



**SUCCESS INSIGHTS®**  
Leadership-Check Basic Version

**John Doe**  
21.11.2010

Mit Strategie erfolgreich  
Amhoff GmbH UnternehmerBerater  
Widmaierstraße 110; 70567 Stuttgart  
Tel. 0711-46905360 Fax 0711-46905319  
info@amhoff.de



Die Verhaltensforschung ist der Ansicht, dass die effektivsten Menschen jene sind, die sich selbst kennen, sowohl ihre Stärken als auch ihre Schwächen, so dass sie Strategien entwickeln können, um den Anforderungen ihres Umfeldes gerecht zu werden.

Dieser Report analysiert Ihren Verhaltensstil, d.h. Ihre bevorzugte Art und Weise, "WIE" Sie bestimmte Dinge erledigen. Wir erfassen nur das Verhalten. Wir treffen Aussagen und benennen Verhaltensbereiche, in denen Sie bestimmte Tendenzen zeigen.

Besprechen Sie die Aussagen und Ergebnisse Ihres Reports auch mit Ihrem INSIGHTS-Berater, um mögliche "blinde Flecken" in Ihrem Verhalten zu identifizieren.













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

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



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

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

Notizen

## SELBSTWAHRNEHMUNG

John Doe hält sich selbst für:

begeisterungsfähig	offen
charmant	inspirierend
überzeugend	optimistisch

## WAHRNEHMUNG DURCH ANDERE

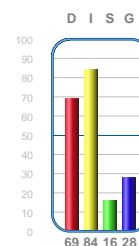
Unter leichtem Druck, Anspannung, Stress oder Müdigkeit erleben andere ihn möglicherweise als:

alleinunterhaltend	oberflächlich
übertrieben optimistisch	unrealistisch

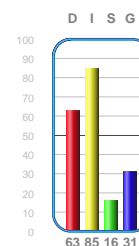
Unter extrem hohem Druck und Stress wirkt er auf andere möglicherweise:

verschlossen	gesprächig
schlechter Zuhörer	ich-bezogen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



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

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













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

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

Amhoff GmbH UnternehmerBerater  
Widmaierstraße 110; 70567 Stuttgart  
Tel. 0711-46905360 Fax 0711-46905319



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

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

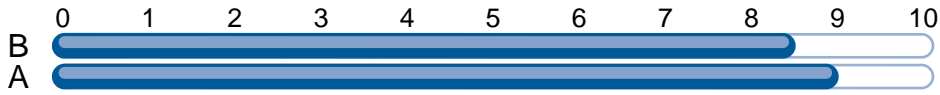
Die Basis-Stil-Grafik (B) gibt Ihren "Basis - Stil" wieder, als das Verhalten, das Sie von Ihrer Präferenz her in Ihren Beruf einbringen werden. Die Grafik für den "Adaptierten Stil" (A) beschreibt hingegen Ihre Reaktion auf das gegebene Umfeld und benennt die Verhaltensweisen, die Sie selbst momentan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

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

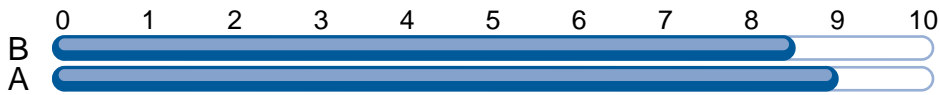
Die Kenntnis Ihrer Verhaltensmuster ermöglicht es Ihnen, Strategien zu entwickeln, um in jedem Umfeld erfolgreich zu sein.



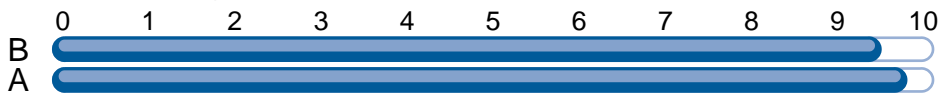
## Entschlossenheit / Ergebnisorientierung



