!● Seien Sie genau und realistisch! <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none">● leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln● zuviel Druck ausüben oder unrealistische Zeitrahmen setzen● schlampig und unorganisiert sein	<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">● Seien Sie klar, spezifisch, fassen Sie sich kurz, und kommen Sie sofort zur Sache!● Halten Sie sich an das Geschäftliche!● Bereiten Sie sich mit gut organisierten Präsentationsunterlagen vor! <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none">● über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben● weitschweifig sein oder vage Andeutungen machen● unorganisiert sein
<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">● Beginnen Sie ein Gespräch mit persönlichen Bemerkungen, brechen Sie das Eis!● Präsentieren Sie Ihre Sache auf eine freundliche, nicht bedrohlich wirkende Art!● Stellen Sie "Wie-Fragen", um die Meinung des anderen zu hören! <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none">● sofort mit dem Geschäftlichen beginnen● beherrschend oder fordernd auftreten● vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten	<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">● Erzeugen Sie ein warmes und freundliches Umfeld!● Verwenden Sie nicht zu viele Details! Geben Sie ihm schriftliche Unterlagen extra!● Stellen Sie gefühlsbezogene Fragen, um die Einstellungen des anderen zu erfahren! <p>Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none">● barsch und kurz angebunden sein● das Gespräch übermäßig kontrollieren● zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen



Dieser Abschnitt des Reports bietet ergänzende Informationen zu Igli Schröder's Selbsteinschätzung und macht auch Angaben darüber, wie andere unter bestimmten Umständen oder Situationen sein Verhalten wahrnehmen könnten. Mit Hilfe dieser Erkenntnisse kann Igli Schröder 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 "

Notizen

SELBSTWAHRNEHMUNG

Igli Schröder hält sich selbst für:

präzise
zurückhaltend
wissbegierig

gründlich
diplomatisch
analytisch

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

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

pessimistisch
besorgt

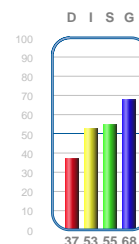
wählerisch
pingelig

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

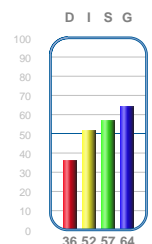
perfektionistisch
strikt

schwer zufrieden zu
stellen
defensiv

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



Auf Grundlage von Igli Schröder'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 energisch wetteifernd zielorientiert entscheidungsfreudig entschlossen risikofreudig neugierig verantwortungsbewusst	überschwänglich inspirierend enthusiastisch eindringlich beeinflussend überzeugend überredend herzlich kontaktfreudig schlagfertig ungezwungen gesellig 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 gewissenhaft 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	mobil aktiv unruhig lebhaft flexibel energisch ungeduldig rastlos dynamisch hektisch unbesonnen eindringlich ungestüm	standhaft entschlossen eigenwillig unnachgiebig hartnäckig unkonventionell findig autonom furchtlos launisch stur revolutionär



NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

Igli Schröder'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 Igli Schröder's natürliche Tendenz, auf Probleme und Herausforderungen zu reagieren : (Basis-Stil)

Igli Schröder ist in seinem Problemlösungsverhalten eher konservativ. Er wird sich Herausforderungen stellen, indem er das Für und Wider genau abwägt. Igli Schröder ist von Natur aus sehr kooperativ und versucht, Konflikte zu vermeiden. Es ist ihm wichtig, von anderen als ein Mensch betrachtet zu werden, mit dem man auf sehr angenehme Weise zusammenarbeiten kann.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Igli Schröder die folgenden Verhaltensweisen : (Adaptierter Stil)

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

Notizen

KONTAKTE ZU ANDEREN MENSCHEN UND EINFLUSSNAHME

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

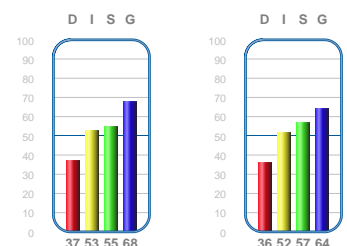
Igli Schröder ist gesellig, optimistisch und fähig, andere emotional von etwas zu überzeugen oder in eine bestimmte Richtung zu bewegen. Er arbeitet gerne im Team, wünscht sich dabei die Rolle des Teamleiters. Er vertraut anderen und wünscht sich ein angenehmes Umfeld für die Interaktion.

