



SUCCESS INSIGHTS®
Behavioral Intelligence™ Version

Max Mustermann
26.2.2013



Der Behavioral Intelligence™ Bericht soll dabei helfen, die besonderen Fähigkeiten einer Person besser zu verstehen. Der Bericht gibt Einblicke in zwei verschiedene Persönlichkeitsbereiche: Verhalten und emotionale Intelligenz. Die Kenntnis Ihrer Stärken und Schwächen in beiden Bereichen wird Ihnen zu persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung verhelfen und sie zufriedener machen.

Die beiden folgenden Sektionen geben einen detaillierten Überblick über Ihre persönlichen Talente:

VERHALTEN

Dieser Teil des Berichts soll Ihnen dabei helfen, eine bessere Kenntnis Ihrer selbst und anderer zu erlangen. Die Fähigkeit, mit anderen Menschen wirksam zu kommunizieren entscheidet darüber, ob Sie in Ihrem Arbeits- und Privatleben Erfolg haben oder scheitern. Wirksame Kommunikation beginnt mit der richtigen Selbstwahrnehmung.

EMOTIONALE INTELLIGENZ (EQ)

Dieser Teil des Berichts gibt Auskunft über Ihre emotionale Intelligenz. Wenn Sie lernen, diese richtig anzuwenden und mithilfe von Coaching zu erhöhen, können Sie Ihre Reaktionen in emotionsgeladenen Situationen wirksam kontrollieren. Auf diese Weise werden Sie auch bessere Leistungen erbringen und Entscheidungen treffen können.

Stimmt der Bericht zu 100%? Wir werten lediglich Ihre emotionale Intelligenz aus. Wir arbeiten mit Aussagen aus Bereichen, in denen lediglich Tendenzen sichtbar sind. Sie dürfen sich gerne Notizen machen in dem Report oder Aussagen korrigieren, die vielleicht doch nicht stimmen -- aber erst nachdem Sie sich bei einem Coach oder Kollegen vergewissert haben.

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

Dieser Report analysiert Ihren Verhaltensstil, d.h. Ihre bevorzugte Art und Weise, "WIE" Sie bestimmte Dinge erledigen. Wir erfassen nur das Verhalten. Wir treffen Aussagen und benennen Verhaltensbereiche, in denen Sie bestimmte Tendenzen zeigen.

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

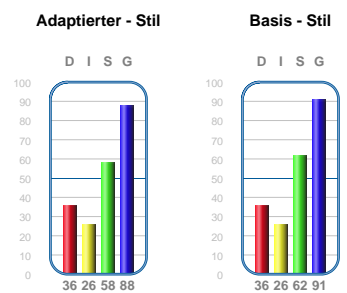


Basierend auf Max Mustermann's Antworten enthält dieser erste Teil des Reports einen Überblick über seinen grundsätzlichen Verhaltensstil. Diese Beschreibung identifiziert sein "Basisverhalten", das er in die berufliche Tätigkeit einbringt. Sie erfahren die Art und Weise, wie er ohne äußere Einflussnahme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

Max Mustermann erwartet, dass seine Arbeitsausrüstung voll funktionsfähig und sicher ist. Genauigkeit ist ihm sehr wichtig. Obwohl er nicht in allen Dingen ein Perfektionist ist, gibt es gewisse Aktivitäten, die er immer mit dem gleich hohen Leistungsniveau erledigen wird. Man kann sich darauf verlassen, dass Max Mustermann sich an Arbeitsstrukturen halten wird, denn er versucht bestimmte Verfahrensweisen durch Qualität und ordentliche Arbeit zu gewährleisten. Einige Leute halten ihn für kleinlich und akribisch genau. Er ist stolz auf präzise, ordentliche Arbeit; andere verstehen seine Beachtung von Details vielleicht nicht immer. Er hat das Bedürfnis, sich in einem Umfeld zu verwirklichen, in dem Qualität garantiert ist. Er ist hingegen frustriert, wenn er in eine Situation kommt, in der es lediglich um weitschweifende Diskussionen geht. Er ist grundsätzlich bereit, den Unternehmensregeln zu folgen. Er kann sehr ärgerlich werden, wenn andere diese Regeln ständig brechen. Möglicherweise reagiert Max Mustermann sehr empfindlich auf Kritik an seiner Arbeit. Es ist sein Ziel, sich bei allem was er tut, permanent zu verbessern. Für Max Mustermann ist es typisch, sein Augenmerk auf Qualität und Details zu richten. Er kann auch durch seine analytische Kreativität charakterisiert werden. Er kann übermäßig empfindlich gegenüber Kritik an seiner Arbeit sein. Er sollte besser nur mit wirklich berechtigter Kritik konfrontiert werden, da er sie nicht leicht nimmt.

Max Mustermann ist der Typ Mensch, der eine Herausforderung aus einem großen Verantwortungsbewusstsein heraus annimmt. Er fühlt sich gestresst, wenn er dazu gedrängt

Notizen





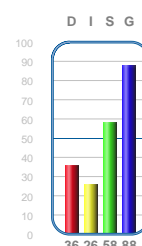
wird, wichtige Entscheidungen schnell zu treffen. Da er weiß, dass er sich auf das "Erprobte und Bewährte" verlassen kann, legt Max Mustermann viel Wert auf Tradition. Er verwendet Daten und Fakten, um wichtige Entscheidungen zu stützen, da dies ihm Vertrauen in die Richtigkeit seiner Entscheidung gibt.

Max Mustermann ist ein Denker, dessen kognitive Fähigkeiten divergierende Ideen hervorbringen können. Er ist ein kritischer und systematischer Denker. Diese Stärke wird manchmal von anderen nicht gleich erkannt. Er besitzt die besondere Fähigkeit, alle möglichen Daten zu verschiedenen Themen aufzunehmen und zusammenzutragen. Wenn ihn etwas wirklich begeistert, wird er versuchen, alle erreichbaren Informationen darüber zu sammeln. Es fällt Max Mustermann sehr leicht, Situationen zu analysieren, in denen man bestimmte Dinge beobachten kann. Sein Motto dabei ist: "Tatsachen sind nun einmal Tatsachen".