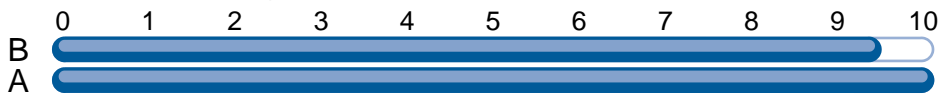
## Sinn für Dringlichkeit



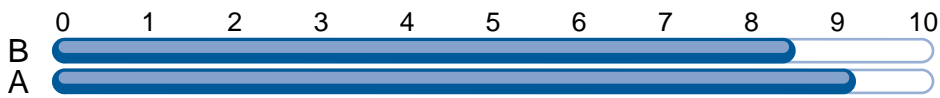
## Orientierung an Zukunftsvisionen



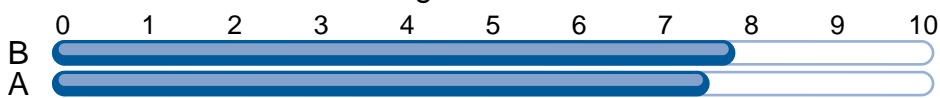
## Motivationsfähigkeit



## Selbstsicherheit

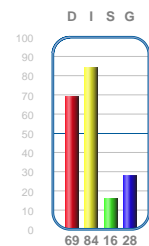


## Kommunikationsbeziehung: Kunde / Mitarbeiter

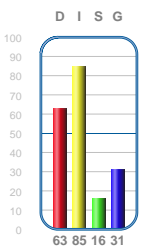


### Notizen

Adaptierter - Stil

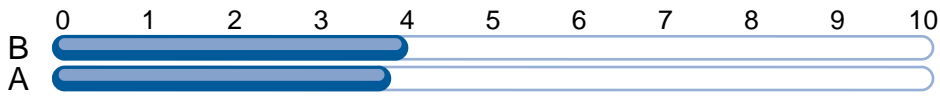


Basis - Stil

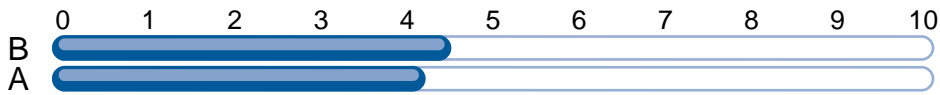




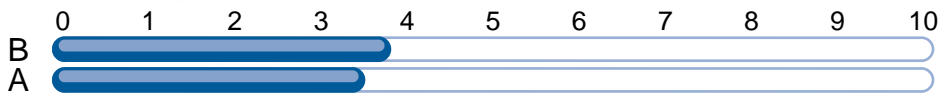
### Aktives Zuhören



### Beachtung von Follow Up



### Beständigkeit



### Bereitschaft für Büroarbeit und Verwaltungstätigkeiten



### Detailbeachtung

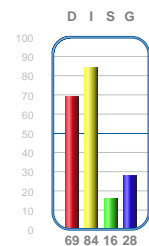


### Einhalten von Regeln des Unternehmens

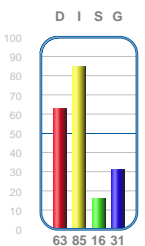


### Notizen

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



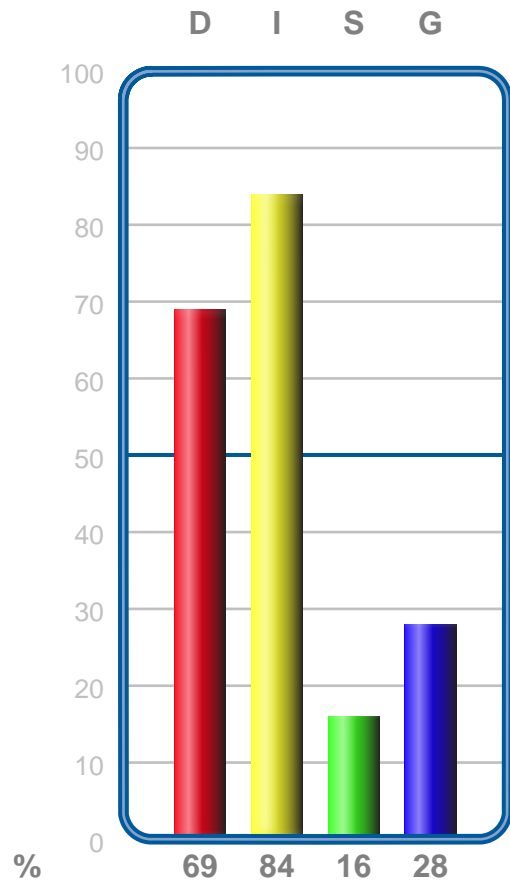


John Doe

21.11.2010

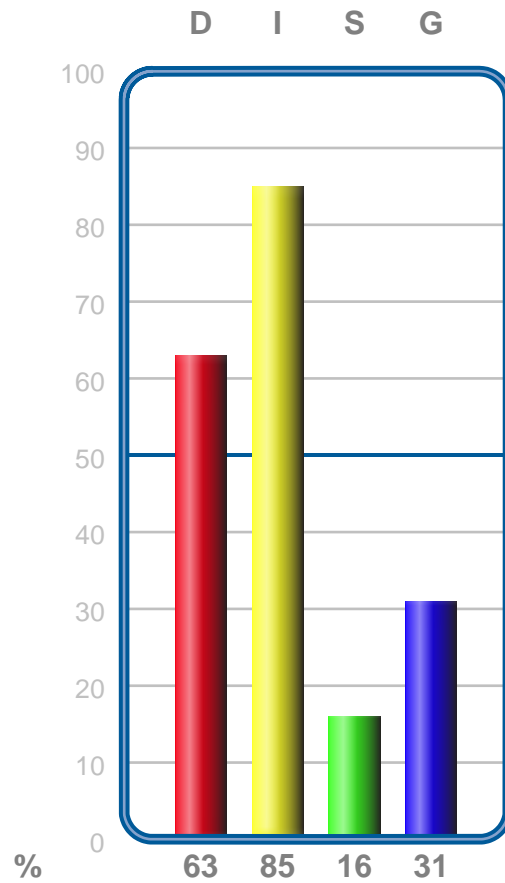
Grafik I

Adaptierter - Stil



Grafik II

Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

Das SUCCESS INSIGHTS-Rad zeigt Ihnen auf einen Blick, wo Sie bei sich, im Team und in der gesamten Organisation ansetzen müssen.

Der entscheidende Vorteil von SUCCESS INSIGHTS gegenüber anderen Werkzeugen zur Potenzialerkennung: Es werden nicht nur Ihre bewusst gezeigten Verhaltensstrategien auf dem Rad positioniert (Stern), sondern auch Ihr natürlicher Basisstil (Punkt).

Damit erhalten Sie ein wirklich authentisches persönliches Bild als Standortbestimmung. Unser Verhalten wird vorwiegend durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Weise, wie wir die Dinge angehen.

