



SUCCESS INSIGHTS®

Leadership-Check Sales Version

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

John Doe

1.8.2005



EINFÜHRUNG IN DEN LEADERSHIP REPORT

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

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



ALLGEMEINER ÜBERBLICK ÜBER DAS VERKAUFSVERHALTEN

Basierend auf John Doe's Antworten enthält dieser Teil des Reports zahlreiche allgemeine Informationen, die ein breiteres Verständnis für sein Verkaufsverhalten ermöglichen. Es geht dabei sowohl um die Vorbereitung des Verkaufs als auch um Präsentation, Einwandbehandlung, Abschlusstechniken und Betreuung von Kunden. Der Text beschreibt sein natürliches Verhalten, das er in die berufliche Tätigkeit einbringt. Alle Aussagen, die weder in Trainingssituationen noch im konkreten Verkauf auf ihn zutreffen, sollten gestrichen oder modifiziert werden.

John Doe liebt die Herausforderung in der Verkaufssituation. Er sieht es als gute Gelegenheit an, selbst daran zu wachsen und sich an anderen zu messen. Unter Druck zeigt John Doe die Tendenz, aktiv nach neuen Verkaufsmöglichkeiten zu suchen. Er will seine Fähigkeit, Ziele zu erreichen, testen und weiterentwickeln. Wenn ein möglicher Abschluss in Gefahr gerät, spornt es ihn zu noch größerer Aktivität an. Manche glauben, dass er dabei zu hohe Risiken eingeht, aber für ihn ist es lediglich seine Art zu siegen. Er ist bereit, das für seinen Job notwendige Risiko zu übernehmen. Wenn John Doe sich in einer Verkaufspräsentation befindet oder möglichen Interessenten neue und kreative Ideen vorstellt, strahlt er viel Selbstvertrauen und Sicherheit aus. John Doe ist ein Selbststarter, im allgemeinen kreativ und anpassungsfähig für viele Verkaufssituationen. Er empfindet den Verkaufsprozess selbst als viel reizvoller als die Arbeit mit dem damit verbundenen "Papierkram". Er sollte sich davor hüten, zuviel Druck auszuüben, damit er sich den Kunden nicht zum Gegner macht und damit den Verkauf gefährdet. Er möchte Befugnisse und Verantwortung, um seine Verkaufsziele zu erreichen. Manchmal tendiert er dazu, Befugnisse zu überschreiten, wenn dies seinem Ziel dient.

John Doe's Körpersprache könnte ihn manchmal in Schwierigkeiten bringen. Er drückt einen so großen Sinn für Dringlichkeit aus, dass manche Kunden dies als eine mangelnde Bereitschaft interpretieren könnten, auf ihre Wünsche einzugehen. Er benutzt Konfrontation, um sein Wissen und seine Fachkenntnis zu demonstrieren. Dies kann ihm bei einem aggressiven Käufer nützen, in anderen Fällen kann es den Verkaufserfolg behindern. Er benutzt vermutlich Verkaufshilfen eher, wenn er in deren Herstellung einbezogen war. Er



ALLGEMEINER ÜBERBLICK ÜBER DAS VERKAUFSVERHALTEN

könnte in eine Verteidigungsposition gehen, wenn er Einwände zu einer Dienstleistung oder einem Produkt hört, an dessen Entwicklung er beteiligt war. John Doe möchte seine Verkaufspräsentation genau nach seinen Vorstellungen durchführen. Verschiedene Käufer würden es jedoch begrüßen, wenn er im Verkauf größere Flexibilität zeigen könnte. Er gibt sich oftmals nicht genügend Zeit, um mögliche Ergebnisse eines Verkaufsgesprächs voranzuplanen. Er bemüht sich zwar um eine effektive Präsentation, vergisst jedoch möglicherweise wichtige Details und Zusatzinformationen.

John Doe macht schnell und oft Abschlüsse. Er kann sogar dort Abschlüsse tätigen, wo die Konkurrenz es nicht geschafft hat. Für John Doe gibt es eine Abschlusstechnik, die er am liebsten verwendet. Er wehrt sich deshalb möglicherweise dagegen, auch andere Techniken anzuwenden, die er kennt. Er reizt den Käufer durch seine sehr provokative Abschlusstechnik möglicherweise dazu, Scheineinwände zu erfinden, die er normalerweise nicht gebraucht hätte. Er setzt seinen Schwerpunkt mehr auf das Gewinnen neuer Kunden als auf die Betreuung bereits vorhandener. Neue Kunden sind für ihn eine Herausforderung, während er die Betreuung alter Kunden als langweilig und alltäglich empfindet. John Doe kann auf positive und direkte Art Abschlüsse tätigen. Er kann auch mit Ausdauer und Freundlichkeit ans Ziel gelangen. Er könnte das Interesse an einem Kunden verlieren, sobald der Verkauf abgeschlossen ist. Es bleibt nur dann bestehen, wenn der Kunde an weiteren Produkten oder Dienstleistungen interessiert sein könnte.



WERT FÜR DAS UNTERNEHMEN

Dieser Teil des Reports beschreibt spezielle Fähigkeiten und Verhaltensweisen, die John Doe in den Beruf einbringt. Diese Angaben können dazu benutzt werden, seine besondere Rolle in der Organisationsstruktur zu erkennen. Aufgrund der Kenntnis dieser Fähigkeiten kann das Unternehmen einen Plan entwickeln, um seine besonderen Qualitäten entsprechend zu nutzen und ihm den Platz im Team einzuräumen, der seinen Fähigkeiten am besten entspricht.

- besitzt Konkurrenzbewusstsein
- ist ein Selbst-Starter
- zeigt Kreativität beim Lösen von Problemen und im Verkauf
- tritt Organisationen bei, um das Unternehmen zu repräsentieren
- liebt berufliche Herausforderungen
- denkt im großen Rahmen
- kann schnell reagieren



CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

Viele Menschen reagieren sehr sensibel auf die Art und Weise, in der sie behandelt werden. Deshalb ist diese Seite außerordentlich wichtig für eine Verbesserung der Kommunikation und Interaktion mit John Doe. Sie enthält entscheidende Hinweise für seine Kommunikationspartner. John Doe selbst ist aufgefordert, jede Aussage genau durchzulesen, drei oder vier Punkte zu identifizieren, die ihm besonders wichtig sind, und diese Informationen dann mit seinen häufigsten Gesprächspartnern auszutauschen. Dies wird zu einer wesentlich effizienteren Kommunikation führen.