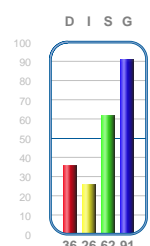
Max Mustermann beginnt ungern eine Unterhaltung und möchte lieber, dass andere ihn um Rat fragen. Ihm ist es wichtig, korrekte Ratschläge zu erteilen. Er besitzt die Fähigkeit, zur richtigen Zeit die richtigen Fragen zu stellen. Dies ist Ausdruck seiner logischen und methodischen Art, Daten zu sammeln. Wann immer es möglich ist, vermeidet Max Mustermann den offenen Konflikt. Er ärgert sich über Leute, die zu einer Verabredung zu früh oder zu spät kommen, da dies seine Arbeitspläne stört. Max Mustermann macht sich einen genauen Terminplan und will nicht, dass andere ihn ändern. Max Mustermann ist normalerweise freundlich, aber sein Verhalten ist manchmal für seine Mitarbeiter nicht ganz zu durchschauen. Er besitzt starke unerschütterliche Überzeugungen, die für andere nicht immer offensichtlich sind. Er wird ganz gezielte Fragen stellen, um die entscheidenden Informationen zu erhalten, die er noch braucht. Er ist normalerweise nicht leicht zu verärgern. Wenn das Fass jedoch

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil

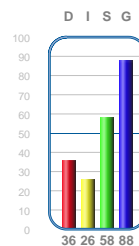




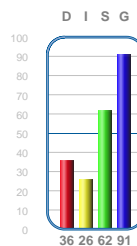
überläuft, neigt er zu einer heftigen Reaktion. Da Max Mustermann absolut sicher sein möchte, dass er seine Arbeit korrekt erledigt, arbeitet er gerne für einen Vorgesetzten, der ihm genau mitteilt, was er von ihm erwartet.

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



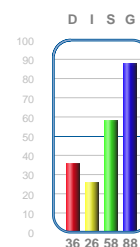


Dieser Teil des Reports beschreibt spezielle Präferenzen und Verhaltensweisen, die Max Mustermann in den Beruf einbringt. Diese Angaben können dazu benutzt werden, seine besondere Rolle in der Unternehmensstruktur zu erkennen. Das Unternehmen kann somit einen Plan entwickeln, um seine besonderen Qualitäten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

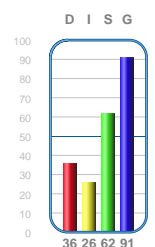
- ist genau und intuitiv
- besitzt Erfahrung und Begabung in seinem Fachbereich
- bemüht sich stets um Qualitätsarbeit
- hat eine schnelle Auffassungsgabe
- präsentiert Fakten relativ unbeteiligt
- ist sachlich, gilt als "Fels der Realität"
- sucht stets nach logischen Lösungen
- definiert, klärt, sammelt Informationen, korrigiert und testet
- ist gewissenhaft und ausgeglichen

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





CHECKLISTE FÜR DIE KOMMUNIKATION

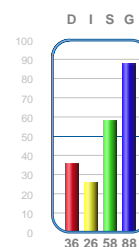
Viele Menschen reagieren sehr sensibel auf die Art und Weise, in der sie behandelt werden. Deshalb ist dieser Abschnitt außerordentlich wichtig für eine Verbesserung der Kommunikation und Interaktion mit Max Mustermann. Er selbst ist aufgefordert, jede Aussage genau durchzulesen und drei oder vier Punkte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

Hinweise an die Kommunikationspartner für den Umgang mit Max Mustermann :

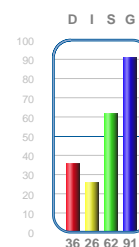
- Respektieren Sie seine ruhige Art.
- Ergänzen Sie seine Bemühungen durch einen wohldurchdachten Beitrag, der Wesentliches enthält, und halten Sie, was Sie versprechen.
- Ziehen Sie eine Sache durch, wenn beide einverstanden sind.
- Bleiben Sie sachlich.
- Zeigen Sie ihm Ihre Aufrichtigkeit, indem Sie seinen Standpunkt sorgsam beachten.
- Bereiten Sie sich auf das Gespräch mit ihm gut vor.
- Geben Sie ihm Zeit, sich von der Zuverlässigkeit Ihrer Aussagen und Handlungen zu überzeugen. Seien Sie genau und realistisch.
- Geben Sie ihm Zeit, die Daten zu analysieren, bevor er eine Entscheidung trifft.
- Beziehen Sie sich auf Aussagen von Experten.
- Kommen Sie ihm körperlich nicht zu nahe. Er braucht einen Mindestabstand von einem Meter.
- Geben Sie ihm Einzelheiten schriftlich.
- Stellen Sie Ihren Standpunkt auf wohldurchdachte Weise klar, wenn Sie nicht einverstanden sind.

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





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

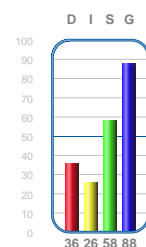
<p>Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und präzise ist: (BLAU)</p> <ul style="list-style-type: none">● Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation sehr gut vor!● Bleiben Sie stets bei der Sache!● Seien Sie genau und realistisch!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

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

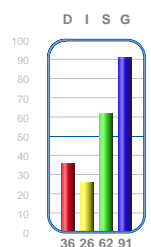
- eigenes Büro oder einen persönlichen Arbeitsbereich
- Arbeiten aus seinem Spezialgebiet, bevorzugt technische Arbeiten
- Aufgaben, die er von Anfang bis zu Ende durchführen kann
- ein Umfeld, in dem er zwar Teil eines Teams sein kann, ohne jedoch in Intrigen hineingezogen zu werden
- ein Umfeld, in dem er seine Fähigkeit, intuitiv zu denken, nutzen kann
- familiäre Arbeitsatmosphäre mit berechenbarem Muster
- ein Umfeld, das eher von Logik als von Emotionen beherrscht wird

