TriMetrix® EQ
Talent Insights

Max Muster
INSIGHTS MDI®
21.6.2017

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Klettgaustraße 21
D-79761 Waldshut-Tiengen
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

EINLEITUNG

Der TriMetrix EQ Report wurde erstellt, damit individuelles Talent besser erkannt und verstanden wird. Der Report beleuchtet drei unterschiedliche Bereiche: Verhalten, Motivatoren und emotionale Intelligenz. Das Verständnis von Stärken und Schwächen in diesen Bereichen fördert die persönliche und professionelle Entwicklung und steigert die Zufriedenheit am Arbeitsplatz.

Die folgenden Seiten bieten eine Analyse Ihrer persönlichen Talente in drei Hauptabschnitte:

Verhalten

Dieser Abschnitt wurde entwickelt, um Ihr Wissen über sich selbst und andere zu verbessern. Die Fähigkeit, mit anderen Menschen effektiv zu interagieren kann ausschlaggebend für beruflichen und persönlichen Erfolg im Leben sein. Effektive Interaktion beginnt mit der objektiven Wahrnehmung von sich selbst.

Motivatoren

Dieser Abschnitt des Reports liefert Ihnen Informationen warum Sie so handeln wie Sie es tun. Wenn Sie dies anwenden und weiterentwickeln kann dies eine starke Wirkung auf Ihr Leben haben. Wenn Sie einmal die Motive kennen, die hinter Ihrem Handeln liegen werden Sie auch in der Lage sein, die Ursache von Konflikten zu erkennen und zu verstehen.

Wechselwirkungen zwischen Verhalten und Motivatoren

Dieser Abschnitt des Reports wird Ihnen dabei helfen das wie (Verhalten) und das warum (Motive) zu verbinden. Wenn Sie einmal erkannt haben wie ihr Verhalten und Ihre Motivatoren miteinander verbunden sind, wird sich Ihre Leistung verbessern und Ihre Zufriedenheit wird steigen.

EMOTIONALE INTELLIGENZ

Dieser Abschnitt des Reports gibt Auskunft über Ihre emotionale Intelligenz. Unter Anwendung dieses Reports und Coaching können Ihnen diese Informationen helfen, Ihr Verhalten in emotional aufgeladenen Situationen zu kontrollieren. Dies wirkt sich wiederum positiv auf Ihre Performance und Spitzenleistung aus.

Zusammenwirken von Verhalten, Motivatoren und emotionaler Intelligenz

Dieser Abschnitt stellt den Einfluss Ihrer emotionalen Intelligenz auf Ihren grundlegenden Verhaltensstil sowie auf Ihre vier Top-Motivatoren dar.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

EINLEITUNG Abschnitt Verhalten

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 MDI® -Berater, um mögliche "blinde Flecken" in Ihrem Verhalten zu identifizieren.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

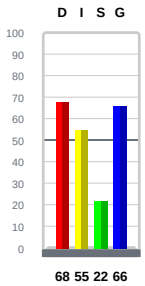
PERSÖNLICHE VERHALTENSMERKMALE

Basierend auf Max Muster'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 Muster's Verhalten.

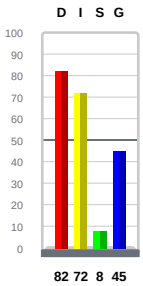
Max Muster sucht nach eigenen Lösungen für Probleme. Auf diese Weise äußert sich seine unabhängige Natur. Viele Menschen betrachten ihn als einen Selbststarter, der dazu entschlossen ist, bestimmte Ergebnisse zu erreichen. Er ist ein sehr zielorientierter Mensch, der gerne durch Zusammenarbeit mit anderen seine Ziele erreicht. Er braucht deshalb Menschen mit ihn ergänzenden Arbeitsqualitäten in seinem Team. Er will als Gewinner betrachtet werden und hat eine tief greifende Abneigung gegen Verlieren oder Versagen. Er arbeitet gerne hart und lange, um erfolgreich zu sein. Max Muster bevorzugt ein Umfeld mit Abwechslung und Veränderungen. Er fühlt sich am besten, wenn viele Projekte gleichzeitig laufen. Er kann anderen gegenüber sowohl rücksichtsvoll als auch sehr direkt und forsch sein. Andere Menschen betrachten diese Direktheit als eine seiner größten Stärken. Er ist vorausschauend, kämpferisch und konkurrenzbewusst. Seine klare Vorstellung (Vision) von den Ergebnissen, die er erreichen will, ist eine seiner Stärken. Die meisten Leute halten ihn für extrem risikofreudig. Aus seiner Sicht gilt: "Nichts riskiert, ist nichts gewonnen." Max Muster muss lernen, sich zu entspannen und das Tempo zu drosseln. Er verbraucht zu viel Energie, indem er versucht, sich selbst und andere zu kontrollieren. Er hat großes Selbstbewusstsein und wird möglicherweise von einigen als egoistisch angesehen.

Max Muster hat die einzigartige Fähigkeit, schwierige Probleme in Angriff zu nehmen und sie bis zu einer zufrieden stellenden Lösung zu verfolgen. 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. Manchmal engagiert er sich emotional in dem Prozess der Entscheidungsfindung. Max Muster trifft Entscheidungen gerne schnell. Er ist sowohl bereit Macht auszuüben, als auch Verantwortung zu übernehmen. Viele Leute halten seine Entscheidungen für sehr riskant. Wenn die Entscheidung einmal getroffen wurde, arbeitet er jedoch hart für ein erfolgreiches Ergebnis. Er ist bereit, viele Stunden für die Lösung eines schwierigen Problems zu investieren. Die darauf folgende Routinearbeit langweilt ihn jedoch.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

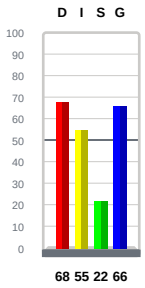
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

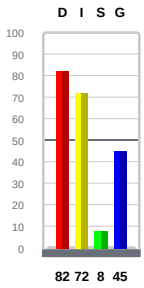
PERSÖNLICHE VERHALTENSMERKMALE
Fortsetzung

Max Muster neigt dazu, andere zu provozieren, damit sie ihre Meinung äußern. Er tendiert dazu, Leute zu beeinflussen, indem er direkt, freundlich und ergebnisorientiert ist. Er verliert möglicherweise das Interesse an dem, was andere sagen, wenn sie abschweifen oder nicht zur Sache kommen. Sein wacher Verstand ist bereits weiter gegangen. Er verliert die Geduld, zuzuhören und mit Menschen zu kommunizieren, die langsamer sind als er. Max Muster schätzt Menschen, die ihm Alternativen aufzeigen. Dies hilft ihm möglicherweise beim Treffen seiner Entscheidungen, wobei er jedoch seine eigene Meinung meistens höher bewertet als die der anderen. Er sollte mehr Geduld zeigen und Fragen stellen, um sich zu vergewissern, dass andere verstanden haben, was er gesagt hat. 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. Manchmal versteckt Max Muster seine Gefühle hinter Freundlichkeit. Unter Druck kommen dann seine wahren Gefühle zum Vorschein.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

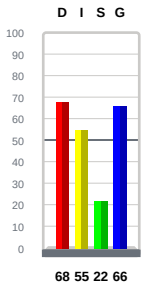
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

WERT FÜR DAS UNTERNEHMEN

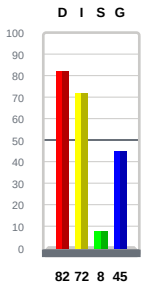
Dieser Teil des Reports beschreibt spezielle Präferenzen und Verhaltensweisen, die Max Muster in den Beruf einbringt. Diese Angaben können dazu benutzt werden, seine besondere Rolle in der Unternehmensstruktur zu erkennen. Das Unternehmen kann somit einen Plan entwickeln, um seine besonderen Qualitäten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

- Trifft Entscheidungen gewöhnlich erst nach gründlicher Überlegung.
- Zeigt sich nur selten "schwach".
- Ist hartnäckig.
- Zeigt Kreativität beim Lösen von Problemen.
- Besitzt Konkurrenzbewusstsein.
- Stellt den Status Quo in Frage.
- Bringt Aktivitäten in Gang.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

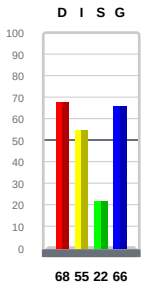
CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

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 Muster. 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.

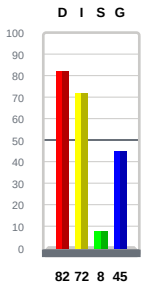
Hinweise an die Kommunikationspartner für den Umgang mit Max Muster :

- ☐ Sorgen Sie dafür, dass das Gespräch nicht unterbrochen wird.
- ☐ Seien Sie offen, ehrlich und zwanglos.
- ☐ Geben Sie ihm Zeit für Vergnügen und Entspannung.
- ☐ Bei Zustimmung können Sie davon ausgehen, dass er nicht viele Fragen stellen wird.
- ☐ Haben Sie Verständnis für seine nur begrenzte Fähigkeit, ausschweifenden Berichten zuzuhören.
- ☐ Bleiben Sie beim Geschäftlichen, lassen Sie ihn entscheiden, ob er über Privates sprechen möchte.
- ☐ Planen Sie Ihre Präsentation effektiv, bieten Sie Fakten in logischer Reihenfolge an.
- ☐ Beziehen Sie sich zum Motivieren auf Ziele und Ergebnisse.
- ☐ Passen Sie sich seiner Ausdrucksweise an.
- ☐ Seien Sie klar, spezifisch, kurz und sachlich.
- ☐ Stellen Sie ihm ein Regelsystem zur Verfügung, an das er sich halten kann.
- ☐ Achten Sie in seiner Körpersprache auf Ausdrucksformen von Ungeduld oder Missfallen.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

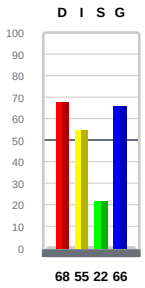
Fortsetzung

Dieser Abschnitt benennt die Verhaltensweisen, die man in der Kommunikation mit Max Muster vermeiden sollte. Auch diese Seite richtet sich an den jeweiligen Kommunikationspartner. Max Muster 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.

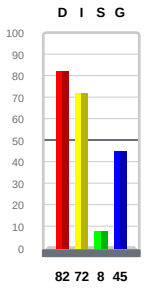
Diese Verhaltensweisen erschweren die Kommunikation mit Max Muster und sollten deshalb von anderen vermieden werden:

- ☐ Rhetorische oder unsinnige Fragen stellen.
- ☐ Den persönlichen Bereich in den Mittelpunkt rücken, um Kontakt zu knüpfen.
- ☐ Befehle oder strikte Anordnungen herausgeben.
- ☐ Vergessen, an wichtigen Punkten nachzuhaken.
- ☐ Im Befehlston mit ihm kommunizieren.
- ☐ Weitschweifig sein.
- ☐ Dinge vergessen oder verlieren; unorganisiert oder nachlässig sein; ihn irritieren oder von der Arbeit ablenken.
- ☐ Ihm nach dem Mund reden, "Ich bin ganz Ihrer Meinung" - Mentalität.
- ☐ Durch Argumente zu überzeugen versuchen, die persönlicher Art sind und mit der Sache nichts zu tun haben.
- ☐ Ihn den Tagesordnungspunkt wechseln lassen, bevor Sie fertig sind.
- ☐ Bei Ablehnung einer Sache persönlich werden.
- ☐ Voraussetzen, dass er wirklich verstanden hat, worum es Ihnen geht.
- ☐ Sich patriarchalisch verhalten.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



Max Muster

Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

KOMMUNIKATIONSHINWEISE

Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die Max Muster 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 Muster 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.

Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und präzise ist: (BLAU)

- Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation sehr gut vor!
- Bleiben Sie stets bei der Sache!
- Seien Sie genau und realistisch!

Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln.
- Zuviel Druck ausüben oder unrealistische Zeitrahmen setzen.
- Schlampig und unorganisiert sein.

Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der ehrgeizig, kraftvoll, entschlossen, willensstark, unabhängig und zielorientiert ist: (ROT)

- 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!

Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben.
- Weitschweifig sein oder vage Andeutungen machen.
- Unorganisiert sein.

Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der geduldig, zurückhaltend, zuverlässig, beständig, entspannt und bescheiden ist: (GRÜN)

- 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!

Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Sofort mit dem Geschäftlichen beginnen.
- Beherrschend oder fordernd auftreten.
- Vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten.

Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der enthusiastisch, begeisternd, freundlich, offen und kommunikativ ist: (GELB)

- 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!

Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Barsch und kurz angebunden sein.
- Das Gespräch übermäßig kontrollieren.
- Zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

WAHRNEHMUNG

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

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

SELBSTWAHRNEHMUNG

Max Muster hält sich selbst für:

- innovativ
- entschlossen
- wettbewerbsorientiert
- selbstsicher
- positiv denkend
- erfolgreich

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE - Moderat

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

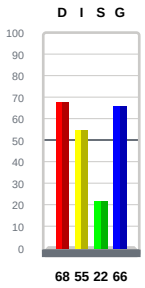
- fordernd
- nervös
- egoistisch
- aggressiv

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE - Äußerste

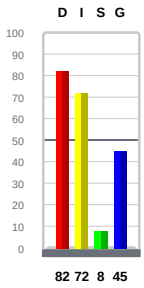
Unter extrem hohem Druck und Stress wirkt er auf andere möglicherweise:

- grob
- kontrollierend
- launenhaft
- voreingenommen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

AUSPRÄGUNG

Auf Grundlage von Max Muster'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.

antreibend	inspirierend	entspannt	qualitätsbewusst
ehrgeizig	enthusiastisch	gewohnheitsorientiert	detailliert
pionierhaft	beeinflussend	beharrlich	anspruchsvoll
willensstark	überredend	besitzergreifend	umsichtig
wetteifernd	kontaktfreudig	berechenbar	ordentlich
entscheidungsfreudig	ungezwungen	geduldig	gewissenhaft
entschlossen	gesellig	zuverlässig	urteilsfähig
risikofreudig	vertrauensvoll	beständig	diplomatisch
Dominant	**Initiativ**	**Stetig**	**Gewissenhaft**
zurückhaltend	objektiv	mobil	standhaft
kooperativ	logisch	aktiv	unabhängig
zögerlich	umsichtig	unruhig	eigenwillig
vorsichtig	skeptisch	ungeduldig	hartnäckig
zustimmend	nachdenklich	rastlos	findig
genügsam	misstrauisch	dynamisch	furchtlos
friedlich	faktenorientiert	hektisch	launisch
unaufdringlich	penibel	unbesonnen	stur

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

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

Max Muster 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 Muster die folgenden Verhaltensweisen : (Adaptierter Stil)

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

KONTAKTE ZU ANDEREN MENSCHEN UND EINFLUSSNAHME

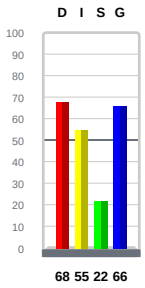
Dies ist Max Muster's natürliche Tendenz, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und auf sie einzuwirken :(Basis-Stil)

Max Muster ist fest überzeugt von seiner Fähigkeit, andere von etwas überzeugen zu können. Er schätzt dabei eine Umgebung, in der er mit unterschiedlichsten Typen von Menschen zu tun hat. Max Muster vertraut anderen Menschen und wünscht sich auch, dass andere ihm Vertrauen schenken.

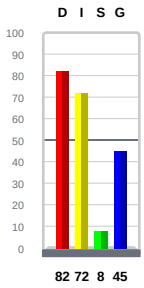
In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Muster die folgenden Verhaltensweisen im zwischenmenschlichen Kontakt : (Adaptierter Stil)

Max Muster ist der Meinung, dass seine Umgebung von ihm eine optimistische und offene Lebenseinstellung erwartet. Er tendiert dazu, anderen vertrauensvoll zu begegnen und wünscht sich ein positives Umfeld für die Interaktion.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

ARBEITSWEISE UND BESTÄNDIGKEIT

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

Max Muster fühlt sich in einer Umgebung wohl, die durch permanente Veränderungen gekennzeichnet ist. Er wünscht sich ein breites Spektrum an Aufgaben und Verpflichtungen. Besonders wenn es in einem Umfeld sehr hektisch zugeht, kann er immer noch eine gewisse Ausgewogenheit hineintragen. Für ihn ist Wandel ein hoher Wert, so dass Veränderung zu jedem Zeitpunkt initiiert werden kann.

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

Max Muster wünscht sich ein Umfeld, das sehr vielfältig ist. Er besitzt einen hohen Sinn für Dringlichkeit und will Dinge schnell zum Abschluss bringen. Es fällt ihm sehr leicht, Veränderungen zu akzeptieren und viele Aktivitäten gleichzeitig zu bewältigen.

UMGANG MIT VORGEGEBENEN STRUKTUREN UND REGELN

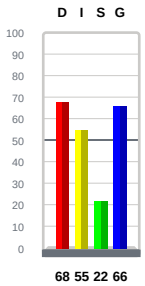
Dies ist Max Muster's natürliche Tendenz, mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln umzugehen : (Basis-Stil)

Max Muster 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.

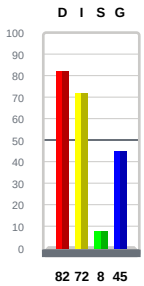
In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Muster die folgenden Verhaltensweisen im Umgang mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln : (Adaptierter Stil)

Max Muster geht mit Regeln und Vorgaben eher locker um. Er berücksichtigt jedoch wach und sensibel die möglichen Auswirkungen der Nichtbeachtung.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

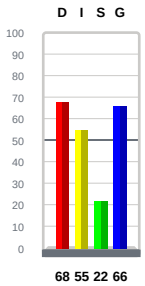
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ADAPTIERTER STIL

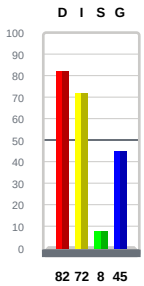
Max Muster geht davon aus, dass er in seinem derzeitigen Arbeitsumfeld die aufgelisteten Verhaltensweisen zeigen muss. Wenn die angeführten Aussagen hingegen für die derzeitige Tätigkeit gar nicht relevant sind, sollte man herausfinden, warum er diese Verhaltensmuster zeigt.

- Einhaltung von Terminen.
- Die Fähigkeit, auf Veränderungen in der täglichen Arbeit mit Eigeninitiative zu reagieren.
- Die Fähigkeit, sowohl das Gesamtbild als auch die Einzelheiten wahrzunehmen.
- Fähigkeit für einen schnellen Wechsel von Tätigkeiten.
- Beständigkeit bei der Erfüllung seiner Aufgaben.
- Humorvolles, kreatives Handeln.
- Ein hohes Maß an Menschenkenntnis in einem wettbewerbsfreudigen Umfeld.
- Wortgewandtheit in Situationen, in denen es auf Überzeugungskraft ankommt.
- Fähigkeit, vielfältige Aufgaben zu bewältigen.
- Die Fähigkeit, Probleme "vorherzusehen" und bereits im Vorfeld darauf zu reagieren.
- Achtsamkeit gegenüber Regeln und Vorschriften, wobei jedoch die Kontrolle der eigenen Person als unangebracht empfunden wird.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

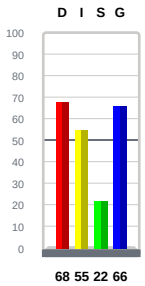
VERBESSERUNGSFÄHIGE BEREICHE

In diesem Abschnitt werden Verhaltenstendenzen von Max Muster 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 MDI® -Berater). Für die drei zutreffendsten Tendenzen entwickeln Sie einen Aktionsplan (siehe nächste Seite).

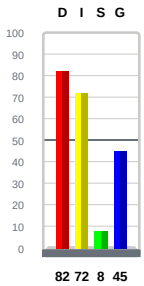
Max Muster zeigt möglicherweise folgende Tendenzen :

- hat keine Vorstellung davon, dass langsamere Menschen mit seinem Verhalten möglicherweise große Probleme haben könnten
- Kommunikation findet nur in eine Richtung statt, hört sich die Berichte anderer nicht zu Ende an, sondern unterbricht sie
- ist impulsiv und hat keine Geduld zum Verhandeln
- schätzt seine Ressourcen falsch ein, übernimmt zu viele Aufgaben
- ist fokussiert auf Krisen
- hat Probleme mit dem Delegieren von Aufgaben. Da er nur schlecht warten kann, macht er es lieber selbst
- überschreitet Machtbefugnisse und Privilegien, setzt sich über andere hinweg
- ist so besessen vom Gesamtbild, dass er die kleinen Teile vergisst
- sieht sich nur dann als Teil eines Teams, wenn er als Leiter akzeptiert ist

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

VERHALTENSDIMENSIONEN

Das Verhalten, das Sie nach außen tragen, und Ihre damit verbundenen Emotionen, tragen zum Berufserfolg bei. Werden Ihre persönlichen Verhaltenspräferenzen im Job gefordert, können diese Ihre Leistung beachtlich steigern. Die unten aufgeführte Liste zeigt Ihnen eine Anordnung dieser Verhaltensdimensionen in absteigender Folge von den stark ausgeprägten zu den schwächer ausgeprägten Verhaltensdimensionen.

1. Dringlichkeit - Sofortmaßnahmen

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

42*

100

2. Veränderungsbereitschaft - Passen Sie sich leichter an unterschiedliche Situationen an.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

52*

90

3. Wettbewerb - Streben Sie danach zu gewinnen oder einen Vorteil für sich herauszuholen.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

51*

85

4. Häufige Veränderung - Wechseln Sie schnell zwischen verschiedenen Tätigkeiten hin und her.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

52*

82

5. Interaktion - Setzen Sie sich regelmäßig mit anderen auseinander und kommunizieren Sie.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

60*

80

6. Menschenorientierung - Bauen Sie enge Beziehungen zu verschiedenen Menschen auf.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

66*

55

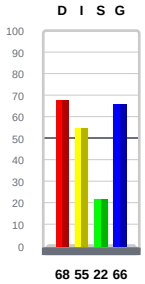
7. Analyse - Sammeln, überprüfen und organisieren Sie Informationen.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

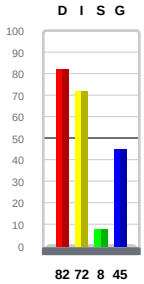
52*

40

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



* 68% der Werte der Population liegen innerhalb des schattierten Bereiches.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

VERHALTENSDIMENSIONEN

8. Kundenorientierung - Identifizieren und erfüllen Sie Kundenwünsche.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

64*

40

9. Beständigkeit - Bringen Sie Aufgaben auch dann zu Ende wenn es Probleme oder Widrigkeiten zu überwinden gibt.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

62*

38

10. Follow-Up - Halten Sie sich an bestehende Abläufe, Richtlinien und definierte Methoden.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

60*

38

11. Organisation am Arbeitsplatz - Etalblieren Sie einen spezifischen Ablauf für Ihre täglichen Aktivitäten und halten Sie sich daran.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

51*

28

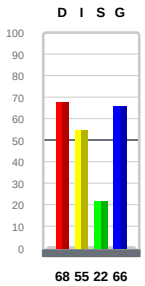
12. Konsistenz - Verhalten Sie sich in wiederkehrenden Situationen berechenbar.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

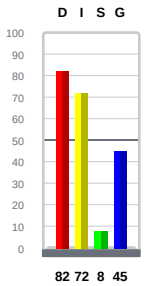
61*

28

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



SIA: 68-55-22-66 (25) SIN: 82-72-08-45 (12)
* 68% der Werte der Population liegen innerhalb des schattierten Bereiches.

Max Muster

Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

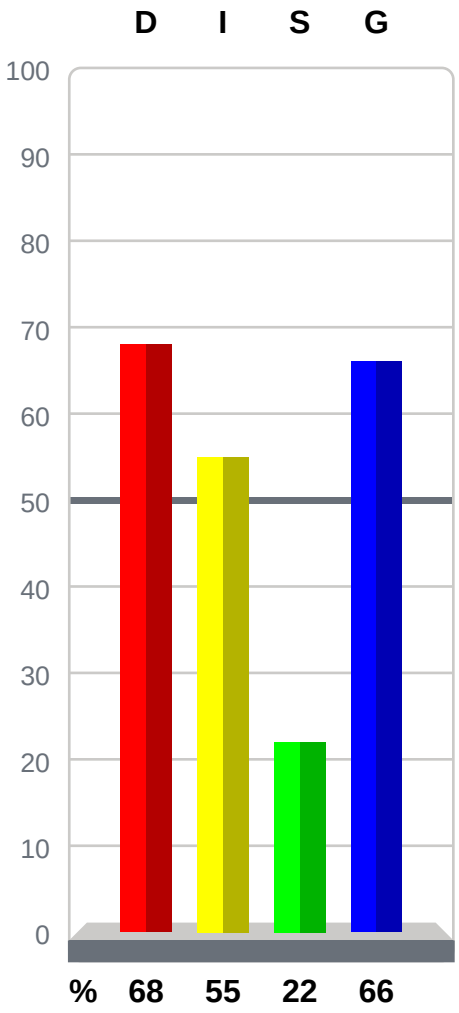
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

STILANALYSE-GRAFIKEN

21.6.2017

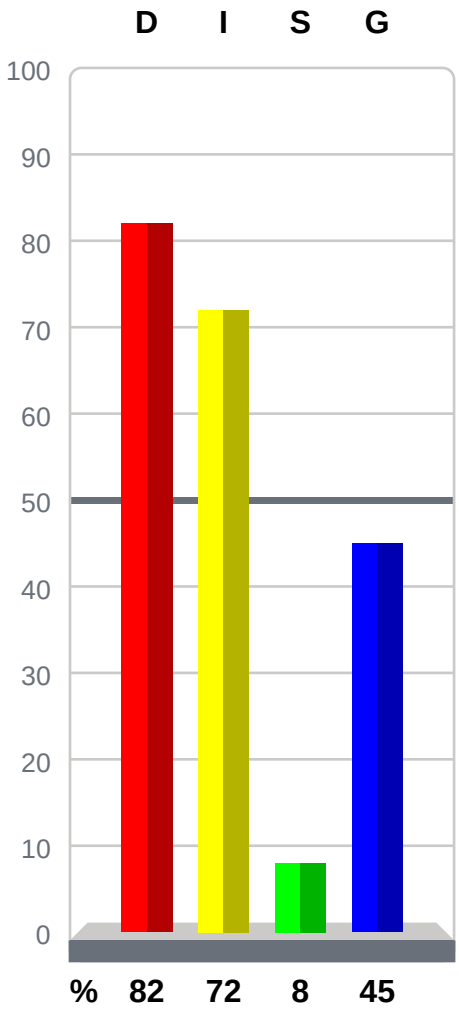
Adaptierter - Stil

Grafik I



Basis - Stil

Grafik II



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2017 R4

T: 0:58

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

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 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.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1992-2017. Target Training International, Ltd.

DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

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

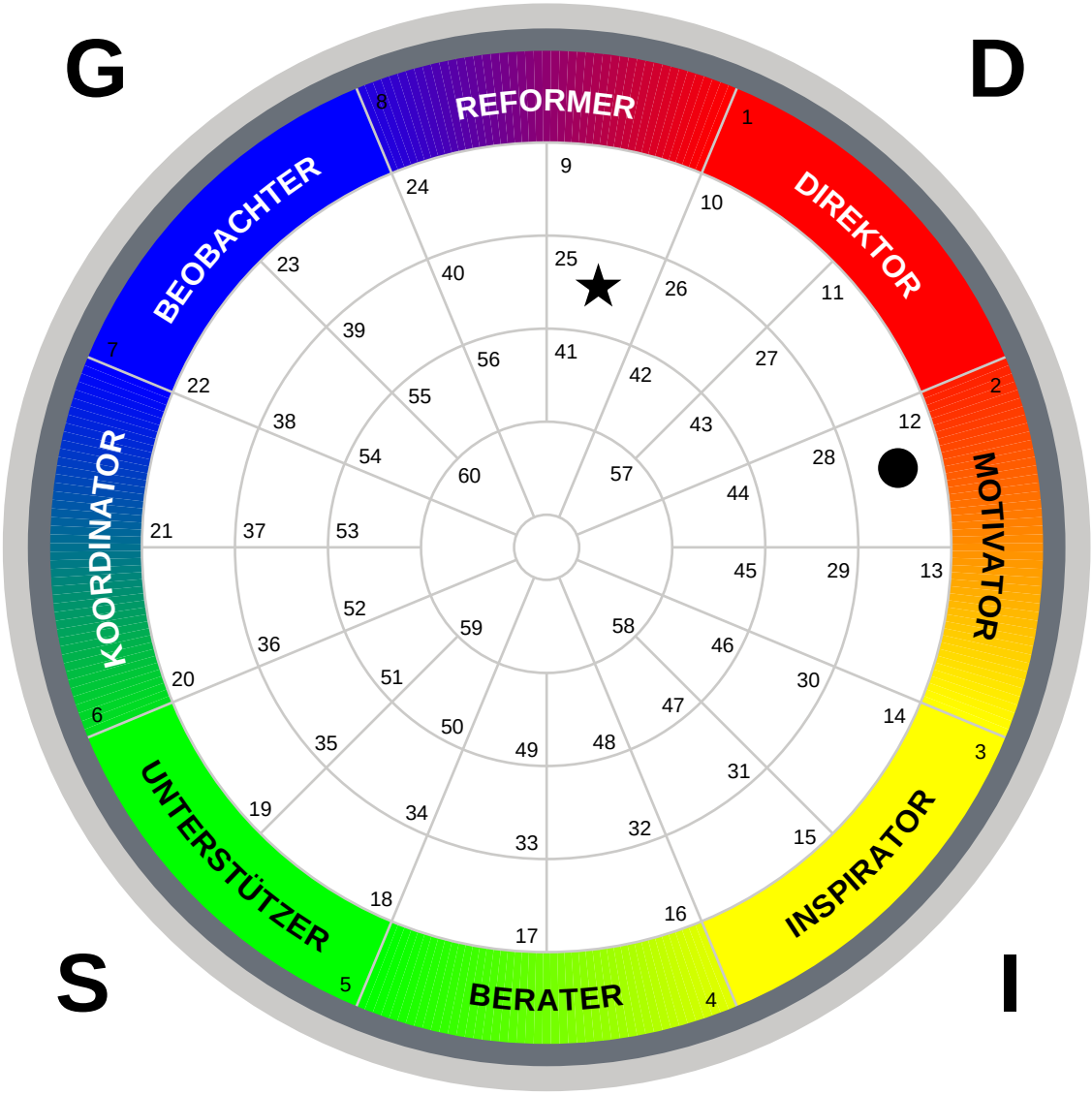
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1992-2017. Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

21.6.2017



Adaptierter Stil: ★ (25) DIREKTOR/REFORMER (FLEXIBEL)

Basis-Stil: ● (12) DIREKTOR/MOTIVATOR

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2017 R4

T: 0:58

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1992-2017. Target Training International, Ltd.

Machen Sie sich mit Ihren Motivationsfaktoren vertraut

Dieser Bericht behandelt die sechs grundlegenden Interessensbereiche in Ihrem Leben: Theoretisch, Ökonomisch, Ästhetisch, Sozial, Individualistisch und Traditionell. Die Ergebnisse im Report beschreiben diese zentralen Motivationsfaktoren und geben Ihnen Hinweise, wie Sie diese verstehen und wie Sie diese ausbauen können. Dieser Report wird Ihnen dabei helfen, Ihre einzigartigen Stärken, die Sie in Ihre Arbeit und in Ihr Leben mitbringen, weiterzuentwickeln. Jeder Kernbereich wird mittels zweier Motivationsfaktoren dargestellt, so dass Sie fundierte Informationen darüber erhalten, wie Ihre Ergebnisse aus den 12 zentralen Motivationsfaktoren Ihren Blick auf die Welt prägen und ein höchst individuelles Bild Ihrer Persönlichkeit ergeben.

Bitte achten Sie besonders aufmerksam auf Ihre höchsten vier Motivationsfaktoren, stellen diese doch Ihre stärksten Handlungsmotive dar. Wenn Sie die nächste Gruppe von vier Motivationsfaktoren betrachten, werden Sie feststellen, dass auch diese noch einen großen Einfluss auf Sie haben können, jedoch nur in bestimmten Situationen. Gegenüber den niedrigsten vier Motivationsfaktoren werden Sie Gefühle zwischen Gleichgültigkeit bis hin zu Ablehnung empfinden.

Sobald Sie diesen Bericht durchgesehen haben, werden Sie den zentralen Bereich der Science of Self™ besser begreifen und:

Bitte beachten Sie Ihre vier stärksten Motivatoren (primär). Diese zeigen Ihnen auf, was Ihre Handlungen am stärksten beeinflusst. Wenn Sie dann Ihre vier weiteren Motivatoren (situativ) betrachten, werden Sie feststellen, dass diese Sie ebenfalls stark motivieren, jedoch nur in besonderen Situationen. Schlussendlich, wenn Sie die Gruppe Ihrer vier niedrigsten Motivatoren (indifferent) betrachten, werden Sie merken, dass diese Ihnen gleichgültig sind oder Sie sie sogar vermeiden.

Wenn Sie Ihren Report durchgelesen haben, werden Sie ein tieferes Verständnis für die Schlüsselelemente Ihrer Selbstentwicklung haben. Sie werden:

- verstehen, welche Rolle Ihre Motivationsfaktoren in Ihrer beruflichen Entwicklung und in Ihren Beziehungen spielen
- in der Lage sein, Ihr Wissen über Ihre Motivationsfaktoren auf Ihre Beziehungen und Ihre berufliche Leistung anzuwenden
- einen klareren Eindruck von Sinn und Richtung Ihres Lebens haben, was zu größerer Zufriedenheit im Beruf und im Leben führen kann

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

Allgemeine Merkmale

Auf Grundlage Ihrer Antworten hat der Report Aussagen generiert, die ein generelles Verständnis darlegen, WARUM SIE SO HANDELN WIE SIE HANDELN. Aus diesen Aussagen geht hervor, was Sie beruflich motiviert. Falls jedoch zwei Ihrer Motivationsfaktoren nicht miteinander harmonieren, besteht die Möglichkeit eines innerpersönlichen Konflikts. Gewinnen Sie anhand der allgemeinen Eigenschaften einen besseren Einblick in das, was Sie motiviert.

Max Muster wird sich auch in einem chaotischen Umfeld gut entwickeln. Er kann sich ungeachtet seines Umfelds auf die anstehende Aufgabe konzentrieren. Er neigt dazu, die Dinge in ihren Einzelbestandteilen wahrzunehmen. Er neigt dazu, andere Systeme und/oder Traditionen zu interpretieren, auseinanderzunehmen und sie kreativ anzuwenden. Max Muster neigt dazu, nach neuen Methoden und Wegen zu suchen, um die eigenen Zukunftschancen zu erweitern. Er wird sich nicht scheuen, neue und andere Möglichkeiten der Interpretation eines Glaubenssystems zu erkunden. Er wird in der Regel über Informationen verfügen, die seine Annahmen stützen. Er verbringt unter Umständen viel Zeit mit Recherchen zu interessanten Themen. Max Muster tritt mit Bestimmtheit auf, wenn es gilt, die Kontrolle über eine Situation zu behalten. Er schöpft seine Motivation möglicherweise aus der öffentlichen Anerkennung. Er liebt es, andere an Chancen heranzuführen, die zu positiven Ergebnissen führen. Er betrachtet Geld eher als notwendiges Mittel und nicht als Erfolgskriterium.

Max Muster wird sich nicht von der Form und Schönheit seines Umfelds ablenken lassen. Er klammert persönliche Themen aus, um sich auf die professionelle Produktivität zu konzentrieren. Er wird sich nicht an eine bestimmte Vorgehensweise klammern, sondern eher dafür sorgen, dass ein hohes Tempo eingehalten wird. Er neigt dazu, über Traditionen und Grenzen hinwegzusehen, wenn es gilt, eine Aufgabe zu vollenden. Max Muster hat möglicherweise den Wunsch, das eigene Wissen zu erweitern, um sich auf dem gewählten Gebiet als Experte profilieren zu können. Er wird bevorzugt nach neuen Methoden oder Informationen suchen, anstatt sich auf Erfahrungen aus der Vergangenheit zu verlassen. Er strebt danach, im Teamkontext die eigene Individualität zu wahren. Er ist leidenschaftlich bestrebt, etwas zu schaffen, das seine Fußspuren erkennen lässt. Max Muster ist eher bestrebt, das Auftreten von Konflikten am Arbeitsplatz zu verhindern. Er sucht möglicherweise erst im Prozess nach Fehlern, bevor er einer anderen Person die Schuld gibt. Er konzentriert sich vorrangig auf das angestrebte Ergebnis ohne viel Rücksicht auf Nützlichkeits- und Renditeüberlegungen. Er bewertet Situationen und sieht möglicherweise nicht die Notwendigkeit einer Investitionsrendite.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

Allgemeine Merkmale

Max Muster neigt dazu, großzügig Zeit, Fähigkeiten und Ressourcen einzubringen, schätzt dennoch auch eine Investitionsrendite. Er bemerkt möglicherweise instinktiv, wenn andere Hilfe benötigen, und reagiert darauf. Er hat das Verlangen, für seine Leistung anerkannt zu werden. Er versteht es gut, Erfahrungswissen zu nutzen, um aktuelle Probleme zu lösen. In vielen Fällen würde Max Muster es vorziehen, einen eigenen Handlungsplan aufzustellen. Er zieht es möglicherweise vor, sich einen eigenen Handlungsplan zu erstellen. Er wird einzelne Themenfelder voneinander trennen, um das Tempo nicht zu verlieren. Er wird sich mehr auf die Funktionalität als auf die Harmonie einer Situation konzentrieren.

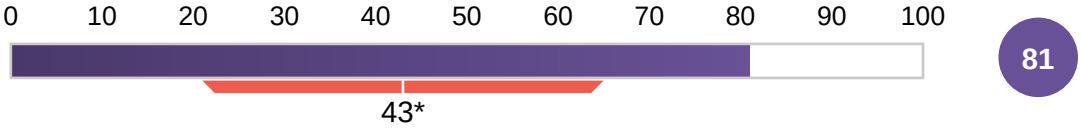
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

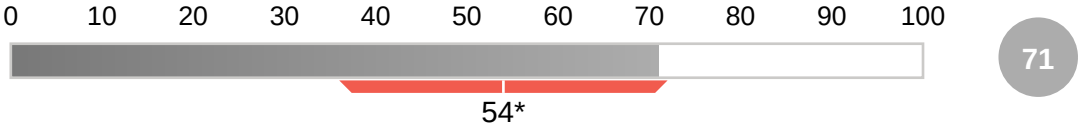
Primär

Ihre vier wichtigsten Motivationsfaktoren bestimmen Ihr Handeln. Wenn Sie sich auf die Kombinationen (die Gruppe) anstatt nur auf einzelne Faktoren konzentrieren, finden Sie sehr spezifisch Ihre Person beschrieben. Je dichter die Punktezahlen für die einzelnen Faktoren beieinander liegen, desto besser können Sie sich die Ergebnisse der Faktoren zunutze machen. Überlegen Sie, welcher Faktor für Sie am wichtigsten ist, und machen Sie sich anschließend Gedanken über die Rolle der anderen hohen Motivationsfaktoren und wie das für Sie typische Handlungsmuster entsteht.

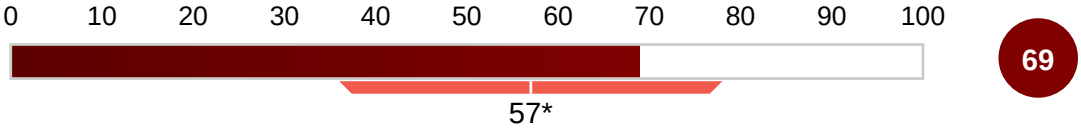
1. Objektiv - Menschen, die einen hohen Wert auf ein funktionelles Umfeld und eine sachliche Atmosphäre legen.