Verhalten ist bei dem SUCCESS INSIGHTS- Rad auf zwei Achsen eines Systems mit vier Quadranten dargestellt. Jeder Quadrant ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, wie wir jeweils mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen:

vom Extravertierten Denker (Rot) über den Extravertierten Fühler (Gelb) bis hin zum Introvertierten Fühler (Grün) und Introvertierten Denker (Blau). Alle Menschen verfügen über diese vier Dimensionen, leben sie jedoch in unterschiedlicher Intensität aus.

Diese wird durch die verschiedenen Flexibilitätsebenen des SUCCESS INSIGHTS-Rades dargestellt und die beiden Markierungen (Punkt und Stern) zeigen Ihnen Ihre genaue persönliche Position in Bezug auf Ihre Verhaltenspräferenzen auf.

Dazu identifiziert INSIGHTS über 384 verschiedene Kombinationen und stellt diese auf den 60 Positionen des SUCCESS INSIGHTS-Rad dar. Ist eine Position (Punkt oder Stern) auf dem äußersten Ring auf dem SUCCESS INSIGHTS-Rad, dann sind Sie ein Grundtyp (1-8). Das heißt, Sie haben nur eine dominierende Präferenz (Rot, Gelb, Grün, Blau) zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 2. Ring (Fokussiert, 9-24), dann steigt Ihre Flexibilität, denn Sie haben 2 Präferenzen aktiv zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 3. Ring (25-40), dann haben Sie 3 nebeneinanderliegende Präferenzen zur Verfügung und besitzen eine hohe Flexibilität.

Sind Sie auf dem 4. Ring (flexible Kreuzung, 41-56), dann haben Sie die höchste Flexibilität, denn Sie haben 3 Präferenzen aktiv zur Verfügung incl. der Konträrfarbe zur Hauptfarbe und können sich sehr leicht an unterschiedliche Verhaltensweisen und Aufgaben adaptieren.



Sind Sie auf dem 5. Ring (Kreuzung, 57-60), stehen Ihnen zwei Präferenzen zur Verfügung, jedoch immer zwei gegenüberliegende Präferenzen, und Sie sind somit ebenso mit einer hohen Flexibilität ausgestattet.

