



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

John Doe
1.8.2013



WAS IHR REPORT AUSSAGT

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

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

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

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

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

DIE INTENSITÄTSSTUFEN IHRER INTERESSEN UND WERTE

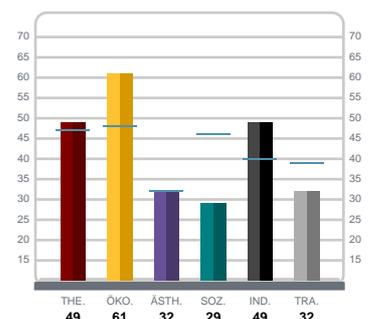
1	ÖKONOMISCH	intensiv
2	THEORETISCH	intensiv
3	INDIVIDUALISTISCH	situativ
4	TRADITIONELL	situativ
5	ÄSTHETISCH	indifferent
6	SOZIAL	indifferent



DIE ÖKONOMISCHE EINSTELLUNG

Der ökonomische Wert weist auf ein charakteristisches Interesse an Geld und allem, was Nutzen bringt. Das bedeutet, dass der betreffende Mensch Sicherheit durch Geld erreichen möchte und dies nicht nur für sich selbst, sondern auch für seine Familie. Dieses ausgeprägte Nützlichkeitsdenken kann sich in allen Bereichen des Geschäftslebens, bei der Produktion, dem Vertrieb und Konsum von Waren und der Ansammlung von materiellem Besitz zeigen. Dieser Persönlichkeitstyp ist durch und durch praktisch orientiert und entspricht ganz dem Stereotyp des erfolgreichen Geschäftsmannes bzw. der erfolgreichen Geschäftsfrau. Ein Mensch mit einem sehr hohen Wert auf dieser Skala wird wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis danach haben, andere an Besitz zu übertreffen.

- Er wird sein Vermögen schützen, um seine zukünftige wirtschaftliche Situation abzusichern.
- Mehr Wohlstand zu erreichen als andere, hat eine hohe Priorität für John Doe.
- Er handelt praxis- und nutzenorientiert.
- Jede mögliche Anstrengung wird unternommen, um eine sichere Basis für die Zukunft zu schaffen und das Erreichte abzusichern.
- Vermögen zu haben verschafft die notwendige Sicherheit, die John Doe für sich selbst und seine Familie anstrebt.
- John Doe sieht der Zukunft grundsätzlich optimistisch entgegen.
- John Doe wird immer versuchen, sein wirtschaftliches Handeln zu systematisieren und so wenig wie möglich dem Zufall zu überlassen.
- Wünsche, die John Doe im Laufe seines Lebens entwickelt hat, versucht er durch harte Arbeit zu verwirklichen.
- Wirtschaftliche Sicherheit verschafft ihm die Freiheit, seine Ideen oder Überzeugungen weiterzuentwickeln.
- Er wird von seinen Leistungen und Erfolgen motiviert.
- Er benutzt Geld als Wertmaßstab.

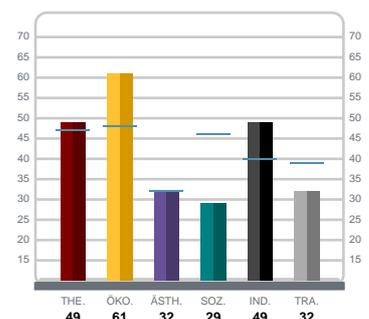




DIE THEORETISCHE EINSTELLUNG

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

- Wenn eine Tätigkeit den Einsatz seines speziellen Fachwissens ermöglicht, ist dies für John Doe besonders erfreulich.
- John Doe hat das Potenzial, sich auf dem von ihm gewählten Tätigkeitsfeld zu einem Experten zu entwickeln.
- John Doe fühlt sich wohl in der Gegenwart von Menschen, die sein Interesse an Wissen teilen, besonders wenn sie ähnliche Überzeugungen vertreten.
- Er wird normalerweise seine Überzeugungen durch Hintergrundinformationen stützen.
- Er kann sehr gut in der Vergangenheit erworbenes Wissen bei der Lösung aktueller Probleme mit einbeziehen.
- Er könnte Schwierigkeiten haben, sich von einem guten Buch loszureißen.