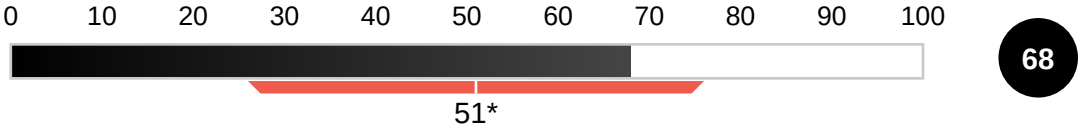
2. Aufgeschlossen - Menschen, die in hohem Maße offen sind für neue Ideen, Methoden und Chancen, wobei diese oft auch außerhalb der üblichen Vorgehensweise liegen können.



3. Intellektuell - Menschen, die in hohem Maße danach streben, Wissen zu erwerben , theoretische Kenntnisse auszubauen und den Dingen auf den Grund zu gehen.



4. Machtorientiert - Menschen, die verstärkt danach streben, Verantwortung zu tragen, Gestaltungsfreiraum zu haben und durch individuelle Leistungen Ziele zu erreichen und Themen voranzubringen.



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2017

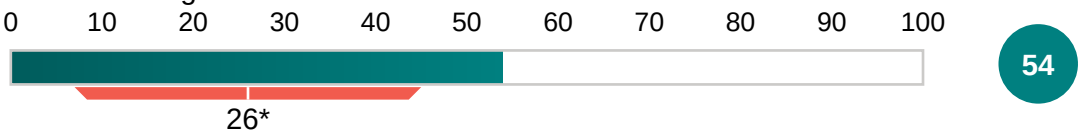
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

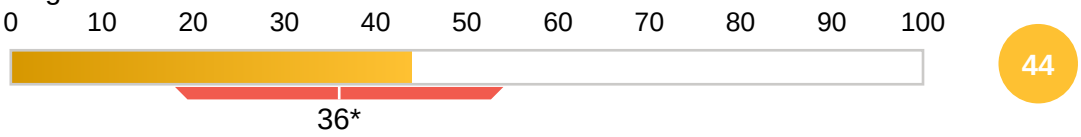
Situativ

Ihre im mittleren Bereich ausgeprägten Motivationsfaktoren bilden eine Gruppe, die je nach Situation zum Tragen kommen kann. Diese Motivationsfaktoren sind nicht derart wichtig wie die primären Faktoren, können aber dennoch in speziellen Situationen Einfluss auf Ihr Handeln haben.

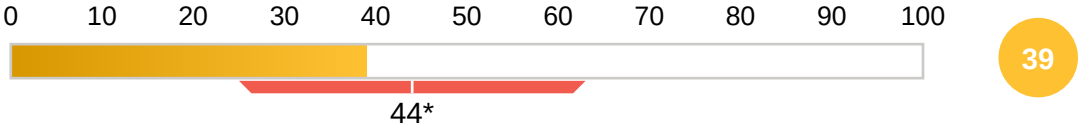
5. Altruistisch - Menschen, die den starken Wunsch haben, anderen zu helfen, die Lebensbedingungen anderer zu verbessern und die sich für soziale Belange einsetzen.



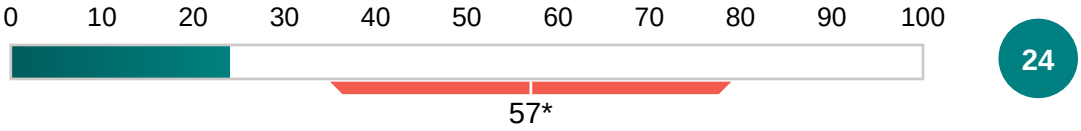
6. Idealistisch - Menschen, die für das was sie tun nicht unbedingt einen persönlichen Nutzen erwarten und nicht nur auf die Effizienz der eingesetzten Mittel achten.



7. Effizienzgetrieben - Menschen, die danach streben, praktische Resultate und maximale Effizienz zu erzielen , die aber auch den ökonomischen Einsatz von Zeit, Fähigkeiten, Energie und Ressourcen anstreben.



8. Eigennützig - Menschen, die anderen nicht aus reinem Selbstzweck helfen, sondern die Notwendigkeit abwägen oder die helfen, wenn sie einen bestimmten Nutzen für sich selbst damit verbinden.



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2017

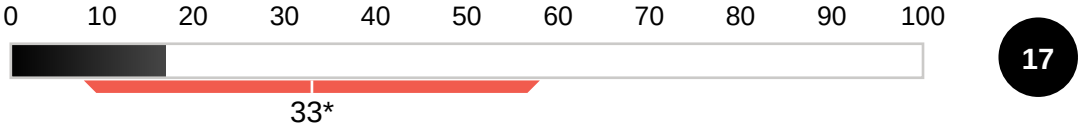
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

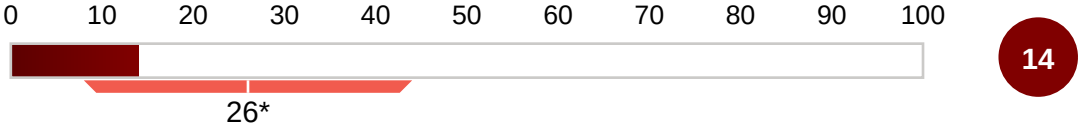
Indifferent

Möglicherweise haben Sie ein indifferentes Gefühl hinsichtlich einiger oder sämtlicher Motivationsfaktoren in diesem Cluster. Es kann jedoch sein, dass diese Faktoren bei Ihnen gerade dann eine negative Reaktion hervorrufen, wenn Sie mit Personen zu tun haben, die einen oder mehrere dieser Faktoren als stärksten Motivator haben.

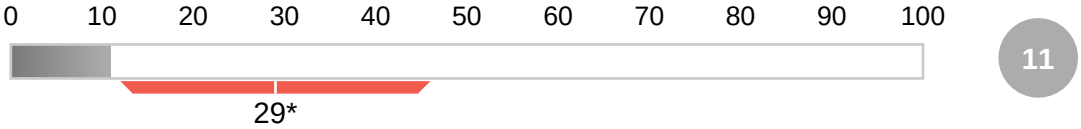
9. Kooperativ - Menschen, die gerne gemeinsam mit anderen Ziele erreichen und dafür nicht unbedingt die individuelle Anerkennung erwarten.



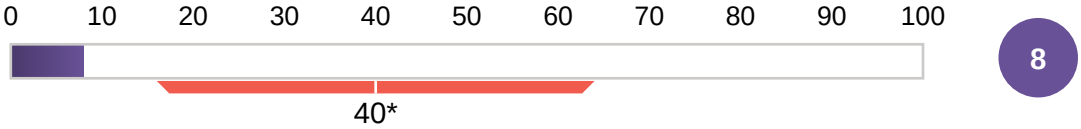
10. Instinktiv - Menschen, die bevorzugt ihre bisher gesammelten Erfahrung und ihr Bauchgefühl anwenden, die pragmatisch vorgehen und Fachwissen nur bei Bedarf oder erst in der jeweiligen Situation recherchieren.



11. Prinzipientreu - Menschen, die im hohen Maße danach streben, eine tradierte Vorgehensweise, bewährte Methoden und klare Lebensregeln anzuwenden und ihr Verhalten stark an Prinzipien orientieren.



12. Harmonisch - Menschen, die einen sehr hohen Wert auf ganzheitliche Wahrnehmung, ihre individuelle Sichtweise und auf Balance in ihrer Umgebung legen.



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2017

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

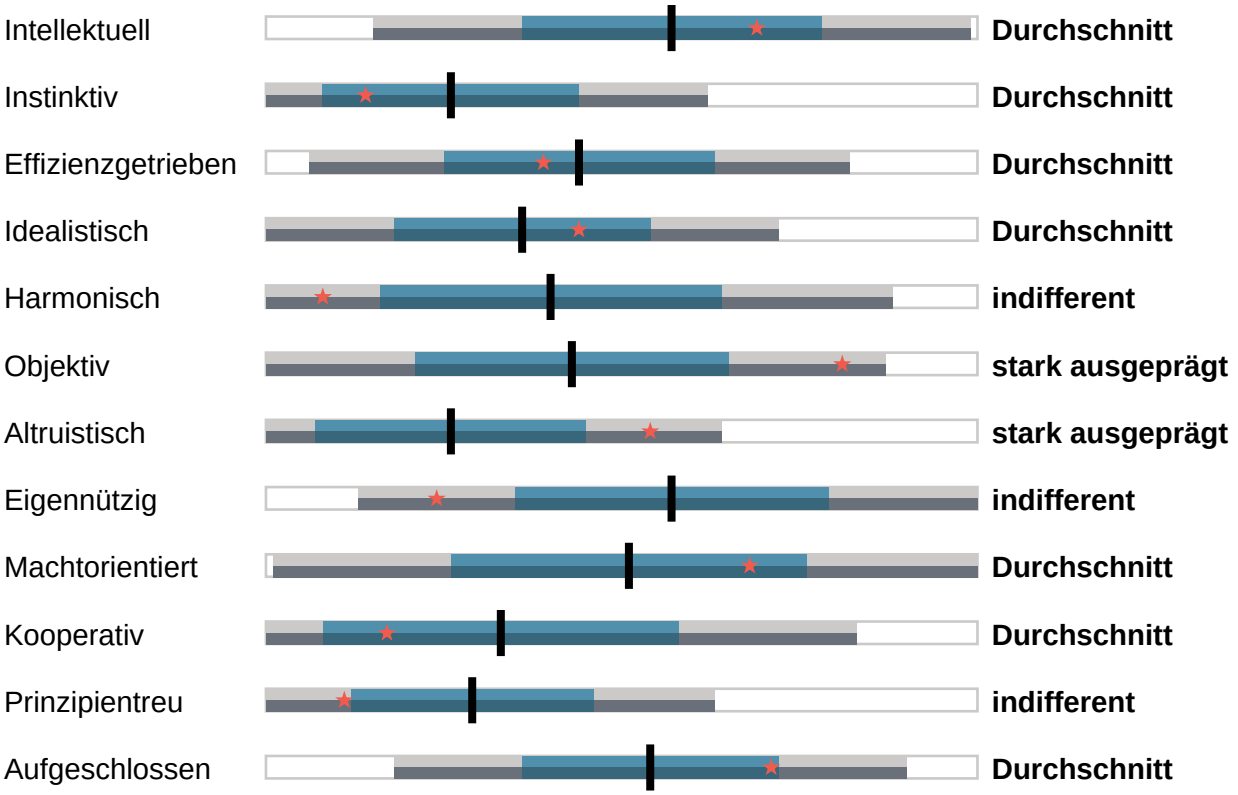
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

Bereiche für besondere Aufmerksamkeit

Sicher kennen Sie Sprüche wie: „Jedem das Seine“, „Jedem Tierchen sein Pläsierchen“ oder „Jeder hat seine eigenen Gründe“. Wenn Sie von Menschen umgeben sind, die ähnlich wie Sie sind, werden Sie sich dieser Gruppe zugehörig fühlen und daraus Ihre Kraft beziehen. Wenn Sie jedoch von Menschen umgeben sind, die ganz anders als Sie gestrickt sind, werden Sie diese möglicherweise als fremd und ungewöhnlich empfinden und sich unbehaglich fühlen. Solche Unterschiede können sich in Stress und Konflikten äußern.

Dieser Abschnitt deckt die Bereiche auf, in denen Sie sich möglicherweise deutlich von den anderen unterscheiden, was manchmal zu Meinungsverschiedenheiten und Konflikten führen kann. Je weiter Sie von dem Durchschnitt nach oben abweichen, desto stärker werden die Menschen um Sie herum Ihr Interesse an diesem Bereich wahrnehmen. Je weiter Sie von dem Durchschnitt nach unten abweichen, desto mehr werden die Menschen um Sie herum Ihre Desinteresse oder gar Ihre Ablehnung für diesen Bereich zu spüren bekommen. Der schattierte Bereich steht für 68 Prozent derjenigen, deren Ergebnisse nicht mehr als eine Standardabweichung vom Durchschnittswert abweichen.