Hinweise an die Kommunikationspartner für den Umgang mit John Doe:

- Bieten Sie ihm Wahlmöglichkeiten für eine Entscheidung an!
- Haben Sie Verständnis für seine nur begrenzte Fähigkeit, ausschweifenden Berichten zuzuhören!
- Passen Sie sich seiner Ausdrucksweise an!
- Seien Sie klar, spezifisch, kurz und sachlich!
- Achten Sie in seiner Körpersprache auf Ausdrucksformen von Ungeduld oder Missfallen!
- Liefern Sie Fakten und Zahlen für den möglichen Erfolg oder die Effektivität von aufgezeigten Alternativen!
- Stellen Sie ihm ein Regelsystem zur Verfügung, an das er sich halten kann!
- Legen Sie Projektpläne schriftlich fest, am besten mit einer Fristsetzung!
- Sorgen Sie dafür, dass das Gespräch nicht unterbrochen wird!
- Bleiben Sie sachlich, wenn Sie nicht einverstanden sind. Werden Sie nicht persönlich!
- Unterstützen Sie die Sache, nicht die Person, wenn Sie einverstanden sind!
- Bei Zustimmung können Sie davon ausgehen, dass er nicht viele Fragen stellen wird!
- Beziehen Sie sich zum Motivieren auf Ziele und Ergebnisse!



VERBOTE BEI DER KOMMUNIKATION

Dieser Abschnitt des Reports benennt die Verhaltensweisen, die man in der Kommunikation mit John Doe vermeiden sollte. Auch diese Seite richtet sich an den jeweiligen Kommunikationspartner. John Doe sollte ihm mitteilen, durch welche der genannten Verhaltensweisen er sich am meisten frustriert oder demotiviert fühlt. Beide Partner haben dadurch die Möglichkeit, ihre Kommunikation wechselseitig wesentlich angenehmer zu gestalten.

Diese Verhaltensweisen erschweren die Kommunikation mit John Doe und sollten deshalb von anderen vermieden werden:

- spekulative Aussagen machen und Sicherheiten bieten, wo es tatsächlich noch Risiken gibt
- sich patriarchalisch verhalten
- autoritär sein
- sich von seinem spektakulären Auftreten beeindrucken lassen
- bei Ablehnung einer Sache persönlich werden.
- vom Thema abweichen und seine Zeit vergeuden
- vergessen, an wichtigen Punkten nachzuhaken
- zu langsam sprechen oder bis zum Exzess in Einzelheiten schwelgen
- rhetorische oder unsinnige Fragen stellen
- ihm nach dem Mund reden, "Ich bin ganz Ihrer Meinung"- Mentalität
- Hintertüren offenhalten oder verschwommene Angaben machen, um nicht festgenagelt zu werden
- ihn den Tagesordnungspunkt wechseln lassen, bevor Sie fertig sind
- den persönlichen Bereich in den Mittelpunkt rücken, um Kontakt zu knüpfen



VERKAUFS-TIPPS

Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die John Doe seine Kommunikationsfähigkeit im Verkauf an unterschiedliche Menschentypen verbessern kann. Der Text enthält eine Kurzbeschreibung des möglichen Typverhaltens der Person, mit der die Interaktion stattfindet. Durch Anpassung an den Kommunikationsstil, der vom jeweils anderen bevorzugt wird, kann John Doe wesentlich effektiver mit diesem Menschen umgehen. Er sollte seine Flexibilität nutzen, um vor allem die Kommunikationsstile zu erlernen, die von seinem persönlich praktizierten Stil abweichen. Diese Flexibilität und die Fähigkeit, die Bedürfnisse anderer zu erkennen, sind besondere Qualitäten ausgezeichneter Verkaufsmitarbeiter.

<p>Wenn Sie an eine Person verkaufen wollen, die zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und nachgiebig ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bereiten Sie Ihre Präsentation sehr gut vor! ■ Bleiben Sie stets bei der Sache! Benutzen Sie zur Unterlegung viele Fakten! ■ Seien Sie genau und realistisch! Vermeiden Sie Übertreibungen! <p>Folgende Faktoren erzeugen bei diesem potentiellen Käufer hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln ■ Zeit durch Small Talk verlieren ■ schlampig und unorganisiert sein 	<p>Wenn Sie an eine Person verkaufen wollen, die ehrgeizig, kraftvoll, entschlossen, willensstark, unabhängig und zielorientiert ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Seien Sie klar, spezifisch, fassen Sie sich kurz, und kommen Sie sofort zur Sache! ■ Halten Sie sich an das Geschäftliche! Führen Sie eine effektive Präsentation durch! ■ Treten Sie mit gut organisierten Präsentationsunterlagen an! <p>Folgende Faktoren erzeugen bei diesem potentiellen Käufer hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben ■ weitschweifig sein oder vage Andeutungen machen ■ unorganisiert sein
<p>Wenn Sie an eine Person verkaufen wollen, die geduldig, einschätzbar, zuverlässig, beständig, entspannt und bescheiden ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Beginnen Sie ein Gespräch mit persönlichen Bemerkungen, brechen Sie das Eis! ■ Präsentieren Sie sich selbst auf eine freundliche, logische, nicht bedrohlich wirkende Art! ■ Schaffen Sie eine Vertrauensbasis, zeigen Sie auf, dass es sich um ein bewährtes Produkt handelt! <p>Folgende Faktoren erzeugen bei diesem potentiellen Käufer hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ sofort mit dem Geschäftlichen beginnen ■ beherrschend oder fordernd auftreten ■ vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten 	<p>Wenn Sie an eine Person verkaufen wollen, die anziehend, begeisternd, freundlich, offen und diplomatisch ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erzeugen Sie ein warmes und freundliches Umfeld! ■ Verwenden Sie nicht zu viele Details, es sei denn, dies wird ausdrücklich gewünscht! ■ Benutzen Sie Referenzen von Personen, die der andere für bedeutend hält! <p>Folgende Faktoren erzeugen bei diesem potentiellen Käufer hingegen Spannung und Unzufriedenheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ barsch und kurz angebunden sein ■ das Gespräch übermäßig kontrollieren ■ zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen



IDEALES UMFELD

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

- die Möglichkeit zur Vorstellung seiner Ideen und neuer Aspekte
- Bewertung der Ergebnisse, nicht des Verfahrens
- Arbeit für einen Vorgesetzten, der gerne schnell Entscheidungen trifft
- keine Routinearbeit, sondern herausfordernde Projekte für kreative Vielfalt
- ein innovatives und zukunftsorientiertes Umfeld
- Arbeit an neuen Produkten und Ideen
- viele verschiedene Aktivitäten (action und noch mehr action)
- keine langen, detaillierten Berichte



WAHRNEHMUNG

Dieser Abschnitt des Reports bietet ergänzende Informationen zu John Doe's Selbsteinschätzung und informiert auch darüber, wie andere unter bestimmten Umständen sein Verhalten wahrnehmen könnten. Mit Hilfe dieser Erkenntnisse kann John Doe die Wirkung seines Verhaltens genauer einschätzen und bekommt damit die Möglichkeit, bestimmte Situationen besser unter Kontrolle zu behalten.