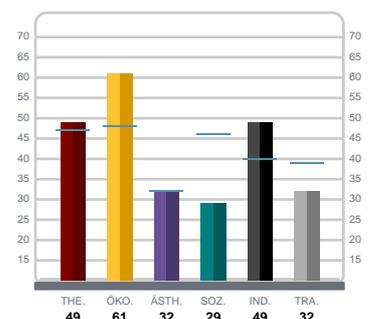




DIE INDIVIDUALISTISCHE EINSTELLUNG

Die Hauptinteressen bei dieser Wertvorstellung sind Macht und Einfluss, nicht unbedingt diplomatisches Geschick. Untersuchungen zeigen, dass Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Bereichen einen hohen Wert auf dieser Skala aufweisen. Da überall im menschlichen Zusammenleben Konkurrenz und Überlebenskampf eine Rolle spielen, haben viele Philosophen das Streben nach Macht als das universellste und fundamentalste aller Motive bezeichnet. In der Tat ist bei manchen Menschen der Wunsch nach Ansehen, Einfluss und persönlicher Macht besonders stark ausgeprägt.

- Er wird jede Situation individuell abwägen und entscheiden, wie viel oder wie wenig Kontrolle er auszuüben gedenkt.
- John Doe kann in manchen Situationen sehr bestimmt auftreten, um seine Bedürfnisse durchzusetzen.
- Gelegentlich kann John Doe großen Konkurrenzgeist entwickeln.
- Das Maß an Kontrolle wird zunehmen, falls er einen starken, emotionalen Bezug zum Thema hat. Falls dies hingegen für ihn von geringerem Interesse ist, wird er keinen Grund sehen, Kontrolle auszuüben.

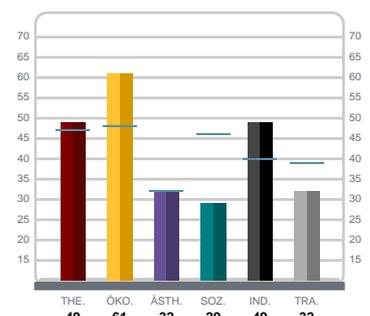




DIE TRADITIONELLE EINSTELLUNG

Das oberste Interesse hinter dieser Wertvorstellung könnte man als "Einheit", "Ordnung" und "Traditionsbewusstsein" beschreiben. Menschen mit hoher Ausprägung auf dieser Skala suchen ein für sie passendes Lebenssystem. Dieses könnte sichtbar werden als konservative Grundhaltung oder als Wertschätzung für ein System, das auf definierten Regeln, Vereinbarungen und bestimmten Lebensprinzipien basiert.

- Für John Doe ist es wichtig, dass er Regeln und Überzeugungen, nach denen er sich richten wird, immer wieder erneut frei wählen kann.
- John Doe beurteilt andere gelegentlich aufgrund seiner eigenen Lebensregeln.
- John Doe lässt sich meistens von seinem Gewissen leiten.
- In einem System, das seinen Wertvorstellungen entspricht, kann er mit großer Überzeugung agieren. Falls dieses tiefe Interesse jedoch nicht besteht, wird er in seinem Auftreten weniger nachdrücklich sein.

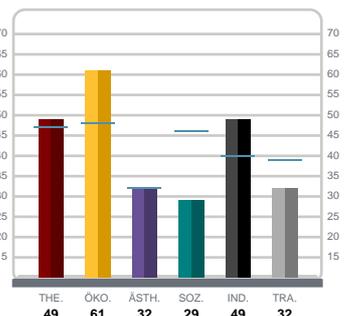




DIE ÄSTHETISCHE EINSTELLUNG

Ein hoher ästhetische Wert zeigt ein Interesse für "Form und Harmonie" an. Jede Erfahrung wird nach dem Gesichtspunkt der Anmut, der Symmetrie oder der Harmonie beurteilt. Das Leben könnte als Sequenz von Ereignissen wahrgenommen werden, von denen jedes um seiner selbst willen genossen wird. Ein hoher Wert auf dieser Skala bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass der betreffende Mensch besondere kreative oder künstlerische Talente besitzt. Dieser Wert deutet vor allem darauf hin, dass er die Ereignisse des Lebens gerne stilvoll gestaltet.

- John Doe legt nicht besonders viel Wert auf die äußere Form und Schönheit in seiner Umgebung. Andere Dinge könnten für ihn eine höhere Priorität haben.
- Die ästhetische Einstellung spielt in John Doe's Leben im Vergleich zu den anderen Interessensbereichen und Werten aus diesem Report eher eine untergeordnete Rolle.
- John Doe anerkennt zwar das Bedürfnis nach Ästhetik und Schönheit im Leben, räumt diesem jedoch aber nicht immer die höchste Priorität ein.
- Der Nützlichkeits einer Sache wird mehr Bedeutung beigemessen, als ihrer Schönheit oder der äußeren Form und Harmonie.
- Eine unattraktive Umgebung wird seine Kreativität nicht besonders einschränken oder blockieren.
- Er schätzt grundsätzlich eine pragmatische und anwendungsorientierte Vorgehensweise.
- John Doe ist eher pragmatisch veranlagt, es ist ihm nicht besonders wichtig, immer mit der Umgebung in Harmonie zu sein.

