ensize

Combination

Verhaltensstil & Driving forces

Dieser Bericht gehört:

Berichtart Kommunikation 5.0 Multidimensional
Analysedatum 12.09.2022
Datum des Drucks 13.09.2022
Zeit 22 minuten

Dieser Bericht
gehört

Kontakt für Ihre
Fragen:

BIZfit.DE®
Business Culture Development

---

ensize

Indexseite

3 Einführung in die DISC-Analyse / So lesen Sie den Bericht
4 Grundverhalten
6 Ihrem natürlichen Verhalten entspricht es / So organisieren und planen Sie
7 So treffen Sie Entscheidungen / Nutzen für das Unternehmen
8 Wie kommunizieren Sie mit anderen in Ihrem Grundverhalten / Folgen Ihrer Kommunikationsweise in Ihrem Grundverhalten
9 Rat für Ihren Vorgesetzten / Wie Sie Ihre natürlichen Stärken besser nutzen
10 Dinge, die Ihr Engagement erhöhen / Verhaltensweisen von anderen, die Sie irritieren können / Verhaltensweisen von Ihnen, die andere irritieren
11 Angepasstes Verhalten
12 Was bedeutet es, wenn eine Farbe bei Ihrem angepassten Verhaltenzunimmt oder abnimmt ?
13 Wie Sie sich anpassen
14 Wie Sie mit Schwierigkeiten und Herausforderungen umgehen
15 Wie Sie Gedanken und Ideen innerhalb Ihres Umfelds vermitteln
16 Wie Sie auf den Rhythmus Ihres Umfelds reagieren
17 Wie Sie auf die Regeln und Routinen Ihres Umfelds reagieren
18 Wie kommunizieren Sie mit anderen in Ihrem angepassten Verhalten. / Folgen Ihrer Kommunikationsweise in Ihrem angepassten Verhalten
19 Wie Sie die Wirksamkeit in Ihrem angepassten Verhalten steigern
20 Stärken Ihres angepassten Verhaltens / Was bedeutet der Unterschied zwischen dem Grund- und angepassten Verhalten?
21 Spielbrett
22 Verhaltenstendenzen Ihres Verhaltensstils
23 Leistungsorientiert / Einflussreich
24 Prinzipienfest / Aufmerksam
25 Selbstmotiviert / Geduldig
26 Selbstbewusst / Vorsichtig
27 Begeistert / Nachdenklich
28 Unabhängig / Kooperativ
29 Im Diagramm dargestellte Eigenschaften
30 Einführung: Motivation
31 Beschreibung der sieben Antriebskräfte
32 Ihre Antriebskräfte
33 Ihre stärkste Antriebskraft
34 Ihre zweitstärkste Antriebskraft
35 Ihre drittstärkste Antriebskraft
36 Ihre viertstärkste Antriebskraft
37 Beschreibung der verschiedenen Kombinationen von Antriebskräften
38 Roter Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften
39 Gelber Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften
40 Grüner Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften
41 Blauer Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften
42 Profilcard
43 Wordcloud

Einführung in die DISC-Analyse

DISC ist eine Kommunikations-Analyse, in der verschiedene Verhaltensstile beschrieben werden. DISC wird in zahlreichen Situationen verwendet, in denen die Vielfalt zwischen den Individuen einen wichtigen Faktor ausmacht, zum Beispiel bei der Personalauswahl, der Entwicklung von Teams, der Entwicklung von Führungspositionen, der Entwicklung von Verkauf und Kommunikation.

Jeder hat einen anderen Verhaltensstil. Einige nennen das persönliche Chemie, aber der Verhaltensstil steht auch mit unserer Einstellungen gegenüber den verschiedenen Aufgaben in Verbindung. Die verschiedenen Verhaltensstile zu kennen und zu verstehen führt zu einem offeneren Unternehmensklima. DISC ist ein Werkzeug, was die Selbsterkenntnis fördert und die Kommunikation erleichtert. DISC basiert u. a. auf dem DISC-Modell von William Moulton Marston [1]. DISC beschreibt das natürliche Benehmen (Grundverhalten) einer Person und wie sie sich dem Umfeld oder einer bestimmten Situation anpasst (angepasstes Verhalten). Bei DISC werden die verschiedenen Verhaltensstile anhand von Puzzleteilen und Farben veranschaulicht.

Die DISC-Sprache verwendet folgende Konzepte:

- D Dominanz: rotes
- I Beeinflussung: gelbes
- S Stabilität: grünes
- C Befolgung: blaues

[1] William Moulton Marston (1893-1947), der 1928 „The Emotions of Normal People" („die Gefühle normaler Personen") veröffentlichte.

So lesen Sie den Bericht

Dieser Bericht enthält eine Beschreibung sowohl Ihres Grundverhaltens als auch Ihres angepassten Verhaltens. Ihr Grundverhalten beschreibt Ihr natürliches Verhalten und gibt wieder, wie Sie sich an die Personen in Ihrem Umfeld wenden, wenn Sie sich sicher und entspannt fühlen. Ihr angepasstes Verhalten zeigt die Änderungen auf, die zu vollziehen sind, um sich einer bestimmten Situation anzupassen, wie zum Beispiel auf der Arbeit. Wenn zwei oder mehr Ihrer DISC-Faktoren über 50 % sind, kann es den Anschein haben, als ob einige Beschreibungen Ihres Verhaltens widersprüchlich sind. Das liegt daran, dass wir abhängig von dem Moment und der Situation verschiedene Verhaltensweisen verwenden. Wir können zum Beispiel je nachdem, wie wir die Situation wahrnehmen, manchmal offenen und gesprächig und in anderen Fällen nachdenklich und zögerlich sein.

Wahrscheinlich finden Sie, dass einige Teile des Berichts eine gute Beschreibung Ihres Verhaltens bieten, während andere Teile weniger treffend sind. Daher ist es gut, den Bericht mit einem Bleistift in der Hand zu lesen. Sie können zum Beispiel ein Plus neben die Beschreibungen setzen, die Sie als gut empfinden und ein Minus bei den Dingen, die Sie als falsch erachten und ein Fragezeichen bei den Dingen, über die Sie nachdenken oder sich vielleicht mit jemandem beraten müssen, der Sie gut kennt.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

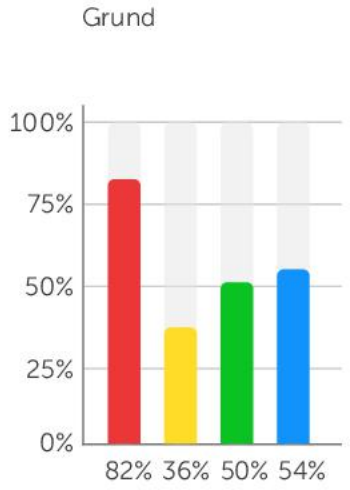
Grundverhalten

Dieser Abschnitt des Berichts beschreibt Ihr Grundverhalten. Wenn wir allein sind und wir selbst sein können oder wenn wir in Begleitung von Personen sind, die wir gut kennen und denen wir vertrauen, zeigt sich unser natürliches Verhalten. Dies ist die Strategie, die wir entwickelt haben, um erfolgreich zu sein und unsere Ziele zu erlangen. Das Grundverhalten beinhaltet ebenso ein genetisches wie ein in der frühen Kindheit erlerntes Benehmen. Sobald sich unser Grundverhalten gefestigt hat, muss man keine Anstrengungen mehr machen. Wir beschränken uns darauf, zu sein. Wir greifen auf dieses Verhalten zurück, wenn wir uns gestresst und unter Druck fühlen.

Sie legen eine rationale und logische Haltung bezogen auf Dinge an den Tag und bevorzugen es, wenn Ihre Meinungen auf sachlichen Informationen basieren. Manchmal kann es Ihnen schwer fallen, sich spontan bezogen auf einen bestimmten Betreff zu äußern. Bevor Sie den Weg festlegen, ist es wichtig, dass Sie etwas Zeit zum Nachdenken haben. Daher scheinen Sie ein vernünftiger Mensch zu sein, der fähig ist, die Vor- und Nachteile abzuwägen und gut begründete Meinungen zu äußern. Sie bevorzugen es, Risiken einzuschätzen, bevor Sie etwas auf gut Glück versuchen.

Trotzdem sind die Dynamik und Aktivität die Hauptbestandteile Ihres Profils. Ergebnisse erzielen und Erfolg haben ist wichtig für Sie. Sie denken und handeln auf rationale Art und erachten Gefühle nur selten als wichtig, egal ob es sich dabei um die eigenen oder die der anderen handelt. Sie sind scharfsinnig und erkennen problemlos neue Möglichkeiten. Manchmal können Sie Risiken eingehen und etwas aufs Spiel setzen, aber im Allgemeinen bevorzugen Sie es, nachzudenken bevor Sie handeln.

Sie haben gerne das Gefühl, die Situation zu kontrollieren und suchen nach Möglichkeiten, um die persönliche Macht zu stärken und zu untermauern. Sie können Ihre Leistung im Leben daran messen, was Sie erreicht haben und wie erfolgreich Sie sind. Manchmal können Sie in Ihrem Versuch, Ihre Ziele zu verwirklichen oder wegen Ihres ehrgeizigen oder wettbewerbsorientierten Charakters herausfordernd wirken. Sie erwarten, dass die anderen Ihnen folgen und Sie könnten sich gegen diejenigen Personen stellen, die nicht Ihre Meinung teilen. Das kann dazu führen, dass Sie so proaktiv werden, dass Sie vergessen, die Meinung der anderen anzuhören, vor allem, wenn es um gemeinsam zu beschließende Lösungen geht.



Gefühle sind für Sie eher nebensächlich. Es kann Ihnen schwer fallen, mit Personen zusammenzuarbeiten und zu verstehen, die zulassen, dass Ihre Gefühle die logischen Gedanken beherrschen, . Manchmal irritieren Sie Personen, von denen Sie meinen, dass sie unvorsichtig und impulsiv handeln und sich auch dementsprechend ausdrücken. Im Zusammensein mit anderen können Sie etwas reserviert und in gewissem Maße erwartungsvoll erscheinen. Sie gehen ungern zu nahe Beziehungen mit Personen ein, die Sie gerade erst kennen gelernt haben, wenn es nicht notwendig ist. Sie bevorzugen es, sie näher kennen zu lernen, bevor Sie sich diesen gegenüber öffnen.

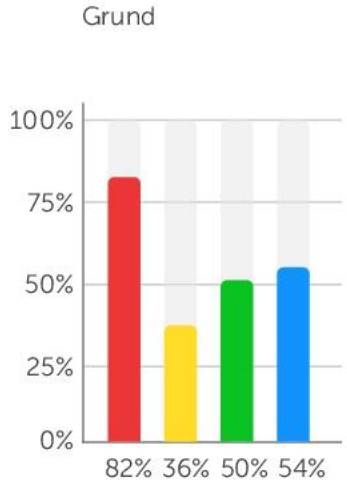
© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Grundverhalten - Fortsetzung

Sie schätzen die Erfindungsgabe, die Logik und die sachlichen Daten und verfügen normalerweise über das Fachwissen innerhalb Ihres Bereiches, was Ihnen Beherrschung, Sicherheit und Kontrolle gibt. Für Sie ist es wichtig zu wissen, welches Ihre Befugnisse und Pflichten sind, wenn Sie Risiken eingehen müssen. Sie möchten sicherstellen, dass das Niveau Ihre Arbeit den Erwartungen in Ihrem Umfeld entspricht.

Sie schätzen die Ordnung und kennen genau alle in jedem Moment anwendbaren Regeln. In einer Gruppe sind Sie meistens der, der die möglichen Folgen einer Entscheidung darstellt. Anderen kann es schwer fallen, Ihre Absichten zu erraten und genau Ihre Einstellung bezogen auf einen konkreten Belang zu kennen.

Eine offene Haltung gegenüber neuen und wirksameren Lösungen und Ansätzen zu haben, liegt in Ihrer Natur. Wenn Sie sich für etwas einsetzen, können Sie energetisch wirken und viele Zeit und Energie dazu verwenden, um Ihre Ziele zu erreichen. Ein möglicher Nachteil ist, dass Sie sich so sehr auf etwas konzentrieren, dass Sie alles andere vergessen, das gegebenenfalls auch Ihre Aufmerksamkeit verlangt.



© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihrem natürlichen Verhalten entspricht es

Die verschiedenen Verhaltensstile gehen auf unterschiedliche Art mit ihrem Umfeld um, das Personen, Geschehnisse, Umstände und Voraussetzungen der Situation umfasst. Je nach Ihren Antworten bei der Analyse sind dies einige Beispiele dafür, wie Sie mit Ihrem Umfeld umgehen, wenn Sie sich ruhig und sicher fühlen.

Ihrem natürlichen Verhalten entspricht es:

- zu Ihrer Meinung zu stehen.
- sich auf Ihr eigenes Urteil zu verlassen.
- auch auf Details zu achten.
- der Meinung zu sein, dass alle anstehenden Aufgaben auch gut erledigt werden sollten.

- Herausforderungen anzunehmen, die Ihre Abenteuerlust wecken.
- zuweilen erst zu handeln und dann zu denken, insbesondere wenn Sie das Gefühl haben, dass nichts geschieht.
- bewusst Risiken einzukalkulieren, um Ihre Ziele zu erreichen.
- einen hohen Einsatz zu riskieren, um zu gewinnen.

- frei zwischen verschiedenen Aufgaben wechseln zu können.
- für neue Herausforderungen offen zu sein.
- für Entwicklungen in Ihrem Bereich offen zu sein.
- einen Sinn für ständige Verbesserungen zu haben.

- ein urteilsfähiger Mensch zu sein, der Fakten objektiv beurteilt.
- gut kalkulierte Risikoanalysen vorzunehmen.
- Fakten zu beurteilen, bevor Sie eine Entscheidung treffen.
- sich bei Entscheidungen nicht zu sehr von Ihren Gefühlen leiten zu lassen.

So organisieren und planen Sie

Organisieren und Planen sind Prozesse, die einem Beim Fokussieren von Ideen und Entscheidungen zu Gute kommen, da sie dabei helfen, eine angemessene Auswahl zu treffen, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Um diese Pläne durchzuführen, ist ein gewisses Maß an Organisationsfähigkeit erforderlich, zum Beispiel, sich über die Entwicklungen informieren, die ein Projekt beeinflussen können, fähig sein, Prioritäten zu setzen, Fristen einhalten und mit anderen Personen zusammen arbeiten können. Die folgenden Beschreibungen können für Sie in verschiedenen Situationen wichtig sein:

Sie sind sehr ehrlich und entschlossen. Sie mögen es, unabhängig von anderen Personen Pläne zu erarbeiten und bevorzugen es, die Ideen so schnell wie möglich in die Praxis umzusetzen. Ihre eher geringe Veranlagung, mehr Informationen über Ihre Absichten preiszugeben als nötig, kann gelegentlich bei der Umsetzung dieser Pläne ein Hindernis darstellen.

Sie möchten die Zeit wirksam nutzen und setzen sich mit Schwierigkeiten und Problemen auseinander, wenn diese auftreten. Sie sind ein strukturierter und organisierter Mensch, der es bevorzugt, Probleme von verschiedenen Standpunkten aus zu betrachten und Risiken einzuschätzen, als Ihr Glück zu versuchen. Sie probieren gerne neue Methoden aus und haben kein Problem damit, zwischen verschiedenen Aufgaben zu wechseln.