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

SELBSTWAHRNEHMUNG

John Doe hält sich selbst für:

innovativ	entschlossen
wettbewerbsorientiert	selbstsicher
positiv denkend	erfolgreich

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

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

antreibend	nervös
egoistisch	aggressiv

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

beleidigt	introvertiert
zweifelnd	selbstbemitleidend



AUSPRÄGUNG

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

Dominant	Initiativ	Stetig	Gewissenhaft
aggressiv	überschäumend	phlegmatisch	perfektionistisch
antreibend	charismatisch	anpassungsfähig systematisch bedächtig	sorgfältig detailliert präzise qualitätsbewusst systematisch konservativ akkurat
fordernd gebieterisch unbezwingbar pionierhaft mutig wetteifernd zielorientiert entscheidungsfreudig selbstsicher unternehmungsfreudig	enthusiastisch inspirierend überredend überzeugend optimistisch ausdrucksstark	gewohnheitsorientiert	umsichtig organisiert ordentlich taktvoll
entschlossen verantwortungsbewusst	kontaktfreudig vertrauensvoll freundlich gesellig	ungehetzt	diplomatisch urteilsfähig
	charmant sachlich	berechenbar	fest
gemäßigt	objektiv	mobil	entschlossen originell standhaft
zurückhaltend kooperativ freundlich zuvorkommend konservativ vorsichtig umgänglich	logisch umsichtig skeptisch	aktiv erregt lebhaft flexibel energisch	selbstbewusst
anspruchslos bescheiden demütig nachgiebig	nachdenklich analytisch kritisch berechnend ausdrucksschwach	ungeduldig rastlos dynamisch hektisch progressiv eindringlich	unkonventionell findig autonom furchtlos querdenkerisch ungehemmt
sanftmütig	pessimistisch launisch	ungestüm	revolutionär
	kritisch		



NATÜRLICHER UND ANGEPASSTER STIL

John Doe's natürlicher Verkaufsstil im Umgang mit Problemen, sein Tempo bei bestimmten Ereignissen oder Verfahren passt möglicherweise nicht immer zu dem, was im Arbeitsumfeld erwartet wird. Dieser Abschnitt ist extrem wichtig, um herauszufinden, ob John Doe's natürlicher Stil oder sein angepasster Stil dem aktuellen Verkaufsumfeld tatsächlich entsprechen.

UMGANG MIT PROBLEMEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Dies ist John Doe's natürliche Tendenz, auf Probleme und Herausforderungen zu reagieren :

John Doe tendiert dazu, auf Probleme und Herausforderungen im Verkauf auf eine fordernde, antreibende und eigensinnige Art und Weise zu reagieren. Er bemüht sich sehr aktiv, seine Verkaufsziele zu erreichen und geht dabei sehr individualistisch vor. John Doe wünscht sich eine Position mit entsprechendem Autoritätsspielraum und Aufgaben, die ihn bis an seine Leistungsgrenze fordern.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt John Doe die folgenden Verhaltensweisen :

John Doe reagiert auf Herausforderungen im Verkaufsumfeld mit Willensstärke und Ehrgeiz. Er versucht, alle Hindernisse zu überwinden, um als Sieger aus einer Situation hervorzugehen.

KONTAKTE ZU ANDEREN MENSCHEN UND EINFLUSSNAHME

Dies ist John Doe's natürliche Tendenz, mit anderen Menschen in Kontakt zu gehen und auf sie einzuwirken :

John Doe 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. John Doe vertraut anderen Menschen und wünscht sich auch, dass andere ihm Vertrauen schenken.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt John Doe die folgenden Verhaltensweisen im zwischenmenschlichen Kontakt :

John Doe hält den Gebrauch von Fakten und Logik für notwendig, um auf andere einzuwirken. Er geht davon aus, dass man andere am besten mit einer direkten und entschlossenen Haltung beeinflussen kann.



NATÜRLICHER UND ANGEPASSTER STIL

ARBEITSWEISE UND BESTÄNDIGKEIT

Dies ist John Doe's natürliche Tendenz, an Arbeitsaufgaben heranzugehen und sie zu bewältigen :

John Doe lässt sich auch dann nicht aus der Balance bringen, wenn extremer Zeitdruck gegeben ist oder ein sich ständig wandelndes, breites Spektrum an Aufgaben und Verpflichtungen. Er arbeitet gerne mit unterschiedlichsten Kundentypen. Sein Bedürfnis nach ständiger Aktivität veranlasst ihn, viele neue Kunden zu akquirieren.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt John Doe die folgenden Verhaltensweisen :

John Doe geht davon aus, dass er mit Kunden und Interessenten viel Kontakt halten muss. Er hält seine Mobilität für eine seiner größten Stärken. Er kann dabei mit Leichtigkeit und dennoch überlegt viele verschiedene Richtungen einschlagen.

UMGANG MIT VORGEgebenEN STRUKTUREN UND REGELN

Dies ist John Doe's natürliche Tendenz, mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln umzugehen :

John Doe geht mit Regeln eher lockerer um, ist sich dessen jedoch bewusst und akzeptiert auch mögliche Konsequenzen, die diese Haltung nachsichziehen könnte.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt John Doe die folgenden Verhaltensweisen im Umgang mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln :

John Doe glaubt, dass sein Umfeld ein unabhängiges, eigenständiges Verkaufsverhalten von ihm erwartet. Er probiert neue Ideen und Wege aus, um Ergebnisse zu erzielen. Er benutzt seine Anpassungsfähigkeit und Flexibilität bei dem Bemühen, die Wünsche der Kunden zu befriedigen.



ANGEPASSTER STIL

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

- Vielfalt von Verkaufsaktivitäten
- Effizienz im Umgang mit Kunden und Klienten
- in Fragestellung des Status Quo
- Kunden und Klienten die "große Linie" aufzuzeigen
- impulsives und eifriges Verhalten zur lebendigen Gestaltung der Präsentation
- Umgang mit einer Vielfalt von Produkten oder Dienstleistungen
- Umgang mit vielen neuen Produkten und Dienstleistungen
- Anpassungsfähigkeit an wechselnde Verkaufsbereiche
- lebhaftes, aktive Zuwendung zum Kunden
- Ehrgeiz beim Übertreffen der Konkurrenz
- Leichtigkeit im Umgang mit vielen gleichzeitig laufenden Aktivitäten



SCHLÜSSEL ZUR MOTIVATION

Dieser Abschnitt des Reports berücksichtigt die Analyse von John Doe's Wünschen. Mitarbeiter werden durch Dinge, die sie sich wünschen, motiviert. Wünsche, die bereits erfüllt wurden, motivieren demnach nicht mehr. John Doe sollte in diesem Abschnitt die Aussagen besonders hervorheben, die seinen aktuellen Wünschen am meisten entsprechen.