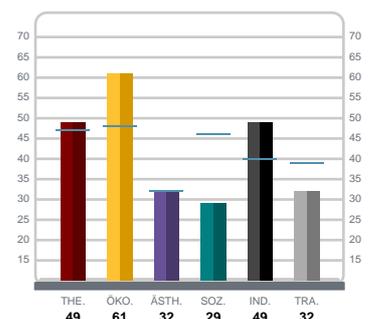




DIE SOZIALE EINSTELLUNG

Wer auf dieser Skala eine hohe Ausprägung erzielt, besitzt eine angeborene Menschenliebe. Die soziale Persönlichkeit schätzt andere Menschen sehr hoch ein und verhält sich deshalb freundlich, mitfühlend und selbstlos. Es besteht die Tendenz, Menschen mit hohen theoretischen, ökonomischen und ästhetischen Einstellungen als kalt und unmenschlich zu empfinden. Verglichen mit einem individualistisch geprägten Menschen, hält der sozial ausgerichtete Mensch Nächstenliebe und die Unterstützung anderer für die einzig angemessene Form zwischenmenschlicher Beziehungen. Untersuchungen zu diesem Wert lassen erkennen, dass das soziale Interesse in seiner reinsten Form selbstlos ist.

- John Doe ist dann bereit, anderen Menschen zu helfen, wenn diese auch selbst so hart wie möglich an der Erreichung ihrer Ziele arbeiten.
- Diese soziale Einstellung spielt in John Doe's Leben, im Verhältnis zu den anderen Werten eher eine untergeordnete Rolle.
- Er trifft seine Entscheidungen mit Entschlossenheit und lässt sich von misslichen Umständen nicht beeinflussen.
- Im Glauben daran, dass harte Arbeit und Beharrlichkeit jedem Menschen möglich sind, geht er davon aus, dass man sich Sachen erarbeiten und nicht schenken lassen sollte.
- Er wird es normalerweise nicht zulassen, von anderen ausgenutzt zu werden.
- John Doe befindet sich in einem Zwiespalt, wenn seine Hilfe oder Unterstützung anderer sich zum eigenen Nachteil auswirken könnte.





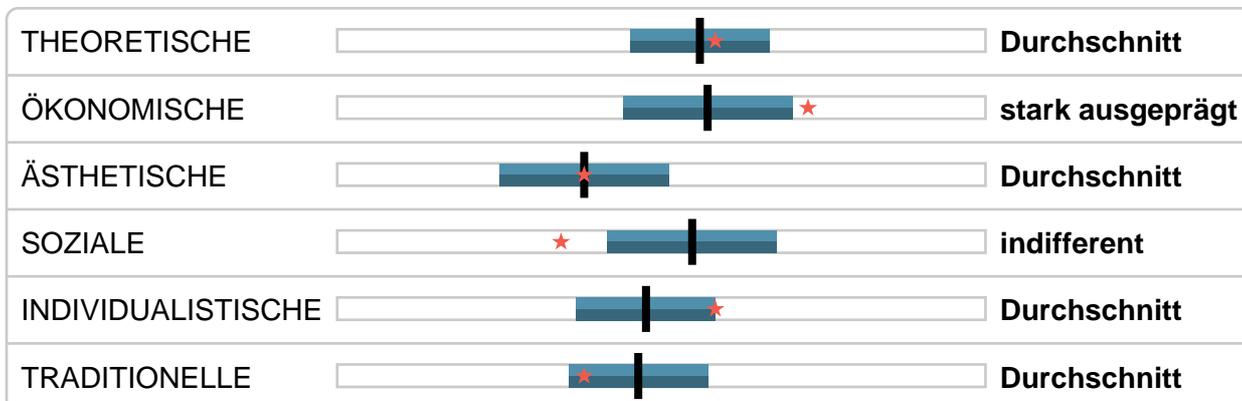
EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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

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

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

POSITIONIERUNG ZUM NORMIERUNGSDURCHSCHNITT



- 68 Prozent der Bevölkerung - Normierungsdurchschnitt - Ihre Position

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



EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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

- Sie streben in allen Bereichen Ihres Lebens nach Effizienz und praktikablen Lösungen, wobei Sie für Ihren Einsatz an Zeit, Fähigkeiten und Mittel auch finanziellen Gewinn erwarten. Andere Menschen könnten das Gefühl haben, dass Sie immer an alle Bedingungen knüpfen und stets versuchen, einen persönlichen Vorteil herauszuholen. Andere könnten der Meinung sein, dass Sie auch mal Geben sollten, einfach um des Gebens willen.