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

Igli Schröder hält es nicht für notwendig, seine Strategie zu verändern, um andere zu beeinflussen. Er geht davon aus, dass sein natürlicher Stil genau dem entspricht, was sein Umfeld von ihm erwartet.

Adaptierter - Stil

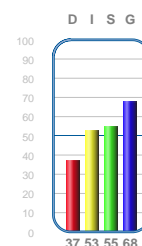
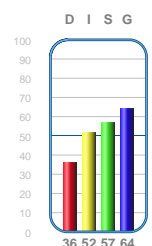
Basis - Stil



Igli Schröder 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.

- Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft im Umgang mit neuen Klienten oder Kunden
- Zurückhaltung bei Konfrontationen
- ein gutes Teammitglied sein
- kritische Beurteilung von Daten
- bewährtes, praktisches Vorgehen bei Entscheidungen
- Erfüllung hoher Maßstäbe
- umsichtiges, vorsichtiges Handeln bei Entscheidungen
- konservatives, nicht konkurrierendes Verhalten
- präzises, analytisches Vorgehen
- keine übermäßige Beanspruchung der Zeit und Aufmerksamkeit anderer
- Kooperation und Hilfsbereitschaft
- Achtsamkeit gegenüber bestehenden Regeln und Vorschriften
- Einkalkulieren aller Risiken vor dem Handeln

Notizen

Adaptierter - Stil

Basis - Stil




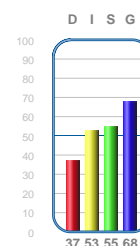
Dieser Abschnitt des Reports berücksichtigt die Analyse von Igli Schröder's Vorlieben. Mitarbeiter werden durch Dinge motiviert, die für sie wichtig sind. Bedürfnisse, die bereits erfüllt wurden, motivieren demnach nicht mehr. Igli Schröder sollte in diesem Abschnitt die Aussagen besonders hervorheben,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

Igli Schröder möchte :

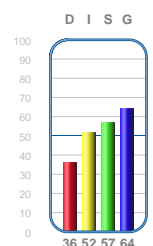
- Zeit, seine eigenen Leistungsmaßstäbe zu erreichen
- einen Vorgesetzten, der ein gutes Beispiel gibt und dem er folgen kann
- eine längere Eingewöhnungszeit an neue Verfahren
- eine Zusammenarbeit mit Menschen, denen er vertrauen kann
- einen Plan, den er versteht
- keine Konflikte oder Konfrontationen
- Teil einer qualitätsorientierten Arbeitsgruppe sein
- Menschen, die verstehen, warum er nicht streiten möchte
- vollständige Anweisungen zur Ausführung seiner Arbeit
- schriftliche Anweisungen
- ein berechenbares Umfeld
- Zeit, sich auf Veränderungen einzustellen
- Beförderung, wenn er dazu bereit ist

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





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

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: _____ Kontrolldatum: _____



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.

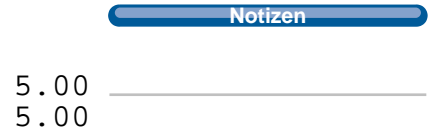
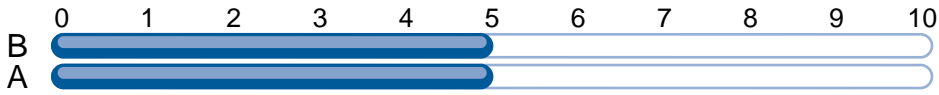
Die Basis-Stil-Grafik (B) gibt Ihren "Basis - Stil" wieder, als das Verhalten, das Sie von Ihrer Präferenz her in Ihren Beruf einbringen werden. Die Grafik für den "Adaptierten Stil" (A) beschreibt hingegen Ihre Reaktion auf das gegebene Umfeld und benennt die Verhaltensweisen, die Sie selbst momentan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

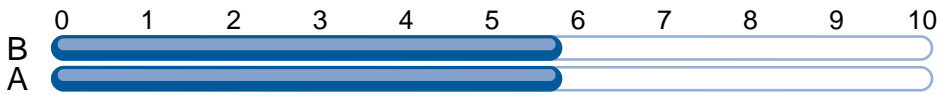
Die Kenntnis Ihrer Verhaltensmuster ermöglicht es Ihnen, Strategien zu entwickeln, um in jedem Umfeld erfolgreich zu sein.