Sie streben danach, ein hohes Arbeitsniveau aufrecht zu erhalten und Risiken weitestgehend zu vermeiden. Daher brauchen Sie Zeit zum Planen und zur Durchführung Ihrer Arbeit, damit Sie zufrieden sind.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

So treffen Sie Entscheidungen

Die Entscheidungsfindung besteht darin, eine logische Auswahl zwischen verfügbaren Alternativen zu treffen. Um eine richtige Entscheidung zu treffen, muss man die positiven und negativen Aspekte von jeder Alternative abwägen. Man muss auch fähig sein, die Folgen von jeder Alternative vorherzusehen und festzulegen, welche in jeder Situation die angemessene ist. Ihr Verhaltensstil gibt Ihnen Zugang zu verschiedenen Methoden der Entscheidungsfindung. Abhängig von der Art, wie Sie eine spezifische Situation wahrnehmen, kann man Ihre Art der Entscheidungsfindung wie folgt beschreiben:

Sie sind ein dynamischer und anspruchsvoller Entscheidungsträger, der schnell eine Entscheidung trifft. Sie benötigen normalerweise nicht zu ausführliche oder detaillierte Informationen. Sie halten vor allem die Effizienz und die praktischen Ergebnisse für sehr wichtig und bewerten Risiken fast nie tiefgründiger.

Sie haben auch eine rationale und logische Haltung bezogen auf die Entscheidungsfindung. Wenn Sie Zeit haben, stützen Sie Ihre Entscheidungen auf sachlichen Daten und bevorzugen es, mögliche Risiken zu bewerten, anstatt etwas auf gut Glück auszuprobieren. In diesem Fall verwenden Sie Ihre Fähigkeit zum Nachdenken, um Probleme oder Situationen von verschiedenen Standpunkten aus zu analysieren.

Sie werden durch Veränderungen und neue Erfahrungen angeregt. Grundsätzlich treffen Sie gut begründete Entscheidungen, während Sie Ihr Interesse für bestimmte Aufgaben aufrechterhalten. Wenn Ihnen die Arbeit monoton und langweilig erscheint, können Sie sich müde fühlen und Ihre Entscheidungen inkonsequent werden.

Nutzen für das Unternehmen

Alle Verhaltensstile zeigen wertvolle Merkmale für das Unternehmen, in dem sie arbeiten, auf. Weiter unten werden einige Ihrer natürlichen Stärken angegeben.

- Sie stehen zu Ihren Entscheidungen.
- Sie verlassen sich auf Ihr eigenes Urteil.
- Sorgfalt und Präzision gehören zu Ihren markantesten Eigenschaften.
- Das Ergebnis, das Sie abgeben, muss hohe Anforderungen erfüllen.

- Ihnen ist es wichtig, aktiv und mitten im Geschehen zu sein.
- Sie neigen dazu, Aktivitäten und Projekte anzustoßen, damit Sie sich lebendig fühlen.
- Sie betrachten es als selbstverständlich, dass Erfolg immer mit einem gewissen Risiko einhergeht.
- Sie verpassen selten eine Chance.

- Sie genießen Abwechslung.
- Sie sind offen für neue Herausforderungen.
- Sie erkennen meist auf einen Blick Verbesserungsmöglichkeiten.
- Sie sind aufgeweckt und aufmerksam.

- Sie beurteilen immer erst die Risiken, bevor Sie zu einem Thema Stellung beziehen.
- Sie handeln selten impulsiv.
- Gefühle lassen Sie bei Entscheidungen außen vor.
- Ihre Haltung zu verschiedenen Themen gründet auf rationaler Einschätzung.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie kommunizieren Sie mit anderen in Ihrem Grundverhalten

Die verschiedenen Verhaltensstile kommunizieren unterschiedlich mit ihrem Umfeld. Man kann sagen, dass es sich um typische Verhaltensweisen handelt, um eine Nachricht dem Umfeld zu vermitteln. Im Folgenden werden einige Beschreibungen Ihrer wahrscheinlichen Kommunikationsweise mit anderen eingeschlossen.

- Ihre Meinung ist die richtige!
- Sie schätzen Ordnung und Klarheit und haben oft die volle Kontrolle über die Situation.

- Ihnen ist ein gewisses Maß an Aufregung in Ihrem Leben wichtig.
- Sie gehen gern Risiken ein, um ein Ergebnis zu erzielen.

- Sie mögen es, die Meinungen anderer Personen anzuhören und diese einzuholen.
- Sie tendieren dazu, Ihre Meinungen ausdrücken, wenn Sie neue und bessere Möglichkeiten entdecken.

- Die Dinge sollten schrittweise und in der festgelegten Reihenfolge vonstattengehen.
- Manchmal kann man Sie als eine etwas strenge und gefühllose Person wahrnehmen.

Folgen Ihrer Kommunikationsweise in Ihrem Grundverhalten

Jeder hat seinen Verhaltensstil und kann Ihre Kommunikationsweise anders wahrnehmen, als Sie vorgesehen haben. Es ist möglich, dass Sie Folgendes als Konsequenz Ihrer Kommunikationsweise beachten müssen.

- Manchmal werden Sie als eine zu entschlossene Person wahrgenommen.
- Seien Sie darauf vorbereitet, dass auch bei gut durchgeplanten Projekten immer etwas Unvorhergesehenes eintrifft.

- Achten Sie darauf, dass sich Ihre Abenteuerlust nicht auf andere auswirkt.
- Sie brauchen eventuell Unterstützung bei der Risikoanalyse, bevor Sie ein Projekt beginnen.

- Denken Sie daran, dass andere Sie als eine wenig klare und vielleicht zu unbeständige Person sehen können.
- Anderen kann es so vorkommen, als dass Sie Vorschläge zu sehr auf die leichte Schulter nehmen.

- Sie können mit spontaneren Personen, die dazu tendieren, riskante Entscheidungen zu treffen, in Konflikt geraten.
- andere Personen können sich aufgrund Ihrer rationalen Einstellung unwohl fühlen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Rat für Ihren Vorgesetzten

Jeder Verhaltensstil benötigt eine andere Orientierung, um gute Arbeit zu erledigen und zufrieden mit den durchgeführten Aufgaben zu sein. Angesichts Ihres Grundverhaltens sind dies einige Ratschläge für Ihren Chef, aus denen Sie beide Nutzen für Ihre Beziehung ziehen können.

- Wert darauf legen, dass Sie Ihr Wort und Ihre Versprechen halten.
- Verständnis dafür, dass Sie es vorziehen, einen klaren Plan zu haben, dem Sie folgen können.

- Ihnen Raum für eigene Handlungsfreiheit zu gewähren, damit Sie Ihre Motivation nicht verlieren.
- Sie mit Risikoanalysen unterstützen, bevor Sie etwas in die Tat umsetzen.

- Verständnis dafür, dass Sie einen gewissen Handlungsspielraum benötigen und dass die Prozesse vorangetrieben werden.
- Ihren Wunsch, Dinge zu verwirklichen, zu schätzen wissen.

- Verständnis dafür, dass Sie dazu tendieren, die Folgen der verschiedenen Handlungswege abzuwägen, bevor Sie eine Stellung beziehen.
- Ihre Fähigkeit zum rationalen Denken nutzen.

Wie Sie Ihre natürlichen Stärken besser nutzen

Im Folgenden werden verschiedene Vorschläge aufgeführt, um Ihre natürliche Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit anderen Personen zu nutzen und Aufgaben effektiv durchzuführen.

Es kann sein, dass Sie andere Menschen benötigen, die:

- die Idee im Zusammenhang verstehen und eine Struktur aufbauen.
- sachliche Information sammeln und suchen.
- Ihnen dabei helfen, nicht in den Details hängen zu bleiben.
- Entscheidungen auf einer Grundlage treffen, die nicht nur rational ist.
- Ihnen dabei helfen, neue Möglichkeiten zu bewerten.
- als Vermittler agieren, um Entwicklungsmöglichkeiten zu debattieren.
- festlegen können, wann es an der Zeit ist, zu handeln.
- zu handeln wissen, ohne zu vorsichtig zu sein.

Sie müssen eventuell :

- die gültigen Regeln einhalten.
- sich über die Folgen bewusst sein, wenn man gegen die Regeln verstößt.
- verstehen, dass zu viele Daten ein Hindernis bei der Entscheidungsfindung darstellen können.
- mit anderen Personen zusammen arbeiten und Ihre Ideen und Gefühle zu beachten.
- Ihre Entscheidungen überdenken, bevor Sie handeln.
- daran denken, auch andere Personen um Rat zu fragen.
- Ihre hohen Erwartungen und Anforderungen entspannen.
- verstehen, dass eine nicht besonders gute Entscheidung immer noch besser ist, als keine Stellung zu beziehen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Dinge, die Ihr Engagement erhöhen

Was einen Verhaltensstil häufig einbindet, ist für einen anderen vollkommen unwichtig. Das, was uns dazu führt, uns zu engagieren, kennt man als innere und äußere Einflussfaktoren. Weiter unten werden einige der notwendigen Prämissen angegeben, damit Sie sich involviert fühlen.

- dass Ihre Ideen gut aufgenommen werden.
- einen Plan zu haben, an den Sie sich halten können.

- ein gewisses Maß an Aufregung in Ihrem Leben zu haben.
- Risiken einzugehen, um ein Ergebnis zu erzielen, besonders wenn Ihnen die Angelegenheit wichtig ist.

- in einem Kontext handeln zu können, der Ihnen Freiheit und neue Möglichkeiten anbietet.
- die Möglichkeit auf Dinge Einfluss zu haben und diese zu ändern.

- die Umfelder meiden, in denen Sie etwas riskieren müssen, um voran zu kommen.
- eine gute Information zu bekommen, bevor man etwas umsetzt.

Verhaltensweisen von anderen, die Sie irritieren können

Mit gewissen Personen arbeiten Sie leicht zusammen, während bestimmte Aspekte anderer Personen Sie irritieren können. Denken Sie über die Beispiele nach, die Sie Ihrer Meinung nach beschreiben:

- Wenn jemand immer die mit einem Projekt einhergehenden Risiken übertreibt.
- Wenn jemand zu vorsichtig ist, bevor er sich traut, mitzumachen.
- Wenn jemand zu leichtfertig Entscheidungen trifft.
- Wenn jemand sich bei der Entscheidungsfindung nur von den Gefühlen leiten lässt.
- Wenn jemand immer die Veränderungen hinterfragt.
- Wenn jemand keine Möglichkeiten sondern nur Probleme sieht.
- Wenn jemand Abkürzungen nimmt und wichtige Informationen übergeht.
- Wenn jemand keine globale Verantwortung übernimmt und mangelhafte Ergebnisse liefert.

Verhaltensweisen von Ihnen, die andere irritieren

Es gibt auch Aspekte an Ihnen, die andere irritieren können. Denken Sie darüber nach, auf welche Situationen und Personen in Ihrem Falle diese Beschreibungen angewendet werden können:

- Wenn Sie immer die Haltung einnehmen, dass „die Kühnheit schon die Hälfte des Siegs ausmacht", ohne sich über die damit einhergehenden Risiken bewusst zu sein.
- Wenn Sie zu viel auf ein einziges Pferd setzen.
- Wenn Sie alles bis ins kleinste Detail auswerten.
- Wenn Sie Entscheidungen treffen, ohne überzeugt zu sein.
- Wenn Sie eine Idee akzeptiert haben, aber nicht bereit zu sein scheinen, diese umzusetzen.
- Wenn Sie mehr Eile damit haben, die Dinge zu ändern als Ihre Umgebung.
- Wenn Sie unfähig sind, Versprechen einzuhalten.
- Wenn Sie nie fähig sind, eine Abkürzung zu nehmen.

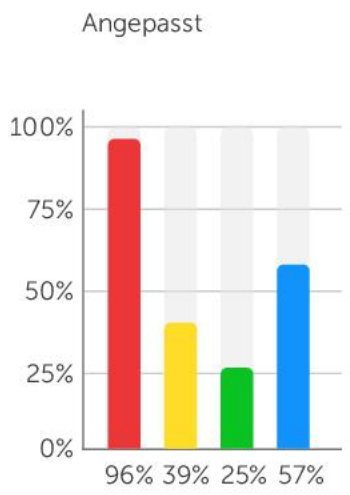
© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Angepasstes Verhalten

Dieser Abschnitt des Berichts beschreibt Ihr angepasstes Verhalten. **Diese Beschreibung berücksichtigt die Situation, an die Sie bei der Durchführung der Analyse gedacht haben.** Abhängig von der Situation können wir manchmal das Bedürfnis haben, gewisse Veränderungen durchzuführen, um unsere Ziele zu erreichen. Das kann uns gelegentlich dazu führen, verschiedene Aspekte unseres Grundverhaltens zu unterdrücken oder hervorzuheben, um mit manchen Situationen besser umzugehen. Die Anpassung erfordert eine gewisse Dosis an mentaler Energie und kann dazu führen, dass wir uns gestresst fühlen. Aber durch eine bewusste Auswahl können wir Verhaltensweisen „angleichen", welche letztendlich zu einem natürlichen Bestandteil unseres Grundverhaltens werden können.

Sie werden proaktiv und ehrgeizig, kompensieren dies jedoch durch das Bedürfnis, eine gute und gründliche Arbeit mit einer hohen Qualität zu erbringen. Die Genauigkeit und die Beachtung aller Details erweisen sich für Sie als grundlegend. Es ist Ihr Wunsch, sich auf Daten und sachliche Angelegenheiten zu konzentrieren und Sie tendieren dazu, effektive Methoden und Verfahrensweisen zu entwickeln, um zufriedenstellende Ergebnisse zu erzielen.

Sie mögen die Veränderung und Vielseitigkeit und zeigen sich oft nervös und ungeduldig. Gelegentlich kann es Ihnen schwerfallen, monotone und routinemäßige Aufgaben zu übernehmen. Sie langweilen sich schnell und haben einen starken Drang danach, immer beschäftigt zu sein, wobei Sie oft das Gefühl bekommen, zu viele Dinge in zu knapper Zeit erledigen zu müssen. Sie sind energisch und unabhängig und es könnte Ihnen schwerfallen, sich an die traditionellen Methoden zu halten. Daher könnte es angemessen sein, wenn Sie das Tempo ein wenig herunterfahren und Ihrem Umfeld mehr zuhören, um sich ein klareres Gesamtbild verschaffen zu können.



Ihre Kommunikation mit anderen ist normalerweise kurz angebunden und auf praktische Details ausgelegt. Sie zweifeln fast nie dabei, ein Argument auszusprechen, nur um Konflikte zu vermeiden. Für Sie ist es wichtig, die Dinge angemessen zu machen. Dies führt dazu, dass Sie der Informationssuche viel Zeit widmen und auch nach Rat fragen, wenn auch weniger. Sie schützen sich lieber vor negativen Folgen und denken zuerst darüber nach, welche Folgen eine bestimmte Entscheidung für Sie haben könnte.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Was bedeutet es, wenn eine Farbe bei Ihrem angepassten Verhaltenzunimmt oder abnimmt ?

Abnehmend

- +

Bescheidener und gefälliger

Wenn Rot abnimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie bescheidener und nachgiebiger sind, als Sie es normalerweise sind. Häufig ist das eine Folge davon, dass Sie mit jemandem zusammenarbeiten müssen, der dominanter ist als Sie. Diese Anpassung lässt sich häufig schwer über längere Zeit hinweg beibehalten und Sie werden vermutlich Raum für ein selbstständigeres Verhalten finden.

- +

Strukturierter und organisierter

Wenn Gelb abnimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie strukturierter und organisierter sind als Sie es normalerweise sind. Falls Ihr Grundverhalten stark extrovertiert und sozial ist, kann es Ihnen schwerfallen, diese Anpassung über längere Zeit hinweg aufrechtzuerhalten.

- +

Unabhängiger mit gesteigertem Tempo

Wenn Grün abnimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie aufmerksamer werden und sich schneller an das Tempo Ihrer Umgebung anpassen müssen. Wenn Sie diese Anpassung über lange Zeit behalten, kann sie sogar Teil Ihres Grundverhaltens werden.