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

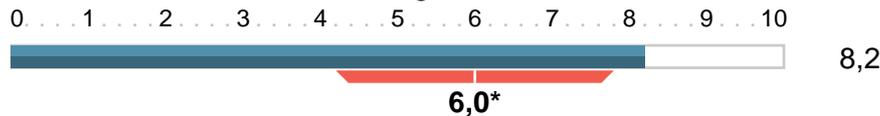
- Ihre Eigenständigkeit bewirkt, dass Sie sich in der Umgebung von Menschen, die ständig versuchen, Ihnen zu helfen oder nett zu Ihnen zu sein, nicht besonders wohl fühlen.



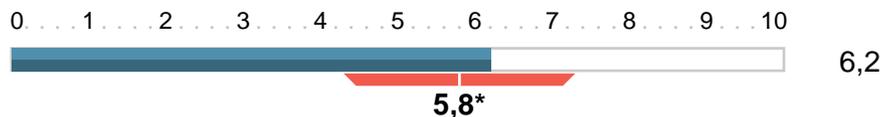
MOTIVATIONS HIERARCHIE

Ihre persönliche Leistungsfähigkeit wird von Motiven bestimmt, Motivation unterstützt Sie in Ihrer täglichen Arbeit. Diese werden nachfolgend von der höchsten bis zur niedrigsten aufgelistet.

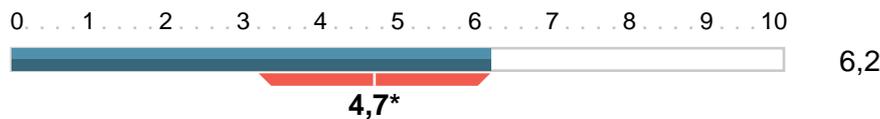
1. ÖKONOMISCH - Honoriert diejenigen, die praktische Leistungen und Ergebnisse wertschätzt sowie für ihren Einsatz von Zeit, Ressourcen und Energie.



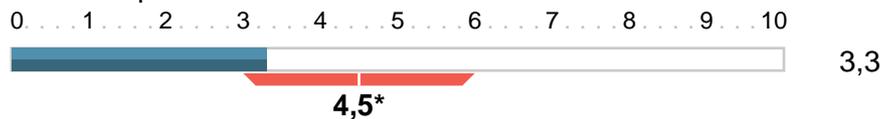
2. THEORETISCH - Honoriert diejenigen, die Wissen wertschätzen um des Wissens willen, sich kontinuierlich Fortbilden und intellektuellen Wachstum erfahren.



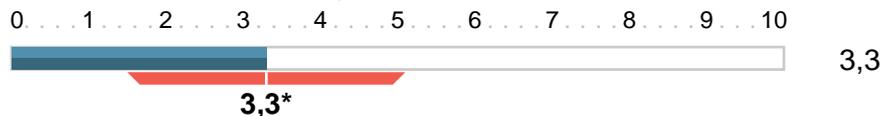
3. INDIVIDUALISTISCH - Honoriert diejenigen, die persönliche Anerkennung, Freiheit und Kontrolle über ihr eigenes Schicksal haben und das anderer wertschätzen.



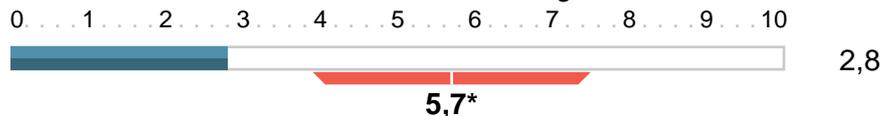
4. TRADITIONELL - Honoriert diejenigen, die Traditionen wertschätzen, die in sozialen Strukturen, Regeln, Regelungen und Prinzipien verwurzelt sind.



5. ÄSTHETISCH - Honoriert diejenigen, die Work-Life-Balance, kreativen Selbstaussdruck, Schönheit und Natur wertschätzen.