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





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

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

Notizen

SELBSTWAHRNEHMUNG

Max Mustermann hält sich selbst für:

präzise
zurückhaltend
wissbegierig

gründlich
diplomatisch
analytisch

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

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

pessimistisch
besorgt

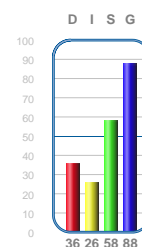
wählerisch
pingelig

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

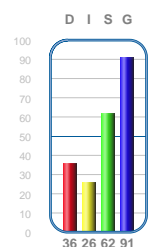
perfektionistisch
strikt

schwer zufrieden zu
stellen
defensiv

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



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

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



NATÜRLICHER UND ADAPTIERTER STIL

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

UMGANG MIT PROBLEMEN UND HERAUSFORDERUNGEN

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

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

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

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

Notizen

KONTAKTE ZU ANDEREN MENSCHEN UND EINFLUSSNAHME

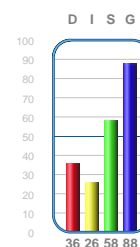
Dies ist Max Mustermann's natürliche Tendenz, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und auf sie einzuwirken :(Basis-Stil)

Max Mustermann ist zurückhaltend in seiner Art, auf andere Einfluss zu nehmen und lässt lieber Fakten und Zahlen für sich sprechen. Er glaubt, dass man andere auf sachliche und direkte Art überzeugen sollte. Sein Vertrauen in eine Situation hängt von dem ab, was gerade geschieht. Die Vergangenheit spielt dabei keine Rolle. Er präsentiert Fakten ohne irgendwelche Verschönerungen.

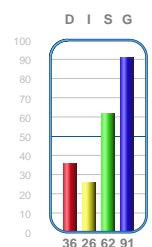
In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Max Mustermann die folgenden Verhaltensweisen im zwischenmenschlichen Kontakt : (Adaptierter Stil)

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

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





Notizen

ARBEITSWEISE UND BESTÄNDIGKEIT

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

Max Mustermann ist bedächtig und beständig. Er ist bereit, Veränderungen zuzustimmen, wenn er die neue Richtung als sinnvoll und in Übereinstimmung mit der Vergangenheit erlebt. Gegen Veränderungen, die nur um der Veränderung willen passieren, wird er sich wehren.

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

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

UMGANG MIT VORGEgebenEN STRUKTUREN UND REGELN

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

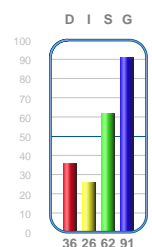
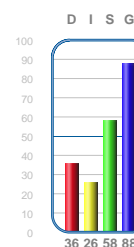
Für Max Mustermann ist es wichtig, dass Dinge korrekt erledigt werden. Er kann dabei recht pingelig sein, weil er befürchtet, dass sich Fehler in die Vorgehensweise einschleichen könnten. Er wird sich genau an Regeln oder Verfahren halten und sich in Situationen am wohlsten fühlen, in denen es grundsätzlich exakte Standards und schriftliche Vorgaben gibt.

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

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

Adaptierter - Stil

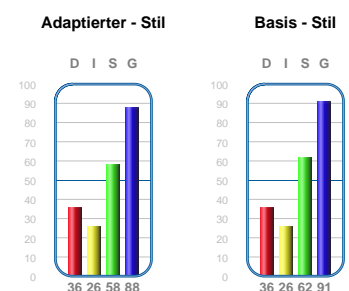
Basis - Stil



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

- einen sauberen, wohlorganisierten Arbeitsplatz
- Qualität vor Quantität
- disziplinierte, genaue Beachtung von Anweisungen
- Präzision beim Sammeln von Daten
- logische, systematische Zusammenstellung von Daten
- Einkalkulieren aller Risiken vor dem Handeln
- eingeschränkter Kontakt zu Mitarbeitern
- Objektivität beim Treffen von Entscheidungen
- Konzentration auf die Aufgabe ohne viel Kontakt zu Mitarbeitern
- systematische, wenig demonstrative Arbeitsweise
- Achtsamkeit und Zuverlässigkeit in der Detailarbeit
- Achtsamkeit gegenüber bestehenden Regeln und Vorschriften
- umsichtiges, vorsichtiges Handeln bei Entscheidungen

Notizen





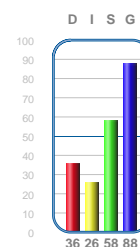
Dieser Abschnitt des Reports berücksichtigt die Analyse von Max Mustermann's Vorlieben. Mitarbeiter werden durch Dinge motiviert, die für sie wichtig sind. Bedürfnisse, die bereits erfüllt wurden, motivieren demnach nicht mehr. Max Mustermann sollte in diesem Abschnitt die Aussagen besonders hervorheben,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

Max Mustermann möchte :

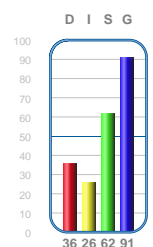
- die Rückversicherung, dass er seine Arbeit richtig macht
- Sicherheitsverfahren
- Informationen in logischer Reihenfolge
- hohe Maßstäbe für Qualität
- Objektivität
- Fakten und Daten zum Treffen von Entscheidungen
- Zeit, sich auf Veränderungen einzustellen
- Präzisionsarbeit leisten
- Teil einer qualitätsorientierten Arbeitsgruppe sein
- greifbare Ergebnisse seiner Bemühungen
- offene Gespräche, in denen Fakten zählen
- schriftliche Anweisungen

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





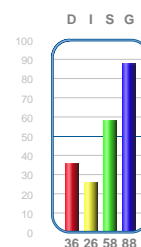
In diesem Abschnitt werden einige Voraussetzungen genannt, die gegeben sein müssen, damit Max Mustermann eine optimale Leistung erbringen kann. Einige davon können durch ihn selbst erfüllt werden, während andere Sache des Managements sind. Es ist sehr schwierig für eine Person, sich in ein Motivationsumfeld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

Max Mustermann braucht :

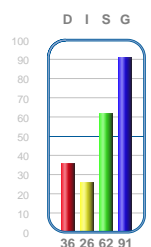
- Zeit zum Vertraut werden mit anderen Leuten
- vollständige Anweisungen zu seinen Aufgaben
- einen Vorgesetzten, der Qualität der Quantität vorzieht
- eine Schulung für eine interessante Präsentation seiner Ideen
- konkrete Aufgaben
- die Fähigkeit, Wärme und Nähe zu vermitteln, wenn es angebracht ist
- Anerkennung für das, was er erreicht hat
- einen sachlichen Chef, der seine ruhige Art zu schätzen weiß
- mehr Vertrauen in seine Fähigkeit, neue Aktivitäten durchzuführen
- Unterstützung, wenn er viele Aktivitäten schnell ausführen muss
- Unterstützung bei risikoreichen Entscheidungen
- Ermutigung zu mehr Unabhängigkeit