- +

Selbständiger und unabhängiger

Wenn Blau abnimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie unabhängiger handeln müssen. So lange Sie diese Anpassung aufrecht erhalten, werden Sie weniger auf bestehende Regeln achten und klarer zeigen, dass Sie selbstständig handeln können.

Zunehmend

- +

Unabhängiger und selbstmotivierter

Wenn Rot zunimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie unabhängiger und eigenständiger sind, als es Ihnen normalerweise angenehm ist. Diese Anpassung lässt sich häufig schwer über längere Zeit beibehalten und kann zu einer Stressreaktion führen.

- +

Selbstsicherer und sympathischer

Wenn Gelb zunimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie selbstsicherer und freundlicher auftreten als Sie es normalerweise tun. Wenn Sie von Ihrer Umgebung auf diese Anpassung eine positive Resonanz erhalten, kann dieser Zug mit der Zeit ein Teil Ihres Grundverhaltens werden.

- +

Stabiler und hartnäckiger

Wenn Grün zunimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie ein nachhaltigeres und toleranteres Auftreten zeigen. Abhängig von den Umständen kann das auch bedeuten, dass Sie glauben, Sie müssen freundlicher und offener auftreten.

- +

Tatsachen- und detailorientierter

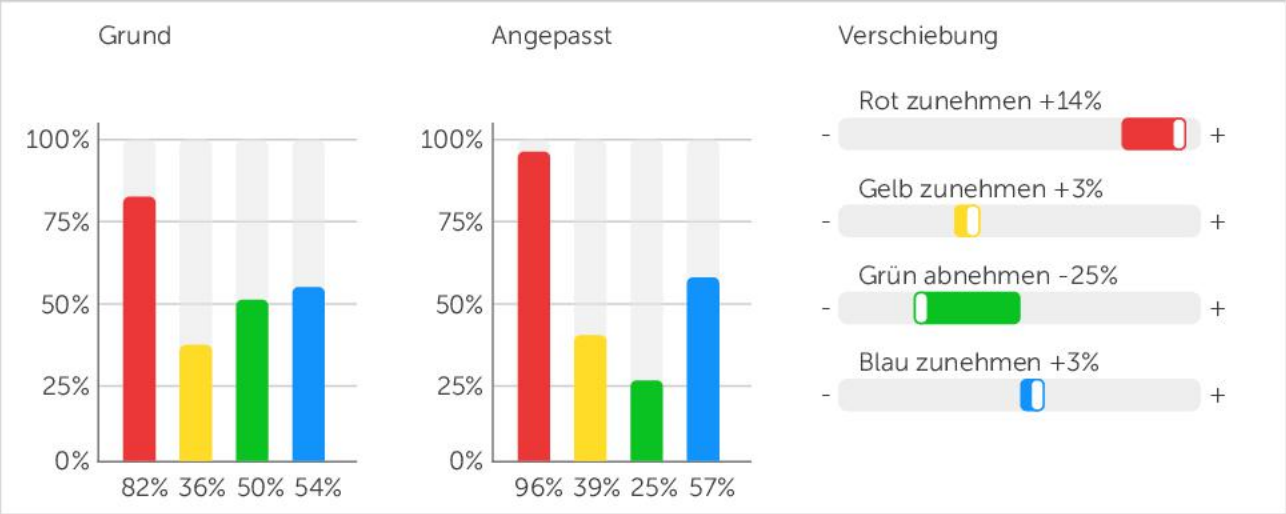
Wenn Blau zunimmt, bedeutet das, dass Sie das Gefühl haben, dass die betreffende Situation verlangt, dass Sie sich mehr auf Fakten und Einzelheiten konzentrieren, als Sie es normalerweise tun. So lange Sie diese Anpassung aufrecht erhalten, achten Sie mehr auf bestehende Regeln und sind auch weniger selbstsicher.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie sich anpassen

Bei der Anpassung geht es darum, Ihr Verhalten zu verändern, um es den Bedürfnissen anzupassen, die Sie in Ihrem Umfeld wahrnehmen, das Personen, Geschehnisse, Umstände und Voraussetzungen der Situation umfasst. Je nach den Antworten bei der Analyse sind dies einige Beispiele dafür, wie Sie meinen, sich anpassen zu müssen. Die untere Tabelle erklärt allgemein, was passiert, wenn ein Faktor zu- oder abnimmt.

Abnehmend		Zunehmend
Bescheidener und gefälliger	D	Unabhängiger und selbstmotivierter
Strukturierter und organisierter	I	Selbstsicherer und sympathischer
Unabhängiger mit gesteigertem Tempo	S	Stabiler und hartnäckiger
Selbständiger und unabhängiger	C	Tatsachen- und detailorientierter



In Ihrem angepassten Verhalten haben Sie die Tendenz dazu:

- über ausreichend Fakten zu verfügen, bevor Sie etwas versprechen.
- die Konsequenzen verschiedener Vorgehensweisen zu analysieren.
- auch auf Details zu achten.
- der Meinung zu sein, dass alle anstehenden Aufgaben auch gut erledigt werden sollten.

- bei einer Meinungsverschiedenheit das letzte Wort zu haben.
- auf die Meinung anderer nicht groß Rücksicht zu nehmen.
- Ihren Willen durchzusetzen.
- nicht nachzugeben, wenn Sie wissen, dass Sie im Recht sind.

- sich enthusiastisch in Aufgaben zu stürzen, die Sie begeistern.
- sich nicht immer die Zeit zu nehmen, um Ihre Vorgehensweise zu planen.
- sich dafür einzusetzen, dass neue Techniken und neue Routinen eingeführt werden.
- bereit zu sein, neue Aufgaben auszuprobieren.

- Fakten zu beurteilen, bevor Sie eine Entscheidung treffen.
- sich bei Entscheidungen nicht zu sehr von Ihren Gefühlen leiten zu lassen.
- mögliche Konsequenzen zu durchdenken, bevor Sie etwas in die Tat umsetzen.
- sich die Meinung anderer zu einem Thema anzuhören.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie mit Schwierigkeiten und Herausforderungen umgehen

Der Prozentsatz an Dominanz (rotes Puzzleteil) bestimmt die Art und Weise, in der die verschiedenen Verhaltensstile Schwierigkeiten und Herausforderungen angehen. Personen mit viel Rot in ihrem Verhaltensstil sind mutig, kühn und energisch. Sie flüchten nicht vor Problemen und zeigen oft die Fähigkeit, um Wege zur Überwindung von Herausforderungen zu finden. Im Umgang mit anderen sind sie ehrlich und direkt. Geduld ist nicht eine ihrer Stärken und sie tendieren dazu, leicht wütend zu werden. Personen mit wenig Rot in ihrem Verhaltensstil sind vorsichtig und geduldig und bevorzugen es, zu einer Übereinkunft zu kommen, anstatt eigenständig Entscheidungen zu treffen. Sie vertrauen darauf, dass andere die Probleme lösen und tendieren dazu, im Hintergrund zu bleiben. Die im Folgenden aufgezeigten Beschreibungen beziehen sich vor allem darauf, wie Sie wahrscheinlich in einer beruflichen Situation handeln.

Grundverhalten 82%

Sie sind meistens davon überzeugt, dass Ihre Meinungen die besten sind, wenn man ein Problem lösen will. Aus diesem Grund zeigen Sie sich nicht sehr offen gegenüber den Standpunkten und Ideen der anderen, was mit Sicherheit zu einer besseren Lösung führen könnte. Daher können andere Sie als herausfordernd und provokativ wahrnehmen, und sie fühlen sich infolgedessen weniger motiviert, ihre Meinungen auszudrücken.

Sie haben eine hervorragende geistige Gewandtheit und mögen es, Ihre Ideen sofort in die Praxis umzusetzen. Sie haben nicht immer Zeit, um detailliert zu planen. Risiken eingehen und das Glück herausfordern liegt vollkommen in Ihrer Natur. Daher kann es für Sie nützlich sein, sich mit Menschen zu umgeben, die ein wenig vorsichtiger sind als Sie.

Sie bevorzugen es, zu bestimmen, wie man eine Aufgabe durchführt. Die Überwachung und zu detaillierte Anweisungen können dafür sorgen, dass Sie das Interesse und die Motivation verlieren. Eine der möglichen Schwachstellen ist, dass es Ihnen schwer fällt, die Regeln und Normen einzuhalten. Daher kann es angemessen sein, über gut definierte Grenzen und Richtlinien zu verfügen, an die Sie sich halten können.

Angepasstes Verhalten 96%

Sie sind bereit, alle Hindernisse zu überwinden, um Ihr Ziel zu erreichen. Sie können eine große Frustration fühlen, wenn Sie denken, dass nichts passiert und die Arbeit viel zu langsam von Statten geht. In diesen Situationen kann sich Ihre angestaute Aggressivität als nützlich erweisen. Sie müssen sich jedoch darüber bewusst sein, dass andere Sie als bedrohlichen Personen betrachten können, der Angst einflößend ist.

Sie zweifeln fast nie daran, dass Ihre Gedanken und Ideen die richtigen sind. Sie tendieren dazu, zu erwarten, dass die anderen sich mit Ihnen zusammentun, und Sie könnten sich gegen diejenigen Personen stellen, die nicht Ihre Meinung teilen. Bei dieser Fähigkeit handelt es sich zum Beispiel in denjenigen Situationen um eine Qualität, in denen sich die Personen der Gruppe unsicher über die einzuschlagende Richtung zeigen. Sie sind jedoch manchmal so mit Ihren eigenen Lösungen beschäftigt, dass Sie den Meinungen der anderen keine Beachtung schenken, obwohl sie wertvolle Aspekte beitragen könnten.

Es ist für Sie selbstverständlich, sich Gehör zu verschaffen. Sie wissen, was Sie wollen und was Sie als angemessen erachten. Bei der Interaktion mit anderen Personen können Sie manchmal so proaktiv werden, dass Sie vergessen, die Meinung der anderen anzuhören, vor allem, wenn es um gemeinsam zu beschließende Lösungen geht. Das kann dazu führen, dass andere Menschen sich überrollt fühlen und sich schlimmstenfalls von Ihnen distanzieren.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie Gedanken und Ideen innerhalb Ihres Umfelds vermitteln

Der Prozentsatz an Beeinflussung (gelbes Puzzleteil) bestimmt die Art und Weise, in der die verschiedenen Verhaltensstile ihrem Umfeld Gedanken und Ideen mitteilen. Personen mit viel Gelb in ihrem Verhaltensstil sind gesellig und extrovertiert. Sie tendieren dazu, von den anderen das Beste zu halten und gehen leicht und problemlos mit anderen um, selbst mit unbekannten Personen. Sie sind außergewöhnlich gesprächig und haben die Fähigkeit, andere von ihren Standpunkten durch eine freundliche Überredung zu überzeugen. Sie brauchen ein positive Bewertung, um das Beste von sich zu geben, und es kann ihnen schwer fallen, Kritik einzustecken. Personen mit wenig Gelb in ihrem Verhaltensstil sind kritisch und misstrauisch und denken nur selten, dass die Dinge sich von selber regeln. Sie bevorzugen es häufig, sich auf ihre Pflichten zu konzentrieren, ohne diese mit den anderen zu koordinieren. Die im Folgenden aufgezeigten Beschreibungen beziehen sich vor allem darauf, wie Sie wahrscheinlich in einer beruflichen Situation handeln.

Grundverhalten 36%

Bevor Sie den Weg festlegen, halten Sie es für wichtig, dass Sie Zeit zum Nachdenken haben. Sie betrachten Probleme gerne von verschiedenen Standpunkten aus. Das kann oft dabei helfen zu verstehen, dass letztendlich die verschiedenen Meinungen innerhalb der Arbeitsgruppe nicht ganz so unterschiedlich sind, wie es anfänglich erscheinen könnte.

Sie sind niemand, der viel Lärm macht. Sie bevorzugen es, sich auf Ihre Aufgaben zu konzentrieren, und versuchen es zu vermeiden, dass man Sie stört oder mit irrelevanten Fragen unterbricht.

Für Sie ist es wichtiger, sich auf Ihre Pflichten konzentrieren zu können, als Zeit für die Beziehungen mit anderen aufzuwenden. Wenn möglich, bevorzugen Sie es, zu arbeiten, ohne gestört zu werden. Sie können sich in Situationen, in denen man Sie verpflichtet, mit anderen auf sozialer Ebene Kontakt zu haben, unwohl fühlen. Sie bevorzugen formaler Situationen, in denen sich die Interaktion auf den Informationsaustausch konzentriert.

Angepasstes Verhalten 39%

Es erscheint Ihnen selbstverständlich, Ihre Gedanken und Ideen für sich zu behalten. Sie denken lieber gründlich über ein Thema nach, bevor Sie Stellung beziehen, und selten sind Sie jemand, der die anderen von seinen Meinungen zu überzeugen versucht.

Bevor Sie den Weg festlegen, halten Sie es für wichtig, dass Sie Zeit zum Nachdenken haben. Sie betrachten Probleme gerne von verschiedenen Standpunkten aus. Das kann oft dabei helfen zu verstehen, dass letztendlich die verschiedenen Meinungen innerhalb der Arbeitsgruppe nicht ganz so unterschiedlich sind, wie es anfänglich erscheinen könnte.

Sie sind niemand, der viel Lärm macht. Sie bevorzugen es, sich auf Ihre Aufgaben zu konzentrieren, und versuchen es zu vermeiden, dass man Sie stört oder mit irrelevanten Fragen unterbricht.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie auf den Rhythmus Ihres Umfelds reagieren

Der Prozentsatz an Stabilität (grünes Puzzleteil) bestimmt die Beziehung zwischen den verschiedenen Verhaltensstilen und dem Tempo des Umfeldes. Personen mit viel Grün in ihrem Verhaltensstil sind ruhig und geduldig und zeigen fast nie, was sie denken oder fühlen. Sie schätzen die Harmonie und Stabilität in ihrem Leben. Daher kann es ihnen schwer fallen, sich unerwarteten oder plötzlichen Veränderungen zu stellen. Sie sind normalerweise loyale Teamkollegen und bereit, übernommene Aufgaben zu erledigen. Personen mit wenig Grün in ihrem Verhaltensstil sind oft gewandt und aktiv. Sie fühlen sich wohl, wenn es um sie herum Bewegung gibt und sind nicht besonders hartnäckig, was es ihnen erschweren kann, Aufgaben zu beenden. Die im Folgenden aufgezeigten Beschreibungen beziehen sich vor allem darauf, wie Sie wahrscheinlich in einer beruflichen Situation handeln.

Grundverhalten 50%

Auch wenn die Dinge um Sie herum chaotisch sind, schaffen Sie es häufig, die Ruhe zu bewahren. Sie können jedoch manchmal das Bedürfnis haben, das Tempo zu steigern und die Stimme leicht zu erheben, um zu verhindern, dass Ihnen eine Möglichkeit entgeht.

Wenn Sie sich für etwas einsetzen, können Sie energisch wirken und viel Zeit und Arbeit darauf verwenden, um Ihre Ziele zu erreichen. Dabei handelt es sich um eine fast immer positive Eigenschaft, die für diejenigen, die Sie umgeben, motivierend wirken kann.

Auch wenn Sie eine gewisse Stabilität im Leben bevorzugen, zeigen Sie sich fast immer Veränderungen gegenüber aufmerksam und können jemand sein, der die Initiative ergreift, wenn er glaubt, dass man etwas besser machen könnte.

