



**SUCCESS INSIGHTS®**  
Management - Mitarbeiter 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.













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

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





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:

innovativ  
wettbewerbsorientiert  
positiv denkend

entschlossen  
selbtsicher  
erfolgreich

## WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

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

fordernd  
egoistisch

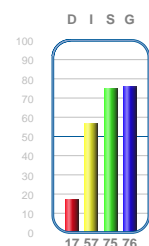
nervös  
aggressiv

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

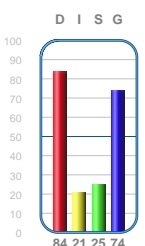
grob  
launenhaft

kontrollierend  
voreingenommen

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 <b>ehrgeizig</b> <b>pionierhaft</b> <b>willensstark</b> <b>energisch</b> <b>wetteifernd</b> <b>zielorientiert</b> <b>entscheidungsfreudig</b> <b>entschlossen</b> <b>risikofreudig</b>  <b>neugierig</b> <b>verantwortungsbewusst</b>	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 <b>akkurat</b>  <b>umsichtig</b> <b>diplomatisch</b> <b>ordentlich</b> <b>taktvoll</b>  <b>gewissenhaft</b> <b>urteilsfähig</b>
massvoll zurückhaltend kooperativ zögerlich zuvorkommend unbestimmt bescheiden vorsichtig  sanftmütig zustimmend genügsam zurückhaltend  unaufdringlich	<b>objektiv</b>  <b>logisch</b> <b>umsichtig</b> <b>skeptisch</b>  <b>nachdenklich</b> <b>unaufdringlich</b> <b>misstrauisch</b> <b>faktenorientiert</b> penibel  pessimistisch launisch  kritisch	<b>mobil</b>  <b>aktiv</b> <b>unruhig</b> <b>lebhaft</b> <b>flexibel</b> <b>energisch</b>  ungeduldig rastlos dynamisch hektisch unbesonnen eindringlich  ungestüm	standhaft entschlossen eigenwillig unnachgiebig  hartnäckig  unkonventionell findig autonom furchtlos launisch stur  revolutionär













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

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Bereich: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Anfangsdatum: \_\_\_\_\_ Kontrolldatum: \_\_\_\_\_



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

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

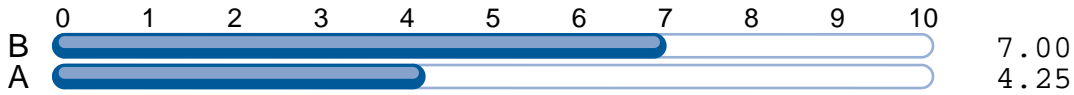
Die Basis-Stil-Grafik (B) gibt Ihren "Basis - Stil" wieder, als das Verhalten, das Sie von Ihrer Präferenz her in Ihren Beruf einbringen werden. Die Grafik für den "Adaptierten Stil" (A) beschreibt hingegen Ihre Reaktion auf das gegebene Umfeld und benennt die Verhaltensweisen, die Sie selbst momentan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

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

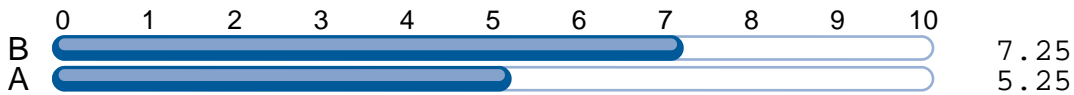
Die Kenntnis Ihrer Verhaltensmuster ermöglicht es Ihnen, Strategien zu entwickeln, um in jedem Umfeld erfolgreich zu sein.



