



SUCCESS INSIGHTS®

Leadership-Check Sales Version

Bernd Muster

20.5.2010



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.



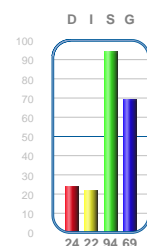
Basierend auf Bernd Muster's Antworten enthält dieser Teil des Reports zahlreiche allgemeine Informationen, die ein breiteres Verständnis für sein Verkaufsverhalten ermöglichen. Es geht dabei sowohl um die Vorbereitung des Verkaufs als auch um Präsentation, Einwandbehandlung, Abschlusstechniken und Betreuung 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.

Bernd Muster könnte Probleme haben mit einem Käufer, der die Produktvorteile ohne "Firlefanz" hören möchte. Sein natürliches Verkaufsverhalten ist diesem forschen Käufer zu langsam. Er zögert solange, neue Produkte zu verkaufen, bis er überprüft hat, dass sie seinen hohen Maßstäben tatsächlich entsprechen. Er testet neue Produkte auf den Wert für den eigenen Gebrauch und legt diese Maßstäbe auch seinem Verkaufsverhalten zugrunde. Er ist bescheiden, berechenbar, locker und besser organisiert als die meisten Verkäufer. Wenn er diese Haltung mit Ausdauer verbindet, kann er ein ständiger Gewinner sein. Eine seiner Verkaufsstärken ist die Fähigkeit, Kunden genau zuzuhören. Er bringt die nötige Geduld auf, damit der Kunde in Ruhe seine wirklichen Bedürfnisse ausdrücken kann. Mit seiner lockeren Haltung und seinem Verkaufsstil ist er sehr angenehm und kann sich anderen Menschen leicht anpassen. Er ist ein gutes Mitglied eines Verkaufsteams und stimmt seine Verkaufsbemühungen mit anderen ab. Viele empfinden ihn als angenehmen Zeitgenossen, und er hilft gerne anderen, die er für seine Freunde hält. Er zieht es normalerweise vor, Konkretes zu verkaufen. Obwohl er auch in der Lage ist, Ideen anzubieten, sind ihm Produkte lieber, die der Kunde sehen oder anfassen kann.

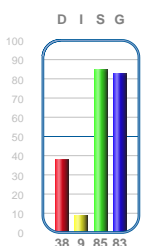
Bernd Muster versucht, mögliche Einwände bereits in seiner Verkaufspräsentation zu berücksichtigen. Einwände von Käufern, die ihn einzuschüchtern versuchen, frustrieren ihn. Die Käufer verlangen direkte Antworten, was ihm bedrohlich erscheint. Er möchte und sollte Routine in seiner Arbeit entwickeln, damit es ihm nicht passieren kann, dass er wichtige Informationen vergisst.

Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil





Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die Bernd Muster 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 Bernd Muster 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



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

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

Notizen

SELBSTWAHRNEHMUNG

Bernd Muster hält sich selbst für:

zuvorkommend
gutmütig
teamfähig

nachdenklich
zuverlässig
guter Zuhörer

WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

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

unaufdringlich
unbeteiligt

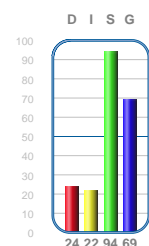
zögernd
inflexibel

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

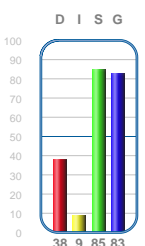
besitzergreifend
gleichgültig

stur
unsensibel

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



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

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



ARBEITSWEISE UND BESTÄNDIGKEIT

Dies ist Bernd Muster's natürliche Tendenz, an Arbeitsaufgaben heranzugehen und sie zu bewältigen :

Bernd Muster fühlt sich in einem Verkaufsumfeld sehr wohl, in dem Verkauf und Service in einem überschaubaren Rahmen stattfinden. Er verkauft gerne bewährte Produkte aus einem ihm vertrauten Bereich.

In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Bernd Muster die folgenden Verhaltensweisen :

Es besteht eine hohe Übereinstimmung zwischen Bernd Muster's natürlichem Verhaltensstil und seiner Anpassung an das gegebene Umfeld.