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





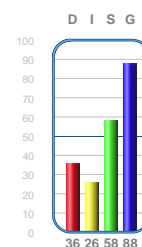
In diesem Abschnitt werden Verhaltenstendenzen von Max Mustermann genannt, die möglicherweise seinen Erfolg begrenzen. Sie beziehen sich nicht auf einen speziellen Tätigkeitsbereich. Er sollte alle Punkte durchstreichen, die derzeit nicht zutreffen (nach Absprache mit Ihrem INSIGHTS-Berater). Für die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

Max Mustermann zeigt möglicherweise folgende Tendenzen :

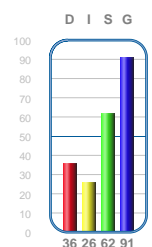
- hängt an Verfahren und Methoden, besonders wenn er für die Beibehaltung dieser Verfahren belohnt wurde
- möchte Gefühle nur in einem kooperativen Umfeld zeigen und nicht in einem konkurrierenden Rahmen
- stützt sich auf technische Errungenschaften
- kann nur schwer loslassen und sich entspannen
- bittet den Vorgesetzten um Unterstützung, wenn Informationen oder die Richtung einer Sache nicht klar sind
- zögert, wenn er ohne Präzedenzfall handeln muss
- wünscht vollständige Erklärungen, bevor Veränderungen durchgeführt werden. Er will sicher sein, dass er alles genau verstanden hat.
- ist defensiv, wenn er bedroht wird und verwendet Irrtümer und Fehler anderer, um seine Position zu verteidigen
- versäumt es, anderen mitzuteilen, wie weit er in einer Sache vorangekommen ist

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





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

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: _____ Kontrolldatum: _____



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

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

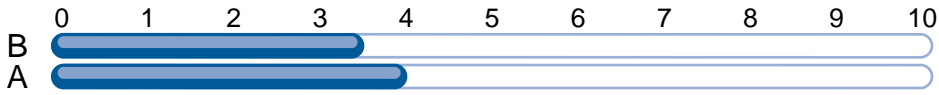
Die Basis-Stil-Grafik (B) gibt Ihren "Basis - Stil" wieder, als das Verhalten, das Sie von Ihrer Präferenz her in Ihren Beruf einbringen werden. Die Grafik für den "Adaptierten Stil" (A) beschreibt hingegen Ihre Reaktion auf das gegebene Umfeld und benennt die Verhaltensweisen, die Sie selbst momentan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

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

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

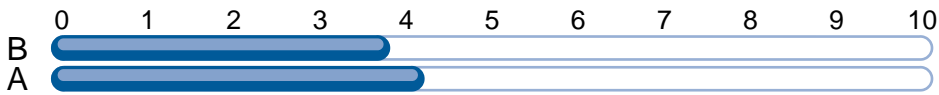


Entschlossenheit / Ergebnisorientierung

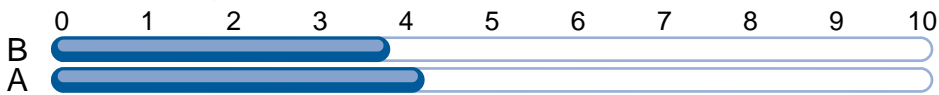


Notizen

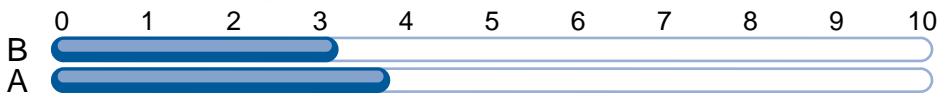
Sinn für Dringlichkeit



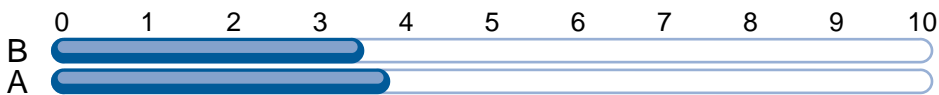
Orientierung an Zukunftsvisionen



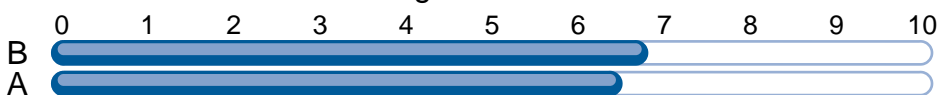
Motivationsfähigkeit



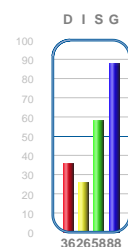
Selbstsicherheit



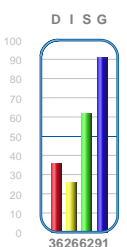
Kommunikationsbeziehung: Kunde / Mitarbeiter



Adaptierter - Stil

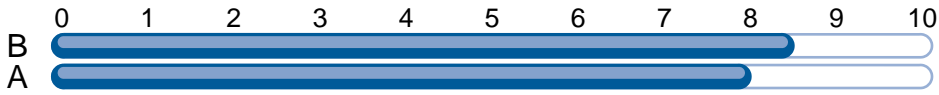


Basis - Stil



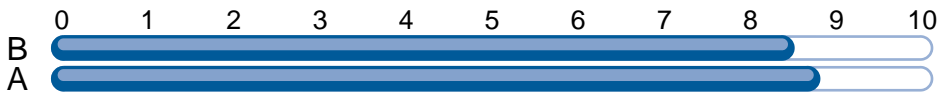


Aktives Zuhören

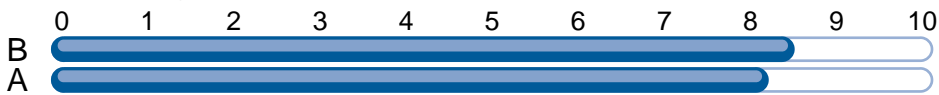


Notizen

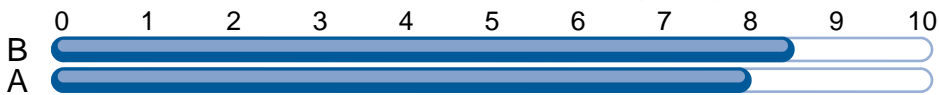
Beachtung von Follow Up



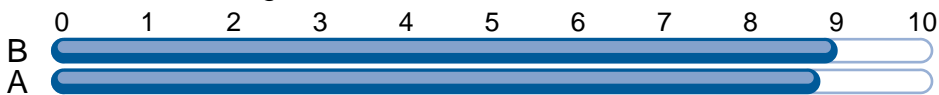
Beständigkeit



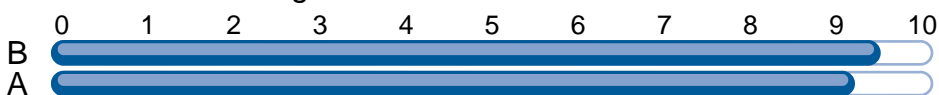
Bereitschaft für Büroarbeit und Verwaltungstätigkeiten