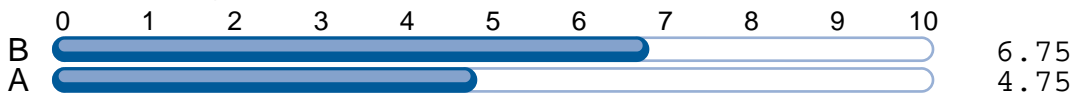
### Entschlossenheit / Ergebnisorientierung



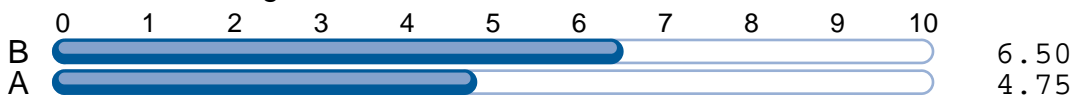
### Sinn für Dringlichkeit



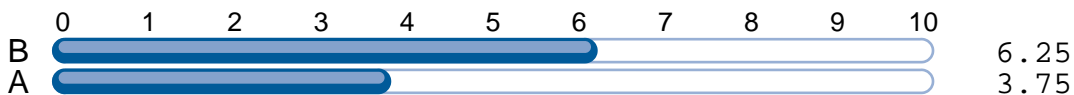
### Orientierung an Zukunftsvisionen



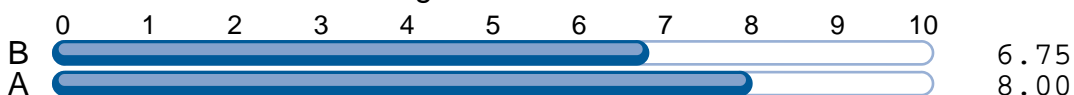
### Motivationsfähigkeit



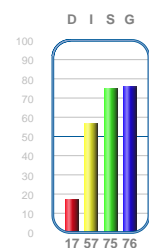
### Selbstsicherheit



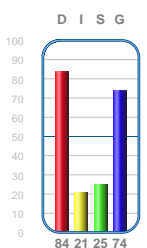
### Kommunikationsbeziehung: Kunde / Mitarbeiter



Adaptierter - Stil

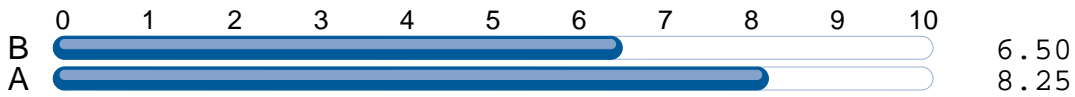


Basis - Stil

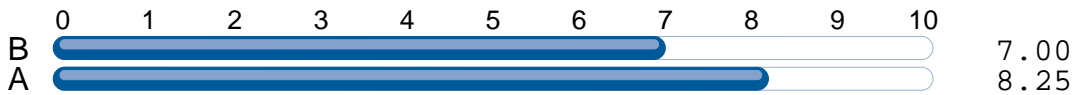




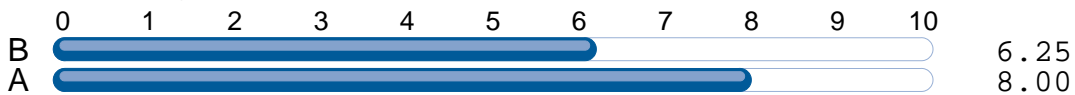
### Aktives Zuhören



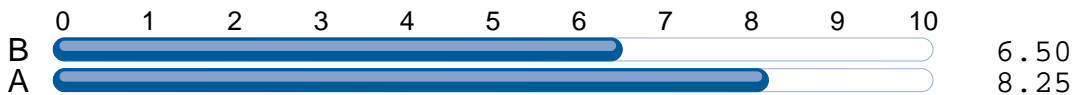
### Beachtung von Follow Up



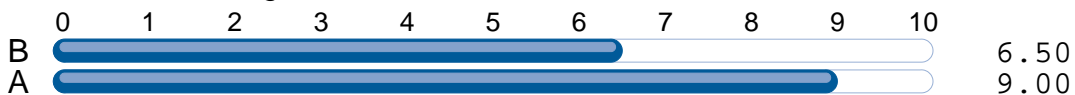
### Beständigkeit



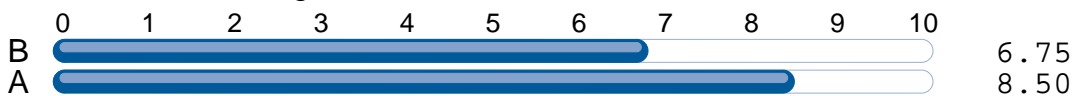
### Bereitschaft für Büroarbeit und Verwaltungstätigkeiten