John Doe möchte :

- ein abwechslungsreiches Umfeld, das seinem Bedürfnis sowohl nach Arbeit als auch nach Vergnügen entgegenkommt
- die Freiheit, ohne Kontrolle von außen so zu handeln, wie es ihm entspricht
- Reisen oder Gebietswechsel
- Aktivitäten außerhalb, so dass es nie langweilig wird
- viel Zeit (der Tag sollte mehr Stunden haben)
- Helfer für die Kleinarbeit
- Gelegenheit zum schnellen Vorwärtkommen
- Unterstützung bei Detailarbeit
- Prestige, Titel und die Position, die es ihm ermöglicht, über andere mitzuentcheiden
- eine Vielfalt an Produkten, die er verkaufen kann
- Vollmachten und Autorität, die es ihm erlauben, Risiken einzugehen, um Verkaufsergebnisse zu erzielen
- Anerkennung und Belohnungen



SCHLÜSSEL FÜR DIE INTERAKTION

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

John Doe braucht :

- die Bereitschaft, langsamere Menschen, speziell Kunden, anzuerkennen
- Hilfe für die Einteilung seines Budgets
- Verständnis für Menschen, die eine andere Lebensauffassung haben als er
- die schriftliche Bekanntgabe der Parameter oder Regeln
- situationsangemessene Arbeitsintensität
- Aufgaben und Verkaufsbereiche, die ihn herausfordern
- direktes Aushandeln von Commitments
- die Möglichkeit, sein Tempo und seine Prioritäten selbst zu bestimmen
- ein Arbeitsumfeld mit vielen Aktivitäten
- einen Hinweis, wenn es Unstimmigkeiten gibt oder er gegen Regeln verstoßen hat
- Systeme, an die er sich halten kann
- Ruhepausen und Perioden reduzierter Aktivität



VERBESSERUNGSFÄHIGE BEREICHE

In diesem Abschnitt werden Verhaltenstendenzen genannt, die möglicherweise für John Doe den Umgang mit anderen erschweren können. Sie beziehen sich nicht auf einen speziellen Tätigkeitsbereich. Er sollte alle Punkte durchstreichen, die nicht zutreffen. Für bis zu drei Tendenzen, die das Arbeitsergebnis beeinträchtigen könnten, ist es sinnvoll, einen Plan zu entwickeln, um diese Verhaltensweisen zu eliminieren oder zu korrigieren.

John Doe zeigt möglicherweise folgende Tendenzen :

- hat zu viele Eisen im Feuer
- benutzt Angst als Verkaufsmotivation
- ist so besessen vom Gesamtbild, dass er Details vergisst
- verkauft lieber, was er selbst verkaufen möchte, statt auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen
- hält bei seiner Präsentation keine logische Reihenfolge ein
- mag keine Routinearbeit, z.B. Berichterstellungen etc.
- sieht sich nur dann als Teil eines Teams, wenn er als Leiter akzeptiert ist
- schiebt bei schlechten Verkaufsergebnissen Schuld auf andere, leugnet Tatsachen und verteidigt sich
- gibt vor, mehr Einfluss zu besitzen, als er wirklich hat



AKTIONSPLAN

Die folgenden Angaben beziehen sich auf Bereiche, in denen John Doe seine Effizienz möglicherweise erhöhen möchte. Bis zu drei Themen sollten herausgegriffen und über Aktionspläne so aufbereitet werden, dass die gewünschten Ergebnisse erzielt werden können. Ein erneutes Durcharbeiten des Reports hilft, die Bereiche zu finden, die zur Verbesserung anstehen.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Kunden-Service | <input type="checkbox"/> Abschlüsse tätigen |
| <input type="checkbox"/> Akquisition | <input type="checkbox"/> Produktkenntnisse |
| <input type="checkbox"/> Vorbereitung | <input type="checkbox"/> Persönliche Ziele |
| <input type="checkbox"/> Präsentation | <input type="checkbox"/> Sonstiges |
| <input type="checkbox"/> Einwandbehandlung | |

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: _____ Kontrolldatum: _____



VERHALTENSFAKTOREN INDIKATOR™

Verkaufsmitarbeiter Version

John Doe

1.8.2005



EINLEITUNG

Ziel dieses Reports ist es, Ihnen dabei zu helfen, im Leben und im Beruf noch erfolgreicher zu werden. 'Gewinnertypen' hatten zu allen Zeiten etwas gemeinsam : Sie kannten sich selbst gut. Auch Sie werden beim Lesen des Reports noch mehr über sich selbst erfahren. Mit diesem Wissen können Sie Strategien entwickeln, um in jedem Umfeld erfolgreich zu sein.

Es ist nicht einfach, Verkaufsverhalten zu klassifizieren, vor allem deshalb, weil es so viele Variablen gibt, die als Grundlage dafür dienen können. Alle Klassifizierungen in diesem Report beziehen sich ausschließlich auf Verhaltensweisen, die angeben, WIE jemand seine beruflichen Anforderungen erfüllt. Es geht nicht darum, die Gründe dafür zu verstehen, denn dazu bräuchte man viele weitergehende Informationen.

Die Basis-Grafik (B) stellt Ihr natürliches Arbeitsverhalten dar. Die Reaktions-Grafik (R) drückt hingegen Ihr Antwortverhalten auf die vorgegebene Umwelt aus. Menschen glauben, dass sie in ihrem Beruf auf eine ganz bestimmte Art und Weise agieren müssen, um erfolgreich zu sein und verhalten sich dementsprechend. Diese 'Maske', wie C.G. Jung diese Verhaltensstrategie nennt, wird durch die Reaktions-Grafik erfasst.

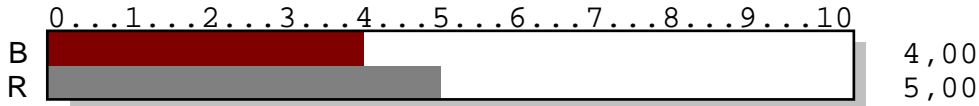
Wenn Basis- und Reaktions-Grafik weit voneinander abweichen, fühlen sich Menschen häufig gestresst, weil sie ihr natürliches Verhalten verstellen.

Schauen Sie sich die beiden grafischen Darstellungen genau an. Beachten Sie jeden einzelnen Faktor und dessen Bedeutung für die erfolgreiche Ausübung Ihres Berufes. Ihre Reaktions-Grafik zeigt Ihnen dabei jeweils auf, was Sie für besonders wichtig halten, und wofür Sie Ihre Energie einsetzen.