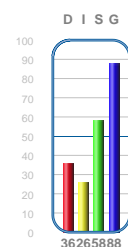
Detailbeachtung



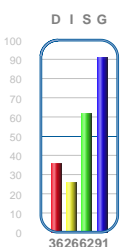
Einhalten von Regeln des Unternehmens



Adaptierter - Stil



Basis - Stil

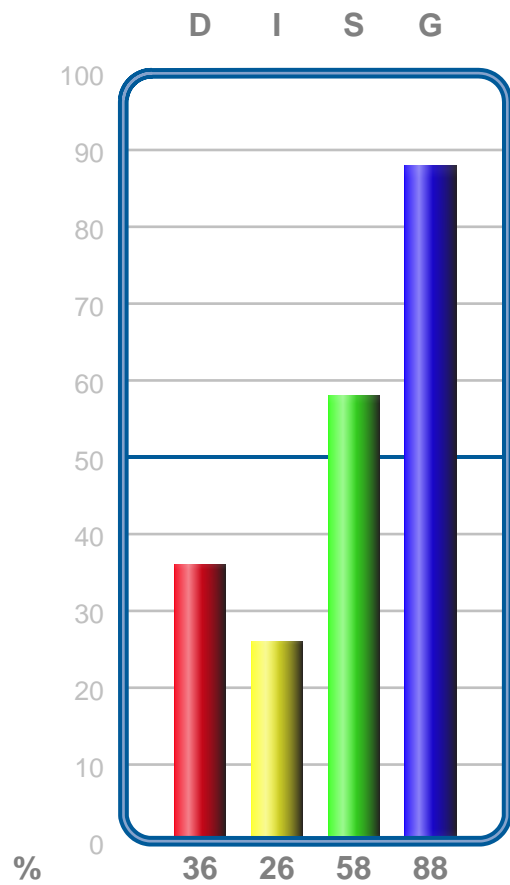




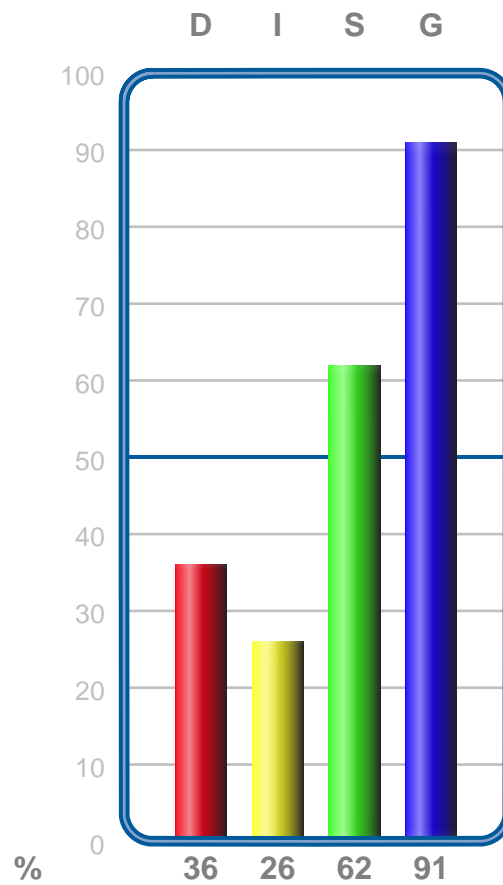
Max Mustermann

26.2.2013

Grafik I
Adaptierter - Stil



Grafik II
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2013 F24



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sind Sie auf dem 4. Ring (flexible Kreuzung, 41-56), dann haben Sie die höchste Flexibilität, denn Sie haben 3 Präferenzen aktiv zur Verfügung incl. der Konträrfarbe zur Hauptfarbe und können sich sehr leicht an unterschiedliche Verhaltensweisen und Aufgaben adaptieren.

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



ebenso mit einer hohen Flexibilität ausgestattet.

