



**SUCCESS INSIGHTS®**

Team Motivationsreport

**Team 2**  
Director Partnermanagement  
16.4.2009



## EINLEITUNG ZUM TEAM-MOTIVATIONSREPORT

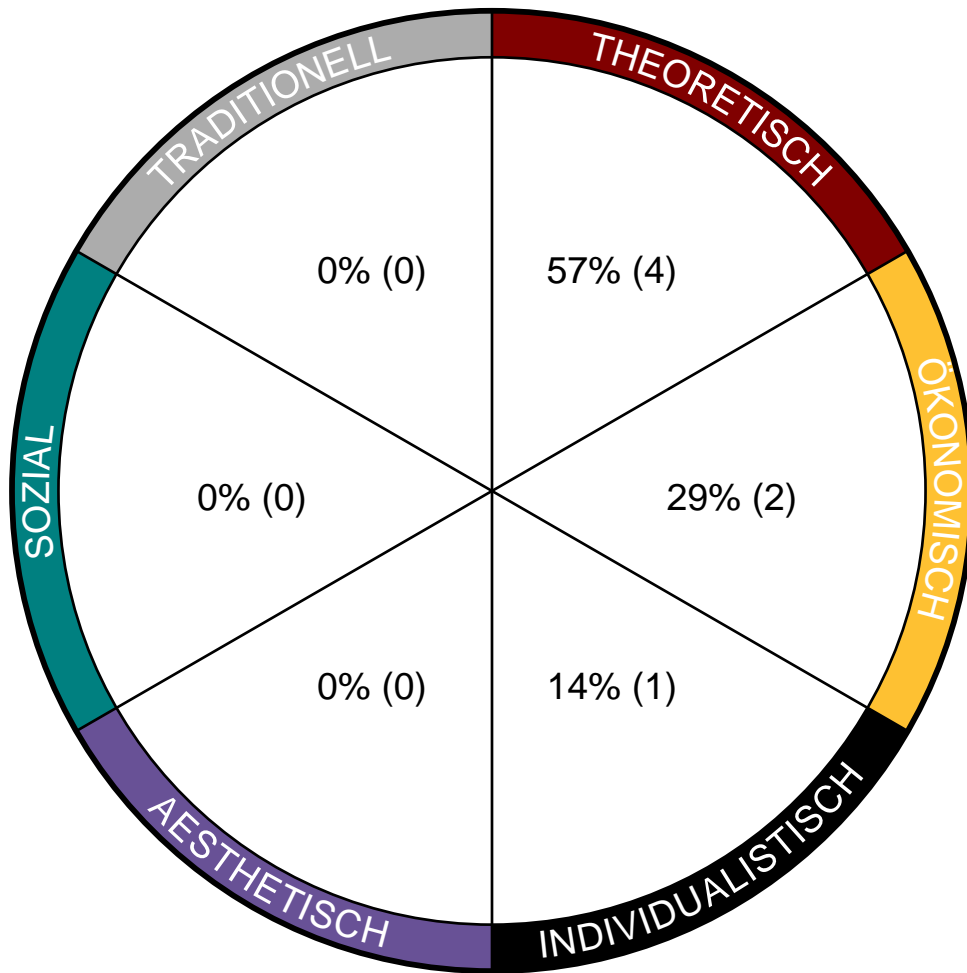
Die Wertvorstellungen einer Person zu kennen, hilft uns zu verstehen WARUM jemand etwas tut. Der INSIGHTS MDI® Motivationsreport misst die Ausprägung von sechs Grundeinstellungen innerhalb eines Teams:

- Theoretisch
- Ökonomisch
- Ästhetisch
- Sozial
- Individualistisch
- Traditionell

Wertvorstellungen, die das Verhalten eines Menschen bestimmen, werden oft als verborgene Motivatoren bezeichnet, weil sie nicht immer auf den ersten Blick erkennbar sind. Zweck dieses Reports ist es, einige dieser Motivationsfaktoren näher zu erläutern und die Stärken, die jemand bereits in das Team mitbringt, weiter auszubauen.