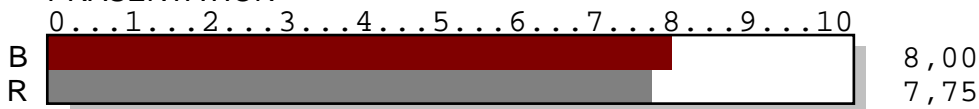


ALLGEMEINE FAKTOREN

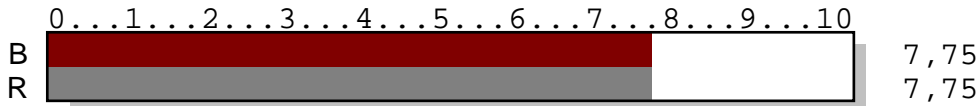
VORBEREITUNG DES VERKAUFS



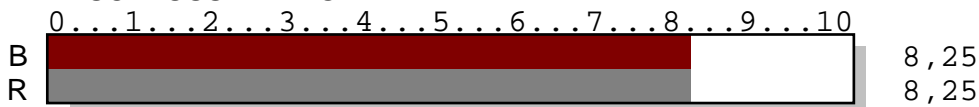
PRÄSENTATION



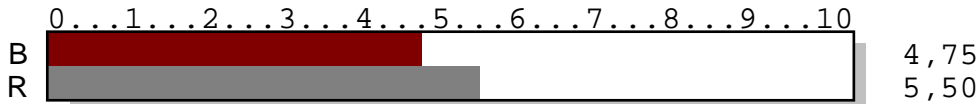
EINWANDBEHANDLUNG



ABSCHLÜSSE TÄTIGEN

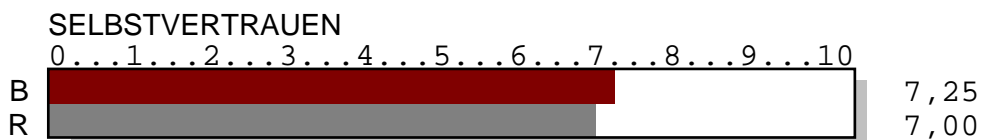
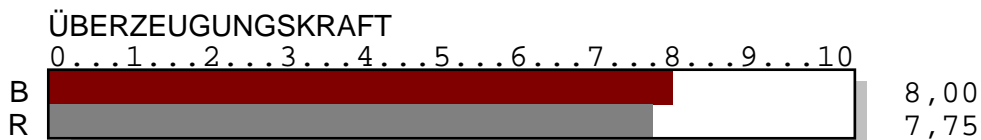
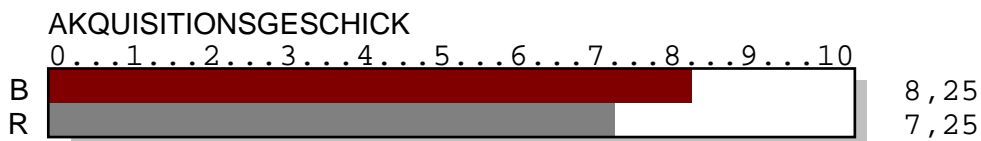
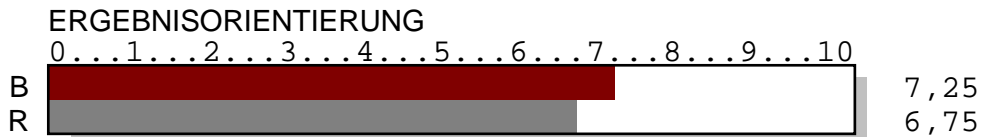
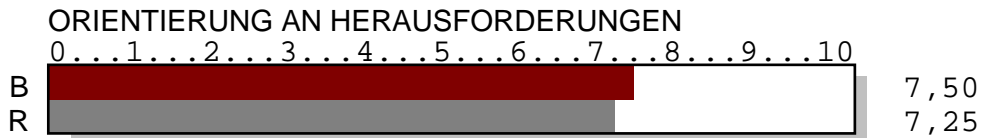


BETREUUNG



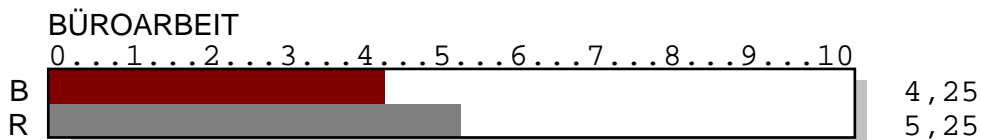
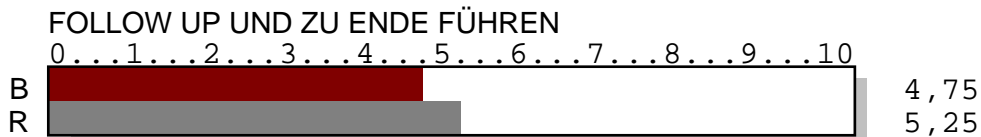
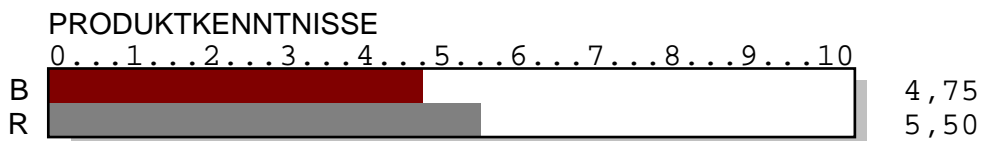
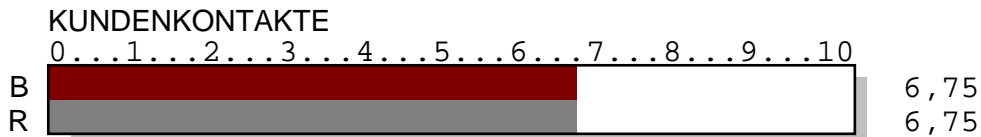
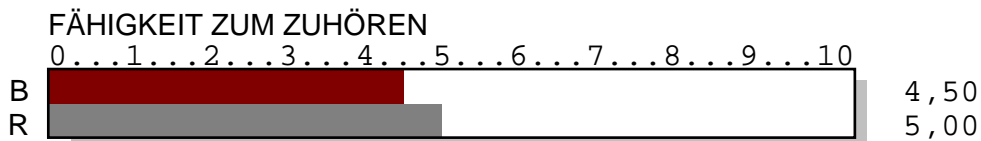
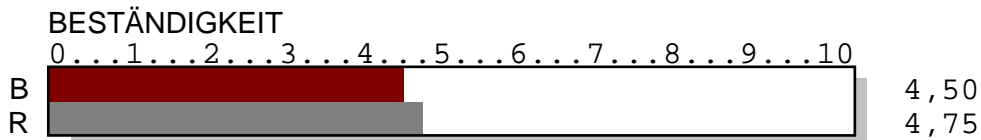