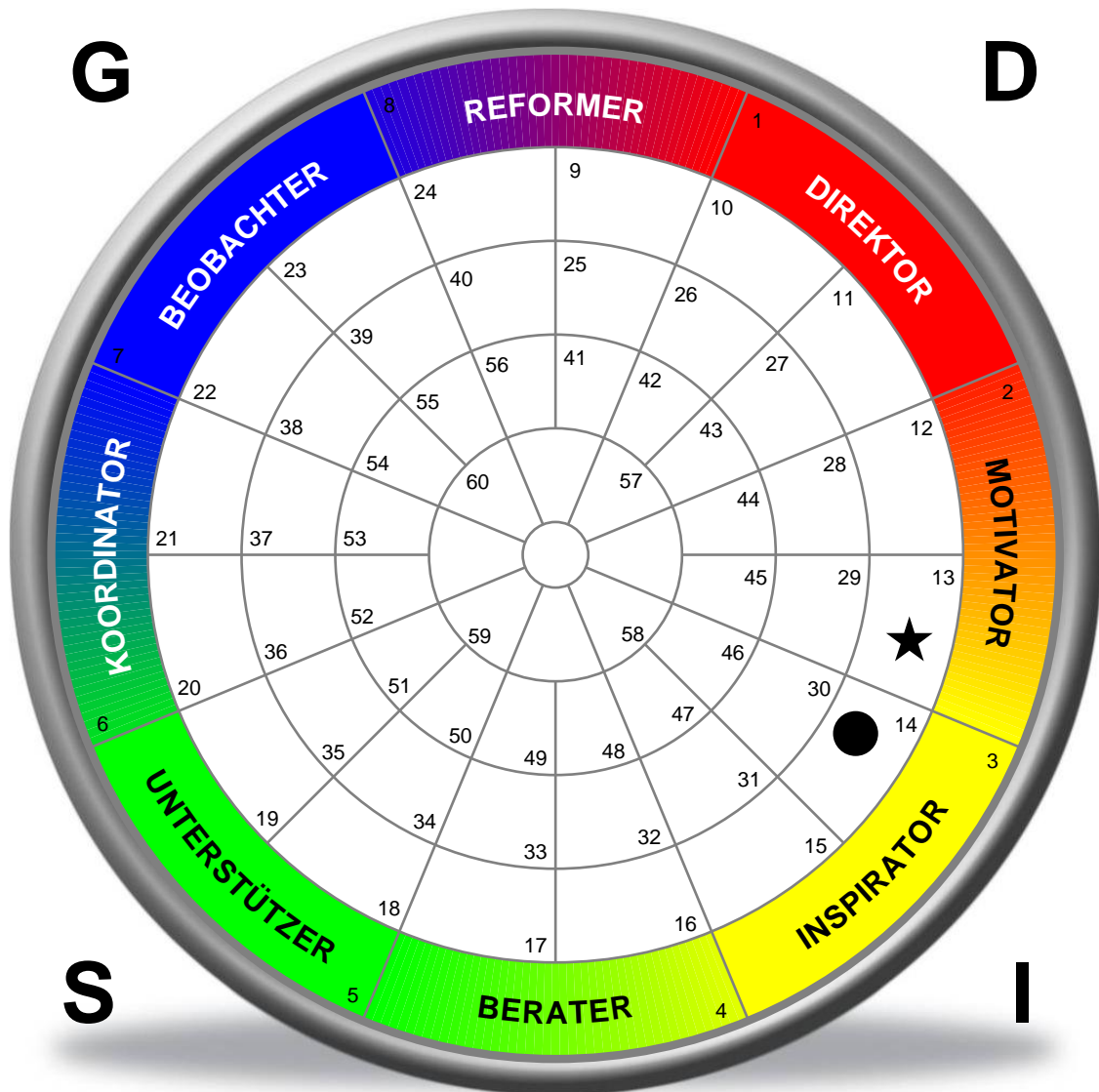
Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre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

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



John Doe

21.11.2010



Adaptierter Stil: ★ (13) INSPIRATOR/MOTIVATOR

Basis-Stil: ● (14) MOTIVATOR/INSPIRATOR

Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

Amhoff GmbH UnternehmerBerater  
Widmaierstraße 110; 70567 Stuttgart  
Tel. 0711-46905360 Fax 0711-46905319



**SUCCESS INSIGHTS®**  
Leadership-Check Basic Version

**John Doe**  
21.11.2010

Mit Strategie erfolgreich  
Amhoff GmbH UnternehmerBerater  
Widmaierstraße 110; 70567 Stuttgart  
Tel. 0711-46905360 Fax 0711-46905319  
info@amhoff.de



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.