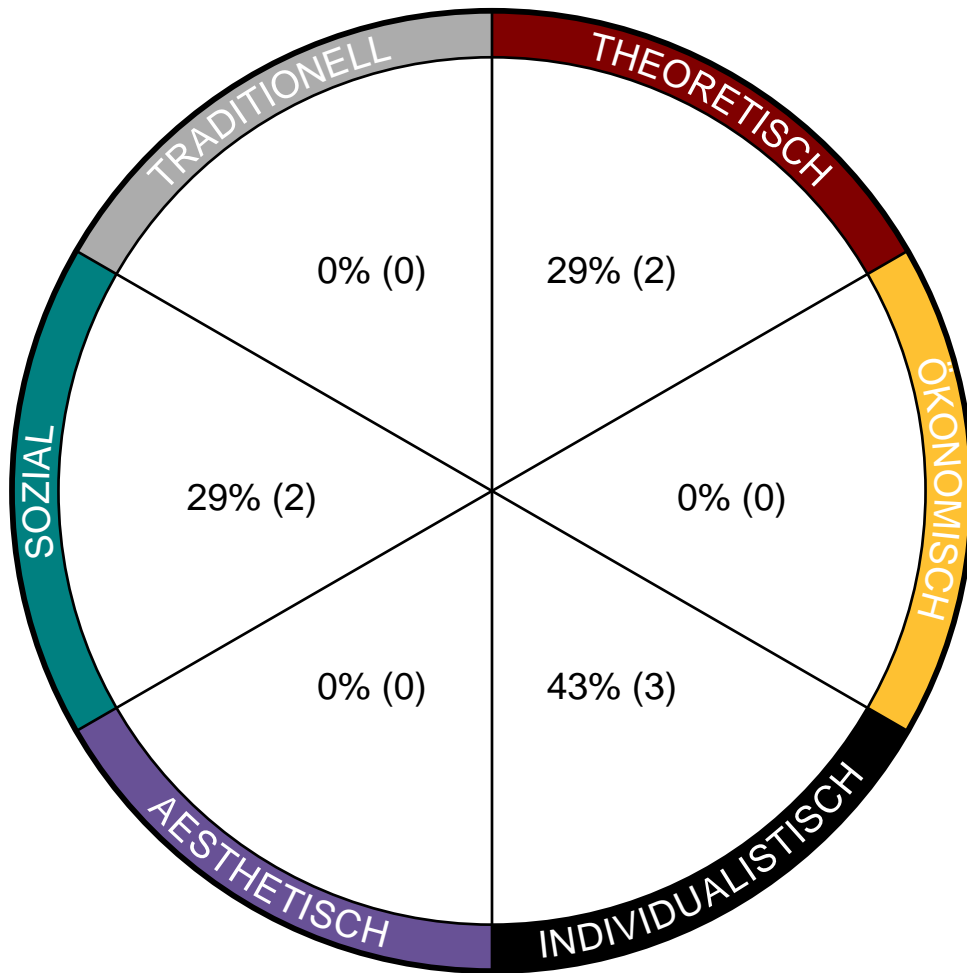


Das folgende Teamrad zeigt die stärkste Motivation des Teams.





Das folgende Teamrad zeigt die zweitstärkste Motivation des Teams.



43% des Teams hat Theoretisch als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Theoretisch Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### **43% des Teams (6)**

#### **Unterstützende Faktoren**

Theoretisch motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- Probleme und Ungereimtheiten im Team lösen können
- Wissen erlangen, sowie die Wahrheit und die Unwahrheit herausfinden können
- der Wahrheit auf den Grund gehen können (im Team)
- auf allen Gebieten ihre Objektivität einsetzen können
- rationale, objektive Fakten und Erfahrungen einbringen können

#### **Behindernde Faktoren**

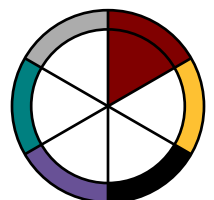
Theoretisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- praktische Angelegenheiten, die das Team betreffen, zu ignorieren und zu missachten.
- größeren Wert auf das Entdecken der Wahrheit zu legen als auf die persönliche Sicherheit.
- keine zeitnahen Entscheidungen zu treffen, da auf der Suche nach der Wahrheit
- den Teammitgliedern "was, wenn" Fragen zu stellen
- ohne ausreichende Informationen das Team zu sehr anzutreiben.

#### **Team-Merkmale**

Theoretisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- den Fokus auf rationale, objektive Fakten und Erfahrungen zu legen
- Untersuchungen zu präsentieren und Schlussfolgerungen zu ziehen.
- dem Team Fragen zu Untersuchungen und Feststellungen abzufordern.
- an Seminaren, Web-Seminaren und Konferenzschaltungen teilzunehmen.
- das Wissen des Teams zu fördern.



29% des Teams hat Individualistisch als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Individualistisch Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### 29% des Teams (4)

#### Unterstützende Faktoren

Individualistisch motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- höhere Positionen erreichen können.
- taktisch an die Dinge herangehen können.
- ein Team führen können.
- mittels Macht die Teamziele erreichen können.
- sich selbst und andere kontrollieren und führen können, um den Teamerfolg zu erzielen.

#### Behindernde Faktoren

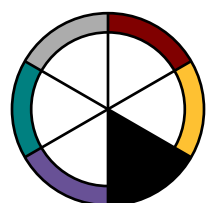
Individualistisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- Macht einzusetzen, um die Teammitglieder unter Kontrolle zu halten.
- großen Fokus auf Macht und Position zu legen.
- Mangel an Motivation zu haben, wenn Förderung keine Option ist.
- eigene Zielerreichung über die des Teams zu stellen.
- es zuzulassen, dass Macht sie beherrscht.

#### Team-Merkmale

Individualistisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- das Team zu führen.
- taktisch vorzugehen und sich im Team zu positionieren.
- den Fokus auf das Erreichen von Teamzielen zu legen.
- innerhalb der Weisungslinie zu arbeiten, um eigene Position zu fördern.
- den Respekt von "Kollegen" im Team zu benötigen.



14% des Teams hat Ökonomisch als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Ökonomisch Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### 14% des Teams (2)

#### Unterstützende Faktoren

Ökonomisch motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- mittels Zeit, Talenten und Ressourcen messbare Ergebnisse erzielen können.
- die Teamressourcen kreativ einsetzen können.
- die Anwendbarkeit innerhalb des Teams und deren Ressourcen einsetzen können.
- die Teameffizienz nutzen können.
- die gewünschten Ergebnisse erzielen und dabei eine gute Rendite erhalten können.