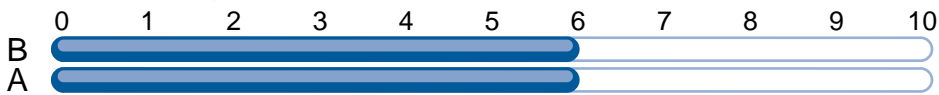
Entschlossenheit / Ergebnisorientierung



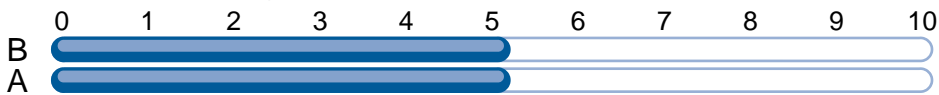
Sinn für Dringlichkeit



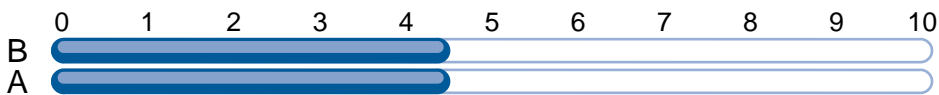
Orientierung an Zukunftsvisionen



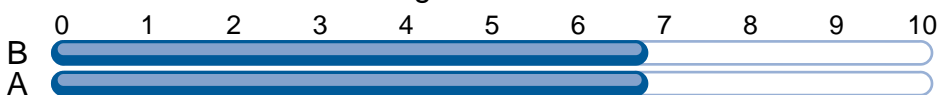
Motivationsfähigkeit



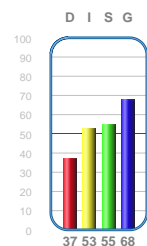
Selbstsicherheit



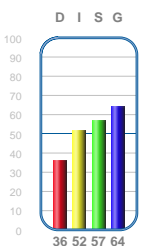
Kommunikationsbeziehung: Kunde / Mitarbeiter



Adaptierter - Stil



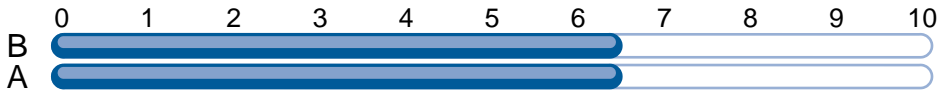
Basis - Stil





Notizen

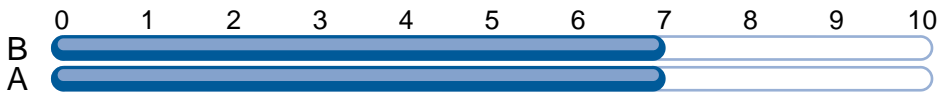
Aktives Zuhören



6.50

6.50

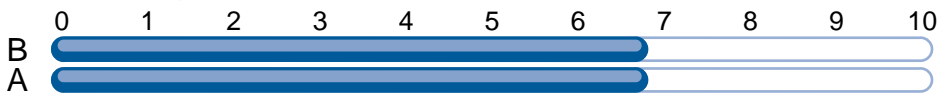
Beachtung von Follow Up



7.00

7.00

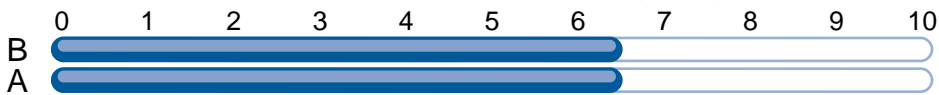
Beständigkeit



6.75

6.75

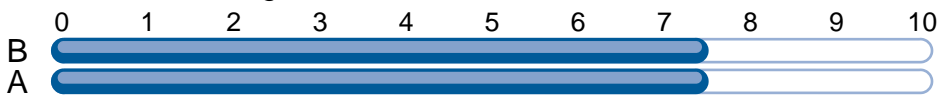
Bereitschaft für Büroarbeit und Verwaltungstätigkeiten