POSITIONIERUNG ZUM NORMIERUNGSDURCHSCHNITT



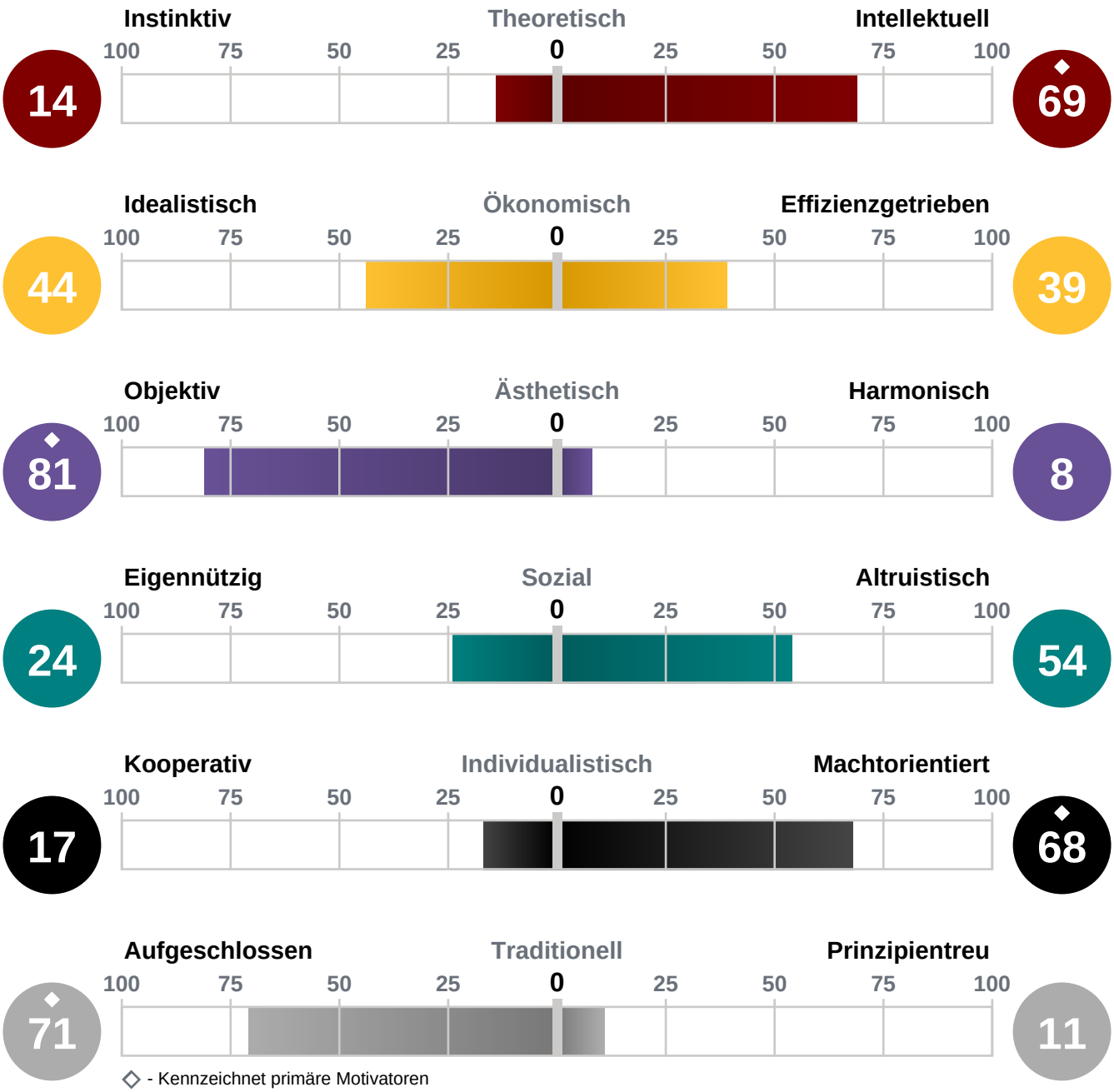
- 1 Standardabweichung - * 68% der Bevölkerung fällt in den schraffierten Bereich. ▌- Normierungsdurchschnitt ★ - Ihre Position
- 2 Standardabweichungen
- 3 Standardabweichungen

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

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

Driving Forces Grafik



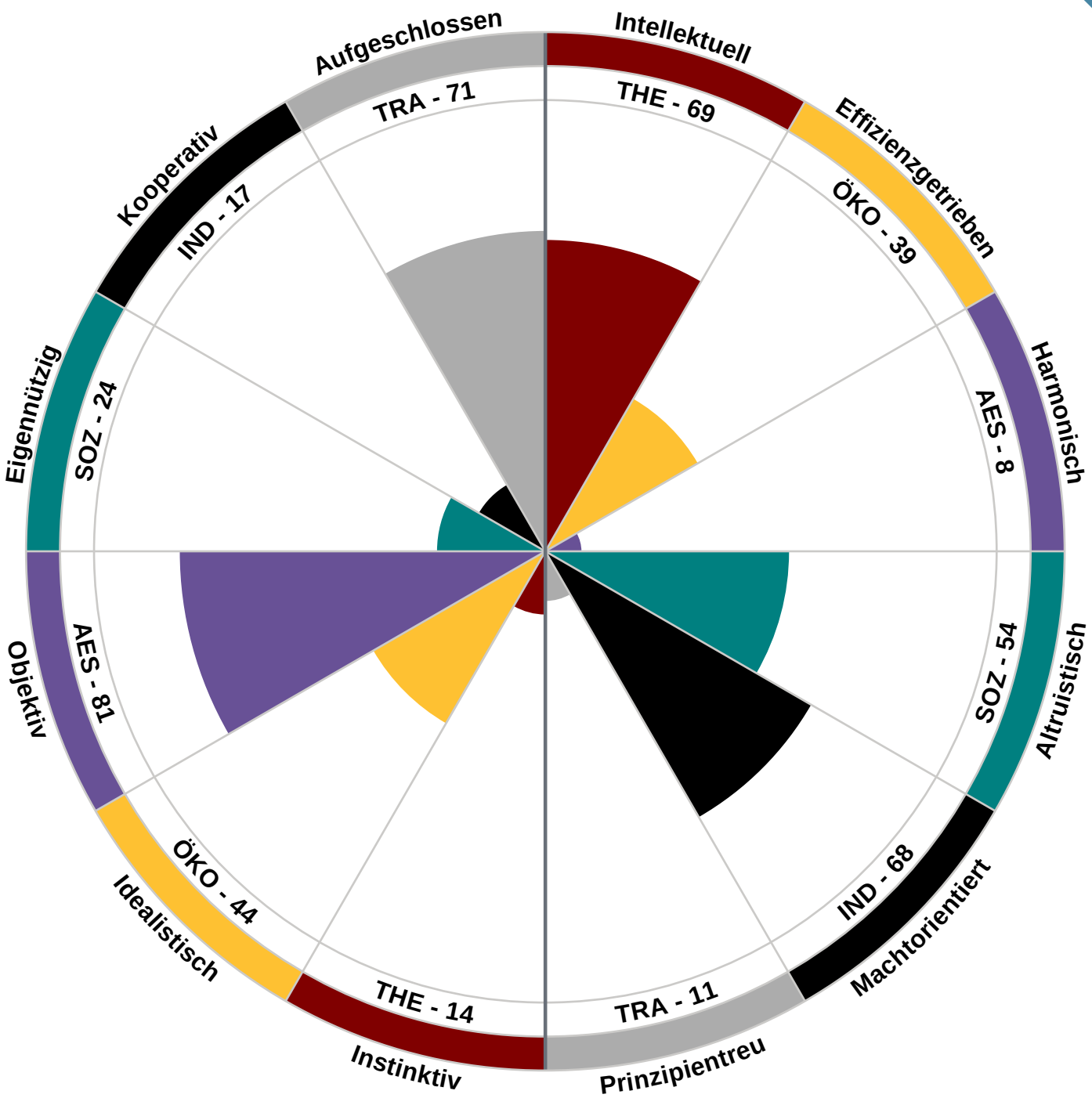
T: 0:40

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

Driving Forces Rad

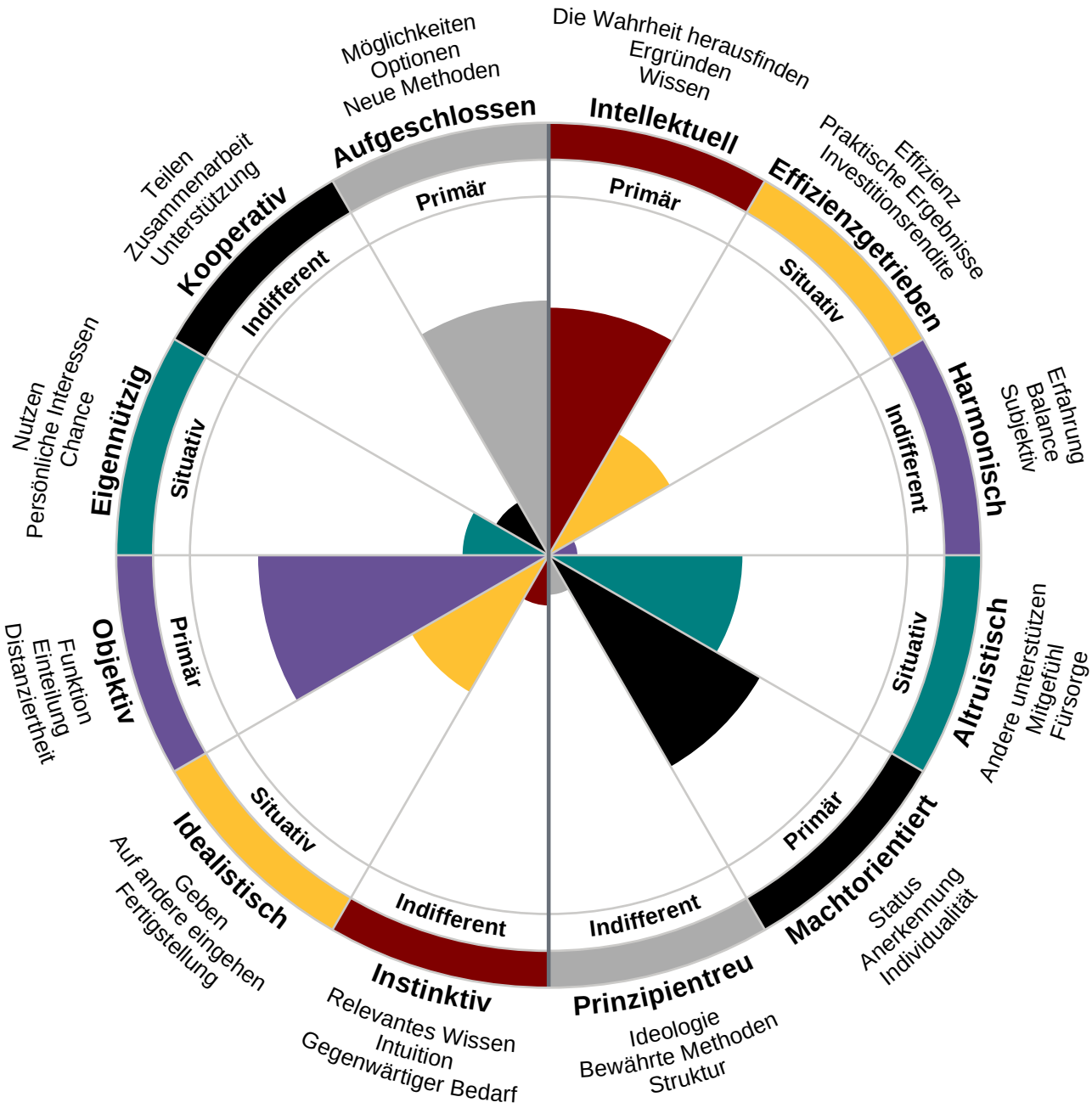


T: 0:40

Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

Motivatorenbeschreibung



T: 0:40

Copyright © 1990-2017. Target Training International, Ltd.

EINFÜHRUNG

Abschnitt Verbindung von Verhaltensweisen und Motivatoren

Die ultimative Kraft hinter zunehmender Arbeitszufriedenheit und Leistung liegt in der Mischung zwischen den Verhaltenspräferenzen und den treibenden Kräften. Beide Faktoren verfügen über die Stärke, das Handeln zu modifizieren, aber es ist das Zusammenspiel der beiden Faktoren, das die Leistung auf ein ganz neues Level hebt.

In diesem Abschnitt finden Sie:

- Potentielles Verhalten und motivierende Stärken
- Potentielle Konflikte basierend auf Verhalten und Motivation
- Ideales Umfeld
- Schlüssel zur Motivation
- Schlüssel zum Management

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

POTENTIELLE VERHALTENS- UND MOTIVATIONSSTÄRKEN

Dieser Abschnitt beschreibt die potenziellen Stärken zwischen Max Muster's Verhaltensstil und den wichtigsten vier Motivationsfaktoren. Identifizieren Sie zwei bis drei dieser potenziellen Stärken, die zukünftig noch mehr eingesetzt werden könnten, um Max Muster's Zufriedenheit im Beruf zu erhöhen.

- Ist auch mitten im Chaos noch handlungsfähig.
- Eine unabhängige Persönlichkeit, welche die Funktion wichtiger ist, als die äußere Erscheinung.
- Wird tun, was er zugesagt hat, um die Aufgabe zu bewältigen.
- Eine gute Führungskraft für alle, die hinterfragen, wie die Dinge bisher erledigt wurden.
- Schafft es, andere dazu zu bringen, den Status quo zu hinterfragen.
- Wird auf unkonventionelle Weise für Veränderungen eintreten und sich dabei auf "Out-of-the-Box"-Ergebnisse konzentrieren.
- Nutzt Wissen, um seine Position zu unterstützen.
- Ist erfolgreich, wenn er Probleme lösen kann.
- Bietet Meinungen zu einer Vielzahl von Themen.
- Ein Mensch, der stark beeinflusst.
- Gewinn-orientierter Fokus beim Führen anderer.
- Vorausschauend in Bezug auf sich oder eine Situation.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

POTENTIELLE VERHALTENS- UND MOTIVATIONSKONFLIKTE

Dieser Abschnitt beschreibt die potenziellen Konfliktbereiche zwischen Max Muster's Verhaltensstil und den vier wichtigsten Motivationsfaktoren. Identifizieren Sie zwei bis drei der potenziellen Konflikte, an denen gearbeitet werden sollte, um Max Muster's Arbeitsergebnisse zu verbessern.