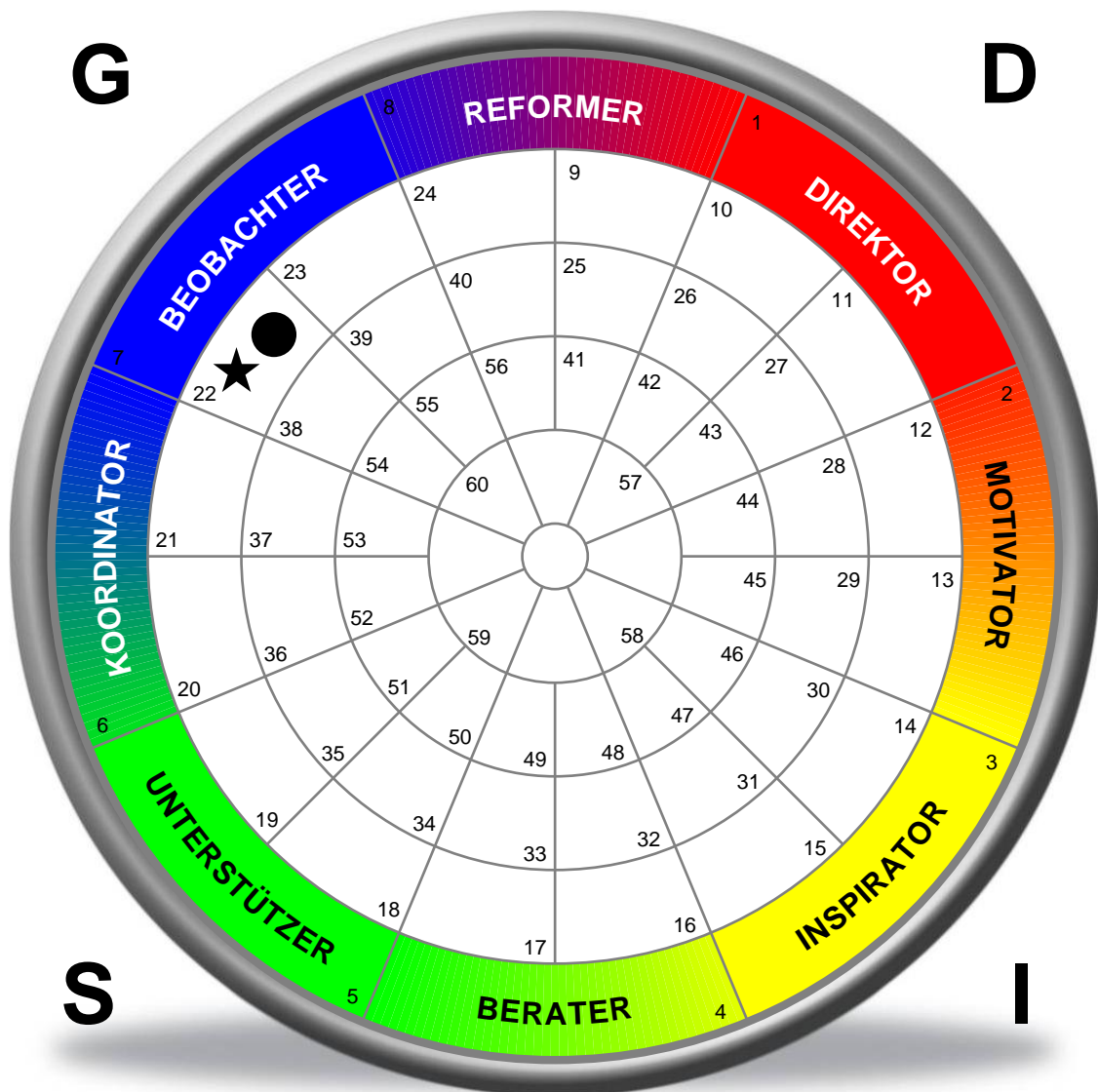
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre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

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



Max Mustermann

26.2.2013



Adaptierter Stil: ★ (22) KOORDINATOR/BEOBACHTER

Basis-Stil: ● (22) KOORDINATOR/BEOBACHTER

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2013 F24

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 Eigenschaft 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 Report wertet fünf Bereiche aus, in denen sich emotionale Intelligenz bemerkbar macht:

Intrapersonale emotionale Intelligenz bezieht sich auf das, was in Ihrem Inneren bei alltäglichen Situationen vorgeht.

- **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 zwischen Ihnen und Anderen vor sich geht.

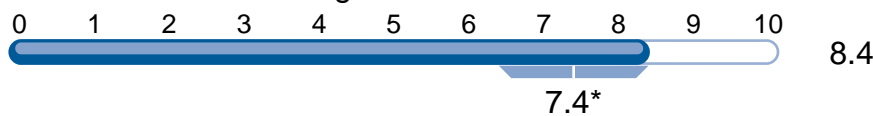
- **Empathie** ist Ihre Fähigkeit, die emotionale Verfassung / Stimmung anderer Menschen zu verstehen.
- **Soziale Kompetenzen** ist die Fähigkeit, Beziehungen und Netzwerke aufzubauen und zu pflegen.



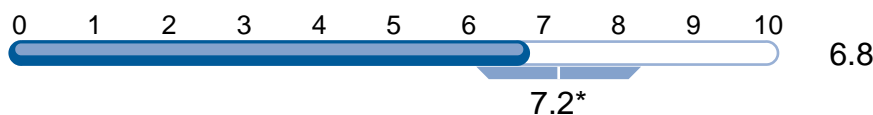
TESTERGEBNISSE EMOTIONALER INTELLIGENZQUOTIENT

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.

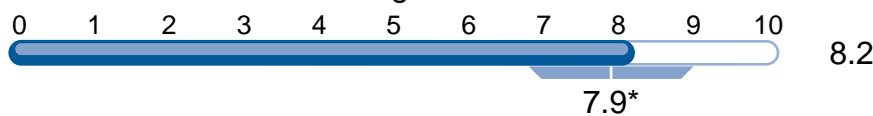
1. SELBSTWAHRNEHMUNG: Die Fähigkeit, Ihre Stimmungen, Emotionen und Motivationen zu verstehen, sowie deren Auswirkungen auf andere.



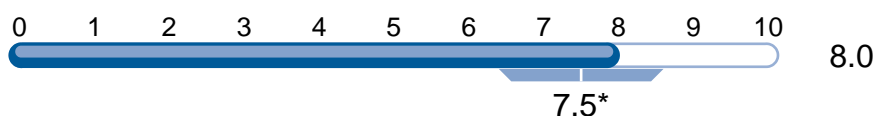
2. SELBSTREGULIERUNG: Die Fähigkeit, destruktive Impulse und Stimmungen zu kontrollieren oder zu transformieren, und nicht vorschnell zu urteilen, sondern erst nachzudenken und dann zu handeln.



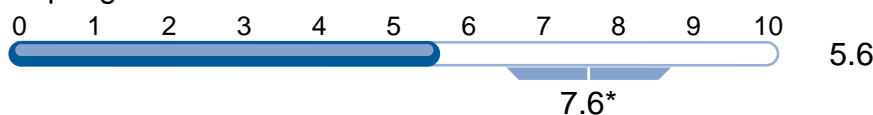
3. MOTIVATION: Eine Leidenschaft, nicht nur für Geld oder Status zu arbeiten, und die Neigung, Ziele mit Energie und Beharrlichkeit zu verfolgen.