6.50

6.50

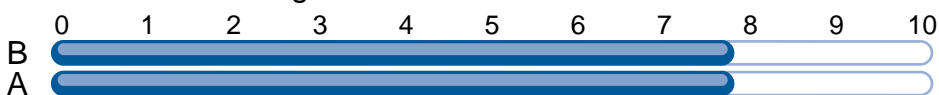
Detailbeachtung



7.50

7.50

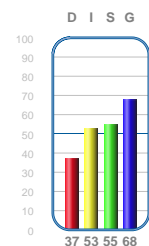
Einhalten von Regeln des Unternehmens



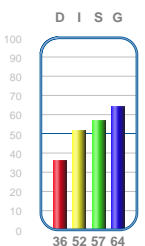
7.75

7.75

Adaptierter - Stil



Basis - Stil

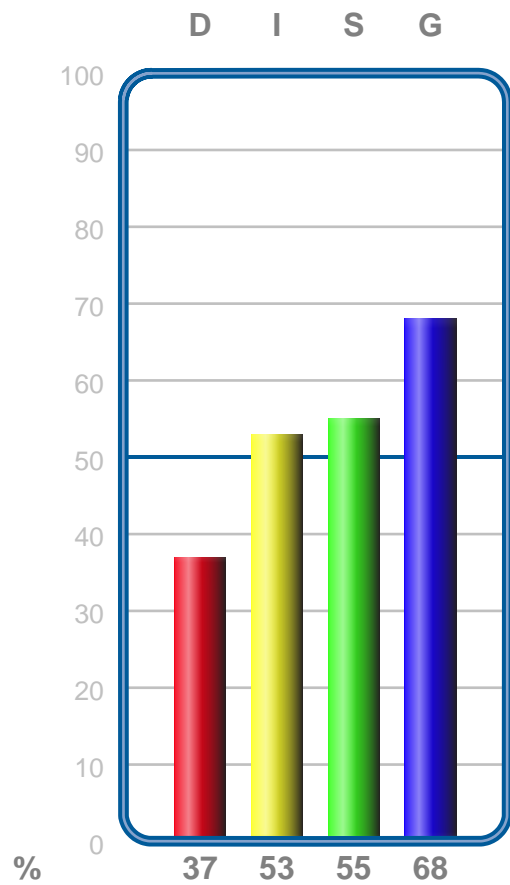




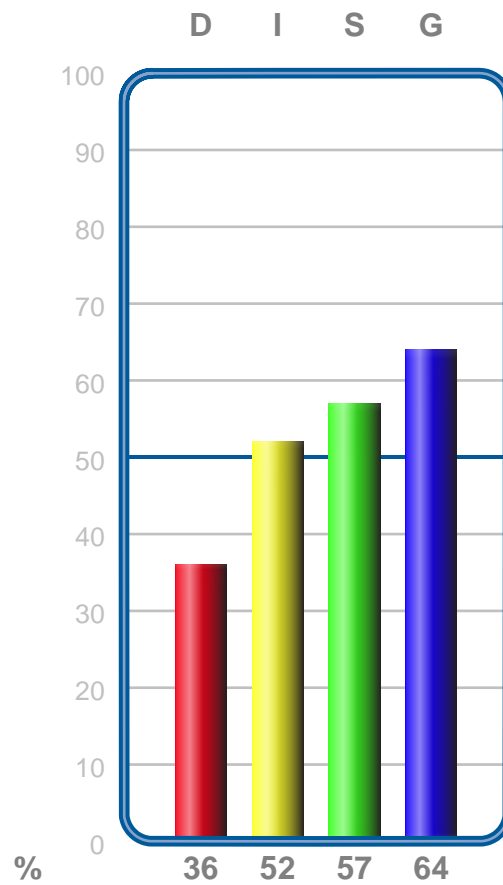
Igli Schröder

18.6.2012

Grafik I
Adaptierter - Stil



Grafik II
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2012 F24

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 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.