Angepasstes Verhalten 25%

Sie müssen das Gefühl haben, immer etwas in den Händen zu halten, um sich wohl zu fühlen. Sie bevorzugen es, zu viele Dinge anstatt zu wenige zu tun zu haben. Darauf zu warten, dass andere die Initiative ergreifen, liegt Ihnen nicht. Sie können jedoch gelegentlich zu viele Angelegenheiten zu tun haben, die die Situation von anderen Menschen beeinflusst. Ruhigere Personen können sich durch Ihren dynamischen Ansatz gestresst fühlen.

Sie haben einen ausgeprägten Sinn für Zeit und streben danach, diese so effektiv wie möglich zu nutzen. Sie engagieren sich mit Leib und Seele für die Projekte und sind fähig, mit viel Energie zu arbeiten. Dies ist in vielen Situationen eine positive Eigenschaft. Einer der Nachteile kann sein, dass Sie schnell einer Aufgabe überdrüssig sind und keine Lust haben, das Projekt zu beenden.

Wenn Sie etwas interessiert, involvieren Sie sich schnell und können von vielleicht wichtigeren Dinge abgelenkt werden. Sie nehmen sich nicht immer die notwendige Zeit, um Ihre Vorgehensweise zu planen, und es ist nicht merkwürdig, dass die Dinge schlecht ausgehen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie auf die Regeln und Routinen Ihres Umfelds reagieren

Der Prozentsatz an Befolgung (blaues Puzzleteil) bestimmt die Beziehung zwischen den verschiedenen Verhaltensstilen mit den Regeln und Normen, die das Umfeld festgelegt hat. Personen mit viel Blau in ihrem Verhaltensstil haben ein großes Bedürfnis nach Kontrolle und Sicherheit. Daher möchten sie ihre Verantwortungen kennen und sind gewissenhaft dabei, sich innerhalb der festgelegten Grenzen zu bewegen. Es handelt sich um disziplinierte und aufs Detail achtende Personen. Sie streben danach, die übernommenen Aufgaben qualitativ hochwertig durchzuführen und es kann ihnen schwer fallen, Arbeiten abzuliefern, die nicht ihren hohen Anforderungen entsprechen. Das kann dazu führen, dass sie gelegentlich Schwierigkeiten mit der Einhaltung von Fristen haben. Eine Person mit wenig Blau in seinem Verhaltensstil hat keine Angst davor, für etwas einzustehen und Risiken einzugehen. Sie kann oft rebellisch wirken und legt die Regeln eher als Richtlinien aus. Die im Folgenden aufgezeigten Beschreibungen beziehen sich vor allem darauf, wie Sie wahrscheinlich in einer beruflichen Situation handeln.

Grundverhalten 54%

Grundsätzlich sind Sie ein vorsichtiger Mensch, der nicht dazu neigt, Risiken zu übernehmen. Sie können viel Zeit darauf aufwenden, Informationen zu sammeln. In einer Gruppe sind Sie meistens der, der die möglichen Folgen einer Entscheidung aufführt.

Sie mögen die Ordnung und kennen genau alle in jedem Moment anwendbaren Regeln. Es ist für Sie selbstverständlich, sich innerhalb der festgelegten Grenzen zu bewegen, und Sie bevorzugen es, weitestgehend das Eingehen von Risiken zu vermeiden. Sie verfügen gerne über einen klar definierten Plan, an den Sie sich halten können. Andere könnten Sie für ein wenig pingelig halten.

Sobald Sie den Umstand eines Problems analysiert haben, bleiben Sie hartnäckig bei Ihrer Meinung, auch wenn andere diese in Frage stellen. Sie vertrauen auf Ihr eigenes Urteilsvermögen, auch wenn das bedeutet, gegen die festgelegten Regeln und die gewöhnliche Vorgehensweise zu verstoßen. Manchmal können andere Sie als unflexibel wahrnehmen.

Angepasstes Verhalten 57%

Sie sind ein Mensch, der auf die Details achtet, die andere übergehen. Das ist oft eine wichtige Eigenschaft. Manchmal können Sie sich jedoch dazu veranlasst fühlen, Fehler aufzuzeigen, die andere für Lappalien halten.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie kommunizieren Sie mit anderen in Ihrem angepassten Verhalten.

Die verschiedenen Verhaltensstile passen sich unterschiedlich ihrem Umfeld an. Man kann sagen, dass es sich um typische Verhaltensweisen handelt, um eine Nachricht wirksam dem Umfeld zu vermitteln. Im Folgenden werden einige Beschreibungen Ihrer wahrscheinlichen Kommunikationsweise mit anderen in Ihrem angepassten Verhalten eingeschlossen.

In Ihrem angepassten Verhalten versuchen Sie:

- die Ordnung zu bewahren und genau alle in jedem Moment anwendbaren Regeln zu kennen.
- keine Risiken einzugehen.

- derjenige zu sein, der entscheidet.
- nicht hinterfragt zu werden.

- schnell und ohne Verzögerung die Arbeit anzugehen.
- dass man Ihr Dasein bemerkt.

- Wert auf logische Argumente zu legen.
- die Ansätze und Ideen der anderen zu bedenken, bevor Sie sich zu Wort melden.

Folgen Ihrer Kommunikationsweise in Ihrem angepassten Verhalten

Manchmal wird Ihre Kommunikationsweise anders wahrgenommen, als Sie es vorgesehen haben. Es ist möglich, dass Sie Folgendes als Konsequenz Ihrer Kommunikationsweise beachten müssen.

Mögliche Folgen Ihrer Kommunikation in Ihrem angepassten Verhalten:

- Denken Sie daran, dass man zuweilen etwas wagen muss, um zu gewinnen.
- Seien Sie darauf vorbereitet, dass auch bei gut durchgeplanten Projekten immer etwas Unvorhergesehenes eintrifft.

- Sie sollten vielleicht daran denken, dass Ihre anspruchsvolle Art nicht allen liegt.
- Sie sollten Ihrer Umgebung zuweilen besser zuhören.

- Manchen Personen Ihres Umfeldes fällt es schwer, Ihren gezwungenen Stil zu akzeptieren.
- Andere können Ihnen Aufmerksamkeit schenken, was vielleicht nicht alle gut finden.

- Andere können Sie als jemanden wahrnehmen, der unklar ist, und handeln, bevor Sie sich zu Wort gemeldet haben.
- andere Personen können sich aufgrund Ihrer rationalen Einstellung unwohl fühlen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wie Sie die Wirksamkeit in Ihrem angepassten Verhalten steigern

In Ihrem angepassten Verhalten können Sie Ihre Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit den anderen ausbauen und Ihre Funktionen effektiver durchführen. Im Folgenden schlagen wir einige Aspekte vor, auf die Sie vielleicht achten sollten.

Als Ergänzung zu Ihrem angepassten Verhalten können Sie andere Personen brauchen, die:

- festlegen können, wann es an der Zeit ist, zu handeln.
- zu handeln wissen, ohne zu vorsichtig zu sein.

- die Idee im Zusammenhang verstehen und fähig sind, eine Struktur aufzubauen.
- sachliche Information sammeln und suchen.

- Ihnen dabei helfen, neue Möglichkeiten zu bewerten.
- als Resonanzkörper agieren können, um Entwicklungsmöglichkeiten zu debattieren.

- Ihnen dabei helfen, nicht in den Details hängen zu bleiben.
- Entscheidungen auf einer Grundlage treffen, die nicht nur rational ist.

Möglicherweise sollten Sie bei Ihrem angepassten Verhalten Folgendes berücksichtigen:

- Entspannen Sie gelegentlich Ihre hohen Erwartungen und Anforderungen.
- Eine nicht besonders gute Entscheidung ist immer noch besser als keine Stellung.

- Halten Sie die gültigen Regeln ein.
- Seien Sie sich über die Folgen bewusst, wenn die Regeln nicht eingehalten werden.

- Seien Sie sich über die Folgen einer Entscheidung bewusst, bevor Sie handeln.
- Verstehen Sie die Wichtigkeit, sich mit den anderen zu beraten.

- Zu viele Daten können ein Hindernis bei der Entscheidungsfindung darstellen.
- Arbeiten Sie mit anderen Personen zusammen beachten Sie Ihre Ideen und Gefühle.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Stärken Ihres angepassten Verhaltens

Alle Verhaltensstile zeigen wertvolle Merkmale für das Unternehmen, in dem sie arbeiten, auf. Im Folgenden werden wahrscheinliche Beiträge Ihres angepassten Verhaltens aufgeführt.

- Ihre Entscheidungen beruhen umfassend auf Fakten.
- Sie analysieren immer erst die Konsequenzen.
- Sorgfalt und Präzision gehören zu Ihren markantesten Eigenschaften.
- Das Ergebnis, das Sie abgeben, muss hohe Anforderungen erfüllen.

- Auch bei Schwierigkeiten geben Sie nicht so leicht auf.
- Sie verfügen über die Energie und die Fähigkeit, ein Projekt zu Ende zu führen.
- Sie haben Ihr Ziel genau vor Augen und sorgen auch dafür, dass Sie es erreichen.
- Sie stellen an sich selbst und an Ihre Umgebung hohe Anforderungen.

- Ein Projekt gehen Sie am liebsten sofort an.
- Sie halten sich nicht lange mit der Planung auf, sondern wollen ein Projekt schnell umsetzen.
- Sie stehen für Erneuerung und Veränderung.
- Eine Aufgabe wollen Sie schnellstmöglich erledigen.

- Gefühle lassen Sie bei Entscheidungen außen vor.
- Ihre Haltung zu verschiedenen Themen gründet auf rationaler Einschätzung.
- Sie hören sich unterschiedliche Meinungen an, bevor Sie eine Entscheidung treffen.
- Sie haben die Fähigkeit, Gegensätze zu überbrücken.

Was bedeutet der Unterschied zwischen dem Grund- und angepassten Verhalten?

Der Unterschied zwischen Ihrem Grund- und angepassten Verhalten zeigt die Änderungen auf, die Sie glauben, machen zu müssen, um sich einer bestimmten Situation anzupassen, wie zum Beispiel bei der Arbeit. Haben Sie darüber nachgedacht, warum Sie diese Anpassungen vornehmen?

1. In welchen Situationen haben Sie das Gefühl, sich auf diese Art anpassen zu müssen?

.....

.....

2. Mit welchen Personen passen Sie sich auf diese Art an?

.....

.....

3. Gibt es Aufgaben, die dazu führen, dass Sie sich auf diese Art anpassen?

.....

.....

4. Welcher ist Ihrer Meinung nach der Grund für diese Anpassung?

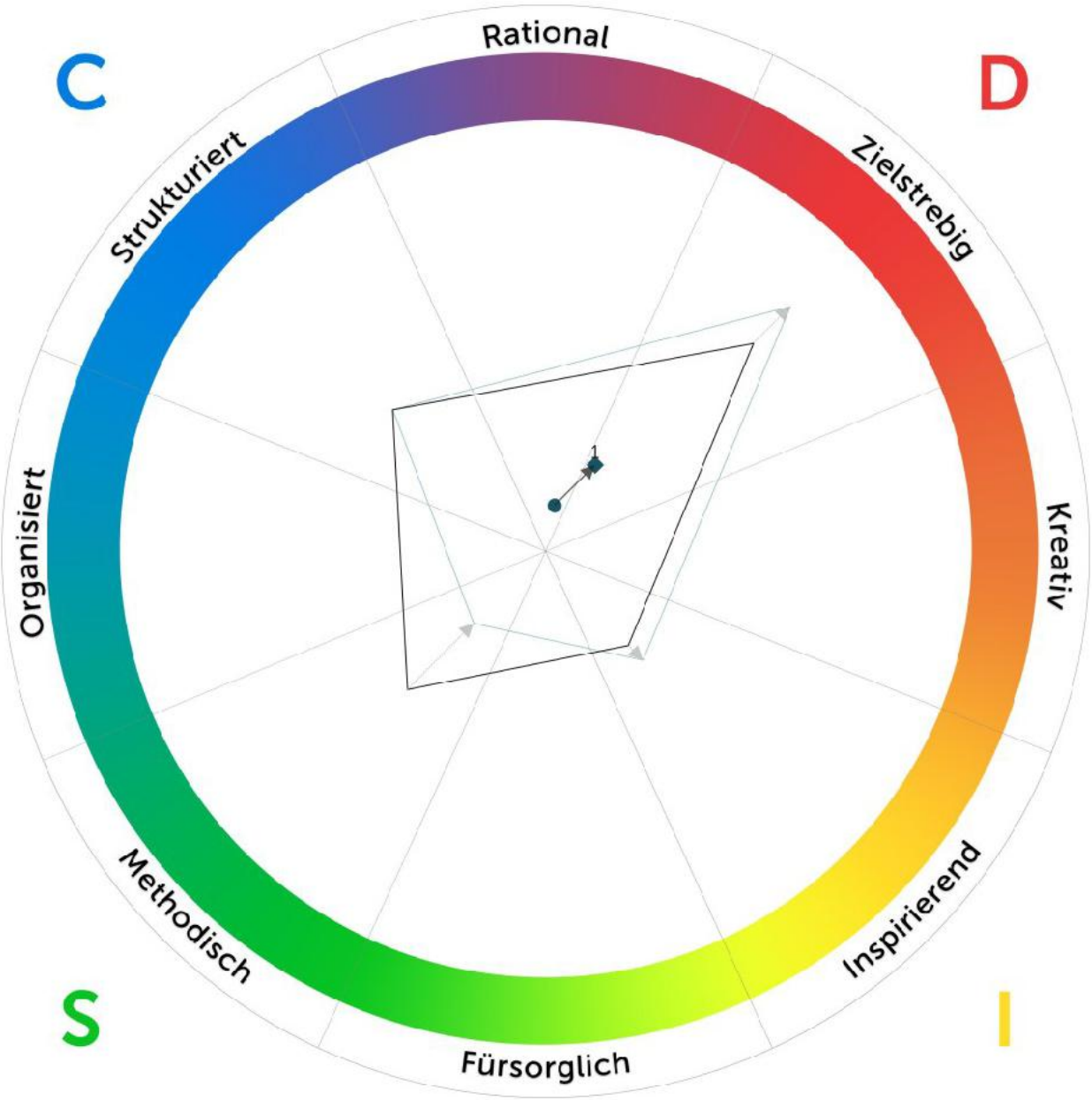
.....

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Spielbrett

Wenn der Wert für jeden Faktor in die entsprechende Achse gesetzt wird und alle Werte mit einer Linie verbindet, ergibt sich ein Bild von Ihrem Spielfeld oder dem Bereich, der Ihr Verhaltensprofil abdeckt. Die Fläche mit der schwarzen Umrandung ist das Spielfeld für grundlegendes/ursprünglichen Verhalten. und Die Fläche mit der grauen Umrandung ist das Spielfeld für angepasstes/verbessertes Verhalten. Durch dass Vergleichen der Figuren können Sie die Anpassungen/Verbesserungen sehen, welche Sie vornehmen (die grauen Pfeile).

Damit Ihre Stellung mit der von anderen verglichen werden kann, kann man das Spielfeld auf einen einzigen Punkt reduzieren, dem Schwerpunkt (oder dem durchschnittlichen Einfluss der vier Farben). Der schwarze Pfeil führt vom Grundverhalten zum angepassten Verhalten. Der Masstab ist 1:1.