#### Behindernde Faktoren

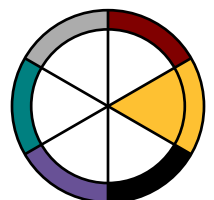
Ökonomisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- nur zu geben, wenn sie eine Gegenleistung erhalten.
- entmutigt zu sein, wenn die Erträge des Teams nicht angemessen sind.
- zu starken Fokus auf die Erträge zu legen und deshalb den Blick für Details zu verlieren.
- den Fokus auf den idealen Nutzen zu legen, wobei der Blick für den realistischen Nutzen von Ressourcen verloren gehen könnte.
- Qualität und Gefühle zu opfern für Nutzen und Effizienz.

#### Team-Merkmale

Ökonomisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- Teamressourcen zu nutzen, um Ergebnisse zu erzielen.
- sicherzustellen, dass der versprochene Nutzen für Personen oder das Team erzielt wird.
- die außergewöhnliche Fähigkeit zu besitzen, Teamressourcen zu maximieren.
- sich des Nutzens der Team-Ressourcen und der Zeit bewusst zu sein.
- zu sehr auf die Teammitglieder zu achten, die Zeit und/oder Ressourcen verschwenden.



14% des Teams hat Sozial als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Sozial Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### **14% des Teams (2)**

#### **Unterstützende Faktoren**

Sozial motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- das Potential von Teammitgliedern entwickeln können.
- sich für bedeutungsvolle Dinge einsetzen können.
- selbstlos sein können.
- persönliches Interesse an Teammitgliedern zeigen können.
- Schwierigkeiten innerhalb des Teams beseitigen können.

#### **Behindernde Faktoren**

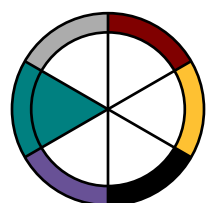
Sozial motivierte Menschen tendieren dazu,

- den Fokus auf Teammitglieder zu legen und sich dabei selbst in den Hintergrund zu stellen.
- sich übereifrig für etwas einzusetzen, was für sie und das Team nachteilig sein könnte.
- mit unsensiblen Entscheidungen oder Handlungen nicht einverstanden zu sein.
- mit Teamressourcen großzügig umzugehen, ohne die Erwartungshaltung etwas zurück bekommen zu müssen.
- den Nutzen für die Sache über den Nutzen für das Team oder sich selbst zu stellen.

#### **Team-Merkmale**

Sozial motivierte Menschen tendieren dazu,

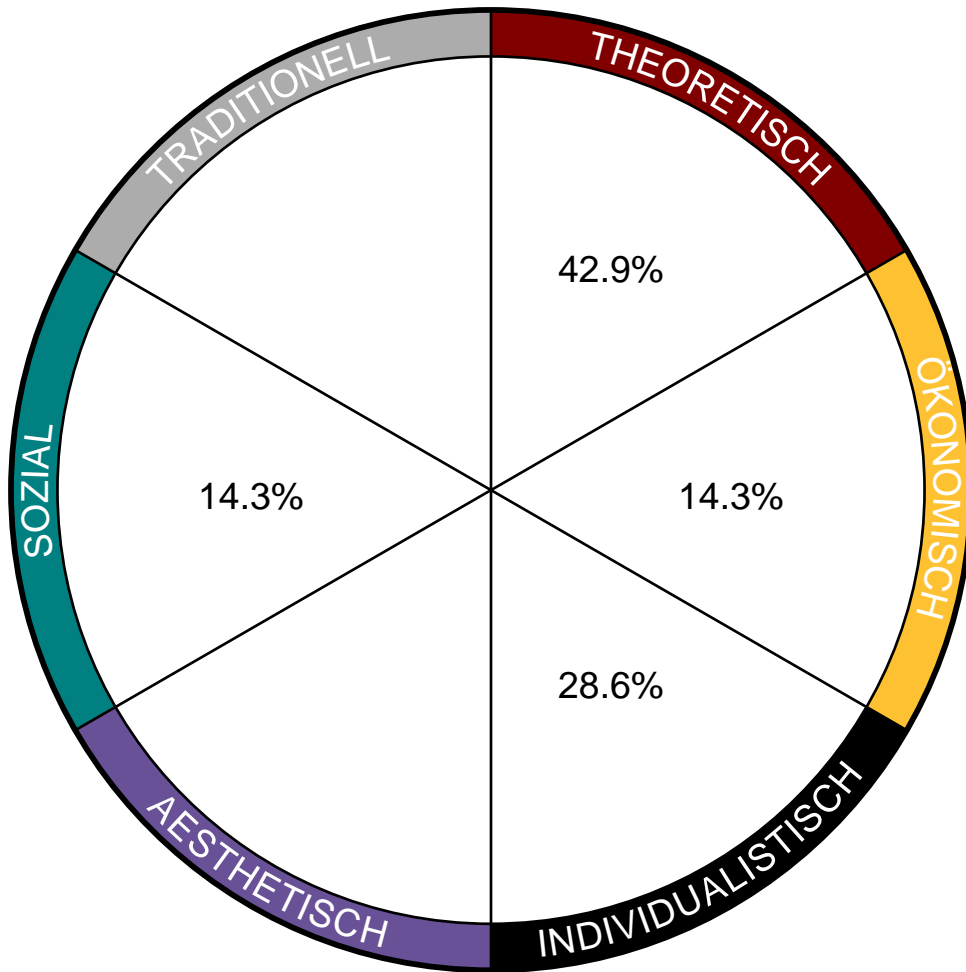
- sich selbst bei Teammitgliedern und für die Sache einzubringen.
- großzügig zu sein was Zeit, Talent und Ressourcen betrifft.
- Potential von Teammitgliedern zu erkennen und zu entwickeln.
- sich darauf zu konzentrieren, wie andere profitieren können.
- ihren Fokus darauf zu haben, wie Schwierigkeiten und Konflikte verringert werden können.