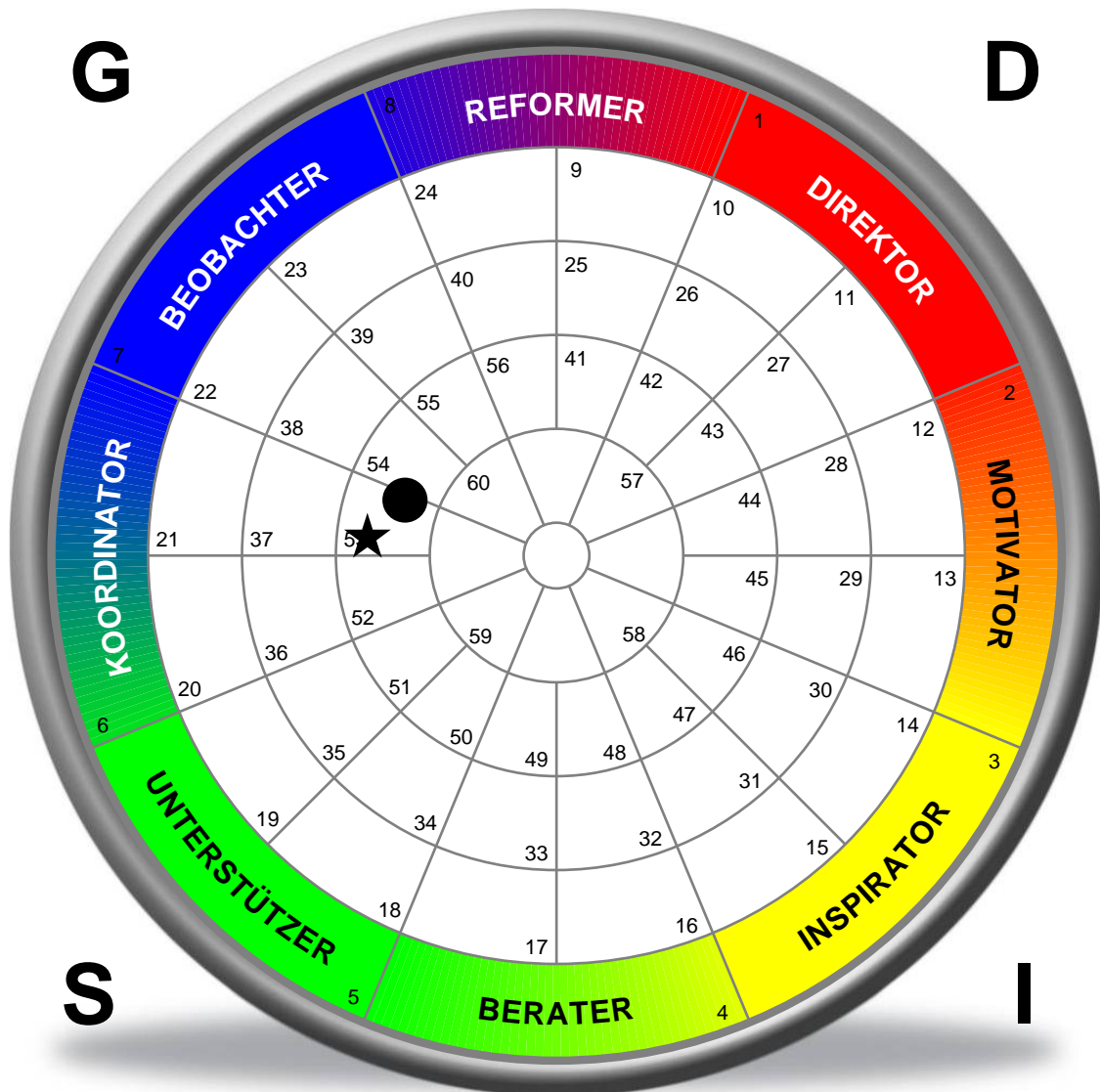
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre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

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



Igli Schröder

18.6.2012



Adaptierter Stil: ★ (53) BEOBACHTER/KOORDINATOR (KREUZUNG)

Basis-Stil: ● (53) BEOBACHTER/KOORDINATOR (KREUZUNG)

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2012 F24



SUCCESS INSIGHTS®
Leadership-Check Basic Version

Igli Schröder
18.6.2012



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, dass Sie in diesem Abschnitt bekommen, spiegelt eine von drei Intensitätsstufen in jeder der sechs Grundeinstellungen wieder.

- **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.