UMGANG MIT VORGEgebenEN STRUKTUREN UND REGELN

Dies ist Bernd Muster's natürliche Tendenz, mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln umzugehen :

Bernd Muster fühlt sich in einem Verkaufsteam wohl, in dem begehrte Produkte von hoher Qualität angeboten werden. Er strebt in der Präsentation an, den Kunden über Daten und Fakten genau zu informieren. Grundsätzlich ist er bereit, sich an vorgegebene Regeln eines Unternehmens zu halten, auch wenn andere dies möglicherweise nicht tun.

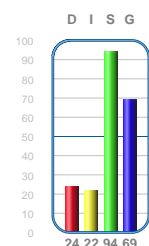
In Anpassung an das gegebene Umfeld zeigt Bernd Muster die folgenden Verhaltensweisen im Umgang mit vorgegebenen Strukturen und vorhandenen Regeln :

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

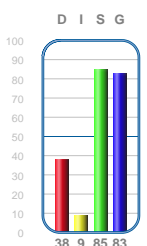
Notizen

Horizontal lines for taking notes.

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



Die folgenden Angaben beziehen sich auf Bereiche, in denen Bernd Muster 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.

- Kunden-Service
- Akquisition
- Vorbereitung
- Präsentation
- Einwandbehandlung
- Abschlüsse tätigen
- Produktkenntnisse
- Persönliche Ziele
- Sonstiges

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: _____ Kontrolldatum: _____



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.

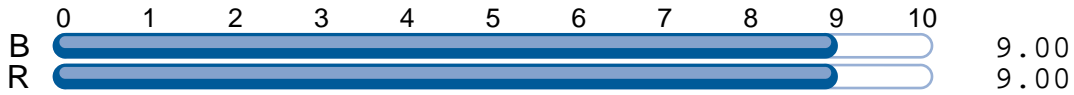
Die Basis-Grafik (B) stellt Ihr natürliches Arbeitsverhalten dar. Die Reaktions-Grafik (R) drückt hingegen Ihr Antwortverhalten auf die vorgegebene Umwelt aus. Menschen glauben, dass sie in ihrem Beruf auf eine ganz bestimmte Art und Weise agieren müssen, um erfolgreich zu sein und verhalten sich dementsprechend. 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.

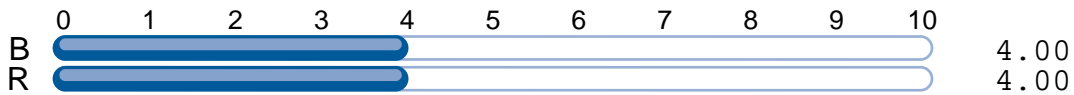
Schauen Sie sich die beiden grafischen Darstellungen genau an. Beachten Sie jeden einzelnen Faktor und dessen Bedeutung für die erfolgreiche Ausübung Ihres Berufes. Ihre Reaktions-Grafik zeigt Ihnen dabei jeweils auf, was Sie für besonders wichtig halten, und wofür Sie Ihre Energie einsetzen.