# POTENTIELLE BEDÜRFNISSE DER TEAMMITGLIEDER

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit den Antriebsfaktoren, die innerhalb der Teamstruktur niedrig oder gar nicht vorhanden sind. Auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen wie sich die einzelnen Antriebsfaktoren auf das Team auswirken. Manchmal werden nicht alle Antriebsfaktoren von der Teamkultur oder der Unternehmenskultur unterstützt.



0% des Teams hat als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### 0% des Teams (0)

#### Unterstützende Faktoren

Ästhetisch motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- Kreativität, Harmonie und Balance im Team erleben
- ihre Fähigkeit nutzen können, die Gefühle der Teammitglieder zu verstehen
- eine Wertschätzung aller Eindrücke erfahren.
- die Einzigartigkeit von Erfahrungen anerkennen können
- sich ihre idealen Vorstellungen verwirklichen können

#### Behindernde Faktoren

Ästhetisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- dass subjektive Gefühle das tägliche Leben behindern
- ein unrealistisches Wunschbild des Teams zu haben
- in chaotischer Umgebung ineffizient zu sein
- frustriert zu sein, wenn die Teamumgebung kein persönliches Wachstum zulässt
- unzufrieden zu sein, wenn auf die objektive Wahrheit im Team mehr Wert gelegt wird als auf die subjektiven Erfahrungen

#### Team-Merkmale

Ästhetisch motivierte Menschen tendieren dazu,

- mit allen Sinnen zu genießen
- nach Selbstverwirklichung und Selbsterfüllung zu streben.
- Wert auf das Beseitigen von Unzufriedenheiten und Unannehmlichkeiten im Team zu legen.
- den Fokus auf Wachstum und Entwicklung im Team zu legen.
- Disharmonien im Team zu erkennen.



0% des Teams hat als erste oder zweite Antriebskraft. Mit folgender Information wird dem Team der Antriebsfaktor verständlicher und bewusster gemacht.

### 0% des Teams (0)

#### Unterstützende Faktoren

Traditionell motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- nach "Höherem" im Leben streben können.
- Teammitglieder vom eigenen Glaubenssystem überzeugen können.
- ihre Prinzipien auf alle Situationen übertragen können.
- ihre Entscheidungen basierend auf ihren Prinzipien treffen können.
- ein Glaubenssystem haben.

#### Behindernde Faktoren

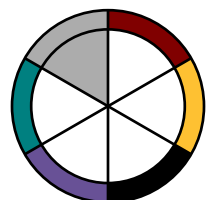
Traditionell motivierte Menschen tendieren dazu,

- sich selbst für Überzeugungen oder Glaubenssysteme einzusetzen.
- abwertend und verurteilend gegenüber anderer Meinungen von Teammitgliedern zu sein.
- über Teammitglieder frustriert zu sein, die andere Überzeugungen haben.
- Überzeugungen und Glaubenssysteme zu haben, die für das Team nachteilig sind.
- sich selbst mit Überzeugungen oder Glaubenssystemen schaden.

#### Team-Merkmale

Traditionell motivierte Menschen tendieren dazu,

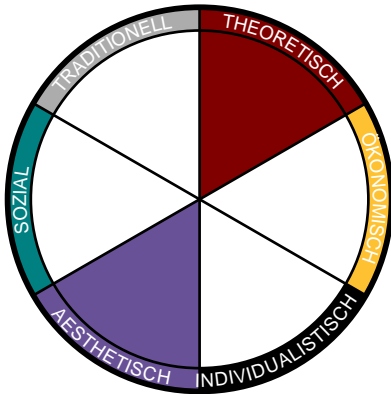
- nach dem Sinn des Lebens in einem Glaubenssystem zu suchen.
- konsequent nach dem vorbestimmten Lebensplan zu leben.
- aufzuzeigen, wie Teampläne sich in die ideale Richtung entwickeln können.
- Regeln festzulegen, an die sich die Teammitglieder halten sollen.
- Systeme und Prinzipien im Team einzuführen.





Dieser Abschnitt konzentriert sich auf das Konfliktpotential von Personen mit unterschiedlichen Werten und zeigt auf, ob sie sich grundsätzlich verstehen oder nicht. An dieser Stelle ist es wichtig zu erwähnen, dass der PIW-Report ausschließlich die Werte interpretiert und nicht den Einfluss des Verhaltens in Betracht zieht. Befragte Personen mit ähnlichen Werten, könnten sich darüber einig sein was zu tun ist, jedoch unterschiedliche Ansätze der Durchführung haben, also wie etwas zu tun ist.

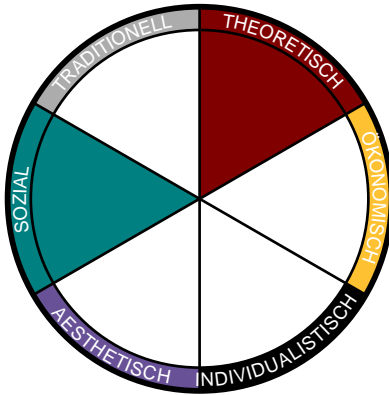
## Theoretisch ↔ Ästhetisch



- objektiv versus subjektiv
- Fakten versus Emotionen
- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnten Menschen mit hohem ästhetischen Wert grundsätzlich hinterfragen und sich mit einer subjektiven Antwort nicht zufrieden geben.
- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnten Menschen mit hohem ästhetischen Wert als engstirnig erscheinen, die sogenannten "Alleswischer".
- Menschen mit hohem ästhetischen Wert könnten Tatsachen und Fakten ablehnen, die sich auf einen anderen Menschen nachteilig auswirken. Die Ablehnung dieser Tatsachen könnte Menschen mit hohem theoretischen Wert fragwürdig erscheinen, ja sogar wütend machen.