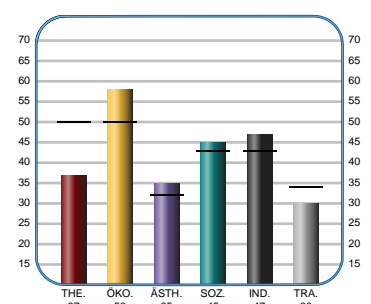
DIE INTENSITÄTSSTUFEN IHRER INTERESSEN UND WERTE		
1	ÖKONOMISCH	intensiv
2	INDIVIDUALISTISCH	intensiv
3	SOZIAL	situativ
4	THEORETISCH	situativ
5	ÄSTHETISCH	indifferent
6	TRADITIONELL	indifferent



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.

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

Notizen



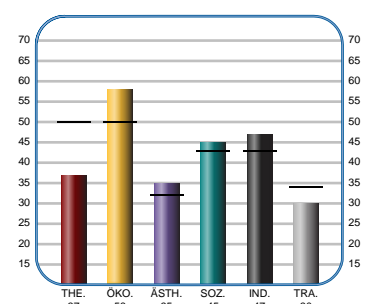


DIE INDIVIDUALISTISCHE EINSTELLUNG

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.

- Igli Schröder mag Menschen, die entschlossen und wettbewerbsorientiert sind.
- Er möchte über sein eigenes Schicksal bestimmen und seine Unabhängigkeit auch demonstrieren.
- Igli Schröder übernimmt die Verantwortung für seine Handlungen.
- Igli Schröder ist bestrebt, sich zu behaupten und für seine Leistungen anerkannt zu werden.
- Falls nötig, wird Igli Schröder sich nicht scheuen, seine Rechte einzufordern.
- In Beziehungen zu anderen Menschen bemüht er sich darum, seine Individualität zu bewahren.
- Großen Wert legt Igli Schröder auf Situationen, die es ihm gestatten, das eigene Schicksal in die Hand zu nehmen und dabei gleichzeitig das Schicksal anderer zu kontrollieren. Seine "Teamstrategie" besteht darin, äußere Einflüsse zu minimieren, die das Team bei der Erreichung der Ziele stören könnten.
- Igli Schröder ist der Ansicht, dass man in harten Zeiten die Ärmel hochkrempeln muss.
- Er hält es für wichtig, Dinge noch einmal zu versuchen, die beim ersten Anlauf nicht geklappt haben.

Notizen

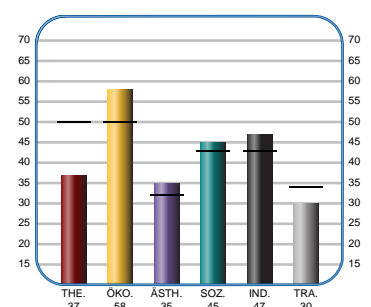




Der Hauptantrieb hinter dieser Wertvorstellung ist die Suche nach der WAHRHEIT. Dazu nimmt der betreffende Mensch eine "kognitive" Haltung ein, die nach Übereinstimmungen und Unterschieden Ausschau hält. Es ist eine Haltung, die darauf verzichtet, Urteile über die Schönheit oder Nützlichkeit von Objekten 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".

- In den Bereichen, in denen Igli Schröder ein starkes Interesse aufweist, kann er das vorhandene Wissen und Erfahrungen gut zur Lösung gegenwärtiger Probleme einbringen.
- Wenn Fachwissen in einem bestimmten Gebiet für ihn nicht interessant ist, und es auch nicht dazu erforderlich ist, um beruflich Erfolg zu haben, wird er eher dazu tendieren, sich entweder auf seine Intuition oder auf Erfahrungen zu verlassen.
- Wenn er echtes Interesse für ein bestimmtes Themengebiet hat, oder wenn der berufliche Erfolg den Einsatz von speziellen Kenntnissen erfordert, wird Er sich das notwendige Wissen aneignen.
- Igli Schröder wird seine Überzeugungen meistens durch Daten stützen können.
- Eine Aufgabe die eine Herausforderung für das Fachwissen darstellt, erhöht seine Zufriedenheit mit der beruflichen Tätigkeit.
- Igli Schröder Verlangen nach mehr theoretischem Wissen oder Fakten ist stark abhängig davon, ob dieses in einer bestimmten Situation notwendig ist.
- Igli Schröder hat das Potenzial, in dem von ihm gewählten Betätigungsfeld ein Experte zu werden.