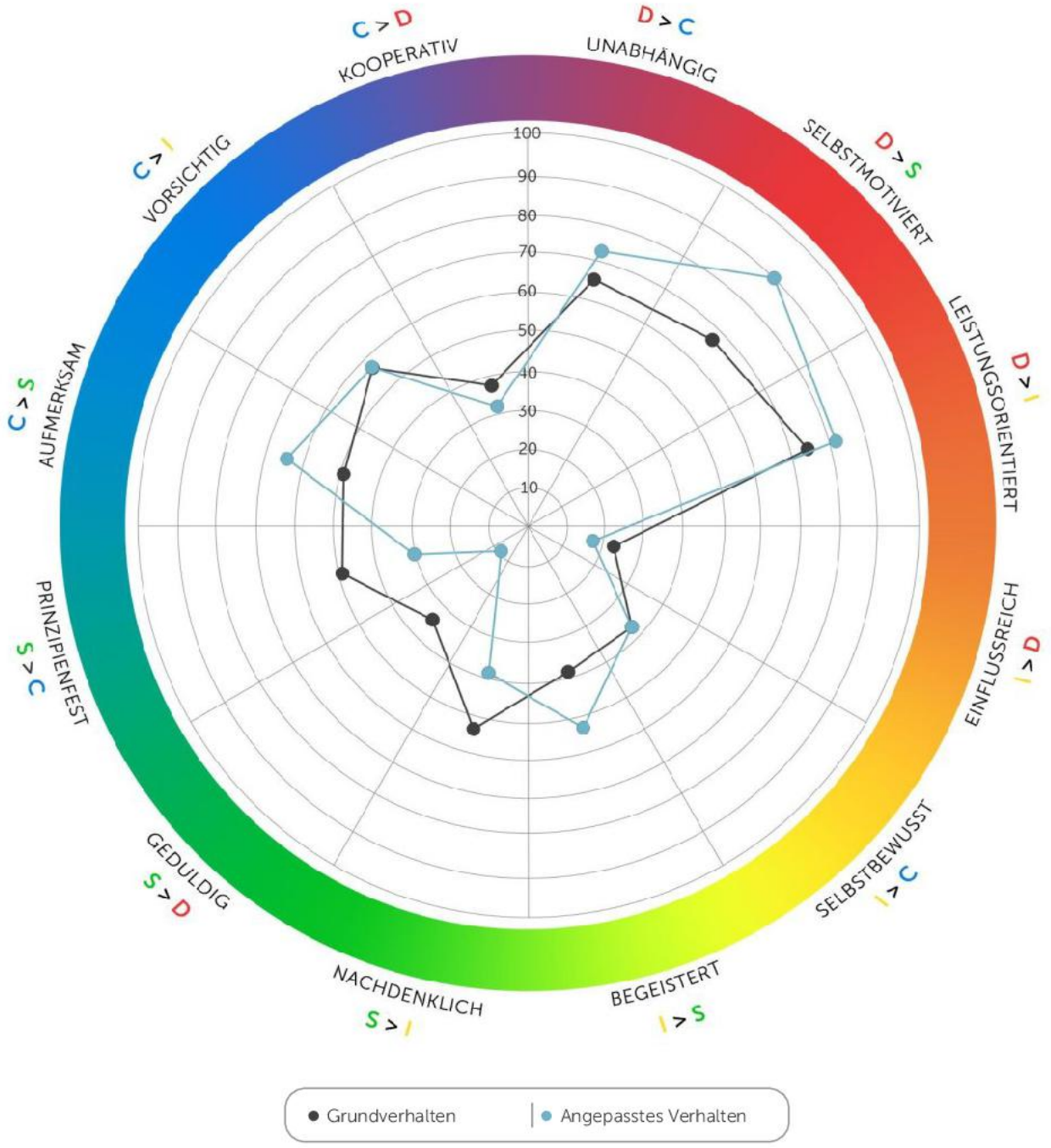


1: Georg Eder

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Verhaltenstendenzen Ihres Verhaltensstils

Die Gegenüberstellung der 4 Farben ermöglicht es uns, eine klare Vorstellung der herausragendsten Verhaltenstendenzen Ihres Profils zu haben. Insgesamt können wir 12 Kombinationen dieser Art erhalten und zwar eine für jedes mögliche Faktorenpaar. Wenn eine Person zum Beispiel eine höhere Rot-Gewichtung als Gelb-Gewichtung aufweist, können wir zu dem Schluss kommen, dass es sich um ein leistungsorientiertes Individuum handelt, das nicht viel Wert auf die Kommunikation oder soziale Interaktion legt. Wenn wir die Farben örtlich verschieben und die Gelb-Gewichtung höher als die rote ist, können wir eine einflussreiche, extrovertierte und soziale Person erwarten, die gerne teilnimmt und andere freundschaftlich beeinflusst. Auf dieselbe Weise kann man Rot mit Grün, Rot mit Blau usw. vergleichen. Je höher der Unterschied zwischen beiden Faktoren ist, umso bedeutsamer ist die besagte Verhaltenstendenz.

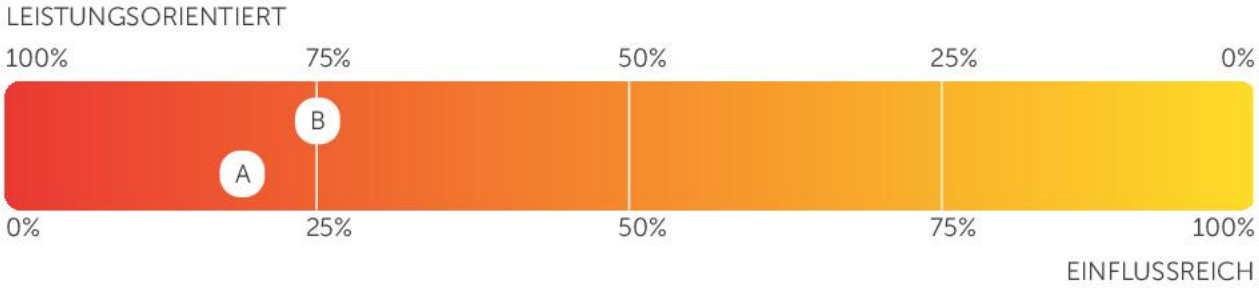


© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Leistungsorientiert / Einflussreich

Das Merkmal **Leistungsorientiert** beschreibt die Intensität der Fähigkeit, Ergebnisse durch eine dynamische und direkte Einstellung zu erzielen. Ein erhöhter Wert innerhalb dieses Merkmals zeigt, dass die Person der zu erledigenden Aufgabe mehr Priorität einräumt als den Beziehungen. Diese Individuen sind bereit, schwierige Entscheidungen zu treffen und außerdem sicherzustellen, dass diese danach in die Tat umgesetzt werden. Ein niedrigerer Wert beinhaltet eine Abschwächung dieser direkten Einstellung, wobei die soziale Interaktion in den Vordergrund gerät.

Das Merkmal **Einflussreich** spiegelt die Beziehung zwischen einem offenen und extrovertierten Verhalten und einem reduzierten Grad an Ehrlichkeit wieder. Es beschreibt Personen, die danach streben, sich dafür zu engagieren, andere zu beeinflussen, ohne deswegen eine starrköpfige Einstellung anzunehmen. Ein hoher Wert in diesem Merkmal spiegelt eine Person wider, die mehr zur sozialen Interaktion als zu den täglichen Aufgaben routinemäßiger Art neigt. Ein niedriger Wert spiegelt Personen wider, die bereit sind, schwierige Entscheidungen zu treffen, diese zu verteidigen und sich auf die Erfüllung von Zielen zu konzentrieren.



Grundverhalten (B)

Sie sind unabhängig und direkt und bevorzugen es, Ihrem eigenen Weg zu folgen. Gute Leistung zu erbringen und Ergebnisse zu erzielen ist wichtig für Sie und Herausforderungen und wettbewerbsorientierte Elemente regen Sie an. Die Regeln und Normen, die Ihre Bewegungsfreiheit einschränken, frustrieren Sie oft. Sie gehen davon aus, fast alles alleine verwalten zu können, und Sie glauben, kein spezielles Bedürfnis für die Zusammenarbeit mit anderen zu haben. Demzufolge können Sie frustriert sein, wenn Sie verpflichtet sind, sich mit anderen zu engagieren, zu beraten und mit ihnen zu interagieren. Daher kann Ihr Umfeld Sie als eine Art Einzelgänger ansehen, der abgeneigt ist, mehr als nötig mit anderen zusammenzuarbeiten oder Teil einer Gemeinschaft zu sein.

Angepasstes Verhalten (A)

Sie passen auf keine Weise dieses Merkmal an.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Prinzipienfest / Aufmerksam

Das Merkmal **Prinzipienfest** beschreibt die Intensität dabei, definierte und vorhersehbare Muster aufrecht zu erhalten und die bereits existierenden Routinen und Prozesse loyal zu unterstützen, anstelle des Bedürfnisses, richtig handeln zu wollen und über die angemessene Information und Zeit für eine ausführliche Vorbereitung zu verfügen. Personen mit einem hohen Wert zeigen ein größeres Bedürfnis nach Rückhalt durch ihr Arbeitsteam und ihr nahes Umfeld, wobei sie einen Stil widerspiegeln, der hohen Wert auf gründliche Planung legt. Ein niedriger Wert zeigt das Bedürfnis, den Normen zu folgen und Richtlinien und Regeln zu entwickeln.

Das Merkmal **Aufmerksam** beschreibt die Bereitschaft, im Rahmen der festgelegten Verfahrensweisen, Systeme und Regeln zu handeln anstatt Probleme und Herausforderungen sofort angehen zu können. Es misst den Grad des Bewusstseins einer Person bezogen darauf, was in seinem Umfeld vorgeht. Ein erhöhter Wert spiegelt den Wunsch wider, in einem Umfeld zu agieren, in dem keine Fehler begangen und die Aufgaben korrekt durchgeführt werden und es genügend Zeit für eine genaue Vorbereitung gibt. Ein niedriger Wert weist auf einen größeren Nachdruck bezogen auf die Stabilität und den Rückhalt gegenüber den anwendbaren Verfahrensweisen und Prozessen hin.

PRINZIPIENFEST

AUFMERKSAM

Grundverhalten (B)

Sie mögen klare Regeln und Normen, die Ihnen Sicherheit und Kontrolle geben, und streben gleichzeitig danach, sich in eine effiziente Gemeinschaft zu integrieren. Sie bevorzugen eine klare Definition der Ziele. Für Sie ist es wichtig, keinerlei Fehler zu machen. Sie kombinieren Genauigkeit und Präzision mit Geduld und geben ein Problem nicht auf, bevor Sie eine Lösung gefunden haben.

Angepasstes Verhalten (A)

Sie haben das Gefühl, dass Sie derjenige sind, der mehr Verantwortung übernehmen muss, um die Einhaltung der Regeln und Unternehmenspolitik zu garantieren. Sie müssen aufmerksam gegenüber den Details sein und die Risiken auf ein Minimum reduzieren, um ein gutes Ergebnis garantieren zu können. Das kann dazu führen, dass Sie ein wenig von dem Gemeinschaftsgefühl verlieren, die Sie ebenfalls in Ihrem Umfeld aufrechterhalten möchten.

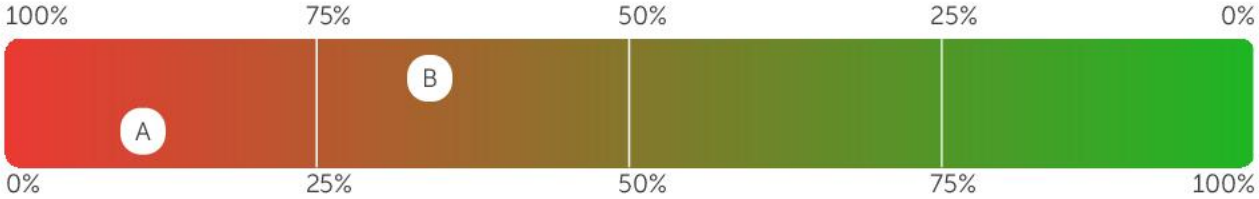
© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Selbstmotiviert / Geduldig

Das Merkmal **Selbstmotiviert** kombiniert die Fähigkeit, proaktiv und unabhängig zu sein mit dem Bedürfnis, sofort Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten in Angriff zu nehmen. Ein hoher Wert weist auf eine Personen hin, die auf die selbstständige Verfolgung ihrer Ziele besteht, ohne Anweisungen und Angaben zu benötigen. Ein niedrigerer Wert beschreibt Personen, die sich selten hetzen lassen und es bevorzugen, über Anweisungen und Zeit zum Nachdenken über ihre Pläne und Maßnahmen zu verfügen, bevor sie handeln.

Das Merkmal **Geduldig** misst die Fähigkeit, methodisch und in einem langsameren Tempo bezogen auf den Willen, sich Herausforderungen und neuen Situationen zu stellen, zu arbeiten. Ein hohes Niveau beschreibt die Fähigkeit, Alternativlösungen in Zusammenarbeit mit anderen Personen zu überdenken und zu unterstützen und die bereits angefangenen Projekte/Aufgaben zu beenden. Ein niedriger Wert deutet einen weitaus weniger anpassungsfähigen Stil an, wobei ein Gefühl des Notfalls und der Forderung von sofortigen Ergebnissen gestärkt wird.

SELBSTMOTIVIERT



GEDULDIG

Grundverhalten (B)

Für Sie sind Aktion und Dynamik wichtig. Geduld ist nicht eine Ihrer Stärken und Sie streben nach sofortigen Ergebnissen. Ihnen ist fast immer klar, was Sie tun möchten, und nur selten brauchen Sie Anweisungen, um die Arbeit anzugehen. Sie sind fähig, Information aufzunehmen, ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren, aber manchmal können Sie mitten im Projekt die Richtung wechseln, ohne Ihr Umfeld darüber zu informieren oder es diesem ausreichend mitzuteilen. Sie übernehmen die Verantwortung für Ihre Handlungen und können mit Konfrontationen und hohem Druck tagtäglich umgehen.

Angepasstes Verhalten (A)

Sie haben das Gefühl, energischer sein zu müssen. Sie denken, dass es wichtig ist, Ergebnisse zu erzielen, weshalb Sie sich mehr anstrengen müssen, um eine gute Leistung aufzuweisen und ans Ziel zu kommen. Es kann Ihnen schwer fallen, dass Sie selber Klarheit bezogen auf das Ziel haben und es selbständig erfüllen müssen. Sie glauben, dass Sie eine noch höhere Verantwortung für Ihre Handlungen übernehmen sollten. Ein hoher Druck ist Teil Ihres täglichen Lebens, was bei Ihnen Stress bewirken kann.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Selbstbewusst / Vorsichtig

Das Merkmal **Selbstbewusst** kombiniert die Fähigkeit, in vielfältigen Situationen, unabhängig von den sozialen Einschränkungen, den Regeln und Richtlinien, Sicherheit auszustrahlen. Ein hoher Wert in diesem Merkmal kann teilweise zu einem Übermaß an Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und zu dem Willen führen, spontan zu improvisieren und zu handeln, anstatt zu planen und sich im Voraus vorzubereiten. Ein niedriger Wert zeigt eine vorsichtigere und genauere Einstellung und den Willen, basierend auf situationsbedingten Tatsachen zu handeln.

Das Merkmal **Vorsichtig** misst das Bedürfnis danach, innerhalb der festgelegten Strukturen, Arbeitsmethoden, Systeme und Regeln handeln zu müssen, anstatt mit Personen durch die Entwicklung und der Aufrechterhaltung der persönlichen Beziehungen Kontakt zu haben. Ein hoher Wert deutet an, dass die Person auf die Logik und die sachlichen Daten sowie die festgelegten Verfahrensweisen baut. Ein niedriger Wert deutet an, dass die Person sich weniger um die Regeln und festgelegten Verhaltensweisen kümmert, wobei er eine emotionalere und verbale Interaktion mit seinem Umfeld bevorzugt.