SPEZIFISCHE FAKTOREN





SPEZIFISCHE FAKTOREN



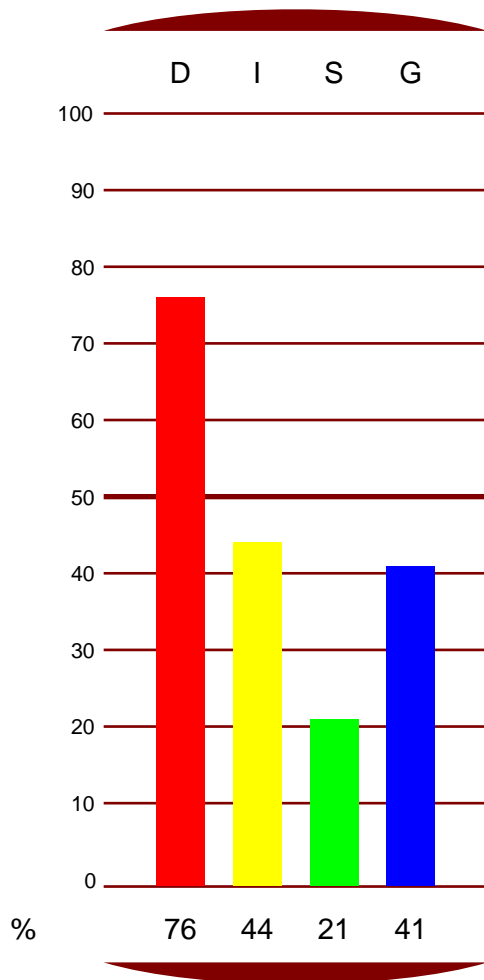


STILANALYSE-GRAFIKEN

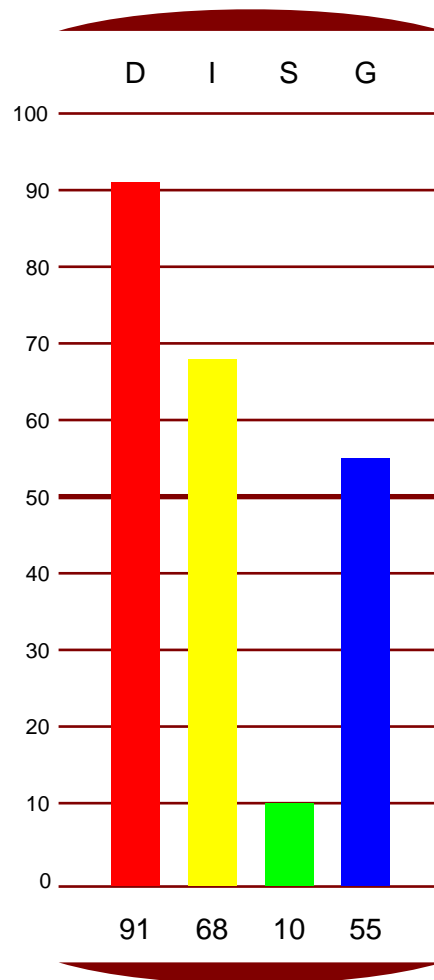
John Doe

1.8.2005

Grafik I
Adaptierter - Stil



Grafik II
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2004



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 (24-40), 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



DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre schaffen, in der er seine natürliche Leistung voll ausschöpfen kann.

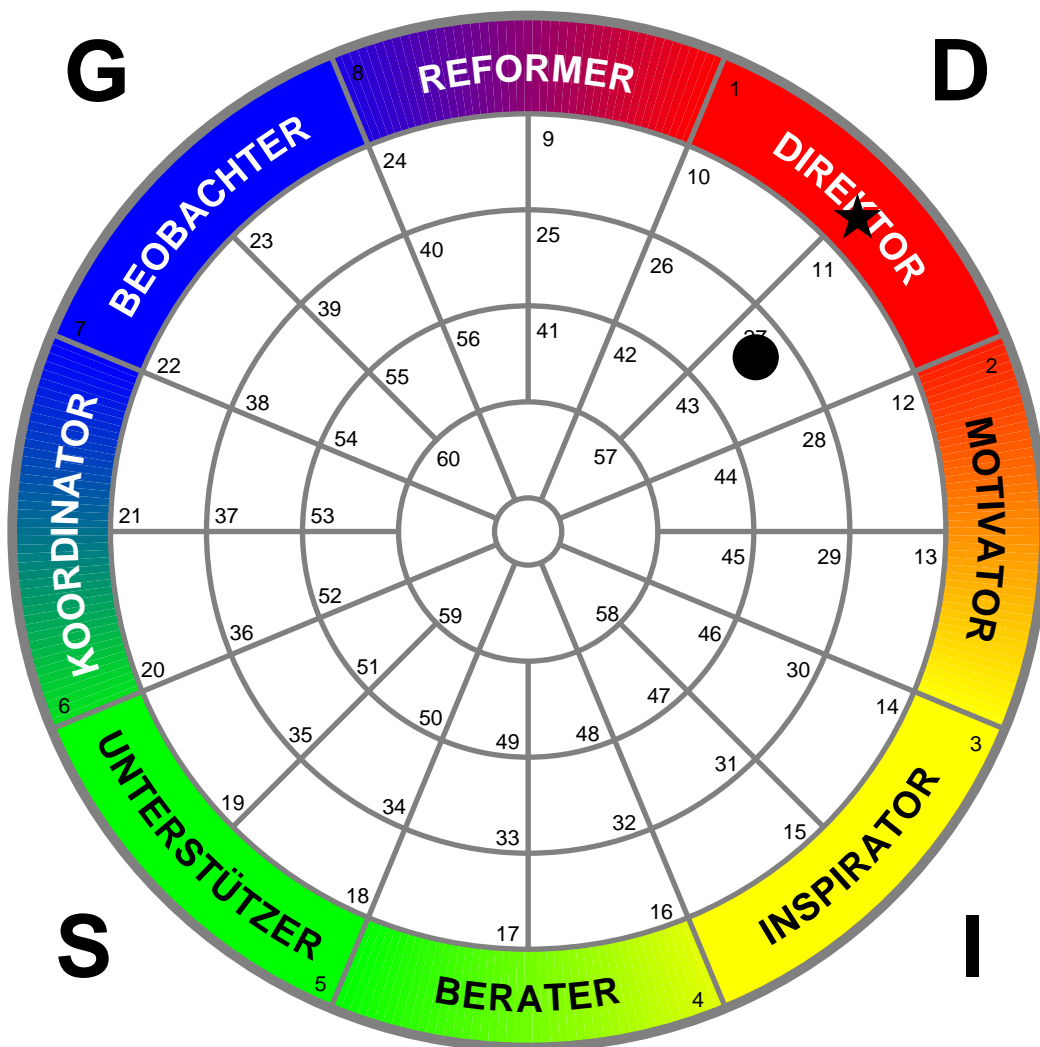
Zur detaillierten Interpretation steht Ihnen Ihr INSIGHTS-Berater jederzeit zur Verfügung.



DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

John Doe

1.8.2005



Adaptierter Stil: ★ (1) DIREKTOR

Basis-Stil: ● (27) MOTIVATOR/DIREKTOR (FLEXIBEL)

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2004



SUCCESS INSIGHTS®

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

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

John Doe

1.8.2005



WAS IHR REPORT AUSSAGT

Die Wertvorstellungen einer Person zu kennen hilft zu verstehen, WARUM jemand etwas tut. Ein Blick auf seine Erfahrungen, Referenzen, Erziehung und Ausbildung zeigt, WAS er tun kann, ein Studium des Verhaltens, WIE er sich im Arbeitsbereich gibt. Der PIW Report misst die Intensität von 6 Grundeinstellungen im theoretischen, ökonomischen, ästhetischen, sozialen, individualistischen und traditionellen Bereich.

Einstellungen sind Mitauslöser menschlichen Verhaltens. Sie werden manchmal als verborgene Motivatoren bezeichnet, weil sie nicht immer auf den ersten Blick erkennbar sind. Zweck dieses Reports ist es, einige dieser Motivationsfaktoren näher zu erläutern und die Stärken, die jemand für seinen Arbeitsplatz bereits mitbringt, weiter auszubauen.

Aufgrund der von Ihnen getroffenen Auswahl analysiert dieser Report Ihre persönlichen Vorlieben für jede der sechs Einstellungen. Die beiden für Sie wichtigsten Einstellungen, manchmal sind es auch drei, veranlassen Sie zum Handeln. Sie fühlen sich wohl, wenn das, was Sie sagen, hören und tun, Ihren bevorzugten Einstellungen entspricht.

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

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

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



DIE ÖKONOMISCHE EINSTELLUNG

Der ökonomische Wert bezieht sich auf ein charakteristisches Interesse an Geld und allem, was Nutzen bringt. Das bedeutet, dass der betreffende Mensch Sicherheit über Geld erreichen möchte und dies nicht nur für sich selbst, sondern auch für seine gegenwärtige und zukünftige Familie. Diese Haltung zeigt sich auch in allen Bereichen des Geschäftslebens, bei der Produktion, dem Marketing und Konsum ebenso wie beim Aufbau von Kreditwürdigkeit und der Ansammlung sichtbaren Wohlstands. Dieser Persönlichkeitstyp ist durch und durch praktisch orientiert und entspricht ganz dem Stereotyp des erfolgreichen Geschäftsmannes bzw. der erfolgreichen Geschäftsfrau. Ein Mensch mit einem hohen Wert auf der Skala wird wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis danach haben, andere an Wohlstand zu übertreffen.

- Er wird sein Vermögen schützen, um seine zukünftige wirtschaftliche Situation abzusichern.
- Es stellt für John Doe ein starkes Bedürfnis dar, mehr Wohlstand zu erreichen als andere.
- Er handelt praxis- und nutzenorientiert.
- Jegliche Anstrengung wird zu dem Zweck unternommen, Sicherheit für die Zukunft zu schaffen.
- Wohlstand gewährleistet die notwendige Sicherheit, die John Doe sich für sich selbst und seine Familie wünscht.
- John Doe sieht der Zukunft optimistisch entgegen.
- John Doe wird versuchen, Struktur in sein wirtschaftliches Handeln zu bringen.
- Wünsche, die John Doe im Laufe seines Lebens entwickelt hat, versucht er durch harte Arbeit zu verwirklichen.
- Wirtschaftliche Sicherheit verschafft ihm die Freiheit, seine Ideen oder Überzeugungen weiterzuentwickeln.
- Er wird von seinen Erfolgen motiviert.
- Er benutzt Geld als Wertmaßstab.



DIE THEORETISCHE EINSTELLUNG

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

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



DIE INDIVIDUALISTISCHE EINSTELLUNG

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

- Er wird jede Situation individuell abwägen und entscheiden, wie viel oder wie wenig Kontrolle er ausüben gedenkt.
- John Doe kann sehr energisch werden, um seine Vorstellungen durchzusetzen.
- Gelegentlich kann John Doe großen Konkurrenzgeist entwickeln.
- Das Maß an Kontrolle wird zunehmen, falls er einen starken, emotionalen Bezug zum Thema hat. Falls dies hingegen für ihn von geringerem Interesse ist, wird er keinen Grund sehen, Kontrolle auszuüben.



DIE TRADITIONELLE EINSTELLUNG

Das oberste Interesse hinter dieser Wertvorstellung könnte man als "Einheit", "Ordnung" und "Traditionsbewusstsein" beschreiben. Menschen mit hohem Wert auf dieser Skala suchen nach innerem Halt durch eine Art Lebenssystem. Dieses System wird sichtbar als religiöse Einstellung, als konservative Grundhaltung oder als Wertschätzung für jene Art von Autorität, die auf definierten Regeln, Vereinbarungen und Lebensprinzipien basiert.

- Für John Doe ist es wichtig, dass er Traditionen und Überzeugungen, für die er eintreten wird, frei wählen kann.
- John Doe beurteilt gelegentlich andere aufgrund seiner eigenen Lebensregeln.
- John Doe lässt sich von seinem Gewissen leiten.
- In einem System, das seinen Wertvorstellungen entspricht, kann er mit großer Überzeugung agieren. Falls dieses tiefe Interesse jedoch nicht besteht, wird er in seinem Auftreten weniger nachdrücklich sein.



DIE ÄSTHETISCHE EINSTELLUNG

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

- John Doe legt nicht in allen Situationen besonders viel Wert auf die äußere Form und Schönheit in seiner Umgebung.
- Diese spezielle Einstellung spielt in John Doe's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Bereichen eher eine untergeordnete Rolle.
- John Doe weiß zwar um die Bedeutung von Ästhetik und Schönheit gibt ihr aber nicht immer die höchste Priorität.
- Der Nützlichkeitswert einer Sache wird mehr Bedeutung beigemessen als ihrer Schönheit oder der äußeren Form und Harmonie.
- Ein attraktives Umfeld hat nicht immer einen positiven Einfluss auf seine Kreativität.
- Er schätzt eine praktische und praktikable Vorgehensweise.
- Er ist sehr praktisch veranlagt, und es kommt ihm nicht so sehr darauf an, mit allem in Harmonie zu sein.



DIE SOZIALE EINSTELLUNG

Wer auf dieser Skala einen hohen Wert erreicht, ist von einer tiefgreifenden Menschenliebe geprägt. Die soziale Persönlichkeit schätzt andere Menschen sehr hoch ein und verhält sich deshalb freundlich, mitfühlend und selbstlos. Es besteht eine Tendenz, die theoretische, ökonomische und ästhetische Einstellung als kalt und unmenschlich zu empfinden. Auch im speziellen Vergleich zur individualistischen Einstellung hält der sozial ausgerichtete Mensch Nächstenliebe und die Unterstützung anderer für die einzig angemessene Form zwischenmenschlicher Beziehungen. Untersuchungen in Bezug auf diese Wertvorstellung lassen erkennen, dass das soziale Interesse in seiner reinsten Form selbstlos ist.