Notizen

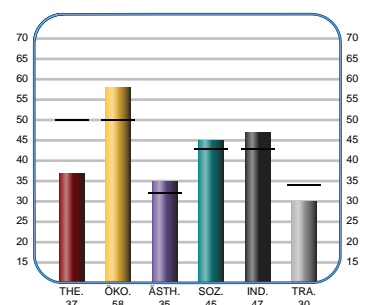




Ein hoher ästhetische Wert zeigt ein Interesse für "Form und Harmonie" an. Jede Erfahrung wird nach dem Gesichtspunkt der Anmut, der Symmetrie oder der Harmonie beurteilt. Das Leben könnte als Sequenz von Ereignissen wahrgenommen werden, von denen jedes um seiner selbst willen genossen wird. Ein hoher 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.

- Eine unattraktive Umgebung wird seine Kreativität nicht besonders einschränken oder blockieren.
- Igli Schröder legt nicht besonders viel Wert auf die äußere Form und Schönheit in seiner Umgebung. Andere Dinge könnten für ihn eine höhere Priorität haben.
- Der Nützlichkeits einer Sache wird mehr Bedeutung beigemessen, als ihrer Schönheit oder der äußeren Form und Harmonie.
- Igli Schröder ist eher pragmatisch veranlagt, es ist ihm nicht besonders wichtig, immer mit der Umgebung in Harmonie zu sein.
- Die ästhetische Einstellung spielt in Igli Schröder's Leben im Vergleich zu den anderen Interessensbereichen und Werten aus diesem Report eher eine untergeordnete Rolle.
- Er schätzt grundsätzlich eine pragmatische und anwendungsorientierte Vorgehensweise.
- Igli Schröder anerkennt zwar das Bedürfnis nach Ästhetik und Schönheit im Leben, räumt diesem jedoch aber nicht immer die höchste Priorität ein.

Notizen

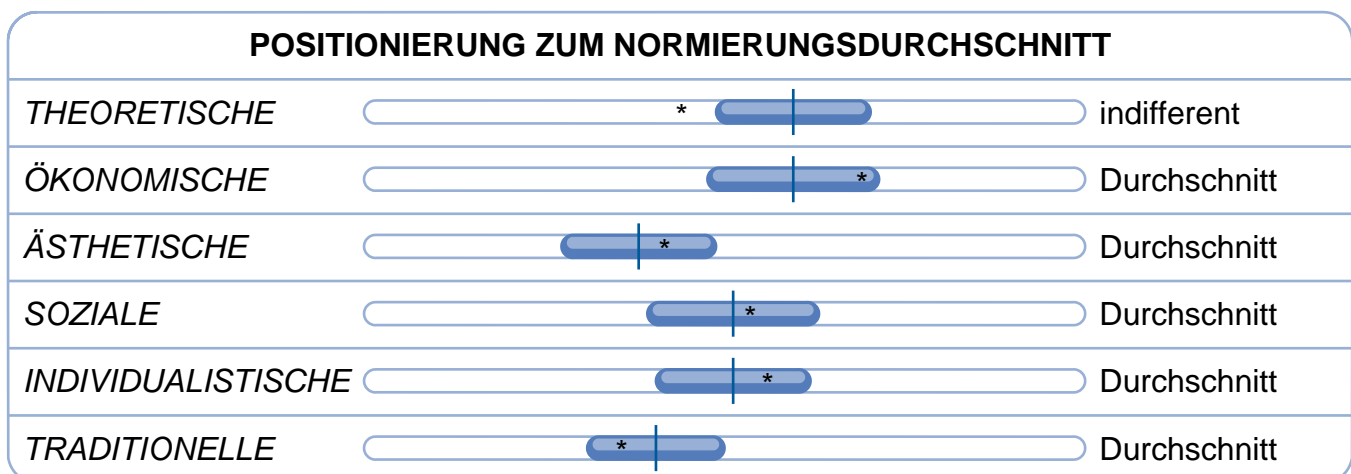




Immer wieder hört man Aussagen wie: "Unterschiedliche Typen - unterschiedliche Wertvorstellungen", "Jeder handelt gemäß seinen eigenen Überzeugungen". Wenn Sie von Menschen umgeben sind, die ähnliche Ansichten vertreten wie Sie selbst, werden Sie zu einem Teil der Gruppe. Wenn Sie aber von Menschen umgeben 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 herausbegeben.
- 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.