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



5. SOZIALE KOMPETENZEN: Die Fähigkeit, Beziehungen zu pflegen und Netzwerke aufzubauen.



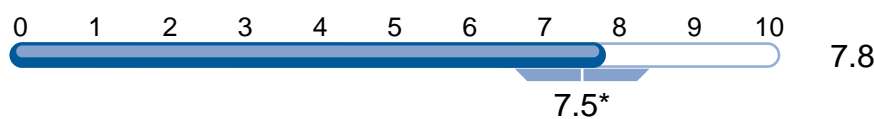
Notizen

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



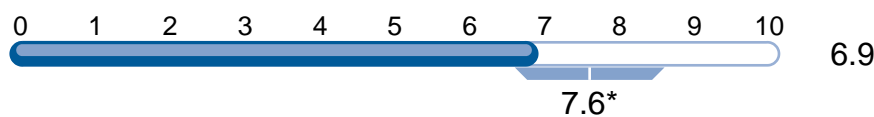
Die Summe der Teilergebnisse in den Bereichen Selbstregulierung, Selbstwahrnehmung und Motivation ergibt zusammengekommen Ihren intrapersonalen emotionalen Intelligenzquotienten. Die Summe aus dem Bereich Empathie und soziale Kompetenzen ergibt Ihren interpersonalen, emotionalen Intelligenzquotienten. 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 wirksam handeln zu können.

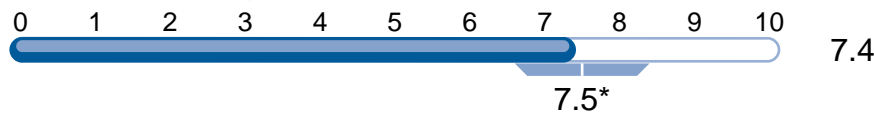


Notizen

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 Kompetenzen ergibt.





Ausgehend von Max Mustermanns Antworten hat der Bericht allgemeine Aussagen ausgewählt, die einen groben Überblick über ihre emotionale Intelligenz geben.

Selbstwahrnehmung

Notizen

- Wenn andere ihm Feedback geben, stimmt er im Allgemeinen zu, aber hätte ihre Antworten im Vorhinein nicht abschätzen können.
- Kann seine emotionalen Reaktionen auf wichtige Ereignisse voraussagen und vorausahnen.
- Kommt gut zurecht mit geringfügigem Alltagsstress.

Selbstregulierung

- Er kann mit Konflikten nicht so gut umgehen.
- Wenn er sich gestresst fühlt, kann er seine Emotionen so gut kontrollieren, dass er nicht an anderen auslässt.
- Er überreagiert zwar nicht bei nebensächlichen Stressfaktoren, aber er könnte Schwierigkeiten haben, seine Emotionen in wichtigen Situationen, die Stress auslösen, zu kontrollieren.

Motivation

- Er gibt sich mit dem Status Quo zufrieden, aber ist für Veränderungen offen, sofern diese wirklich notwendig sind.
- Neigt zu multi-tasking, was seinen individuellen Arbeitsstil ineffizienter macht als nötig.
- Neigt dazu, bei großen Herausforderungen oder Widerstand schnell aufzugeben.

Empathie

- Kann gut mit anderen zusammenarbeiten.
- Kann nur schwer Empathie empfinden, wenn er etwas nicht selbst erlebt hat.
- Andere haben nicht immer das Gefühl, dass er Mitgefühl besitzt.



Soziale Kompetenzen

Notizen

- Wenn er mit einem Anliegen vorankommen will, könnte er gleichgültig auf anderen wirken.
- Könnte sich unwohl fühlen und unzufrieden sein, wenn er sich auf die Expertise anderer verlassen muss.
- Könnte es schwierig finden, Beziehungen aufzubauen.



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

Sie haben 8.4 Punkte erzielt.

Ihre Selbstwahrnehmung hält sich in Maßen. Sie merken zwar, was Sie fühlen, aber Sie können sich diese Gefühle nicht immer erklären.

Was Sie tun können:

- Trainieren Sie Ihre Selbstreflexion, indem Sie Ihren aktuellen emotionalen Zustand ausmachen.
- Wenn Sie das Gefühl identifiziert haben, sprechen Sie es aus oder schreiben sie es auf ein Blatt Papier.
- Bitten Sie zur Verbesserung Ihrer Selbseinschätzung ein Familienmitglied oder einen vertrauten Freund, Ihre Stärken und Schwächen zu beschreiben. Vergleichen Sie sie mit Ihrer eigenen Selbsteinschätzung.
- Achten Sie auf Ihre Gefühle und beobachten Sie, ob Sie Muster erkennen können, die sich im Laufe des Tages wiederholen.
- Reflektieren Sie den Zusammenhang zwischen Ihren Gefühlen und Ihrem Verhalten.
- Halten Sie Ihre Gefühlsregungen in entscheidenden Situationen in einem Tagebuch fest.
- Teilen Sie Ihre aus Introspektion gewonnenen Erkenntnisse einem Familienmitglied, Freund, oder vertrauten Berater mit.
- Erstellen Sie eine Liste Ihrer Stärken und der Bereiche, in denen Sie sich verbessern möchten. Werfen Sie täglich einen Blick darauf.
- Erstellen Sie einen Aktionsplan für die Bereiche, die Sie verbessern möchten.
- Erinnern Sie sich an Situationen, insbesondere am Arbeitsplatz, an einen Bereich in dem sie Fortschritte gemacht haben.
- Identifizieren Sie drei konkrete, messbare Ziele, um Ihren EQ zu erhöhen. Rufen Sie sich diese Ziele dreimal im Jahr ins Gedächtnis.

Notizen



- Behalten Sie weiterhin Ihre realistische Perspektive bei.



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 6.8 Punkte erzielt.

Notizen

Sie verfügen über einen mäßigen Grad an Selbstregulierung. Sie können negative Emotionen gut regulieren und lassen positive Emotionen bei sich zu. Sie können gut unter Druck arbeiten.

Was Sie tun können:

- Üben Sie Selbstkontrolle, indem Sie erst zuhören, abwarten und dann antworten.
- Wenn Sie frustriert sind, finden Sie heraus, was dieses Gefühl hervorgerufen hat.
- Entwickeln Sie wirksame Strategien, wie Sie bei Stress Ihre Laune verbessern können.
- Besprechen Sie mit Familienmitgliedern, Freunden oder einem vertrauten Ratgeber, wie Sie mit Veränderung und Stress umgehen können.
- Konzentrieren Sie sich auf Ereignisse, die ruhige und positive Emotionen in Ihnen hervorrufen.
- Suchen Sie sich ein Familienmitglied, einen Freund oder vertrauten Berater aus, um zu besprechen, wie Sie mit Veränderung umgehen, und wie Sie sich in Selbstkontrolle üben könnten.
- Fragen Sie sich: "Was kann schlimmstenfalls passieren?", um die Realität einer Situation zu überprüfen.
- Führen Sie ein Tagebuch über Ereignisse, bei denen es Ihnen gelingt, Ihre Reaktionen oder Gefühle zu regulieren.
- Diskutieren Sie, wie Sie Ihren Mitarbeitern gegenüber Emotionen angemessen äußern können.
- Zwischen Körper und Geist existiert eine starke Verbindung. Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihren Körper mithilfe von Meditation oder Yoga, und lernen Sie, wie sich Ihre Emotionen im Laufe der Zeit regulieren lassen.