Grundverhalten (B)

Sie haben normalerweise einen freundlichen und kooperativen Charakter, weshalb Sie es bevorzugen, in einem positiven und offenen Umfeld zu arbeiten, das Ihnen die Möglichkeit bietet, gute Beziehungen mit den anderen einzugehen. Es fällt Ihnen fast nie schwer, die Entscheidungen der Mehrheit zu akzeptieren oder Richtlinien einzuhalten, auch wenn Ihre persönlichen Meinungen anders sind. Infolgedessen sorgt Ihre Anpassungsfähigkeit dafür, dass Sie es bevorzugen, den Regeln und Verfahrensweisen zu folgen, anstatt auf eigene Faust zu handeln.

Angepasstes Verhalten (A)

Sie passen auf keine Weise dieses Merkmal an.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Begeistert / Nachdenklich

Das Merkmal **Begeistert** spiegelt die Intensität zwischen dem extrovertierten und ausdrucksstarken Stil und der erforderlichen Energie, die man dafür braucht, damit die Dinge passieren, wider. Ein hoher Wert beschreibt eine sichere und engagierte Person, die wahrscheinlich Interesse an neuen Konzepten und Ideen hat. Der vitale Charakter, den die Person zeigt, kann ebenfalls dazu beitragen, andere einzubinden. Ein niedrigerer Wert zeigt nachdenkliche Personen, die dazu tendieren, ihre Worte und Handlungen sorgfältig auszuwählen und sich ununterbrochen anstrengen, um ans Ziel zu gelangen.

Das Merkmal **Nachdenklich** misst den Grad der Vorsicht des Individuums bei der Auswahl seiner Worte und Handlungen gegenüber dem Bedürfnis, sich einbinden und mit den anderen ausdrucksstark interagieren zu wollen. Dieses Verhalten misst den Willen, Zeit für die genaue Bewertung von Plänen und Handlungen aufzubringen, bevor etwas in die Tat umsetzt wird. Ein hoher Wert zeigt eine große Vorsicht und dass viel über die Auswahl der Worte und Handlungen nachgedacht wird. Ein niedriger Wert zeigt die Sicherheit und Überzeugung darüber, dass die meisten sozialen Interaktionen, wenn nicht sogar alle, spontan durchgeführt werden können.

In manchen Fällen kann ein Merkmal als herausragend angesehen werden, auch wenn die Faktoren keine Gewichtung von über 50 %.zeigen. Das liegt an dem Vorhandensein eines merklichen Unterschieds zwischen den beiden gegenübergestellten Faktoren. In diesen Fällen ist es wahrscheinlich, dass das fragliche Merkmal von anderen nicht als etwas wahrgenommen wird, was sich in Ihrer Persönlichkeit hervorhebt. Wahrscheinlich wird die besagte Eigenschaft von anderen Merkmalen übertroffen, bei denen die Faktoren eine Gewichtung von über 50 %.aufweisen.

Grundverhalten (B)

Sie können überzeugend und charmant sein, haben aber auch die Fähigkeit, entspannt zuhören zu können, wenn die Situation dies erfordert. Das sorgt dafür, dass Sie offener gegenüber den Ideen und Gefühlen anderer Personen und bereit sind, ihnen so weit wie möglich dabei zu helfen, ihre Probleme zu lösen. Sie schätzen die freundlichen Beziehungen, aber sind vielleicht niemand, der spontan Kontakte zu unbekannten Personen knüpft. Sobald jemand den ersten Schritt gemacht hat, reagieren Sie offen und freundlich.

Angepasstes Verhalten (A)

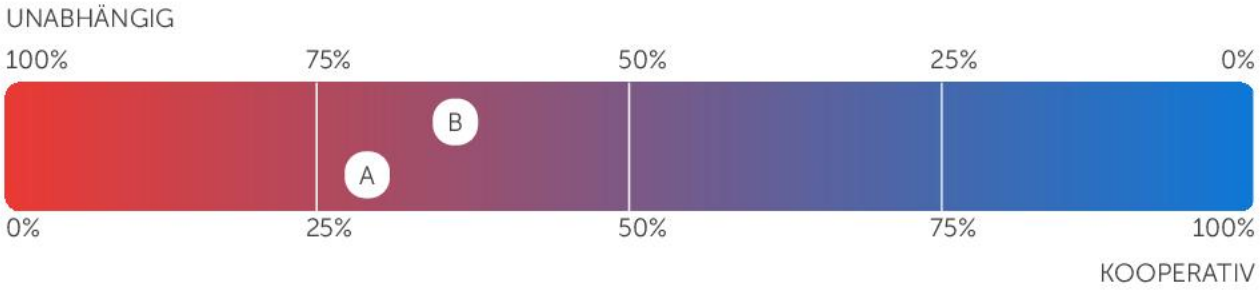
Sie haben das Gefühl, dass Sie das Tempo steigern und sich offener und zugänglicher mit neuen Ideen und Vorschlägen zeigen sollten. Sie nutzen Ihre aufgeschlossenen sozialen Fähigkeiten, um Ihre Mitmenschen zu motivieren, neuen Ideen und Gedanken zu folgen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Unabhängig / Kooperativ

Das Merkmal **Unabhängig** zeigt den Grad der Intensität der Fähigkeit, unabhängig und proaktiv zu sein, wenn es darum geht, Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten anzugehen, ohne die Kontrolle und den Handlungsspielraum zu verlieren. Ein hoher Wert innerhalb dieses Merkmals deutet eine Person an, die sich nicht durch mögliche Einschränkungen oder festgelegte Regeln und Verfahrensweisen hindern lässt. Ein niedriger Wert deutet eine Person an, die sich lieber gewissenhaft an die definierte Unternehmenspolitik und die herkömmlichen Methoden hält.

Das Merkmal **Kooperativ** beschreibt die Fähigkeit, auf Strukturen und Verfahrensweisen/Regeln als Leitfaden für die Arbeit zurückzugreifen, anstatt dem Bedürfnis nachzugeben, Dinge schnell zu erledigen, Ergebnisse zu erzielen und voranzukommen. Personen mit diesem Merkmal vermeiden Konfrontationen lieber und strengen sich an, um Lösungen zu finden, die alle unterstützen und die sich innerhalb der festgelegten Grenzen der erteilten Richtlinien befinden. Personen mit einem hohen Wert zeigen ein großes Bedürfnis danach, den Regeln, der Unternehmenspolitik und den herkömmlichen Arbeitsmethoden zu folgen und diese einzuhalten, um Verantwortung zu verteilen und die Übernahme von persönlichen Risiken zu vermeiden. Ein niedriger Wert zeigt, dass die Person einen großen Handlungsspielraum braucht, ohne sich unbedingt an Regeln und Richtlinien zu halten oder mit diesen zu interagieren.



Grundverhalten (B)

Sie sind unabhängig und direkt und bevorzugen es allgemein, Ihrem eigenen Weg zu folgen. Sie glauben, dass Sie es nicht nötig haben, Ratschläge oder Ideen von anderen einzuholen, da Sie davon ausgehen, alles selber regeln zu können. Daher können Sie sich manchmal frustriert fühlen, wenn Sie sich verpflichtet fühlen, andere einzubeziehen, sich mit ihnen zu beraten oder zu interagieren. Das kann dazu führen, dass Ihr Umfeld Sie als Einzelgänger betrachtet, der sich im Hintergrund aufhält und nicht innerhalb der Gruppe teilnimmt. Die anderen können Sie als taktlos wahrnehmen, da Sie dazu tendieren, die vereinbarten Regeln und Normen nicht zu beachten, die Sie für einschränkend halten. Sie mögen Herausforderungen und wettbewerbsorientierte Elemente aller Art regen Sie an.

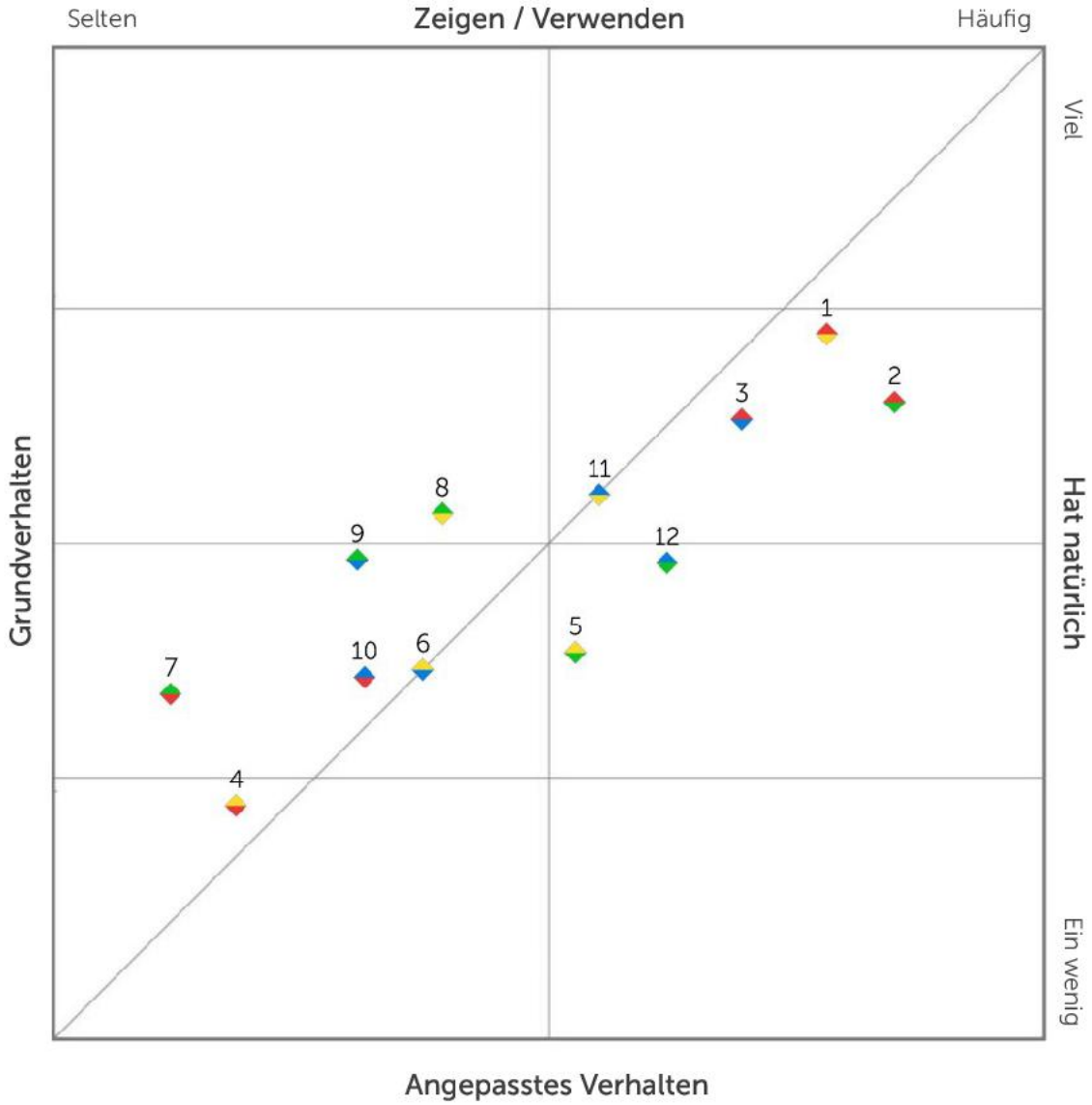
Angepasstes Verhalten (A)

Sie passen auf keine Weise dieses Merkmal an.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Im Diagramm dargestellte Eigenschaften

Im folgenden Schaubild sehen Sie eine Energielinie (die diagonale Linie), auf der sich die Werte der Eigenschaften positionieren würden, wenn es keine Unterschiede zwischen dem Grundverhalten und dem angepassten Verhalten gäbe. Die Abweichungen an der linken Seite der Energielinie bedeuten, dass der Wert der besagten Eigenschaft in Ihrem angepassten Verhalten niedriger ist als der, den Sie in Ihrem Grundverhalten normalerweise haben würden; die Werte auf der rechten Seite geben an, dass Sie mehr Energie verwenden, um die Eigenschaften des angepassten Verhaltenss zu zeigen. In beiden Fällen ist ein Abweichen von der Linie etwas, das einen Aufwand an geistiger Energie erfordert. Schauen Sie sich genau die Abweichungen von der Energielinie an und analysieren Sie, ob etwas Sie in Ihrem angepassten Verhalten oder Grundverhalten unter Druck setzt.



1: Leistungsorientiert	2: Selbstmotiviert	3: Unabhängig	4: Einflussreich
5: Begeistert	6: Selbstbewusst	7: Geduldig	8: Nachdenklich
9: Prinzipienfest	10: Kooperativ	11: Vorsichtig	12: Aufmerksam

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Einführung: Motivation

Warum ist es so wichtig, zu wissen, was einen Mitarbeiter motiviert? Einfach weil Motivation etwas mit persönlichen Wertvorgaben zu tun hat, und damit, was im Leben wichtig ist. Die Menschen sehen die Dinge unterschiedlich. Damit Mitarbeiter motiviert sind, müssen Arbeitsumfeld und Gehaltssystem ihre persönlichen Antriebskräfte unterstützen. Bei der Motivation geht es darum, die „Seele" der Mitarbeiter zu gewinnen und nicht, an ihre Intelligenz zu appellieren.

Die Todesstrafe ist gut oder schlecht? Sollten wir Geschlechterquoten bei der Personalauswahl einführen? Ist es gut oder schlecht, dass eine Person an Macht und persönlichem Erfolg interessiert ist? Alle diese Fragen zielen auf die Gefühle ab. Es gibt Argumente dafür und dagegen. Ein Wert ist eine grundsätzliche Überzeugung, die:

- Urteile und Bewertungen enthält
- zeigt, was richtig/falsch/wünschenswert ist
- dazu tendiert, relativ stabil und dauerhaft zu sein
- im frühen Alter durch den Einfluss der Eltern, Lehrer, Freunde und anderer Personen festgelegt wird
- das Verhalten sowohl aus einer persönlichen als auch sozialen Perspektive leitet

Die Einstellungen sind ein Aspekt unseres Gemütszustandes, unserer Meinungen und Urteile über die Welt, in der wir leben. Sie spiegeln den Standpunkt wider, den wir basierend auf unseren Werten übernommen haben, und sind flexibler als diese. Eine Einstellung beinhaltet persönliche Aussagen über Dinge, Tatsachen, Ereignisse und Personen. „Ich mag meine Arbeit" ist ein Beispiel der Einstellung, die ich gegenüber meiner Arbeit haben kann.

Die Einstellungen geben dem Leben (Wissen) einen Sinn. Die Politik und Religion erfüllen häufig diese Funktion. Die Einstellungen helfen uns dabei, uns auszudrücken. Sie helfen uns dabei, zu definieren, wer wir sind und sorgen dadurch dafür, dass wir uns wohl fühlen. Die Einstellungen erfüllen ebenfalls eine instrumentale Funktion. Wir verwenden bestimmte Einstellungen, da wir denken, dass man uns belohnen oder bestrafen wird, zum Beispiel, wenn wir jemanden loben oder wenn wir unsere eigenen Ideen für uns behalten, wenn wir davon ausgehen, dass diese nicht akzeptiert werden. Die Einstellungen verteidigen unser Ego. Wir können eine Einstellung verwenden, um eine Handlung zu rechtfertigen, für die wir uns sonst schuldig fühlen würden. Zum Beispiel können wir konfliktgeladene Gefühle gegenüber unseren Eltern oder unserem Partner haben, wobei unsere Werte uns sagen, dass wir sie bedingungslos lieben sollen. **Die Einstellungen bestehen aus drei Elementen:**

- Einem kognitiven Element: dem bewussten Gedanken wie zum Beispiel: „Es ist schlecht, Personen aufgrund ihrer Rasse, ihres Geschlechts oder Religion zu diskriminieren."
- Ein emotionales Element: einen emotionalen Inhalt wie zum Beispiel: „Ich mag meinen Chef nicht, da er ... diskriminiert."
- Ein Verhaltenselement: einen Vorsatz, sich auf eine bestimmte Weise bezogen auf etwas/jemanden zu verhalten, wie zum Beispiel: „Ich meide meinen Chef, weil er ... diskriminiert."