- Hat die Tendenz, zu viel Fokus auf Produktivität und zu wenig auf äußere Erscheinung zu legen.
- Tut sich möglicherweise schwer damit, geselligen Umgang mit den anderen zu pflegen, während er sich auf die Ergebnisse fokussiert.
- Spaß an der Arbeit in einem chaotischen Umfeld führt nicht immer zu Erfolg.
- Indem Max Muster den Status quo hinterfragt, erreicht er möglicherweise nicht die vereinbarten Ziele.
- Das Einhalten der Standards ist möglicherweise nicht möglich in Anbetracht seines Bedürfnisses, Neues auszuprobieren.
- Das Erzielen von höheren Ergebnissen wird möglicherweise von Max Muster's Bedürfnis nach etwas Neuem behindert.
- Wenn eine wichtige Entscheidung ansteht, wird er in den meisten Fällen sich vorher mit den Fakten befassen.
- Der Fokus schnelle Ergebnisse zu erzielen, könnte die Qualität der Information beeinträchtigen.
- Das Bedürfnis alles zu überprüfen und dem Bedürfnis alles zeitnah und schnell zu tun, könnte Konflikte auslösen.
- Muss der Macher sein, wenn nicht der Leader und könnte deshalb Chancen im Team verpassen.
- Könnte persönliche Standards zu hoch setzen.
- Könnte seine Überlegenheit mittels Probleme oder Herausforderungen demonstrieren.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

IDEALES UMFELD

Menschen sind engagierter und produktiver, wenn ihr Arbeitsumfeld den Beschreibungen in diesem Abschnitt entspricht. Dieser Abschnitt ermittelt aufgrund von Max Muster's Verhaltensstil undseinen vier wichtigsten Motivationsfaktoren sein ideales Arbeitsumfeld. Bestimmen Sie mit Hilfe dieses Abschnitts jene Art von Aufgaben und Verantwortlichkeitsbereiche, die Max Muster entsprechen.

- Ein objektives, primär auf Ergebnisse ausgerichtetes Umfeld.
- Situationen, die durch schnelle und eher chaotische Aktivitäten charakterisiert sind.
- Ein Umfeld, in dem die Wahrung von Dynamik von zentraler Bedeutung ist und belohnt wird.
- Ein Umfeld, das kreative Ideen für Problemlösungen und für Entscheidungsfindungen fördert.
- Ein Forum, um neue Wege auszuprobieren, wie sich die bestehenden Methoden verbessern lassen.
- Die Möglichkeit, bestehende Systeme zu verändern, um sie größer, besser und schneller zu machen.
- Neue und anspruchsvolle theoriebasierte Themen oder Projekte.
- Die Möglichkeit, direkt und gezielt vorzugehen, und alle für die Lösung des Problems erforderlichen Informationen ausfindig zu machen.
- Wertschätzung für einen recherchebasierten Problemlösungsansatz.
- Ein Management, das Risikobereitschaft beinhaltet, wird wertgeschätzt und belohnt.
- Wettbewerbsfähigkeit und Gewinnerhaltung werden als idealer Zustand angesehen.
- Kontinuierliche Möglichkeit Herauszuforderungen anzunehmen und Gewinne zu erzielen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

SCHLÜSSEL ZUR MOTIVATION

Menschen sind sehr verschieden und sie beziehen ihre Motivation aus diversen Quellen. Dieser Abschnitt des Berichts ist das Ergebnis der Analyse von Max Muster's Motivationsfaktoren. Gehen Sie zusammen mit Max Muster sämtliche Aussagen in diesem Abschnitt durch und markieren Sie diejenigen, die gegenwärtige „Bedürfnisse“ beschreiben.

Max Muster möchte:

- Den Freiraum, ein Problem in einzelne Themen aufzugliedern, um dadurch das Problem zu lösen.
- Ein Management, dass die Fokussierung auf greifbare Resultate unterstützt.
- Dinge werden rasch und mit höchster Priorität bezogen auf Durchführbarkeit erledigt.
- Die Möglichkeit, den eigenen Denkhorizont zu erweitern.
- Ziele und Ergebnisse, die aus einer kreativen und offenen Herangehensweise resultieren.
- Systeme und Strukturen, die ausnahmslos auf dem neuesten Stand sind und dem angestrebten Ergebnis dienen.
- Gesamte Information stichpunktartig für seine Überprüfung.
- Herausfordernde Probleme bei denen sein Wissen und Forscherdrang genutzt werden kann.
- Alle verfügbaren Informationen geben, um Herausforderungen meistern zu können.
- Ein Team zu leiten, welches die Bedeutung von spontanen und sich rasch entwickelnden Ideen kennt.
- Die Vision entwickeln, teilen und managen.
- Neue und schwierigie Herausforderungen, die zu Prestige und Status führen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

SCHLÜSSEL ZUM MANAGEMENT

Dieser Abschnitt beschreibt einige Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit Max Muster optimale Leistung erbringen kann. Manche dieser Voraussetzungen kann er selbst erfüllen, während für andere das Management zuständig ist. Es ist schwer, motiviert zu sein, solange grundlegende Erwartungen an die Führung nicht erfüllt sind. Gehen Sie die Liste mit Max Muster durch und identifizieren Sie die 3 oder 4 Aussagen, die Max Muster am wichtigsten sind. Das erlaubt es Max Muster, sich an der Erstellung seines eigenen Entwicklungsplans zu beteiligen.

Max Muster braucht:

- Kenntnis und Berücksichtigung des individuellen Arbeitstempos von jedem Teammitglied, um einen reibungslosen Ablauf aufrechtzuerhalten.
- Die Möglichkeit, komplexe Tätigkeiten in kleinere zu zerteilen, um die Arbeitsziele zu erreichen.
- Klar kommunizierte Erwartungen an das Team, um Ergebnisse zu erzielen.
- Unterstützung beim Erreichen der Ziele unter Einbeziehung seines sich stetig weiterentwickelnden Glaubenssystems.
- Das Wissen, wann der richtige Moment ist, um über seine unkonventionelle Sicht der Dinge zu sprechen.
- Einen Vorgesetzten/Eine Vorgesetzte, der/die versteht, dass Max Muster's dominantes Auftreten dem Wunsch entspringt, auf neue und andere Weise Ergebnisse zu erzielen und erfolgreich zu sein.
- Neue Möglichkeiten finden, um gute Ergebnisse zu erzielen.
- Wissen, dass nicht alle Streitigkeiten mit Durchsetzungskraft und Wissen gelöst werden können.
- Einen Vorgesetzten/Eine Vorgesetzte, dem/der bewusst ist, dass Max Muster erst neue Wege zur Problemlösung kennen lernen und dann Entscheidungen treffen will.
- Unterstützung dabei, sich an die festgelegten Zeiten zu halten, weil der Wunsch besteht in vielen Projekten involviert zu sein.
- Verstehen, dass nicht alle Probleme lösbar sind, stattdessen können alle Lösungen nicht genial sein.
- Unterstützung an der Aufgabe dran zu bleiben, wenn er nicht die Führungskraft des Projektes ist.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

EINLEITUNG Emotionale Intelligenz

Der Emotional Quotient™ Report analysiert die emotionale Intelligenz einer Person, d.h. ihre Fähigkeit, Emotionen wahrzunehmen, zu verstehen und gezielt anzuwenden, um eine bessere Zusammenarbeit mit anderen zu erreichen und ihre Produktivität zu steigern. Der Report ist dazu da, Einblicke in zwei Bereiche zu geben: intrapersonale und interpersonale emotionale Intelligenz.

Forschungsergebnisse zeigen, dass erfolgreiche Führungskräfte und Menschen, die herausragende Leistungen erbringen, eine hochentwickelte emotionale Intelligenz besitzen. Aufgrund dieser Kompetenzen gelingt es Ihnen, mit einer Vielzahl unterschiedlicher Menschen effektiv zusammenzuarbeiten und auf den ständigen Wandel in der Geschäftswelt sinnvoll zu reagieren. In der Tat zeigen Studien, dass der Emotionale Intelligenzquotient (EQ) einer Person mehr über ihren Erfolg im Leben und in der Arbeit aussagt, als der Intelligenzquotient (IQ).

Dieser Bericht wertet die fünf Bereiche der emotionalen Intelligenz aus:

Intrapersonale emotionale Intelligenz

bezieht sich auf das, was Sie alltäglich in Ihrem Innern erleben.

Selbstwahrnehmung ist die Fähigkeit, Ihre Stimmungen, Emotionen und Motivationen zu erkennen und zu verstehen, einschließlich ihrer Wirkung auf andere.

Selbstregulierung ist Ihre Fähigkeit, negative Impulse und Stimmungen zu kontrollieren und zu transformieren, und Ihre Bereitschaft, nicht gleich zu urteilen, sondern erst nachzudenken und dann zu handeln.

Motivation ist die Leidenschaft, nicht nur für Geld oder Status zu arbeiten, und die Bereitschaft, Ziele mit Energie und Ausdauer zu verfolgen.

Interpersonale emotionale Intelligenz

bezieht sich auf das, was sich zwischen Ihnen und anderen Menschen ereignet.

Empathie ist Ihre Fähigkeit, die emotionale Verfassung / Stimmung anderer Menschen zu verstehen.

Soziale Kompetenz ist die Fähigkeit, Beziehungen und Netzwerke aufzubauen und zu pflegen.

Die Verhaltensforschung ist der Ansicht, dass die erfolgreichen Menschen jene sind, die sich selbst kennen - sowohl ihre Stärken als auch ihre Schwächen. So können sie Strategien entwickeln, um den Anforderungen ihres Umfeldes gerecht zu werden. Stimmt der Bericht zu 100%? Wir werten lediglich Ihre Antworten zur emotionalen Intelligenz aus. Wir geben Ihnen Feedback und zeigen Ihnen Tendenzen auf, die Sie für Ihre weitere persönliche Entwicklung nutzen können. Gerne dürfen Sie sich in dem Report Notizen machen oder Aussagen korrigieren, die vielleicht doch nicht stimmen, aber erst nachdem Sie sich bei einem INSIGHTS MDI Coach oder Kollegen vergewissert haben.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

ALLGEMEINE EIGENSCHAFTEN

Ausgehend von Max Muster's Antworten hat der Bericht allgemeine Aussagen ausgewählt, die einen groben Überblick über seine emotionale Intelligenz geben.

Selbstwahrnehmung

- Könnte es schwerfallen, sich selbst oder seine Leistungen richtig einzuschätzen.
- Könnte es schwerfallen, bei seinen Aufgaben Prioritäten zu setzen.
- Könnte unter mangelndem Selbstbewusstsein leiden, was es erschwert, echte Gefühle zu zeigen.

Selbstregulierung

- Er denkt Dinge aus einer emotionalen Perspektive durch, bevor er handelt.
- Wenn er sich getresst fühlt, kann er gewöhnlich mit seinen Gefühlen gut umgehen, sodass er seinen Druck nicht an anderen auslässt.
- Wenn sich ein Konflikt anbahnt, der gelöst werden muss, kann er seine Gefühle meistens gut regeln.

Motivation

- Könnte sich auf Multitasking verlassen, was seinen individuellen Arbeitsstil weniger effizient macht.
- Zögert, Risiken einzugehen, da diese zusätzlich Arbeit und Zeit kosten, was jedoch seinem Erfolg nicht zuträglich ist.
- Ist zufrieden mit Ergebnissen, obwohl er mehr hätte erreichen können.

Empathie

- Kann mit anderen gut zusammenarbeiten, man muss ihm aber manchmal helfen, die emotionalen Bedürfnisse anderer zu verstehen.
- Er kommt mit anderen Menschen gut zurecht, aber versteht nicht immer, wie andere zu ihrer Sichtweise kommen.
- Wenn er eine klare Meinung zu etwas hat, fällt es ihm bisweilen schwer, die Perspektive der anderen zu verstehen.

Soziale Kompetenz

- Er kann in den meisten Fällen nonverbale Zeichen entschlüsseln.
- Er kann distanziert und überheblich wirken, wenn er neuen Leuten vorgestellt wird.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

ALLGEMEINE EIGENSCHAFTEN

- Legt mehr Wert auf wenige echte Freundschaften als auf viele flüchtige Bekanntschaften.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

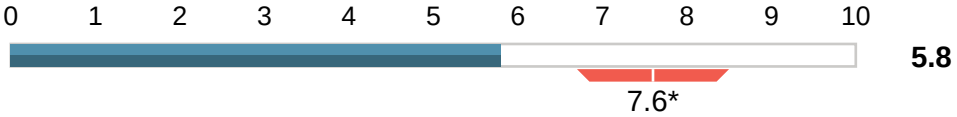
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

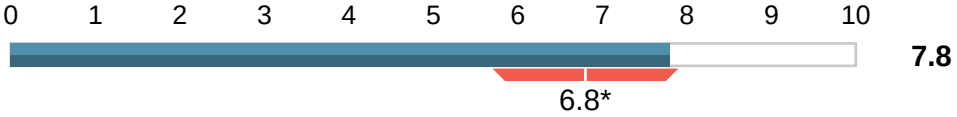
ERGEBNISSE EMOTIONALER INTELLIGENZQUOTIENT

Der Emotionale Intelligenzquotient (EQ) misst Ihre Fähigkeiten, Ihre eigenen Emotionen und die anderer zu verstehen, und diese gezielt einzusetzen, um effizient mit anderen zusammenzuarbeiten und Ihre Produktivität zu steigern. Die Gesamtzahl der Punkte des EQ-Tests zeigt die Höhe Ihrer emotionalen Intelligenz insgesamt an. Die Höhe der Punktzahl entspricht der Höhe Ihrer emotionalen Intelligenz. Wenn Sie beabsichtigen, Ihren EQ zu erhöhen, sollten Sie sich auf diejenigen Bereiche konzentrieren, in denen Sie die niedrigste Punktzahl erzielt haben.