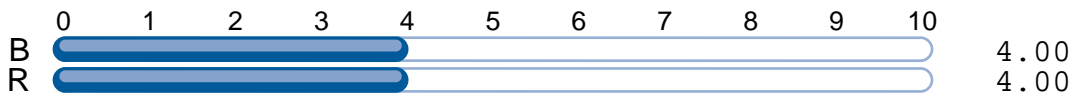
VORBEREITUNG DES VERKAUFS



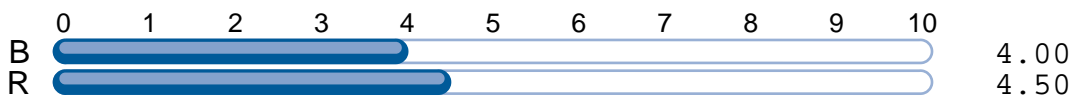
PRÄSENTATION



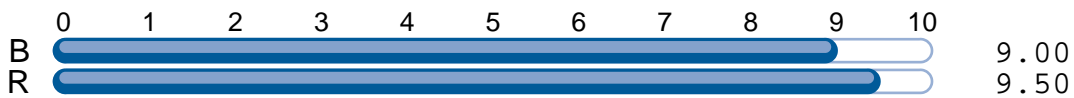
EINWANDBEHANDLUNG



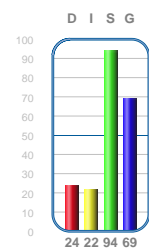
ABSCHLÜSSE TÄTIGEN



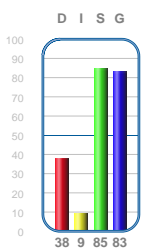
BETREUUNG



Adaptierter - Stil

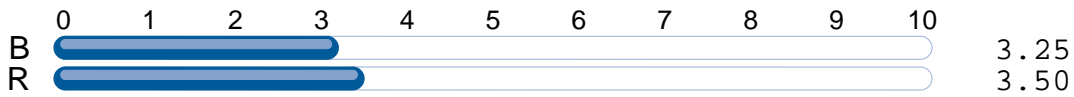


Basis - Stil

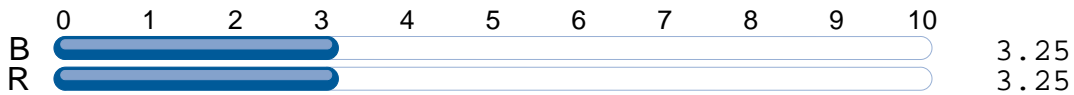




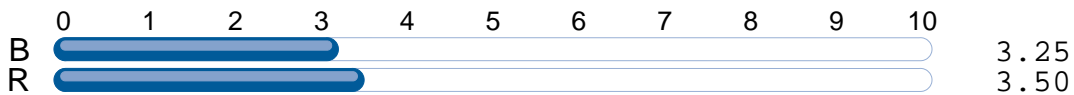
ORIENTIERUNG AN HERAUSFORDERUNGEN



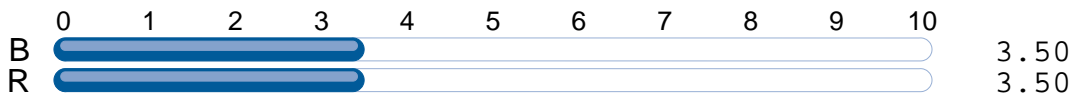
SELBSTSTARTER



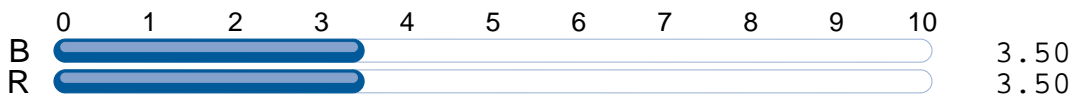