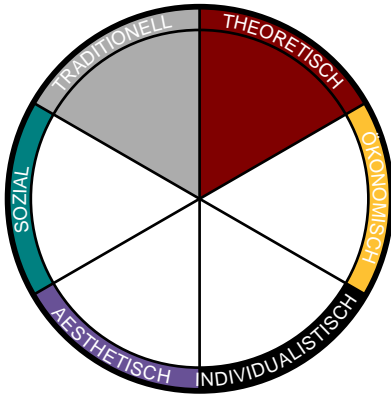
## Theoretisch ↔ Sozial



- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnte es unlogisch erscheinen, wenn den Menschen mit hohem sozialen Wert andere Menschen wichtiger sind als die Wahrheit herauszufinden.
- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnten bei der Erforschung von Tatsachen durch erhebliche Schwierigkeiten gehen oder Verluste erleiden, was Menschen mit hohem sozialen Wert nicht passieren würde.
- Menschen mit hohem sozialen Wert könnten faktenorientierte Entscheidungen als ungerecht erleben.
- Menschen mit hohem sozialen Wert könnten Schwierigkeiten haben, Menschen mit hohem theoretischen Wert zu verstehen, welche Entscheidungen treffen, die zu emotionslosen und hartherzigen Ergebnissen führen.



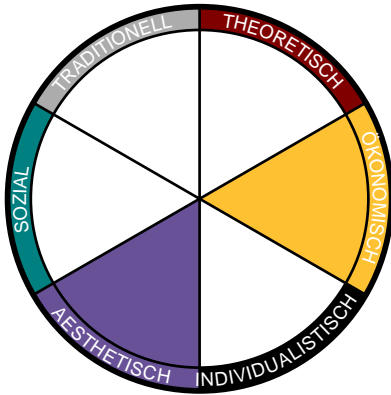
## Theoretisch ↔ Traditionell



- Könnten sich gegenseitig als stur, engstirnig und möglicherweise ignorant erleben.
- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnten das Glaubenssystem von Menschen mit hohem traditionellen Wert in Frage stellen.
- Menschen mit hohem theoretischen Wert könnten die subjektive Argumentation von Menschen mit hohem traditionellen Wert nicht akzeptieren und Gegenargumentationen aufstellen, die sie faktenorientiert hinterfragen.
- Menschen mit hohem traditionellen Wert könnten das Gefühl haben, dass Menschen mit hohem theoretischen Wert den Blick für das "große Ganze" verlieren, in dem der Fokus zu sehr auf den Zweck gerichtet ist und sie gegenüber neuen Überzeugungen verschlossen sind.



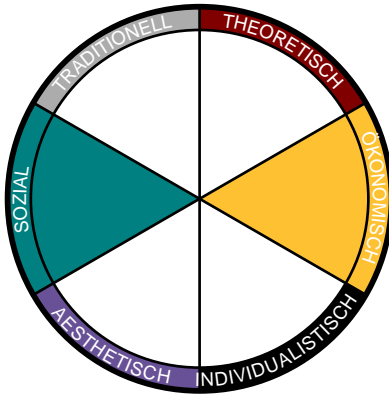
## Ökonomisch ↔ Ästhetisch



- Nutzen und Handeln in Bezug auf Form und Harmonie
- Menschen mit hohem ökonomischen Wert könnten Menschen mit hohem ästhetischen Wert, deren Fokus auf Gestalt und Schönheit liegt als verschwenderisch betrachten, was Zeit und Ressourcen betrifft.
- Menschen mit hohem ökonomischen Wert sehen keinerlei Nutzen darin, wie Menschen mit hohem ästhetischen Wert ihre Kreativität zum Ausdruck bringen.
- Die objektive Wahrnehmung hinsichtlich Effizienz steht im direkten Widerspruch zu den subjektiven Gefühlen.
- Menschen mit hohem ästhetischen Wert könnten gewinnorientierte Entscheidungen, deren Nutzen persönliche Schwierigkeiten oder Disharmonie nach sich ziehen, entweder ablehnen oder vermeiden.



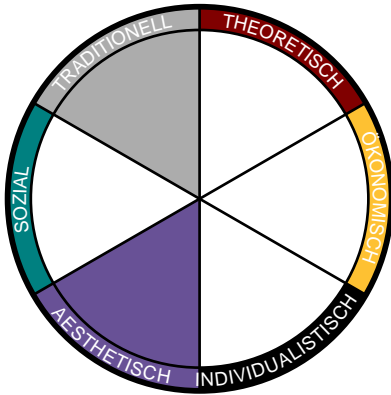
## Ökonomisch ↔ Sozial



- Menschen mit hohem ökonomischen Wert wählen für sich den effizientesten Weg, der nicht unbedingt sozial ist, weshalb Menschen mit hohem sozialen Wert dieses Handeln stark anzweifeln.
- Menschen mit hohem ökonomischen Wert könnten einen Nutzen erwarten und Menschen mit hohem sozialen Wert ggf. missverstehen oder mit deren selbstlosem Handeln nicht einverstanden sein.
- Menschen mit hohem ökonomischen Wert könnten Menschen mit hohem sozialen Wert als "leichte Beute" oder als "Fußabtreter" bezeichnen.
- Menschen mit hohem sozialem Wert könnten Menschen mit hohem ökonomischen Wert als egoistisch und eigennützig erleben.
- Menschen mit hohem sozialen Wert könnten kein Verständnis für und stimmen nicht mit gewinnorientierten Entscheidungen überein, die aus Gründen der Effizienz und des Nutzens getroffen werden und zu Unruhe, Konflikten oder Stress führen könnten.