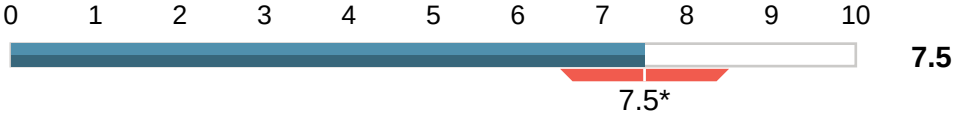
1. SELBSTWAHRNEHMUNG - Die Fähigkeit, Ihre Stimmungen, Emotionen und Motivationen zu verstehen, sowie deren Auswirkungen auf andere.



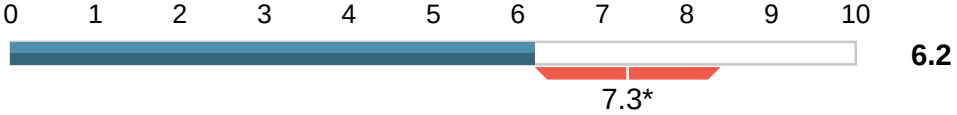
2. SELBSTREGULIERUNG - Die Fähigkeit, destruktive Impulse und Stimmungen zu kontrollieren oder zu transformieren und nicht vorschnell zu urteilen, sondern erst nachzudenken und dann zu handeln.



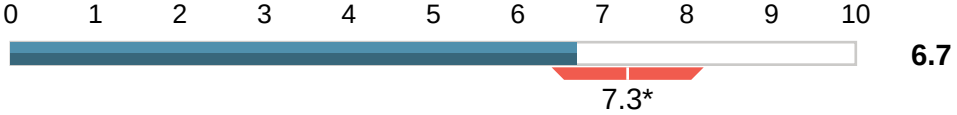
3. MOTIVATION - Eine Leidenschaft, nicht nur für Geld oder Status zu arbeiten, und die Neigung, Ziele energisch und beharrlich zu verfolgen.



4. EMPATHIE - Die Fähigkeit, den Gefühlszustand anderer Menschen zu verstehen.



5. SOZIALE KOMPETENZ - Das Talent, Beziehungen zu pflegen und Netzwerke aufzubauen.



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2014
* 68% der Werte der Population liegen innerhalb des schattierten Bereiches.

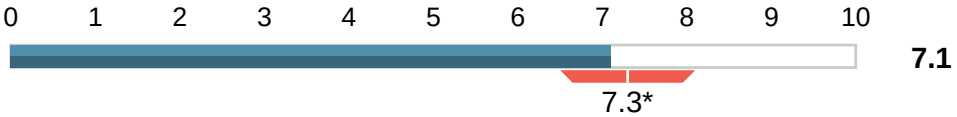
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

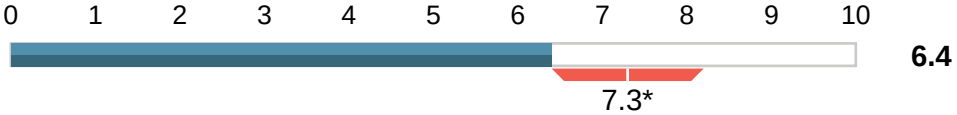
INFORMATION ZUR PUNKTZAHL

Die Summe der Teilergebnisse in den Bereichen Selbstwahrnehmung, Selbstregulierung und Motivation ergibt zusammengenommen Ihren intrapersonalen emotionalen Intelligenzquotienten. Die Summe aus den Bereichen Empathie und soziale Kompetenzen ergibt Ihren interpersonalen emotionalen Intelligenzquotienten. Die Höhe Ihres emotionalen Intelligenzquotienten insgesamt wurde berechnet aus der Summe der Ergebnisse im intrapersonalen und interpersonalen Bereich.

INTRAPERSONAL - Die Fähigkeit, sich selbst zu verstehen und ein richtiges Selbstbild zu entwerfen, um im Leben handlungsfähig zu sein.



INTERPERSONAL - Die Fähigkeit, andere Menschen zu verstehen, was sie motiviert, wie sie arbeiten und wie man am besten mit ihnen zusammenarbeitet.



EMOTIONALER INTELLIGENZQUOTIENT INSGESAMT - Ihre emotionale Intelligenz insgesamt, die sich aus der Summe Ihrer intrapersonalen und interpersonalen emotionalen Intelligenz ergibt.

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2014

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

INTRAPERSONALE SELBSTWAHRNEHMUNG

Die Fähigkeit, Ihre Stimmungen, Emotionen und Motivationen zu verstehen, sowie deren Auswirkungen auf andere.

Sie haben 5.8 Punkte erzielt.

Es fällt Ihnen wahrscheinlich schwer, Ihre Gefühle zu erkennen und auszudrücken, was sich auch auf Ihre Entscheidungen auswirkt. Aufgrund Ihres Grads an Selbstwahrnehmung kann es sein, dass Ihre Selbsteinschätzung nicht realistisch ist.

Was Sie tun können:

- Üben Sie sich in Selbstreflexion, indem Sie mehrmals täglich Ihren gegenwärtigen Gefühlszustand für sich benennen und beschreiben.
- Verbessern Sie Ihr Entscheidungsvermögen und achten Sie auf typische Verhaltensweisen und Reaktionsmuster.. Versuchen Sie herauszufinden, auf welche Situationen Sie besonders stark reagieren.
- Überlegen Sie, wie Ihre Emotionen Ihr Verhalten beeinflussen.
- Auf welche Art von negativem oder verletzendem Verhalten reagieren Sie besonders?
- Optimieren Sie Ihre Selbsteinschätzung: Bitten Sie ein Familienmitglied, eine/n Freund/in oder eine Vertrauensperson, Ihre Stärken und Schwächen zu beschreiben.
- Schreiben Sie Ihre Stärken auf sowie diejenigen Bereiche, die Sie verbessern möchten. Werfen Sie täglich einen Blick darauf.
- Notieren Sie Ihre durch Selbstreflexion gewonnenen Erkenntnisse und besprechen Sie sie mit einer Vertrauensperson oder einem Familienmitglied.
- Entwerfen Sie einen konkreten und verbindlichen Aktionsplan in Bezug auf Bereiche, die Sie verbessern möchten (Leitfrage: Was möchten Sie konkret wann im Alltag wie anders tun?).
- Entwickeln Sie Ziele in punkto Selbstwahrnehmung und rufen Sie sich diese mindestens zweimal im Monat ins Gedächtnis (Die Ziele und Handlungsschritte sollten klug gewählt, also SMART sein: spezifisch/konkret, messbar/beobachtbar, anspruchsvoll/attraktiv, realistisch und terminiert).
- Schreiben Sie mehrmals täglich Ihre emotionalen Regungen bei wichtigen Situationen auf. So können Sie Ihre emotionale Selbstwahrnehmung, Ihr emotionales Bewusstsein erhöhen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

INTRAPERSONALE SELBSTREGULIERUNG

Die Fähigkeit, destruktive Impulse und Stimmungen zu kontrollieren oder zu transformieren und nicht vorschnell zu urteilen, sondern erst nachzudenken und dann zu handeln.

Sie haben 7.8 Punkte erzielt.

Ihre Selbstregulierung ist gut entwickelt. Sie können negative Emotionen meist sehr gut regulieren und gestatten sich das Erleben positiver Gefühle. Sie arbeiten im Allgemeinen auch gut unter Druck.

Was Sie tun können:

- Wenn Sie negative Emotionen erleben, wird es Ihnen helfen, die Situation noch einmal von außen zu betrachten, Ihre emotionale Reaktion zu beobachten und die exakten Auslöser dafür herauszufinden.
- Eruieren Sie mit einer Vertrauensperson unterschiedliche Möglichkeiten, wie Sie Ihre Selbstregulierung verbessern können. Bitten Sie die Person, Sie auf Bereiche hinzuweisen, in denen Sie sich verbessern können.
- Üben Sie sich stets in Zurückhaltung, indem Sie erst zuhören, abwarten und dann reagieren, insbesondere wenn Sie starke Empfindungen haben.
- Besprechen Sie mit Familienmitgliedern, Freunden oder einer Vertrauensperson alternative Handlungsstrategien, um besser mit Veränderung und Stress umgehen zu können.
- Konzentrieren Sie sich auf Dinge und Ereignisse, die Sie beruhigen oder positive Emotionen auslösen.
- Halten Sie Ihre Strategien des wirksamen Selbstmanagement schriftlich fest und beschäftigen Sie sich regelmäßig damit.
- Vergessen Sie nicht, dass regelmäßige sportliche Aktivitäten dabei helfen, besser mit Emotionen umzugehen und Körper und Geist entspannen.
- In emotional aufgeladenen Situationen ist es hilfreich, sich zu fragen: "Was kann schlimmstenfalls passieren"? Diese Frage hilft Ihnen dabei, eine Situation realistisch zu betrachten.
- Überlegen Sie, in welchen Fällen es angebracht ist, sich zu entspannen und Gefühle offen zu zeigen.
- Körper und Geist sind miteinander verbunden. Stärken Sie diese Verbindung mithilfe von Meditation, Reflexion oder Yoga und lernen Sie dabei, Ihre Emotionen besser zu regulieren.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

INTRAPERSONALE SELBSTREGULIERUNG

- Brainstormen Sie, wie Sie Ihren Gefühlen authentisch Ausdruck verleihen können. Berücksichtigen Sie dabei Ihre persönlichen Verhaltensmuster.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

INTRAPERSONALE MOTIVATION

Eine Leidenschaft, nicht nur für Geld oder Status zu arbeiten, und die Neigung, Ziele energisch und beharrlich zu verfolgen.

Sie haben 7.5 Punkte erzielt.

Ihr gegenwärtiger Grad an Motivation könnte die Ursache dafür sein, dass Sie Dinge lieber aufschieben.

Was Sie tun können:

- Setzen Sie sich konkrete Ziele mit Etappenzielen und festem Zeitrahmen.
- Klären Sie für sich, weshalb Ihnen die Ziele, die Sie sich gesetzt haben, wichtig sind. Fragen Sie sich nicht nur "Was sind meine Ziele?" sondern auch "Weshalb sind dies meine Ziele?"
- Erarbeiten Sie mit einem/einer Kollegen/in oder einer Vertrauensperson detaillierte Handlungsschritte, die Sie Ihrem Ziel näher bringen.
- Nehmen Sie sich täglich Zeit, um an Ihren Zielen zu arbeiten, auch wenn es nur fünf Minuten sind.
- Schreiben Sie Ihre Ziele auf eine Liste und hängen Sie sie so auf, dass Sie sie jeden Tag sehen können.
- Nehmen Sie sich täglich Zeit, das Ergebnis Ihrer erreichten Ziele zu visualisieren. Wie sieht es aus und wie fühlt es sich an?
- Bitten Sie eine/n enge/n Freund/in, Ihnen dabei zu helfen, Sie zur Verantwortung zu ziehen, wenn Sie Ihre Ziele nicht erreichen.
- Feiern Sie Ihre Erfolge, die großen wie die kleinen!
- Lernen Sie aus Ihren Fehlern; halten Sie Gelerntes in einem Tagebuch fest.
- Hinterfragen Sie den Status Quo und machen Sie Verbesserungsvorschläge.
- Lassen Sie sich von anderen Menschen inspirieren, die sich selbst motivieren, Hindernisse zu überwinden und ihre Träume zu verwirklichen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

INTERPERSONALE EMPATHIE

Die Fähigkeit, den Gefühlszustand anderer Menschen zu verstehen.

Sie haben 6.2 Punkte erzielt.

Die emotionalen Reaktionen anderer Menschen zu verstehen oder sich in Ihr Gegenüber einzufühlen, fällt Ihnen manchmal schwer.

Was Sie tun können:

- Versuchen Sie zunächst, die emotionalen Reaktionen anderer vorherzusehen und zu verstehen, bevor Sie Ihren eigenen Standpunkt darlegen.
- Beobachten Sie nonverbales Verhalten bei anderen Menschen (z.B. Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme), um deren Gefühle zu erkennen.
- Analysieren und verstehen Sie die Dinge aus der Perspektive Ihres Gegenüber, bevor Sie Kollegen/innen oder Familienmitgliedern eine Antwort geben.
- Beobachten Sie die Interaktion zwischen anderen Menschen, von denen Sie finden, dass sie zu sanft sind. Überlegen Sie, ob das vielleicht nicht einfach deren Art ist, Empathie zu zeigen. Was können Sie sich von diesem Verhalten abschauen?
- Entwickeln Sie weiterhin Ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten und Gewohnheiten weiter, indem Sie beispielsweise anderen so lange zuhören, bis sie ihren Gedanken zu Ende gebracht haben oder Fragen stellen, anstatt Statements abzugeben.
- Beobachten Sie Körpersprache (z.B. Mimik, Gestik, Körperspannung, Stimmlage) und achten Sie auf die Botschaften, die dadurch vermittelt werden.
- Vergewissern Sie sich bei Ihrem Gegenüber, ob Sie seine/ihre Gefühle richtig interpretiert haben.
- Bemühen Sie sich im Umgang mit anderen Menschen darum, urteilsfrei zu sein. Stellen Sie Fragen, bevor Sie Schlüsse ziehen.
- Bieten Sie Freunden, Familie und auch Fremden Ihre Unterstützung an, wenn es angebracht ist. Achten Sie darauf, dass Sie die Unterstützung geben, die gewünscht ist, und nicht die Art von Unterstützung, die SIE für richtig halten.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

INTERPERSONALE SOZIALE KOMPETENZEN

Das Talent, Beziehungen zu pflegen und Netzwerke aufzubauen.