ERGEBNISORIENTIERUNG



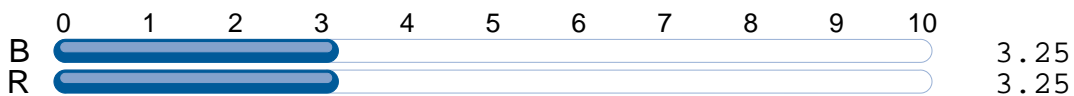
AKQUISITIONSGESCHICK



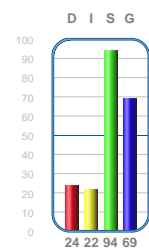
ÜBERZEUGUNGSKRAFT



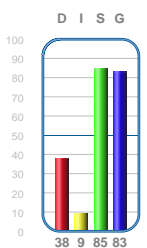
SELBSTVERTRAUEN



Adaptierter - Stil

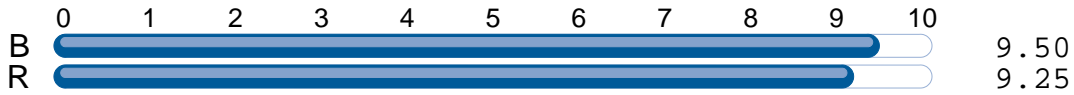


Basis - Stil

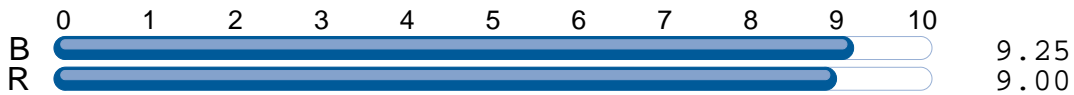




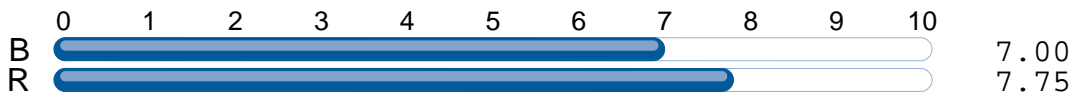
BESTÄNDIGKEIT



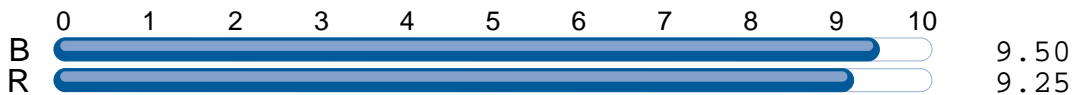
FÄHIGKEIT ZUM ZUHÖREN



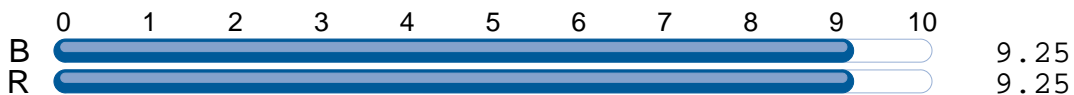
KUNDENKONTAKTE



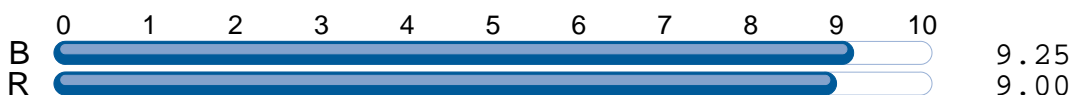
PRODUKTKENNTNISSE