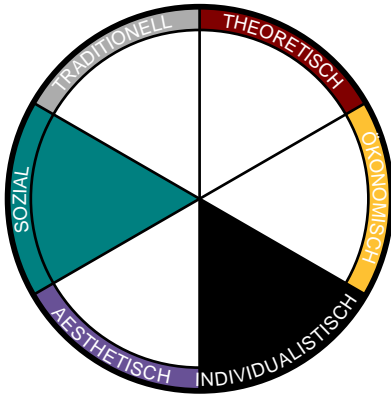
## Ästhetisch ↔ Traditionell



- Konflikte zwischen Menschen mit hohem ästhetischen und traditionellen Wert können dann entstehen, wenn es zu unterschiedlichen Herangehensweisen oder Überzeugungen kommt.
- Menschen mit hohem ästhetischen Wert könnten das Glaubenssystem von Menschen mit hohem traditionellen Wert ablehnen. Dies führt zu innerer Disharmonie und Stress bei Menschen mit hohem ästhetischen Wert.
- Menschen mit hohem traditionellen Wert sind von ihrem Glaubenssystem überzeugt, doch Menschen mit hohem ästhetischen Wert könnten mit diesem System und den entsprechenden Methoden nicht einverstanden sein.
- Wenn beide Parteien an ihren Überzeugungen festhalten, kann sich die Diskussion sehr schnell verfahren, wobei sich Menschen mit hohem traditionellen Wert ihr System angegriffen fühlen können und Menschen mit hohem ästhetischen Wert durch die disharmonische Stimmung aus der Balance geraten können.



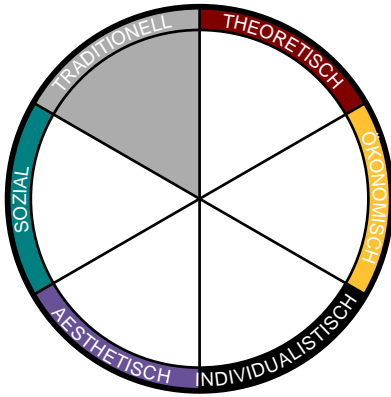
## Sozial ↔ Individualistisch



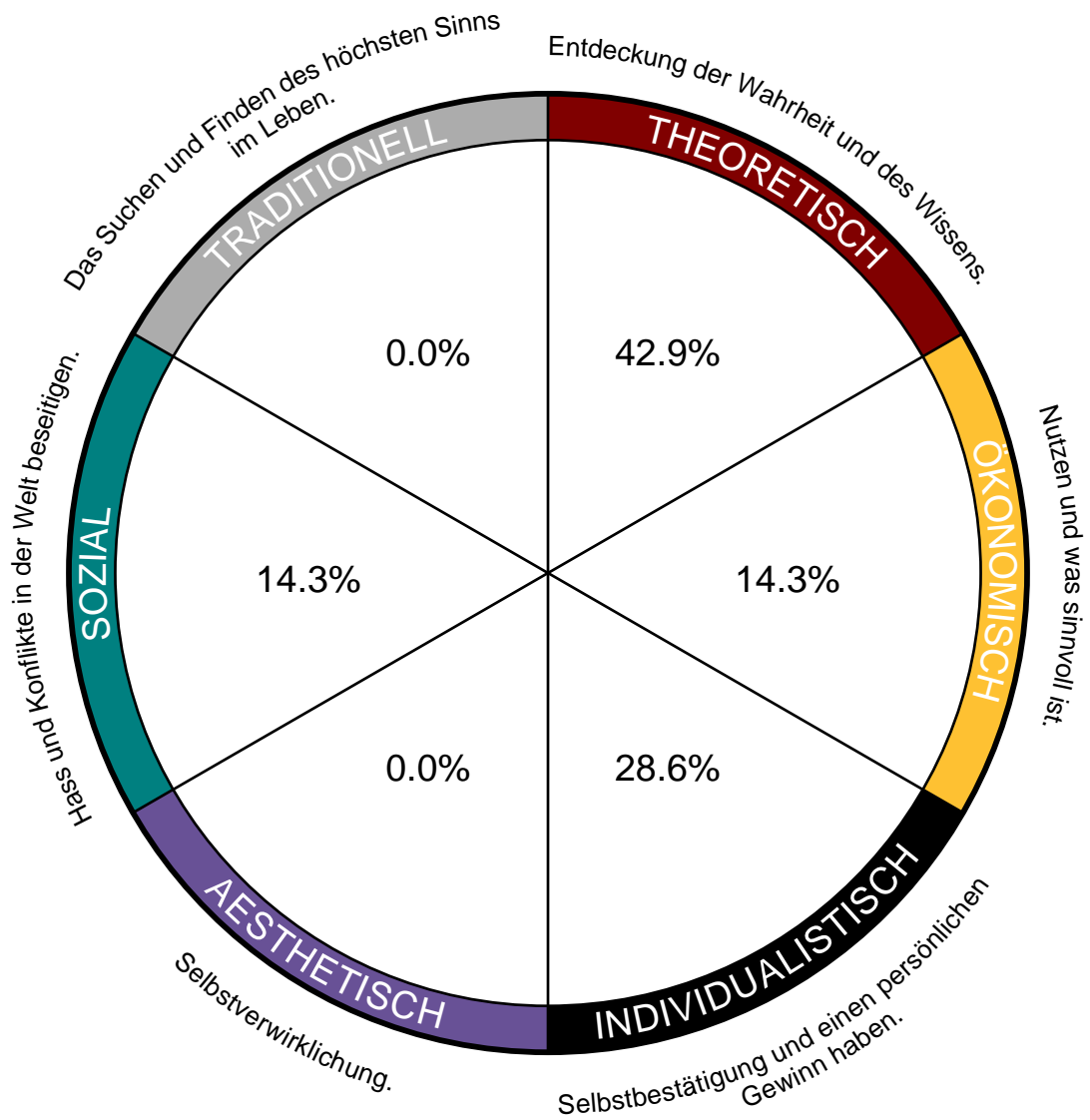
- Menschen mit hohem sozialen Wert könnten Schwierigkeiten mit Menschen bekommen, die einen hohen individualistischen Wert haben, weil diese dazu neigen, sich persönlich über andere zu stellen.
- Menschen mit hohem individualistischen Wert unterstützen andere meist, um in irgendeiner Weise selbst zu profitieren. Menschen mit hohem sozialen Wert könnten mit diesem Ansatz Schwierigkeiten haben, da sie der Meinung sind, dass Hilfe für andere Menschen ein selbstloser Akt sein sollte.
- Menschen mit hohem individualistischen Wert, könnten wenig Respekt vor der Selbstlosigkeit der Menschen mit hohem sozialen Wert haben.
- Menschen mit hohem individualistischen Wert sehen selbstlose Handlungen als versäumte oder vergeudete Gelegenheiten an.
- Menschen mit hohem sozialen Wert könnten Menschen mit hohem individualistischen Wert als egoistisch und egozentrisch erleben.
- Menschen mit hohem individualistischen Wert sind der Meinung, dass sich Menschen mit hohem sozialen Wert ausnutzen lassen.