Die Forschung zeigt, dass Personen versuchen, eine Übereinstimmung zwischen ihren Einstellungen (Antriebskräften) und ihrem Verhalten und dem rationalen und kohärenten Urteil zu erreichen. Wir fühlen uns unwohl, wenn dies nicht machbar ist, und versuchen, das Gleichgewicht zwischen unseren Einstellungen und unserem Verhalten wieder herzustellen, indem wir entweder unsere Einstellung oder unser Verhalten ändern. Wenn man die Einstellungen und Grundwerte einer Person kennt, ist es möglich, deren Verhalten vorherzusehen und zu verstehen, warum sie sich auf eine bestimmte Weise verhält. Ein Mitarbeiter hat höhere Niveaus bezogen auf Leistung und Zufriedenheit, wenn seine Werte mit denen des Unternehmens übereinstimmen. Führungskräfte können handeln, um zu versuchen, positive Einstellungen bezogen auf die Arbeit aufzubauen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Beschreibung der sieben Antriebskräfte

Wissen

Menschen mit **Wissen** als herausragende Antriebskraft sind vor allem an Entdeckungen und der Suche nach Daten und Information interessiert. „Wissen ist Macht!" Sie tendieren dazu, eine „nachdenkliche" Haltung einzunehmen, wobei sie oft die Schönheit, den praktischen Nutzen oder den ökonomischen Wert von Dingen ignorieren. Sie möchten beobachten und Zusammenhänge verstehen. Sie haben eine kritische und rationale Sicht auf die Realität.

Ökonomisch

Menschen, deren Antriebskraft **Ökonomisch** Natur ist, haben viel Interesse an Geld. Sie konzentrieren sich darauf, was sie als rentabel erachten und möchten ökonomische Vorteile aus ihren Investitionen (sowohl in Form von Zeit als auch Geld) ziehen. Sie suchen nach der Sicherheit, die ökonomische Ressourcen bieten. Sie können dem Bedürfnis Ausdruck verleihen, andere sowohl in materiellen als auch ökonomischen Aspekten übertreffen zu wollen.

Selbstverwirklichung

Menschen, deren Antriebskraft die **Selbstverwirklichung** ist, zeigen ein großes Interesse für persönliche Entwicklung und Wohlbefinden. Sie schätzen Umfelder, die Kreativität und Innovation fördern. Die persönliche Entwicklung kann sich in der Suche nach Raum zum Ausprobieren eigener Ideen und denen anderer zeigen. Nachdenken und Feedback sind natürliche Arbeitsmethoden, was dazu führt, dass diese Personen Umfelder schätzen, die Zeit und Raum dafür lassen.

Praktisch

Menschen mit **Praktisch**em Interesse als starke Antriebskraft schätzen nützliche Neuerungen und den rationalen Gebrauch von Ressourcen. Herstellen und Erschaffen sind Schlüsselkomponenten dieser Antriebskraft. Sie erkennen die Dinge, die ihnen nützlich sein und einen funktionellen Nutzen haben können. Sie haben große Geschicklichkeit und Fähigkeiten darin, Projekte zu beginnen, zu verwalten und zu beenden. Sie zeigen gerne, was sie hergestellt und geschaffen haben.

Rücksichtnahme

Menschen mit **Rücksichtnahme** als herausragende Antriebskraft zeigen Interesse für andere Personen, deren Interaktion und Wohlbefinden. Sie werden als freundlich, sympathisch und uneigennützig wahrgenommen. Gelegentlich sind sie bereit, auf ihren eigenen Vorteil (Geld zu verdienen) zu verzichten, wenn es sich zeigt, dass eine Entscheidung eine andere Person beeinträchtigt oder beeinträchtigen könnte. Sie können Personen, deren Antriebskraft Macht und Einfluss , Wissen oder Praktisch sind, als gleichgültig und unsensibel erachten.

Macht und Einfluss

Menschen mit **Macht und Einfluss** als herausragende Antriebskraft suchen nach Kontrolle und Macht. In Form von Selbstkontrolle und auch in der Form der Kontrolle über andere. Vor allem suchen sie nach persönlicher Macht, Einfluss und Anerkennung. Grundlegend für sie ist, die Spielregeln zu verstehen und gute Beziehungen zu einflussreichen Personen aufrecht zu erhalten. Die Antriebskraft kann sich auch darin zeigen, wichtige Entscheidungen sowie den Zeitraum und die Art, Ressourcen zu nutzen, kontrollieren zu wollen.

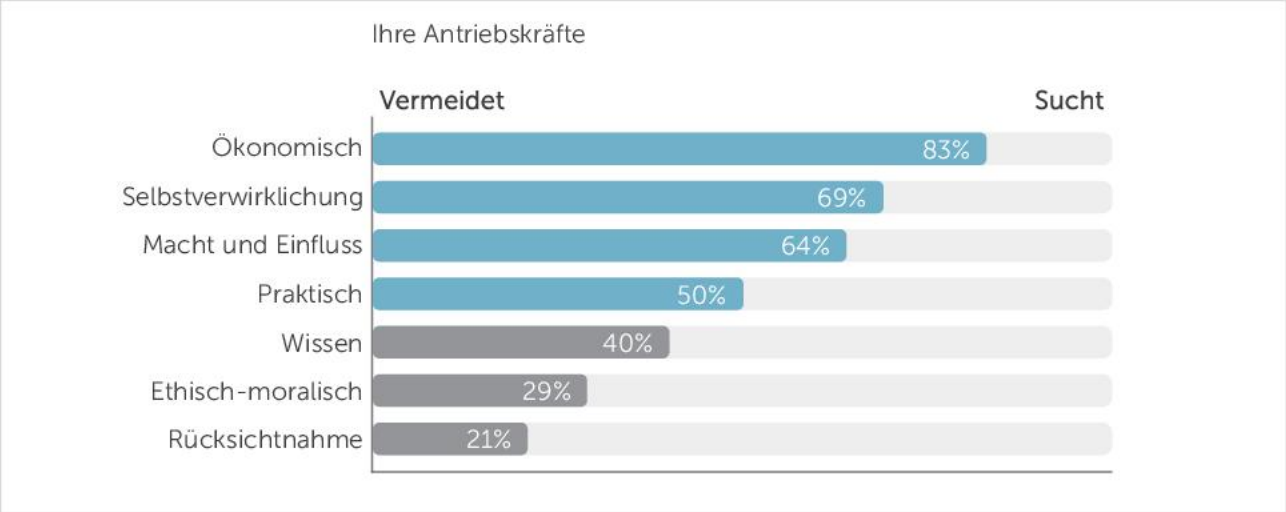
Ethisch-moralisch

Menschen mit **Ethisch-moralisch** als herausragende Antriebskraft haben einen sehr hohen Gerechtigkeitssinn, was sich in dem Wunsch zeigen kann, sich für Unternehmen zu engagieren, die klar definierte Strukturen, Normen und Regeln haben. Das Hauptinteresse dieser Antriebskraft kann beschrieben werden als Wunsch, „die Macht des Guten" innerhalb von einem Unternehmen oder der Gesellschaft allgemein unterstützen zu wollen. Sie halten sich an ein allgemeines Wertesystem bezogen darauf, was aus ihrer Sicht „gut oder schlecht" ist.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihre Antriebskräfte

Dies ist Ihre Einstufung der verschiedenen Antriebskräfte. Sie haben auch einen Prozentsatz erhalten. Die vier wichtigsten Antriebskräfte sind die, die hauptsächlich Ihr Verhalten in der derzeitigen Situation vorantreiben.



© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihre stärkste Antriebskraft:
Ökonomisch 83%

Menschen, deren Antriebskraft **Ökonomisch** Natur ist, haben viel Interesse an Geld. Sie konzentrieren sich darauf, was sie als rentabel erachten und möchten ökonomische Vorteile aus ihren Investitionen (sowohl in Form von Zeit als auch Geld) ziehen. Sie suchen nach der Sicherheit, die ökonomische Ressourcen bieten. Sie können dem Bedürfnis Ausdruck verleihen, andere sowohl in materiellen als auch ökonomischen Aspekten übertreffen zu wollen.

Standardbewertungen, die Antriebskräfte kennzeichnen

- leistungsfähig beim Umgang mit den eigenen Aufgaben sein, indem man entweder Zeit und Geld in diese investiert oder nicht
- nie oder fast nie etwas in einer Verhandlung dem Zufall überlassen.
- Rabatte und Angebote zu suchen, aber nicht abgeneigt sein, diese zu beschaffen

Beispiel für den übermäßigen Einsatz der Antriebskraft

- in manchen Fällen können bei anderen Personen Schuldgefühle provoziert werden, wenn sie um Hilfe bitten
- man kann zu viel Zeit darauf aufwenden, das „beste Geschäft" zu erhalten, wodurch Zeit verloren geht und unvorteilhafte Folgen verursacht werden

Situationen oder Faktoren, die zu Unbehagen oder Stress fühlen können

- wenn jemand Zeit oder Geld bewusst oder unbewusst vergeudet
- wenn Investitionen nicht die erwarteten Leistungen oder Gewinne erzielen
- wenn die herausragenden Antriebskräfte nicht befriedigt werden, zeigt die Person fehlendes Interesse

Wichtige Dinge, die Sie an die Mitarbeiter um sich herum weitergeben können, die Ihre Motivation erhöhen

- Interesse für das Ergebnis oder die Folge zeigen
- effektiv die Zeit und das Geld bzw. die Investitionen verwalten
- ein attraktives Vergütungssystem
- darüber informieren, dass Ihre Investitionen das erwartete Ergebnis erzielen
- den guten Nutzen der Ressourcen anerkennen

Antriebskraft in Bezug auf Ihre stärksten Farben

Personen, deren vorherrschende Farbe Rot und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, neigen dazu, abzusichern, was gut für das Unternehmen ist und auch für sie ökonomische Vorteile beinhaltet. Sie können waghalsig und kühn beim Abschließen von Geschäften sein.
Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, tendieren dazu, sehr genau die Vor- und Nachteile auszuwerten, bevor sie eine Investition tätigen. Sie bevorzugen es, in dauerhafte, qualitativ hochwertige Produkte zu investieren.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihre zweitstärkste Antriebskraft: Selbstverwirklichung 69%

Menschen, deren Antriebskraft die **Selbstverwirklichung** ist, zeigen ein großes Interesse für persönliche Entwicklung und Wohlbefinden. Sie schätzen Umfelder, die Kreativität und Innovation fördern. Die persönliche Entwicklung kann sich in der Suche nach Raum zum Ausprobieren eigener Ideen und denen anderer zeigen. Nachdenken und Feedback sind natürliche Arbeitsmethoden, was dazu führt, dass diese Personen Umfelder schätzen, die Zeit und Raum dafür lassen.

Standardbewertungen, die Antriebskräfte kennzeichnen

- davon ausgehen, dass die Arbeit eine Art der Selbsterfüllung ist
- ausdrucksvoll und kommunikativ bei kreativen Aufgaben sein
- diejenigen zu schätzen wissen, die sich kreativ ausdrücken

Beispiel für den übermäßigen Einsatz der Antriebskraft

- die eigene Entwicklung kann auf Kosten der Arbeit umgesetzt werden
- den Vorschlägen des Umfeldes nicht zuhören

Situationen oder Faktoren, die zu Unbehagen oder Stress fühlen können

- Personen, die nur rationale und sachliche Ansätze schätzen
- wenn das Umfeld sich kritisch gegenüber Ideen zeigt oder sich weigert, diese anzuhören
- wenn die herausragenden Antriebskräfte nicht befriedigt werden, zeigt die Person fehlendes Interesse

Wichtige Dinge, die Sie an die Mitarbeiter um sich herum weitergeben können, die Ihre Motivation erhöhen

- Ihr Streben nach persönlicher Entwicklung fördern
- Ihre Veränderungsvorschläge als positiven Beitrag für die Aktivitäten sehen
- verstehen, dass es nicht auf alles eine Antwort gibt und Zeit zum Nachdenken lassen
- dass Sie sich in einem offenen und verständnisvollen Umfeld entfalten können, das es Ihnen erlaubt, sich frei zu äußern
- Ihnen Zugang zu einer Weiterbildung anbieten, die Ihnen hilft, in Ihrer persönlichen Entwicklung Fortschritte zu machen

Antriebskraft in Bezug auf Ihre stärksten Farben

Eine Person, dessen vorherrschende Farbe Rot und dessen Antriebskraft die persönliche Verwirklichung ist, bevorzugt Aufgaben, in denen seine persönlichen Grenzen herausgefordert werden. Diese Personen befürworten die Entwicklung persönlicher Fähigkeiten, sowohl was die eigenen als auch die der anderen angeht.

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und deren Antriebskraft die Selbstverwirklichung ist, tendieren dazu, Perfektionisten zu sein. Sie können viel Zeit damit verbringen, ein Systeme zur Perfektionierung zu entwickeln.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihre drittstärkste Antriebskraft: Macht und Einfluss 64%

Menschen mit **Macht und Einfluss** als herausragende Antriebskraft suchen nach Kontrolle und Macht. In Form von Selbstkontrolle und auch in der Form der Kontrolle über andere. Vor allem suchen sie nach persönlicher Macht, Einfluss und Anerkennung. Grundlegend für sie ist, die Spielregeln zu verstehen und gute Beziehungen zu einflussreichen Personen aufrecht zu erhalten. Die Antriebskraft kann sich auch darin zeigen, wichtige Entscheidungen sowie den Zeitraum und die Art, Ressourcen zu nutzen, kontrollieren zu wollen.

Standardbewertungen, die Antriebskräfte kennzeichnen

- Machtfaktoren als Werkzeug verwenden, um Erfolg zu haben
- eine Führungsrolle bei der Interaktion mit anderen einnehmen wollen
- sich innerhalb des hierarchischen Systems mit einer klaren Verteilung der Funktionen wohl fühlen

Beispiel für den übermäßigen Einsatz der Antriebskraft

- der persönliche Erfolg liegt über dem Wohlbefinden der anderen
- in manchen Situationen kann die Stellung bezogen auf das Niveau an Autorität und Macht überschätzt werden

Situationen oder Faktoren, die zu Unbehagen oder Stress fühlen können

- Entscheidungen und Anordnungen von jemand, der nicht die entsprechende Autorität hat
- bei einem Entscheidungsfindungsprozess nicht einbezogen werden, der Ihren Arbeitsbereich beeinflusst
- wenn die herausragenden Antriebskräfte nicht befriedigt werden, zeigt die Person fehlendes Interesse

Wichtige Dinge, die Sie an die Mitarbeiter um sich herum weitergeben können, die Ihre Motivation erhöhen

- mögliche Vorteile für Sie in einem bestimmten Bereich hervorheben
- vorbereitet sein, um Ihre Meinungen zu verteidigen und anzuführen
- sich Befugnisse und Bewegungsfreiheit zur Entscheidungsfindung zusprechen
- Ihnen Herausforderungen geben, die Ihren Aufstieg und mehr Verantwortung fördern
- Ihre Teilnahme und Meinung fördern, bevor Entscheidungen getroffen werden, die Sie betreffen

Antriebskraft in Bezug auf Ihre stärksten Farben

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Rot und deren Antriebskraft die Macht und der Einfluss sind, möchte die Situation kontrollieren. Diese Personen versuchen eine gute Position innerhalb des Unternehmens, in dem sie arbeiten, und in der Gesellschaft allgemein einzunehmen. Normalerweise haben sie ein großes Netzwerk an einflussreichen Kontakten.
Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und für die Macht und Einfluss die Antriebskraft ist, konzentrieren sich sehr darauf, sicherzustellen, dass die erledigte Arbeit qualitativ hochwertig ist. Sie können ihren Mitarbeitern oder Arbeitskollegen extrem fordernde Auflagen machen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Ihre viertstärkste Antriebskraft: Praktisch 50%

Menschen mit **Praktisch**em Interesse als starke Antriebskraft schätzen nützliche Neuerungen und den rationalen Gebrauch von Ressourcen. Herstellen und Erschaffen sind Schlüsselkomponenten dieser Antriebskraft. Sie erkennen die Dinge, die ihnen nützlich sein und einen funktionellen Nutzen haben können. Sie haben große Geschicklichkeit und Fähigkeiten darin, Projekte zu beginnen, zu verwalten und zu beenden. Sie zeigen gerne, was sie hergestellt und geschaffen haben.