- John Doe ist dann bereit, anderen Menschen zu helfen, wenn diese so hart wie möglich selbst an der Verwirklichung ihrer Ziele arbeiten.
- Diese spezielle Einstellung spielt in John Doe's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Bereichen eher eine untergeordnete Rolle.
- Er trifft seine Entscheidungen mit Entschlossenheit und lässt sich von misslichen Umständen nicht beeinflussen.
- Im Glauben daran, dass harte Arbeit und Beharrlichkeit jedem Menschen möglich sind, geht er davon aus, dass man sich Sachen erarbeiten und nicht schenken lassen sollte.
- Er wird es normalerweise nicht zulassen, von anderen ausgenutzt zu werden.
- John Doe befindet sich im Zwiespalt und hat Schwierigkeiten, sich zu entscheiden, wenn die Hilfe für andere sich zum eigenen Nachteil auswirken könnte.



EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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

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

Dieser Abschnitt zeigt Bereiche, in denen Sie mit Ihren Einstellungen möglicherweise außerhalb des Durchschnitt-Bereichs liegen. Je weiter entfernt Sie im Top-Bereich vom Durchschnitt liegen, desto mehr Menschen werden Ihre Vorliebe für diese spezielle Einstellung bemerken. Je weiter weg Sie im unteren Bereich vom Durchschnitt liegen, desto mehr Menschen werden Sie, was diese Wertvorstellung betrifft, für indifferent oder möglicherweise negativ eingestellt halten. Der Balken in jedem Einstellungsfeld repräsentiert 68% der Bevölkerung oder Scores, die innerhalb einer Standardabweichung nach oben oder unten vom Bevölkerungsdurchschnitt liegen.

POSITIONIERUNG ZUM BEVÖLKERUNGSDURCHSCHNITT		
John Doe		
THEORETISCHE		Durchschnitt
ÖKONOMISCHE		Durchschnitt
ÄSTHETISCHE		Durchschnitt
SOZIALE		indifferent
INDIVIDUALISTISCHE		Durchschnitt
TRADITIONELLE		Durchschnitt

- 68 Prozent der Bevölkerung | - Bevölkerungsdurchschnitt * - Ihre Position

Durchschnitt - innerhalb einer Standardabweichung vom Bevölkerungsdurchschnitt
 Stark ausgeprägt - zwei Standardabweichungen über dem Bevölkerungsdurchschnitt
 Neutral - zwei Standardabweichungen unter dem Bevölkerungsdurchschnitt
 Extrem - drei Standardabweichung vom Bevölkerungsdurchschnitt



EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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

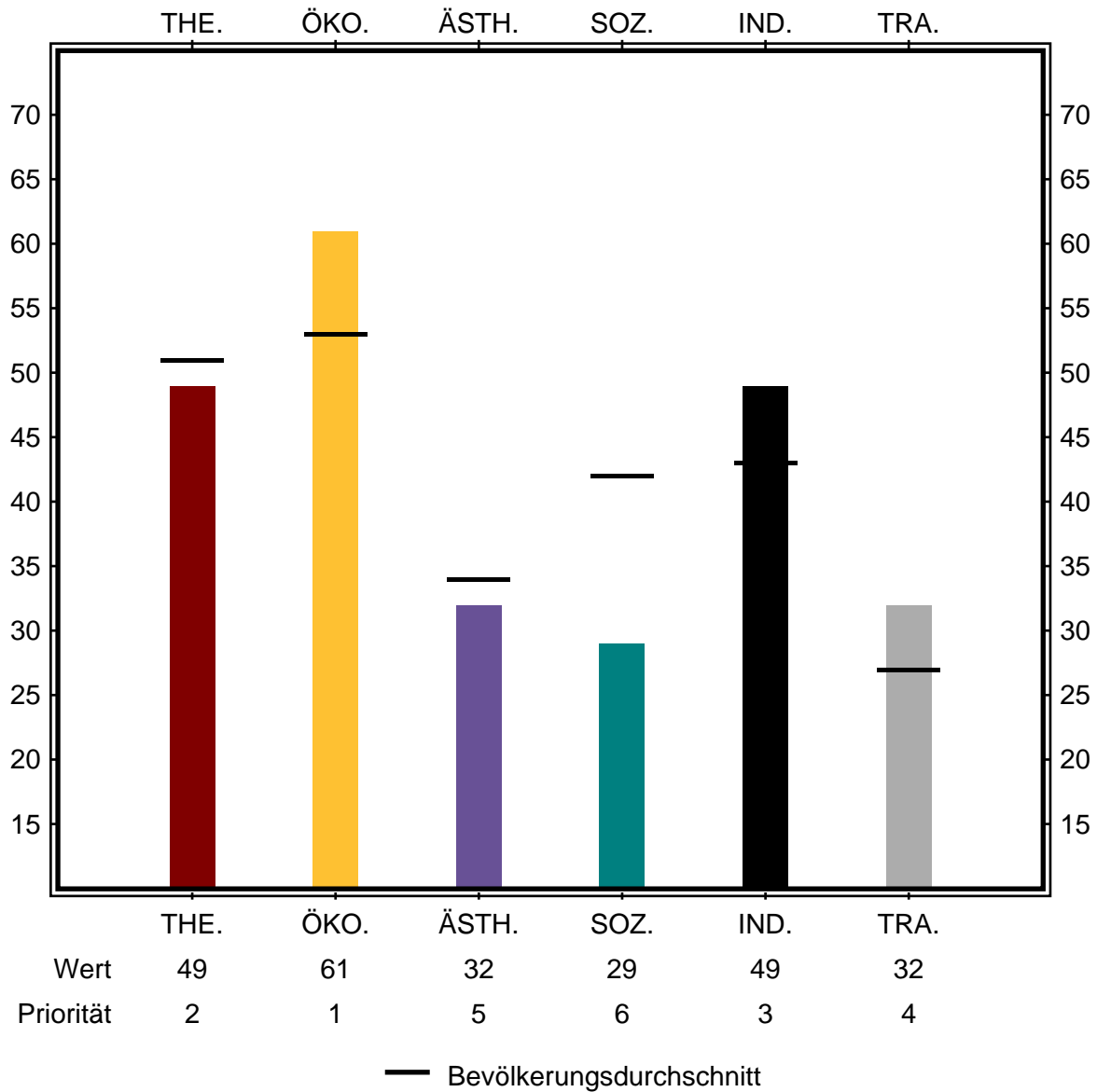
- Ihr Selbstbewusstsein bewirkt, dass Sie sich in der Umgebung von Menschen, die ständig versuchen, Ihnen zu helfen oder nett zu Ihnen zu sein, nicht wohl fühlen.



GRAFIK: EINSTELLUNGEN UND WERTE

John Doe

1.8.2005



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2004



RAD: EINSTELLUNG UND WERTE

John Doe

1.8.2005