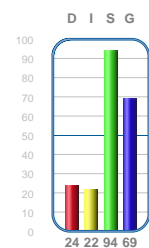
FOLLOW UP UND ZU ENDE FÜHREN



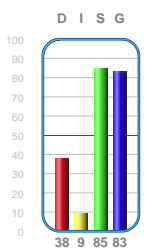
BÜROARBEIT



Adaptierter - Stil



Basis - Stil

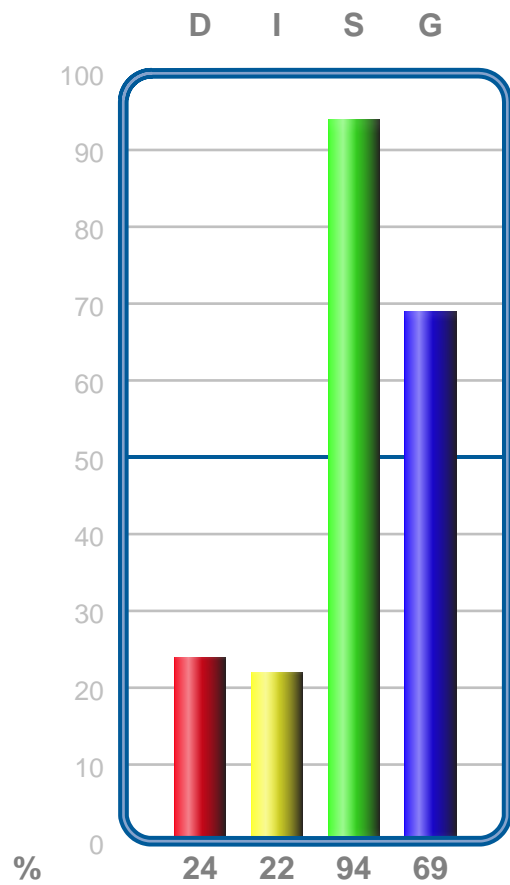




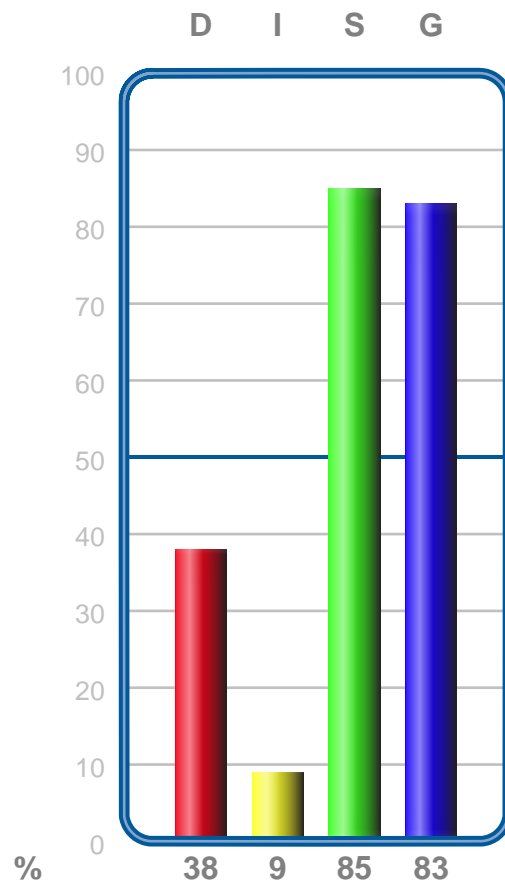
Bernd Muster

20.5.2010

Grafik I
Adaptierter - Stil



Grafik II
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 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.

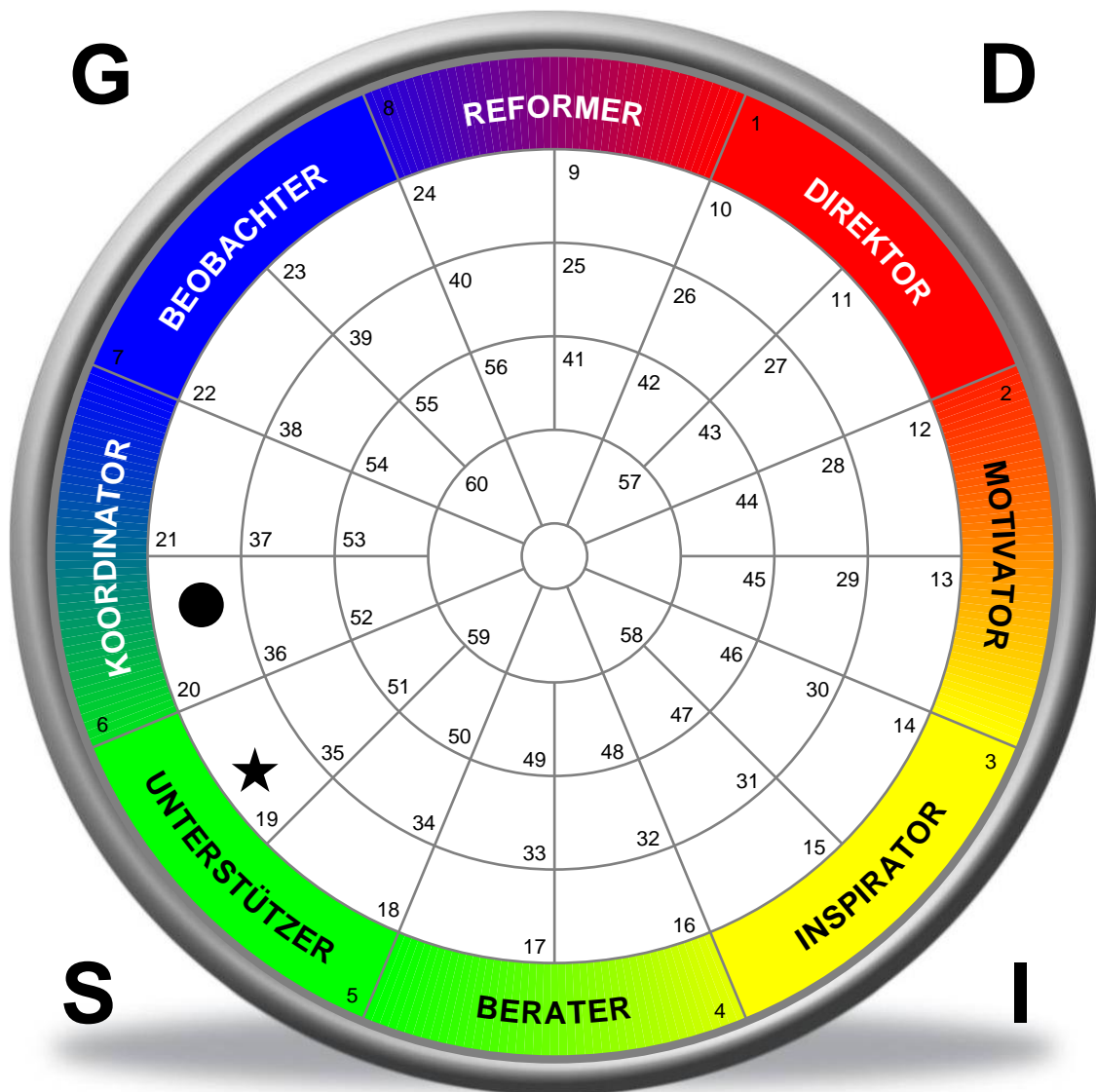
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre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