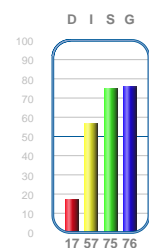
### Detailbeachtung



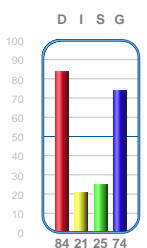
### Einhalten von Regeln des Unternehmens



Adaptierter - Stil



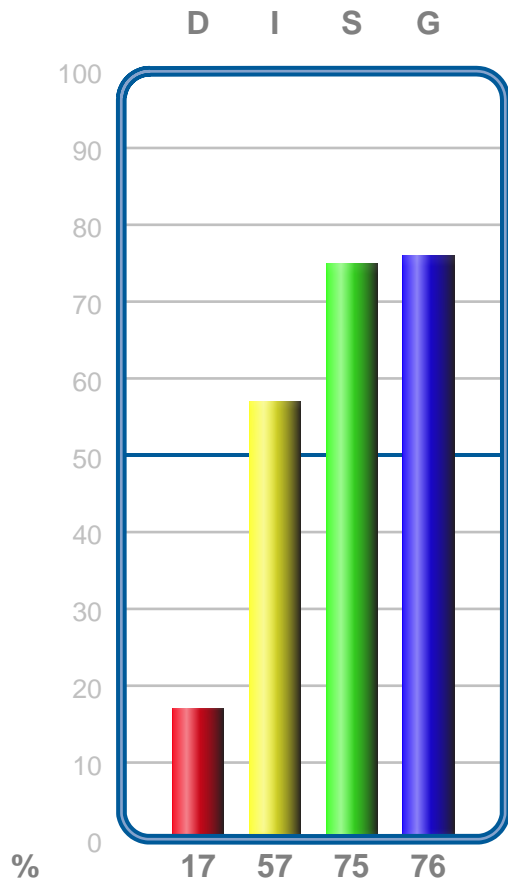
Basis - Stil



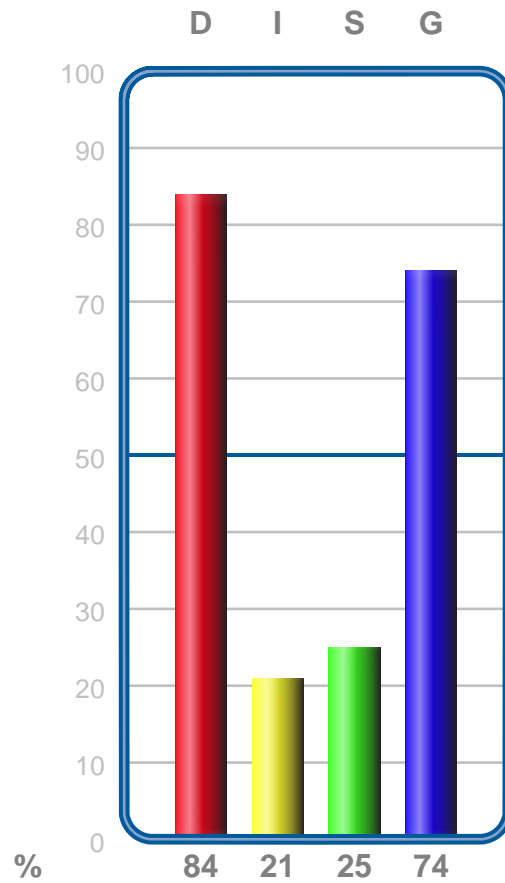
**Bernd Muster**

20.5.2010

**Grafik I**  
**Adaptierter - Stil**



**Grafik II**  
**Basis - Stil**



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2007 F10

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.