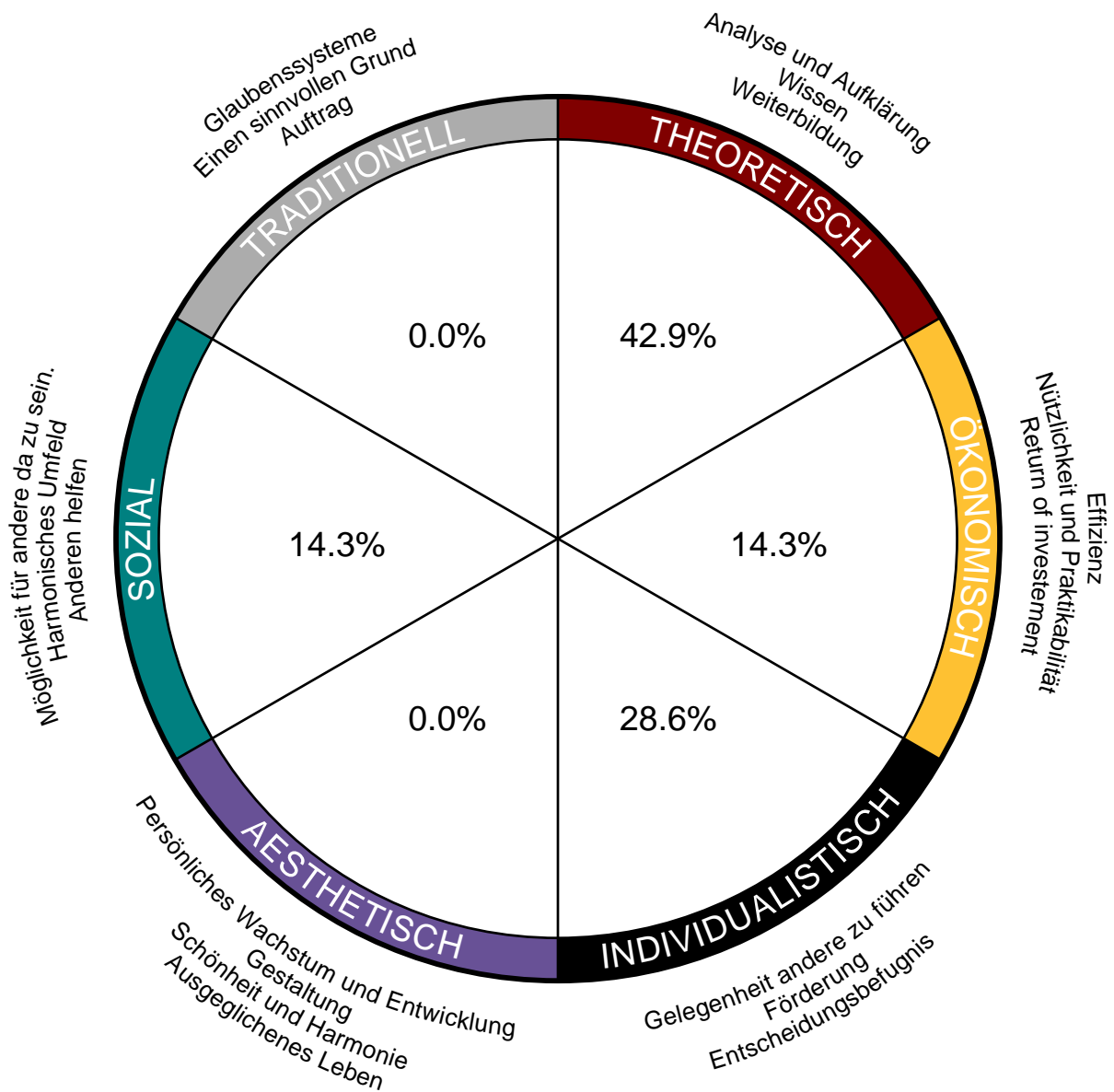


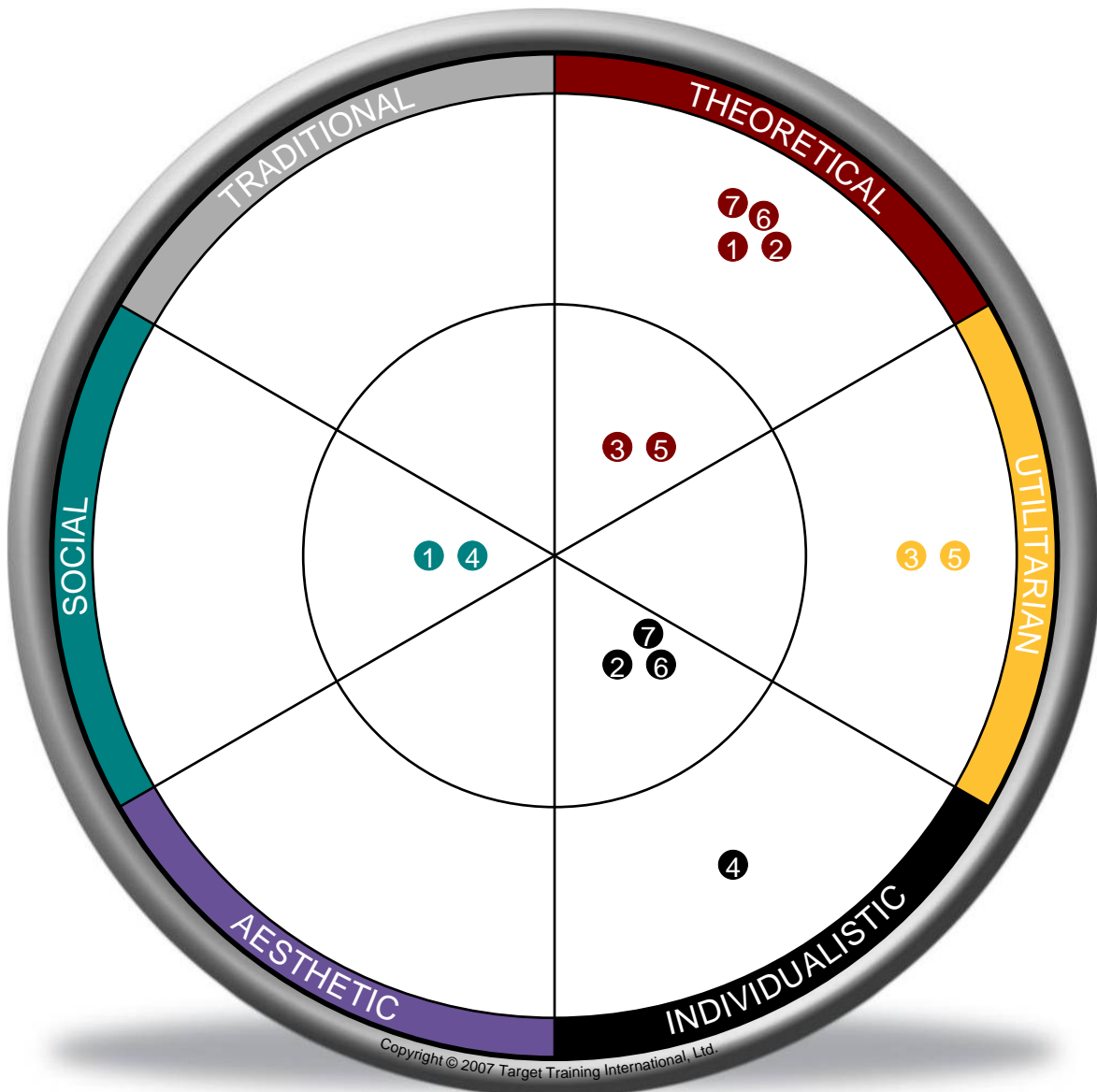
## Traditionell ↔ Traditionell



- Menschen mit hohem traditionellen Wert akzeptieren ausschließlich Menschen, die das gleiche Glaubenssystem haben.
- Menschen mit hohem traditionellen Wert geraten in Konfliktsituationen, wenn deren Glaubenssysteme völlig unterschiedlich sind.
- Menschen mit hohem traditionellen Wert, könnten mit Menschen, die einen niedrigeren traditionellen Wert haben, auskommen, wenn beide einen übereinstimmenden Bereich in einem gemeinsamen System finden.
- Menschen mit hohem traditionellen Wert sind unnachgiebig in Bezug auf die Überzeugungen ihres Glaubenssystems.







Äußerer Ring = 1 Einstellung Innerer Ring = 2 Einstellung