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



Bernd Muster

20.5.2010



Adaptierter Stil: ★ (19) KOORDINATOR/UNTERSTÜTZER

Basis-Stil: ● (20) UNTERSTÜTZER/KOORDINATOR

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24



SUCCESS INSIGHTS®

Leadership-Check Sales Version

Bernd Muster

20.5.2010



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

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

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

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

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

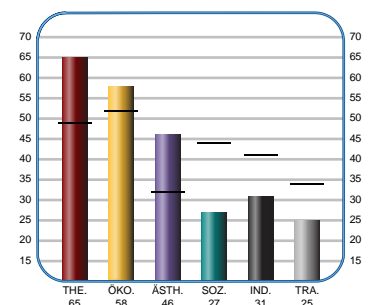
DIE INTENSITÄTSSTUFEN IHRER INTERESSEN UND WERTE		
1	THEORETISCH	intensiv
2	ÖKONOMISCH	intensiv
3	ÄSTHETISCH	situativ
4	INDIVIDUALISTISCH	situativ
5	SOZIAL	indifferent
6	TRADITIONELL	indifferent



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

- Möglicherweise verwendet Bernd Muster seine Spezialkenntnisse zu einem Thema dazu, eine Situation besser unter Kontrolle zu halten.
- Er sucht nach "Wahrheit", diese ist jedoch manchmal relativ, weil sie durch die persönlichen Standards definiert wird.
- Wenn Bernd Muster an einer Buchhandlung oder Bücherei vorübergeht, verspürt er häufig das Bedürfnis, hinein zu gehen und sich über neue Bücher zu informieren.
- Viele Menschen sehen ihn als Intellektuellen.
- Der Prozess an sich ist weniger interessant, als das erzielte Ergebnis.
- Bernd Muster setzt sein Wissen dazu ein, materielle Sicherung zu erreichen.
- Menschen, die ohne ausreichendes Wissen über ein Fachgebiet diskutieren, frustrieren ihn, was dazu führt, dass er relativ schnell das Interesse an der Unterhaltung verliert.
- Er könnte Schwierigkeiten haben, sich von einem guten Buch loszureißen.
- Durch den Einsatz von Wissen und Intuition gelingt es ihm, harmonische Beziehungen mit seiner Umgebung herzustellen.
- Bernd Muster gelingt es gut, Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft in seine Strategien miteinzubeziehen.