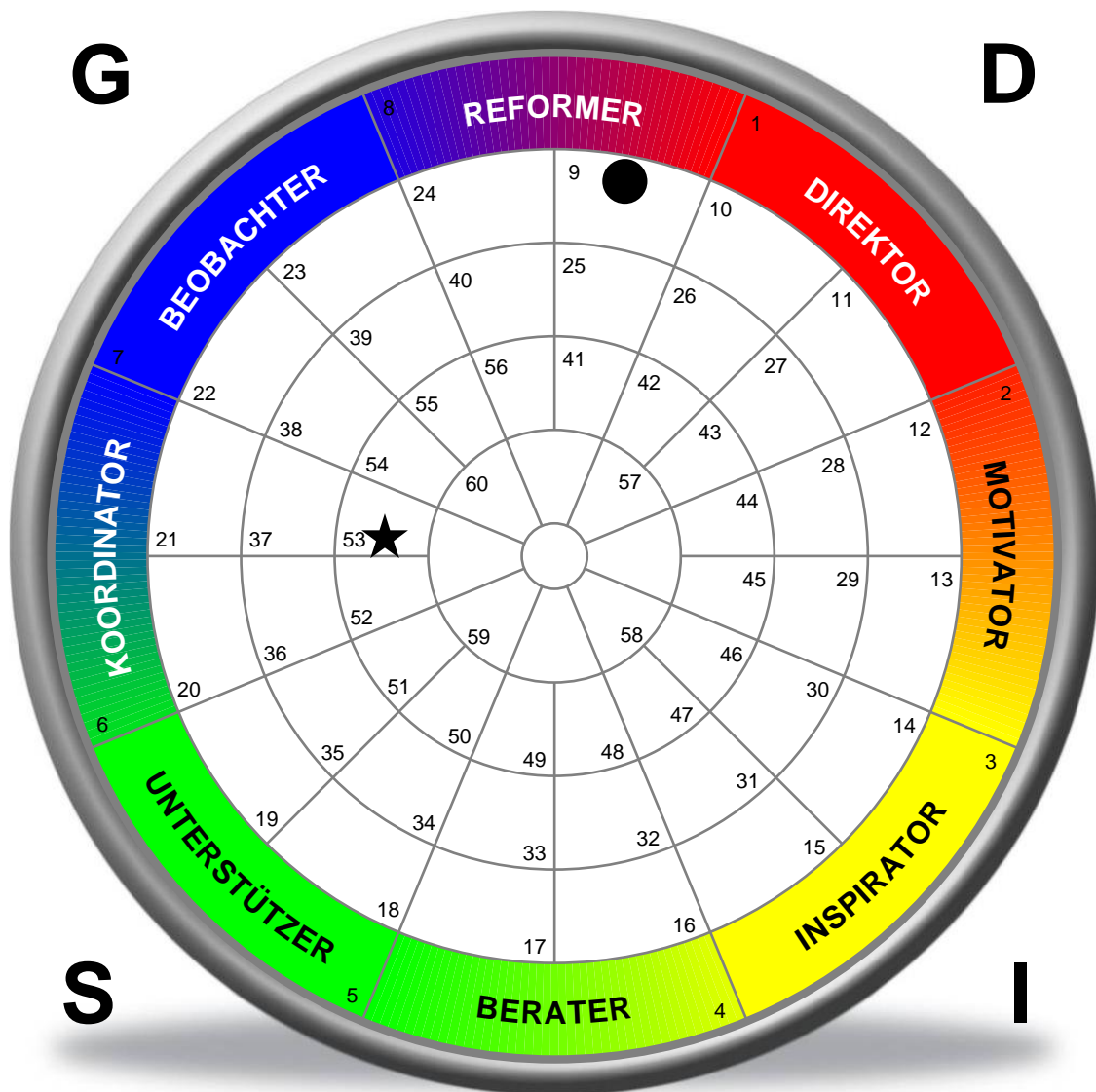
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre 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: ★ (53) BEOBACHTER/KOORDINATOR (KREUZUNG)

Basis-Stil: ● (9) DIREKTOR/REFORMER

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2007 F10