Sie haben 6.7 Punkte erzielt.

Manchmal fällt es Ihnen schwer, sich in andere hineinzuversetzen, besonders in emotionsgeladenen Situationen.

Was Sie tun können:

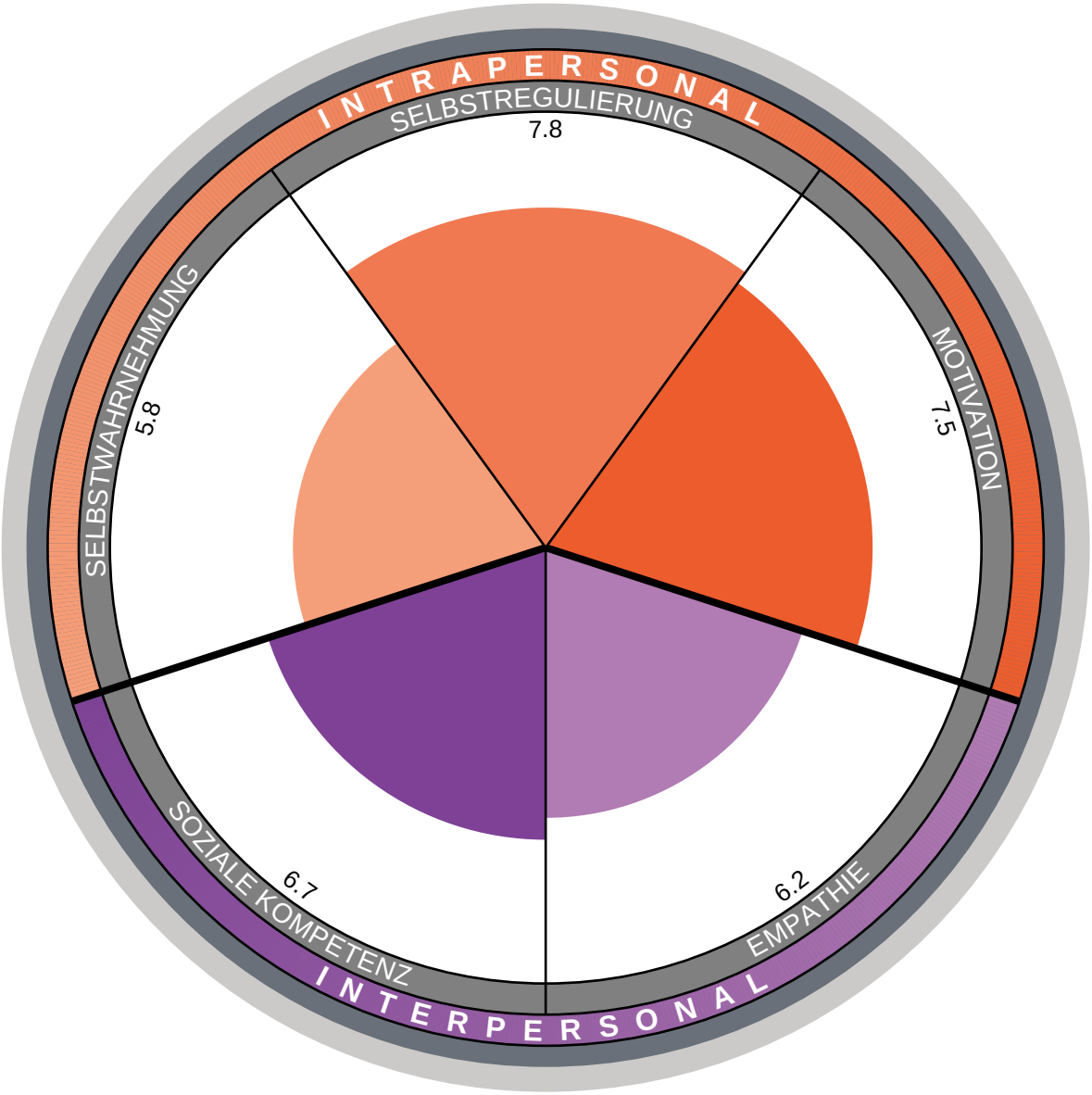
- Versuchen Sie vorauszuplanen, wie Sie sich in einem Gespräch positiv verhalten können und es damit positiv beeinflussen.
- Bitten Sie Personen, die Ihnen ein Vorbild sind, um ein Feedback zu Ihrer Wirkung und fragen Sie sie auch nach Erfahrungen mit anderen.
- Merken Sie sich die Namen Ihrer Mitmenschen und sprechen Sie sie an! Nutzen Sie wenn nötig Gedächtnistechniken.
- Nach einem negativen Gespräch oder Missverständnis ist es ratsam, aktiv Verantwortung zu übernehmen und sich um eine Aussöhnung zu bemühen.
- Beschreiben Sie einem vertrauenswürdigen Berater Szenarien und fragen Sie ihn/sie danach, wie Sie Ihre Erfahrungen im Bereich der sozialen Kompetenzen erhöhen können.
- Seien Sie aufmerksam, wenn Gesprächspartner zu emotional werden und versuchen Sie innerlich Abstand dazu zu gewinnen.
- Nehmen Sie aufrichtig Anteil am Wohlbefinden Ihrer Mitmenschen.
- Überlassen Sie anderen Menschen auch einmal die Führung, damit Sie von deren Führungsstil lernen können.
- Treten Sie in Kontakt mit Menschen, die Sie gerade kennengelernt haben. Versuchen Sie, den Kontakt aufrecht zu halten und eine Beziehung aufzubauen.
- Suchen Sie in Ihren sozialen Bindungen nach Qualität und nicht nach Quantität. Führen Sie Gespräche, die in die Tiefe gehen.
- Treten Sie einem Verein oder einer speziellen Interessenvereinigung bei und üben Sie dort, soziale Bindungen aufzubauen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

Das Rad Ihrer Emotionalen Intelligenz

21.6.2017



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2014

T: 1:25

Max Muster

Copyright © 2017, Dr. Izzy Justice and Target Training International, Ltd.

EINFÜHRUNG IN DEN REPORT

Verhaltensstile, Motivationsfaktoren und emotionale Intelligenz

Die Maximierung der Effektivität des eigenen Verhaltensstils im Arbeitsumfeld bildet häufig ein schwer zu navigierendes Labyrinth, besonders in Situationen, in denen MitarbeiterInnen in „Verhaltensschubladen“ gesteckt werden. Häufig befinden sich in einem Team mehrere MitarbeiterInnen mit ein und denselben Verhaltensstilen, die in vergleichbaren Situationen dennoch unterschiedlich wahrgenommen werden.

Seit Jahren unterstützt die Scheelen AG Unternehmen dabei, Verhaltensweisen oder das „Wie“ des menschlichen Handelns zu verstehen. Jahrzehntelang schien dies die Unterschiede im Handeln hinreichend zu erklären. Neuere Studien zeigen jedoch, dass Menschen mit ähnlichen Verhaltensweisen und Motivationsfaktoren dennoch unterschiedlich auf Situationen reagieren, besonders dann, wenn diese Situationen emotional aufgeladen sind.

Warum ist das so? Die Antwort liegt häufig in der emotionalen Intelligenz einer Person. Das Wissen um die eigene emotionale Intelligenz und die Anwendung dieses Wissens auf die eigenen Verhaltensweisen und auf die eigenen Motivationsfaktoren kann nicht nur die Arbeitssprache und die -kommunikation einer Organisation erweitern, sondern auch der betreffenden Person helfen, sich im Labyrinth des Arbeitsplatzes zurechtzufinden und daraus ein Gefühl der Leistung und der Befriedigung zu beziehen.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

Verbindung von Verhaltensstilen, Motivationsfaktoren und emotionaler Intelligenz

Personen, die sich selbst als unverwechselbar charakterisieren und sich wertschätzen, sind dazu eher in der Lage, anderen Menschen mit demselben Verständnis und derselben Wertschätzung zu begegnen. Dieser Abschnitt dient dazu, die Stärken im Verhalten einer Person und ihre primären Cluster von Motivationsfaktoren zu ihrer emotionalen Intelligenz in Beziehung zu setzen, um ihr zu helfen, sich besser in den Situationen ihres beruflichen Alltags zurechtzufinden.

Max Muster's primäre Cluster von Motivationsfaktoren sind: Objektiv, Aufgeschlossen, Intellektuell und Machtorientiert.

Max Muster's Selbstwahrnehmung ist womöglich schwach ausgeprägt. Er scheint Veränderungen in seinen Gefühlen in der Regel weder mental noch körperlich wahrzunehmen. In Kombination mit seinem vermeintlich „dominanten“ Verhaltensstil führt das möglicherweise dazu, dass diese Gefühle lediglich auf der Verhaltensebene zutage treten. VertreterInnen des „dominanten“ Verhaltensstils sind oft rasch aufbrausend und merken nicht, wenn seine speziellen Auslöser ansprechen. Diese Intensität und der direkte Kommunikationsstil könnten sich in emotional aufgeladenen Situationen verstärken, ohne dass Max Muster sich dieser nach außen sichtbaren Steigerung der Intensität in jedem Fall bewusst ist.

Max Muster's Selbstdisziplin könnte stark ausgeprägt sein. Er scheint die eigenen Reaktionen auf emotional aufgeladene Geschehnisse kontrollieren und steuern zu können. Aus Max Muster's potenziell „dominantem“ Verhaltensstil würde normalerweise folgen, dass er schnell wütend werden, zu voreiligen Entscheidungen neigen und leicht reizbar sein könnte. Seine vermeintlich stark ausgeprägte Selbstdisziplin dämpft jedoch die typischen Verhaltenseigenschaften, so dass andere sie bei ihm weniger extrem wahrnehmen könnten. Mit seinem womöglich „dominanten“ Verhaltensstil und der Fähigkeit, die eigenen Reaktionen zu steuern, könnte Max Muster in der Lage sein, mehr zu gewinnen und als Führungskraft und nicht als autokratisch wahrgenommen zu werden. Vorsicht sei in Situationen geboten, in denen das Thema, um das es geht, einen direkten Bezug zu Max Muster's primären Motivationsfaktoren aufweist.

Max Muster's Motivation ist wahrscheinlich moderat ausgeprägt. Er scheint durchschnittlich motiviert zu sein, sich für Ziele einzusetzen, die nicht zur Befriedigung seiner primären Cluster von Motivationsfaktoren beitragen. Diese Motivation resultiert womöglich aus dem inneren Bedürfnis, das Ziel zu erreichen; weil diese Motivation jedoch nur moderat ausgeprägt sein dürfte, ist es wichtig, zusätzlich einen externen Anreiz zu schaffen. Damit Max Muster vollen Einsatz zeigt und Bestleistung erbringt, ist es höchstwahrscheinlich wichtig, dass seine berufliche Karriere seine primären Cluster von Motivationsfaktoren befriedigt.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.

Verbindung von Verhaltensstilen, Motivationsfaktoren und emotionaler Intelligenz

Max Muster's Einfühlungsvermögen ist vermutlich moderat ausgeprägt. Mitunter könnte er antizipieren, wie andere Personen bestimmte Informationen aufnehmen oder auf bestimmte Gegebenheiten reagieren werden. Wenn es ihm gelingt, dieses Wissen zu nutzen, wird es ihm mutmaßlich helfen, Situationen aus der Perspektive anderer wahrzunehmen. Max Muster scheint Situationen typischerweise aus der Perspektive seiner primären Cluster von Motivationsfaktoren wahrzunehmen, wohingegen nicht alle Menschen Informationen von diesem Gesichtspunkt aus filtern. Die Fähigkeit, von den eigenen primären Clustern von Motivationsfaktoren zu abstrahieren, ist entscheidend, um in der Organisation rasch aufzusteigen, wie es Max Muster's potenziell „dominantem“ Verhaltensstil entspricht.

Max Muster's zwischenmenschliche Fähigkeiten scheinen moderat ausgeprägt zu sein. Er versteht es womöglich, Beziehungen zu pflegen und Netzwerke aufzubauen. Max Muster besitzt vermutlich die Fähigkeit, die stärksten Beziehungen mit jenen zu pflegen, die ähnliche Motivationsfaktoren haben, da sie die Kommunikation von demselben Gesichtspunkt aus filtern. Seine primären Interessensbereiche könnten ihren Ursprung in seinen primären Clustern von Motivationsfaktoren haben. Jedoch gelingt es ihm höchstwahrscheinlich dann am besten, Beziehungen einzugehen, wenn diese unmittelbar zur Befriedigung dieser Leidenschaften beitragen. In seinem Verhalten scheint Max Muster einen direkteren und sachlicheren Kommunikationsstil zu präferieren. Aufgrund seiner eher moderat ausgeprägten zwischenmenschlichen Fähigkeiten ist er möglicherweise in der Lage, seinen Kommunikationsstil an die Erfordernisse der Beziehung anzupassen, solange dies die primären Motivatoren stützt.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2017. Target Training International Ltd.