Notizen

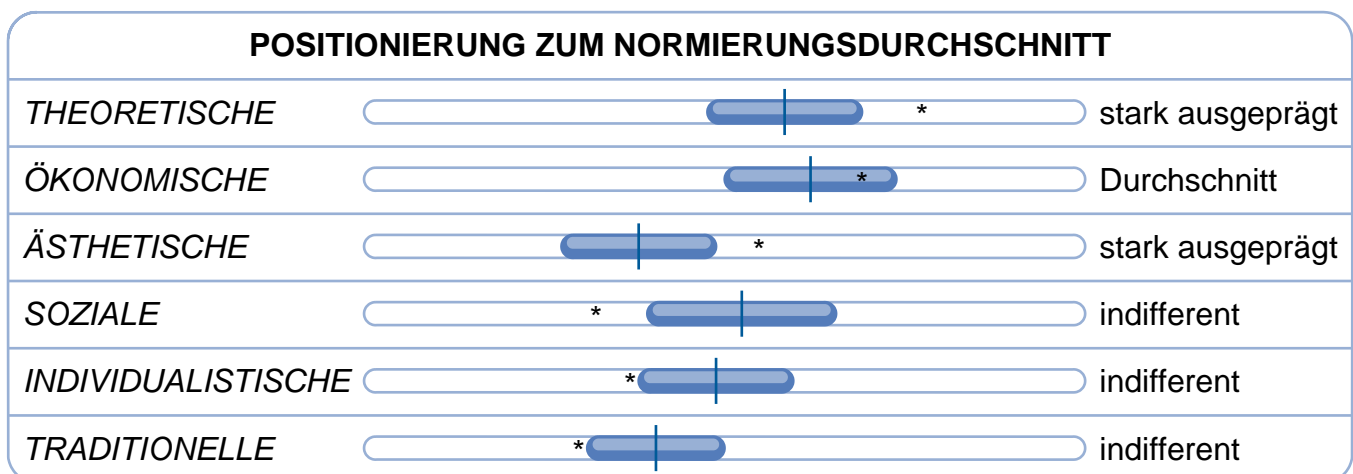




Immer wieder hört man Aussagen wie: "Unterschiedliche Typen - unterschiedliche Wertvorstellungen", "Jeder handelt gemäß seinen eigenen Überzeugungen". Wenn Sie von Menschen umgeben sind, die ähnliche Ansichten vertreten wie Sie selbst, werden Sie zu einem Teil der Gruppe. Wenn Sie aber von Menschen umgeben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

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

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



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

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



Bereiche, in denen Sie im Vergleich zu anderen ganz entschiedene Ansichten vertreten oder sich gefühlsmäßig stark engagieren könnten:

- Sie haben ein starkes Verlangen, Neues zu lernen und suchen ständig nach Gelegenheiten, Ihr Wissen zu vertiefen. Andere könnten mit dem Aufwand an Zeit und finanziellen Mitteln, die Sie einzusetzen, um Ihr Wissen zu vertiefen, nicht einverstanden sein. Sie könnten der Ansicht sein, dass Sie aufhören sollten zu lernen und stattdessen zu handeln beginnen sollten.
- Sie haben den starken Wunsch alles zu werden, was Sie werden können (Selbstverwirklichung). Sie tendieren dazu, nach Gleichgewicht, Formschönheit und Harmonie in allen Lebensbereichen zu streben. Andere mögen Ihre subjektive Art der Argumentation nicht verstehen und der Ansicht sein, Sie seien etwas unrealistisch. Ihre Wertschätzung für die Welt rund um Sie und für Ihre Umgebung mag ihnen extrem erscheinen.