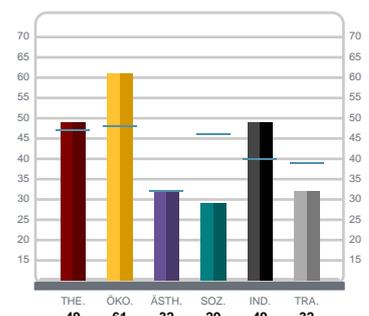


6. SOZIAL - Honoriert diejenigen, die Gelegenheiten wahrnehmen, um für andere da zu sein und zur Entwicklung und dem Wohlbefinden der Gesellschaft beitragen.



* 68% der Bevölkerung fällt in den schraffierten Bereich.

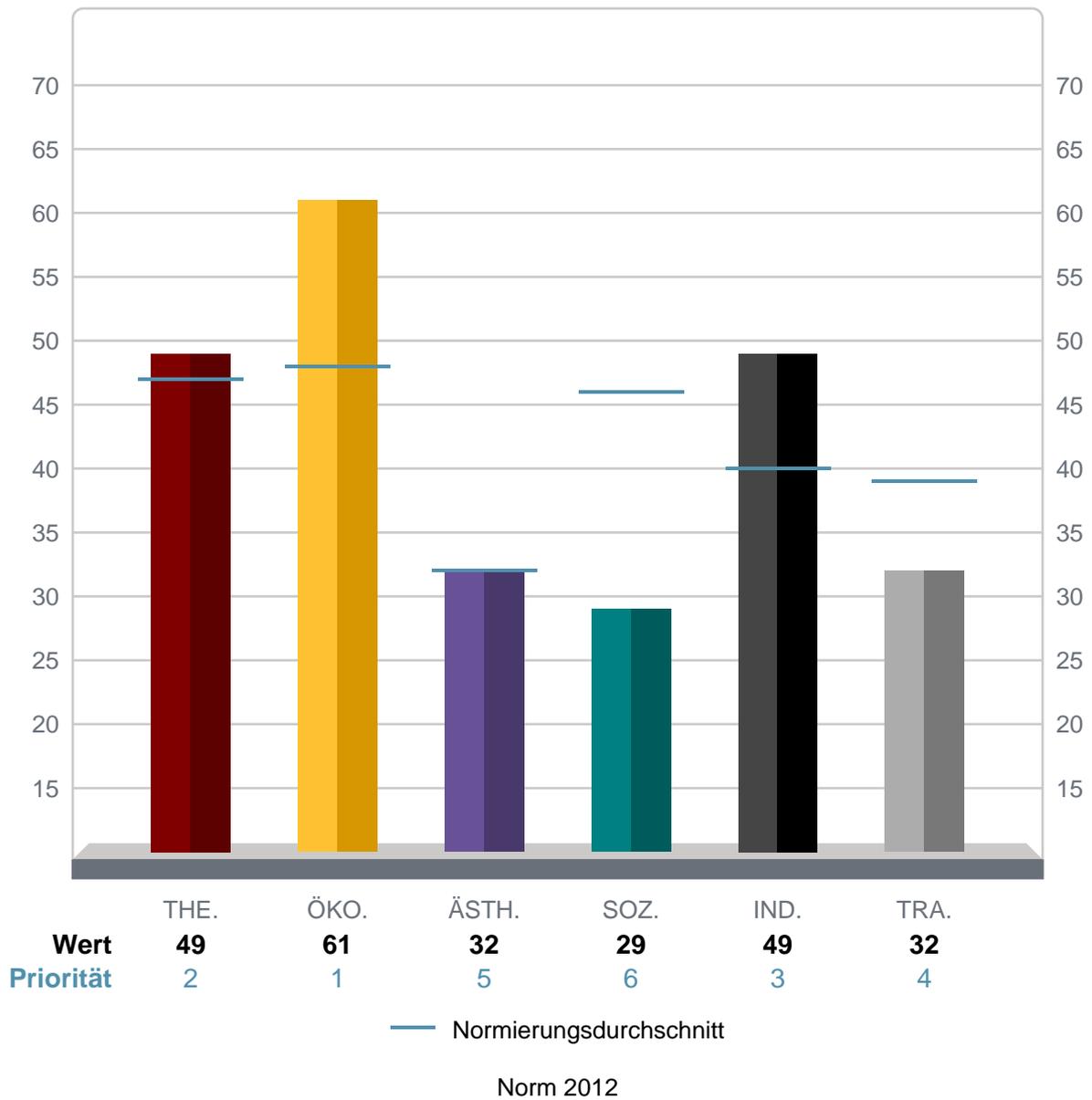
MI: 49-61-32-29-49-32 (THE.-UTI.-AES.-SOC.-IND.-TRA.)





MOTIVATIONS GRAFIK

1.8.2013





MOTIVATIONS - RAD™

1.8.2013