Standardbewertungen, die Antriebskräfte kennzeichnen

- die Prozesse basierend auf praktischen Erfahrungen planen wollen
- eine große Fähigkeit aufzeigen, um vorherzusehen, wie man den besten Nutzen aus den Ressourcen zieht
- die finanziellen Grenzen der Planung und Durchführung eines Projekts teilweise überschreiten können, um die besten und nachhaltigsten Ergebnisse zu erzielen

Beispiel für den übermäßigen Einsatz der Antriebskraft

- zu autoritär handeln, wenn man ein Projekt umsetzt
- je nach den Umständen, der Funktionalität mehr Priorität einräumen als den ökonomischen Fragen und der Form

Situationen oder Faktoren, die zu Unbehagen oder Stress fühlen können

- wenn ein Projekt nicht die festgelegten Fristen einhält
- wenn eine zu erledigende Aufgabe komplizierter ist, als es den Anschein hatte, und die verfügbaren Ressourcen nicht ausreichen
- wenn die herausragenden Antriebskräfte nicht befriedigt werden, zeigt die Person fehlendes Interesse

Wichtige Dinge, die Sie an die Mitarbeiter um sich herum weitergeben können, die Ihre Motivation erhöhen

- analysieren und die Ergebnisse und die Zweckmäßigkeit bewerten
- zulassen, dass Sie praktische Standpunkte in die Planung und Einführung von Projekten einbringen
- die angemessenen Investitionen nicht nur im Sinne von Geld oder Vorgehensweisen bewerten
- Ihnen erlauben, bei der Planung und Umsetzung von Projekten und praktischen Prozessen teilzunehmen
- Hochachtung und Ankerkennung wegen Ihrer Erfahrung und praktischen Tauglichkeit zeigen

Antriebskraft in Bezug auf Ihre stärksten Farben

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Rot ist und die sich um den Nutzen (Antriebskraft von praktischem Interesse) sorgt, hat eine praktische Haltung bei der Problemlösung. Diese Personen vertrauen auf ihre vorherigen Erfahrungen und zögern nicht, die Ärmel hochzukrempeln und sich die Hände dreckig zu machen, wenn es notwendig ist.
Eine Person, deren vorherrschende Farbe Blau ist und die sich um den Nutzen (Antriebskraft von praktischem Interesse) sorgt, ist meistens methodisch und überlässt nichts dem Zufall. Diese Personen haben einen siebten Sinn, wenn es darum geht, zu wissen, wie man Ressourcen am zuverlässig nutzt und wie diese am besten einsetzbar sind, um das Ziel zu erfüllen.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Beschreibung der verschiedenen Kombinationen von Antriebskräften

Selbstverwirklichung/Macht und Einfluss

- Sie verwenden den Einfluss, um zu ermöglichen, dass andere ihre persönlichen Fähigkeiten entwickeln.

- Sie beenden Dinge gerne sorgfältig,.
- es ist wichtig, dass die Anführer ein gutes Beispiel sind.

Ökonomisch/Selbstverwirklichung

- der Interaktion und dem Ideenaustausch Zeit zu widmen, ist eine Investition für die Zukunft.
- die darin investierten Ressourcen, den Personen Möglichkeiten zur Entwicklung zu geben, sorgen für Gewinn im Arbeitsbereich.
- Geld gibt Freiheit: die Selbstbestimmung ermöglicht den Personen, „Abenteuer" in Angriff zu nehmen.

Ökonomisch/Macht und Einfluss

- die Art, in der man die Ressourcen einsetzt, hängt von den Bündnissen ab, die man eingeht, um Macht und finanziellen Erfolg zu erzielen.
- sowohl Helden als auch Tyrannen können diese Kombination aufzeigen: alles hängt von Ihrer ethischen und moralischen Sichtweise ab.

- diejenigen, die Geld haben, haben häufig Macht; diejenigen, die Macht haben, legen die Spielregeln fest.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Roter Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften

83%

Ökonomisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Rot und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, neigen dazu, abzusichern, was gut für das Unternehmen ist und auch für sie ökonomische Vorteile beinhaltet. Sie können waghalsig und kühn beim Abschließen von Geschäften sein.

69%

Selbstverwirklichung

Eine Person, dessen vorherrschende Farbe Rot und dessen Antriebskraft die persönliche Verwirklichung ist, bevorzugt Aufgaben, in denen seine persönlichen Grenzen herausgefordert werden. Diese Personen befürworten die Entwicklung persönlicher Fähigkeiten, sowohl was die eigenen als auch die der anderen angeht.

64%

Macht Und Einfluss

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Rot und deren Antriebskraft die Macht und der Einfluss sind, möchte die Situation kontrollieren. Diese Personen versuchen eine gute Position innerhalb des Unternehmens, in dem sie arbeiten, und in der Gesellschaft allgemein einzunehmen. Normalerweise haben sie ein großes Netzwerk an einflussreichen Kontakten.

50%

Praktisch

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Rot ist und die sich um den Nutzen (Antriebskraft von praktischem Interesse) sorgt, hat eine praktische Haltung bei der Problemlösung. Diese Personen vertrauen auf ihre vorherigen Erfahrungen und zögern nicht, die Ärmel hochzukrempeln und sich die Hände dreckig zu machen, wenn es notwendig ist.

40%

Wissen

Personen, deren vorherrschende Farbe Rot ist, sind von Natur aus entschlossen und wettbewerbsorientiert. Mit dem Wissen als Antriebskraft übernehmen sie meistens die Rolle des „Experten" und geben gewichtige Erklärungen dazu ab, wie alles zusammenpasst und wie ein Problem zu lösen ist. Sie haben oft Schwierigkeiten damit, Argumente zu akzeptieren, die ihrer Meinung widersprechen.

29%

Ethisch-moralisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Rot und deren Antriebskraft Ethik und Moral ist, erhalten ihre Kraft und Zielorientierung aufrecht. Sie können engagiert und entschlossen sein, schätzen das ethische Verhalten und scheinen häufig extrem ehrlich bei Geschäftstransaktionen zu sein. Sie können auch Führungspositionen in der Politik oder in gemeinnützigen Vereinen innehaben.

21%

Rücksichtnahme

Die Rücksichtnahme als Antriebskraft lindert den dominanten Charakter von Personen, deren Hauptfarbe Rot ist. Auch wenn diese Personen als dominant wahrgenommen werden können, verbergen sich gute Absichten hinter dieser Fassade.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Gelber Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften

83%

Ökonomisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Gelb und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, sind sich über die ökonomischen Vorteile bewusst, die ihre Ideen erzeugen könnten. Sie verwenden dieses Argument oft, um andere davon zu überzeugen, ihre Projekte zu unterstützen, von denen sie Vorteile erwarten.

69%

Selbstverwirklichung

Personen, deren vorherrschende Farbe Gelb und deren Antriebskraft die Selbstverwirklichung ist, bevorzugen kreative Umgebungen, die Innovation und den Wunsch zu Experimentieren zulassen.

64%

Macht Und Einfluss

Personen, deren vorherrschende Farbe Gelb ist, sind von Natur aus gute Kommunikatoren. Mit Macht und Einfluss als Antriebskraft, möchten sie dort sein, wo Entscheidungen getroffen werden und haben die Fertigkeit, Netzwerke aus einflussreichen Kontakten zu bilden.

50%

Praktisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Gelb mit einer praktisch orientierten Antriebskraft ist, besitzen die Fähigkeit, kreative Lösungen unter Anwendung der verfügbaren Ressourcen zu finden. Sie erledigen oft gerne manuelle Arbeiten und haben meistens ein künstlerisches Talent. Sie zeigen ihre Werke gerne anderen.

40%

Wissen

Personen, deren vorherrschende Farbe Gelb und für die Wissen die Antriebskraft ist, können ungewöhnlich fokussiert, gebildet und überzeugend sein, wenn ein Thema sie interessiert. Sie verwenden das Wissen, um Ideen Gewicht zu geben, wenn sie möchten, dass andere diese unterstützen.

29%

Ethisch-moralisch

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Gelb und Antriebskraft Ethik und Moral ist, kann ein großer Verteidiger der Gerechtigkeit und Gleichheit in dem Unternehmen, in dem er arbeitet, sein. Sie nutzen ihre guten Kommunikationsfähigkeiten, um zu erreichen, dass man ihre Meinungen unterstützt.

21%

Rücksichtnahme

Die Antriebskraft einer Person, deren vorherrschende Farbe Gelb ist, kann sich in der Gewohnheit zeigen, das Arbeitsteam oder die Abteilung zu ermutigen, um dessen Erfolge zu feiern und die gute Leistung zu belohnen. Sie sind es normalerweise, die an Geburtstage und andere ähnliche Jahrestage denken.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Grüner Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften

83%

Ökonomisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, bevorzugen es, sichere und gut geplante Investition zu tätigen. Sie haben eine ökonomische Sicht auf die Verwaltung der Ressourcen und tendieren dazu, genau darauf zu achten, wie man die beste Rendite aus einer Investition bekommt.

69%

Selbstverwirklichung

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün und deren Antriebskraft die Selbstverwirklichung ist, interessieren sich für die „menschlichen Aspekte" des Lebens. Sie widmen sich zum Beispiel den Kursen für Erwachsene und dem geistigem Wohlbefinden.

64%

Macht Und Einfluss

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün ist und deren Antriebskraft auf Macht und Einfluss basiert, können äußerst fähige Führungskräfte sein. Sie haben einen kohärenten Führungsstil und können sehr stur und beharrlich sein. Sie treffen meistens rücksichtsvolle Entscheidungen.

50%

Praktisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün ist und die sich um den Nutzen (Antriebskraft von praktischem Interesse) sorgen, sind gut bei der Planung und Organisation ihrer eigenen Arbeit innerhalb der Gruppe. Sie können sehen, welches die beste Art ist, Ressourcen zum Beispiel in einem Projekt, einzusetzen.

40%

Wissen

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün und für die Wissen die Antriebskraft ist, suchen aktiv nach Information, bevor sie neue Verfahrensweisen und Techniken einführen. Sie verwenden lieber das Wissen, um erfolgreiche Verfahrensweisen und Routinen in ihrem Betriebsbereich zu entwickeln.

29%

Ethisch-moralisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün und für die Ethik und Moral die Antriebskraft ist, stehen dafür ein, dass alle Arbeitnehmer gerecht behandelt werden. Es können diejenigen sein, die sich für Fragen der Gleichberechtigung engagieren.

21%

Rücksichtnahme

Personen, deren vorherrschende Farbe Grün und deren Antriebskraft die Rücksichtnahme ist, genießen es, im Team zu arbeiten. Sie sind vertrauenswürdig und zuvorkommend. Sie sind meistens aktiv bei der Organisation von Hilfe und Unterstützung.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Blauer Verhaltensstil mit unterschiedlichen Antriebskräften

83%

Ökonomisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und deren Antriebskraft ökonomischer Natur ist, tendieren dazu, sehr genau die Vor- und Nachteile auszuwerten, bevor sie eine Investition tätigen. Sie bevorzugen es, in dauerhafte, qualitativ hochwertige Produkte zu investieren.

69%

Selbstverwirklichung

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und deren Antriebskraft die Selbstverwirklichung ist, tendieren dazu, Perfektionisten zu sein. Sie können viel Zeit damit verbringen, ein Systeme zur Perfektionierung zu entwickeln.

64%

Macht Und Einfluss

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und für die Macht und Einfluss die Antriebskraft ist, konzentrieren sich sehr darauf, sicherzustellen, dass die erledigte Arbeit qualitativ hochwertig ist. Sie können ihren Mitarbeitern oder Arbeitskollegen extrem fordernde Auflagen machen.

50%

Praktisch

Eine Person, deren vorherrschende Farbe Blau ist und die sich um den Nutzen (Antriebskraft von praktischem Interesse) sorgt, ist meistens methodisch und überlässt nichts dem Zufall. Diese Personen haben einen siebten Sinn, wenn es darum geht, zu wissen, wie man Ressourcen am zuverlässig nutzt und wie diese am besten einsetzbar sind, um das Ziel zu erfüllen.

40%

Wissen

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und für die Wissen die Antriebskraft ist, sind meistens wirkliche Experte auf ihrem Gebiet. Sie können begründete „Beweise" für ihre Meinungen vorlegen und stellen häufig kritische Fragen.

29%

Ethisch-moralisch

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und deren Antriebskraft Ethik und Moral ist, sind sich tiefgehend über die Regeln und Gesetzgebungen bewusst. Sie möchten, dass alle eine gute Qualität erreichen und strengen sich an, um die Ehrlichkeit der geschäftlichen Transaktionen zu fördern.

21%

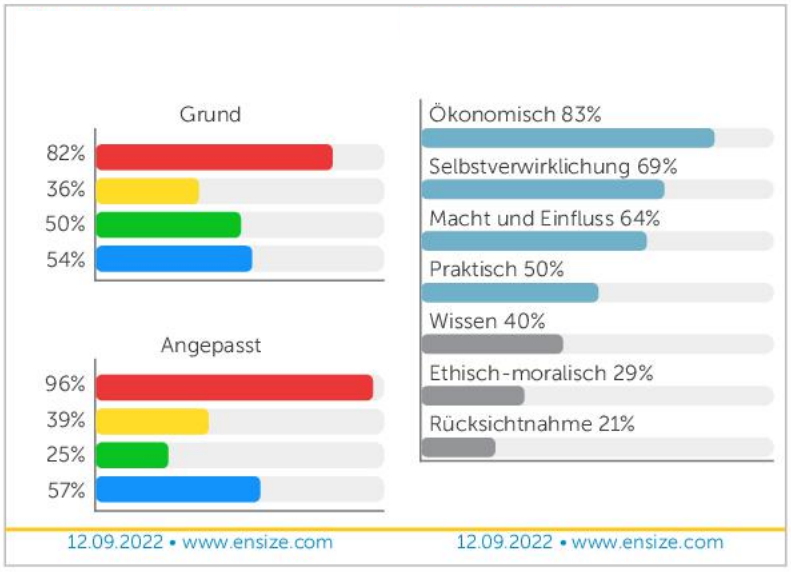
Rücksichtnahme

Personen, deren vorherrschende Farbe Blau und für die Rücksichtnahme die Antriebskraft ist, helfen gerne denen, die Hilfe brauchen. Dies zeigt sich eher anhand einer praktischen Anleitung als einer emotionalen Unterstützung.

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Profilcard

Auf dieser Seite finden Sie eine persönliche gestaltete Visitenkarte. Schneiden Sie das Bild aus, indem Sie den Linien folgen, falten Sie es dann in der Hälfte und laminieren Sie es.



© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com

Wordcloud

© Copyright Ensize 2022
www.ensize.com