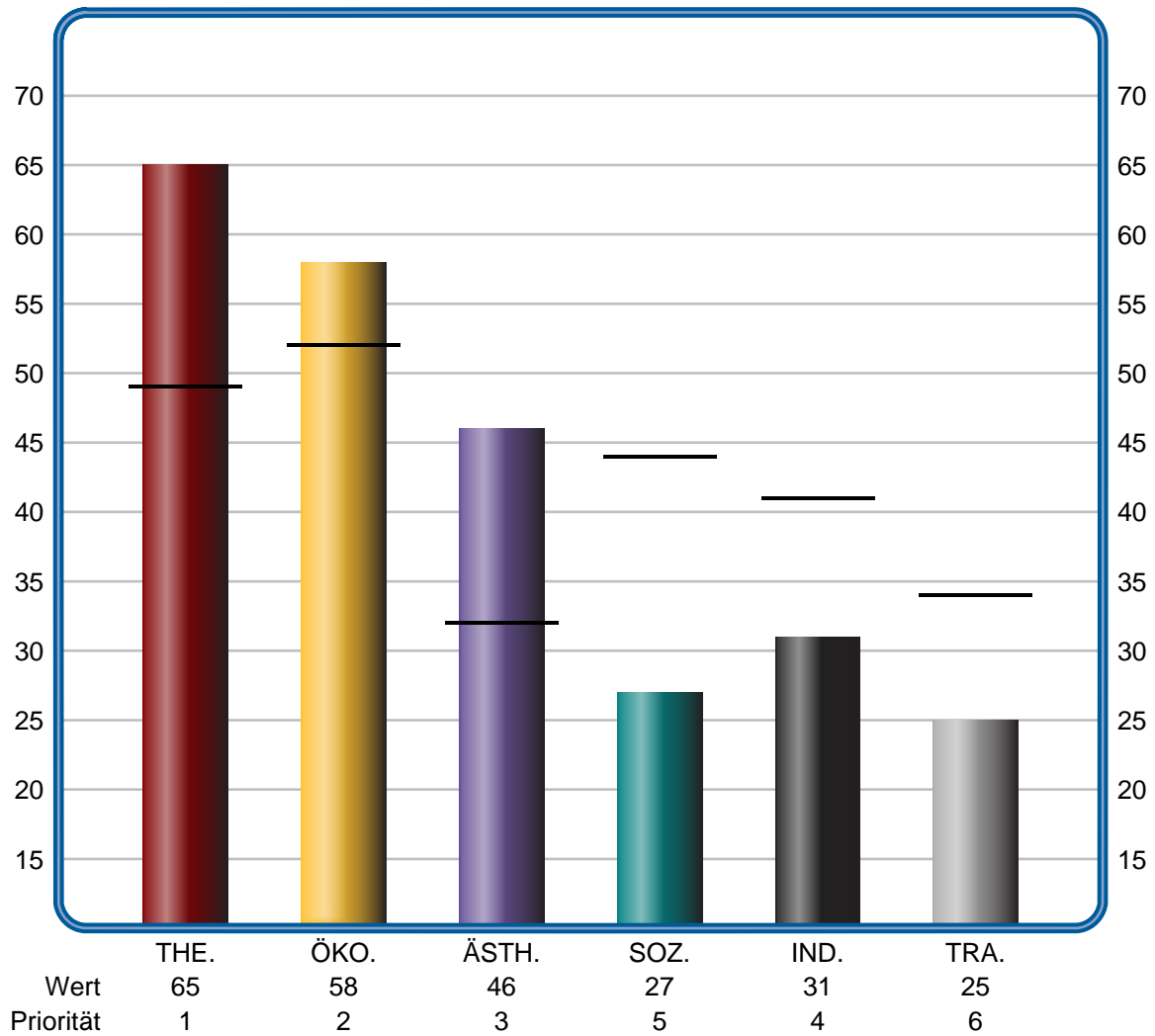
Bereiche, in denen die eindeutigen Ansichten anderer Sie möglicherweise frustrieren, da Sie diesen Enthusiasmus nicht mit ihnen teilen:

- Ihre Eigenständigkeit bewirkt, dass Sie sich in der Umgebung von Menschen, die ständig versuchen, Ihnen zu helfen oder nett zu Ihnen zu sein, nicht besonders wohl fühlen.
- Menschen, die ständig alles daransetzen, um eine höhere Position oder ein größeres Maß an Kontrolle zu erlangen, frustrieren Sie.
- Menschen, die versuchen, Ihnen ihre Lebensweise aufzudrängen, frustrieren Sie. Ihre Fähigkeit, Neues auszuprobieren, frustriert andererseits diese, und sie fühlen sich veranlasst, alles daranzusetzen, um Ihnen ihr Glaubenssystem nahezubringen.



Bernd Muster

20.5.2010



— Normierungsdurchschnitt

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

Bernd Muster
20.5.2010