- Beginnen Sie mit regelmäßigen Übungen, um Ihren emotionalen Haushalt in den Griff zu bekommen und Körper und Geist zu entspannen. Fitness-Übungen regulieren Ihre Emotionen, da sie die Ausschüttung von Endorphinen, Adrenalin, Serotonin und Dopamin zur Folge haben.



Eine Leidenschaft, nicht nur für Geld oder Status zu arbeiten, und die Neigung, Ziele mit Energie und Beharrlichkeit zu verfolgen.

Sie haben 8.2 Punkte erzielt.

Notizen

Sie verfügen über einen durchschnittlichen Grad an Motivation; Aufschieben von Aufgaben könnte ein Problem sein. Sie suchen nach kreativen Herausforderungen.

Was Sie tun können:

- Setzen Sie sich spezifische Ziele und machen Sie einen konkreten Zeitplan, bis wann Sie diese erreichen möchten.
- Werden Sie sich darüber klar, weshalb diese Ziele für Sie wichtig sind. Fragen Sie sich nicht nur "Was sind meine Ziele?", sondern auch "Warum sind dies meine Ziele?"
- Legen Sie mithilfe eines Kollegen oder vertrauten Ratgebers detaillierte Aktionsschritte fest, die Sie Ihren Zielen näher bringen.
- Nehmen Sie sich jeden Tag ein wenig Zeit, um an Ihren Zielen zu arbeiten, auch wenn es sich nur um fünf Minuten handelt.
- Schreiben Sie Ihre Ziele auf eine Liste und hängen Sie sie so auf, dass Sie sie jeden Tag sehen können.
- Nehmen Sie sich die Zeit und visualisieren Sie die Verwirklichung Ihrer Ziele.
- Bitten Sie einen engen Freund Ihnen zu helfen, indem er Sie für die Verwirklichung Ihrer Ziele zur Verantwortung zieht.
- Feiern Sie Ihre Erfolge, egal ob groß oder klein.
- Lernen Sie aus Ihren Fehlern; halten Sie Ihre Lektionen in einem Tagebuch fest.
- Hinterfragen Sie den Status Quo und machen Sie Verbesserungsvorschläge.
- Finden Sie Inspiration bei anderen Menschen, die auf ihre innere Motivation zurückgreifen, um Hindernisse zu überwinden und Träume zu verwirklichen.



Die Fähigkeit, den Gefühlszustand anderer Menschen zu verstehen.

Sie haben 8.0 Punkte erzielt.

Sie verfügen über einen durchschnittlichen Grad an Empathie. Zwar würde niemand Sie als kalt bezeichnen, aber Sie lassen es auch nicht zu, dass die Probleme anderer Ihre Gefühle beeinträchtigen.

Was Sie tun können:

- Versuchen Sie, andere zu verstehen, bevor Sie Ihren Standpunkt kommunizieren.
- Beobachten Sie nonverbales Verhalten, um negative oder positive Emotionen anderer zu verstehen.
- Üben Sie sich in Empathie, wenn Sie mit Familienmitgliedern oder Mitarbeitern kommunizieren.
- Beobachten Sie, wie andere Menschen kommunizieren, die Sie empathisch finden. Was können Sie tun, um sich ein solches Verhalten anzueignen?
- Legen Sie schlechte Angewohnheiten im zwischenmenschlichen Bereich ab, wie z.B. andere zu unterbrechen.
- Beobachten Sie die Körpersprache, um nonverbale Botschaften zu identifizieren.
- Bitten Sie andere Menschen um Rückmeldung bei Ihrem Versuch, emotionale Reaktionen richtig einzuordnen.
- Seien Sie vorurteilsfrei in der Kommunikation mit anderen.
- Bieten Sie Ihren Freunden, Familienmitgliedern und auch Fremden Ihre Hilfe an.

Notizen



Die Fähigkeit, Beziehungen zu pflegen und Netzwerke aufzubauen.

Sie haben 5.6 Punkte erzielt.

Notizen

Es kann für Sie schwierig und unangenehm sein, mit anderen Menschen zu kommunizieren.

Was Sie tun können:

- Achten Sie auf die Botschaften, die Sie durch Ihre Körpersprache kommunizieren.
- Bitten Sie Menschen, die Sie bewundern, Ihnen Feedback zu Ihrem interpersonalen Verhaltensstil zu geben.
- Übernehmen Sie Verantwortung für sich, indem Sie "Ich"-Aussagen verwenden.
- Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die Einzigartigkeit anderer Menschen, bauen Sie auf gemeinsame Interessen und zeigen Sie aufrichtiges Interesse am Wohlergehen anderer.
- Erlauben Sie anderen Menschen gelegentlich, die Führung zu übernehmen, damit Sie von ihrem Führungsstil lernen können.
- Merken Sie sich den Namen wenn Sie jemanden kennenlernen, und machen Sie Gedächtnisübungen um diese Information zu speichern.
- Halten Sie Blickkontakt und zeigen Sie Interesse an dem, was andere sagen.
- Finden Sie Gemeinsamkeiten heraus, die Sie mit Ihrem Gegenüber teilen, und über die Sie sich unterhalten können, indem Sie dem Anderen Fragen zu seiner Person stellen.
- Streben Sie in Ihren sozialen Bindungen nach Qualität anstatt nach Quantität.
- Machen Sie sich bewusst, dass Emotionen eine große Rolle im Leben spielen - wenn Sie ihre Wirkung verstehen, können Sie andere Menschen effizienter führen und mit ihnen umgehen.
- Treten Sie einem Verband, einer Organisation, einem Netzwerk oder einem Sportverein bei, und üben Sie dabei, mit anderen Menschen zu kommunizieren und Kontakt herzustellen.



Max Mustermann

26.2.2013