- 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



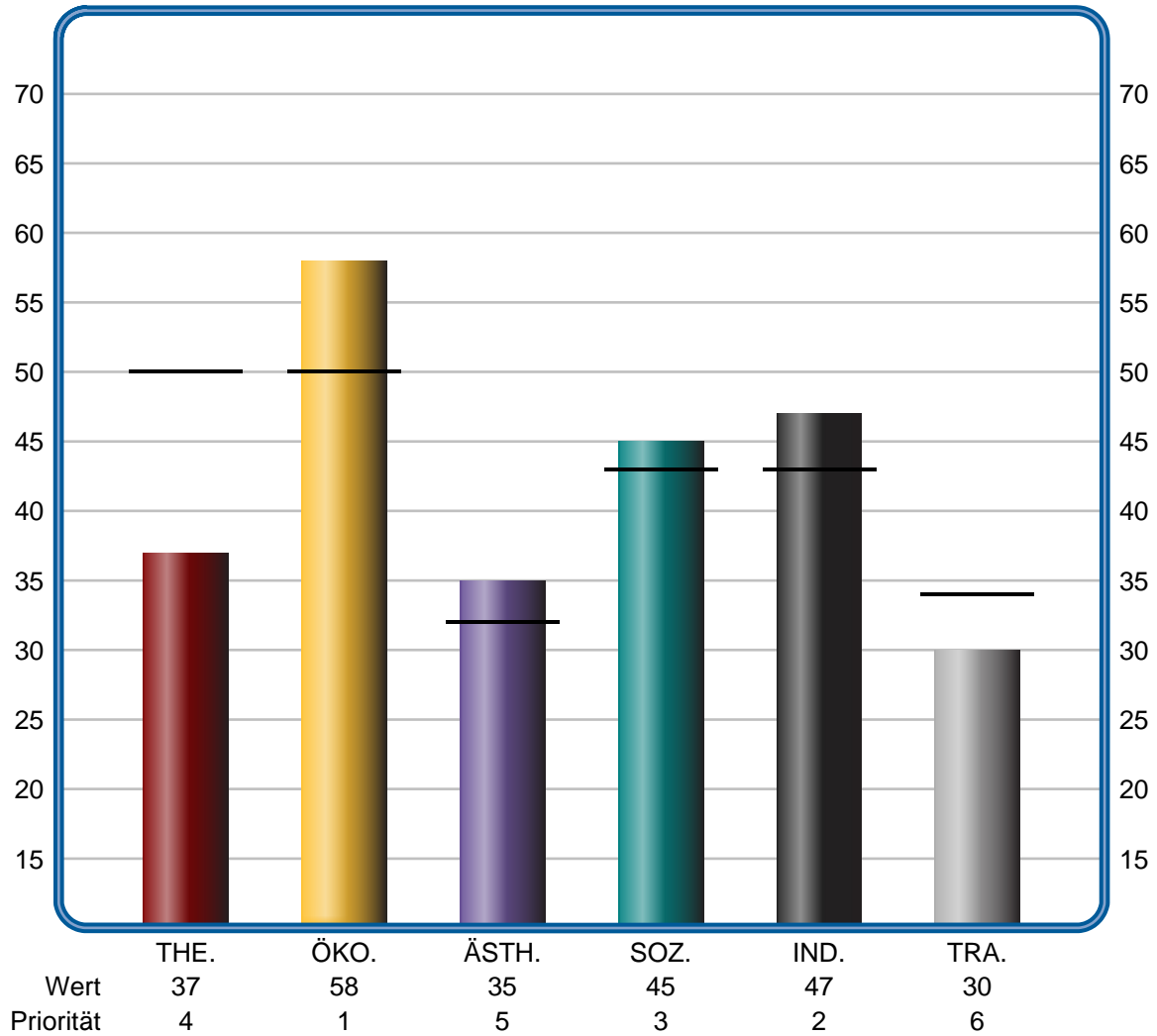
Bereiche, in denen die eindeutigen Ansichten anderer Sie möglicherweise frustrieren, da Sie diesen Enthusiasmus nicht mit ihnen teilen:

- Das Ausmaß an Zeit und Mittel, das andere Menschen aufwenden, um Neues zu lernen, könnte Sie frustrieren.



Igli Schröder

18.6.2012



— Normierungsdurchschnitt
Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2012 F24

Igli Schröder

18.6.2012