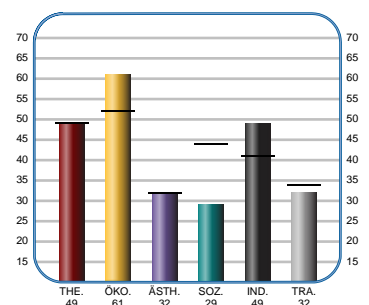
DIE INTENSITÄTSSTUFEN IHRER INTERESSEN UND WERTE		
1	ÖKONOMISCH	intensiv
2	THEORETISCH	intensiv
3	INDIVIDUALISTISCH	situativ
4	TRADITIONELL	situativ
5	ÄSTHETISCH	indifferent
6	SOZIAL	indifferent



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.

## Notizen









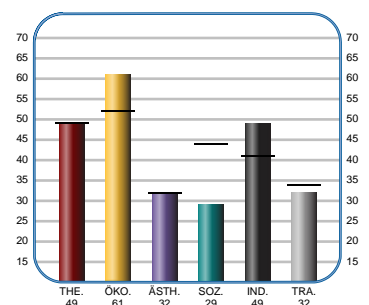


## DIE ÄSTHETISCHE EINSTELLUNG

*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 Nützlichkeitswert 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.

### Notizen



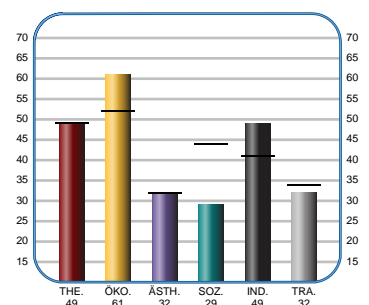


## DIE SOZIALE EINSTELLUNG

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.

### Notizen



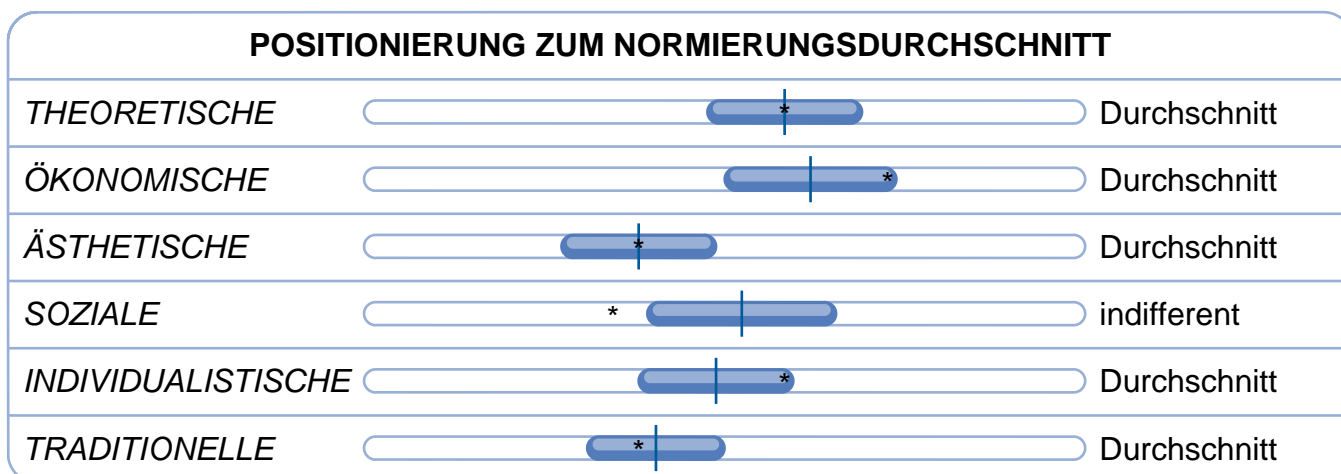


# EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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 herausbegeben.
- sich mit der Situation abfinden und mit ihr zurechtkommen.

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



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

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



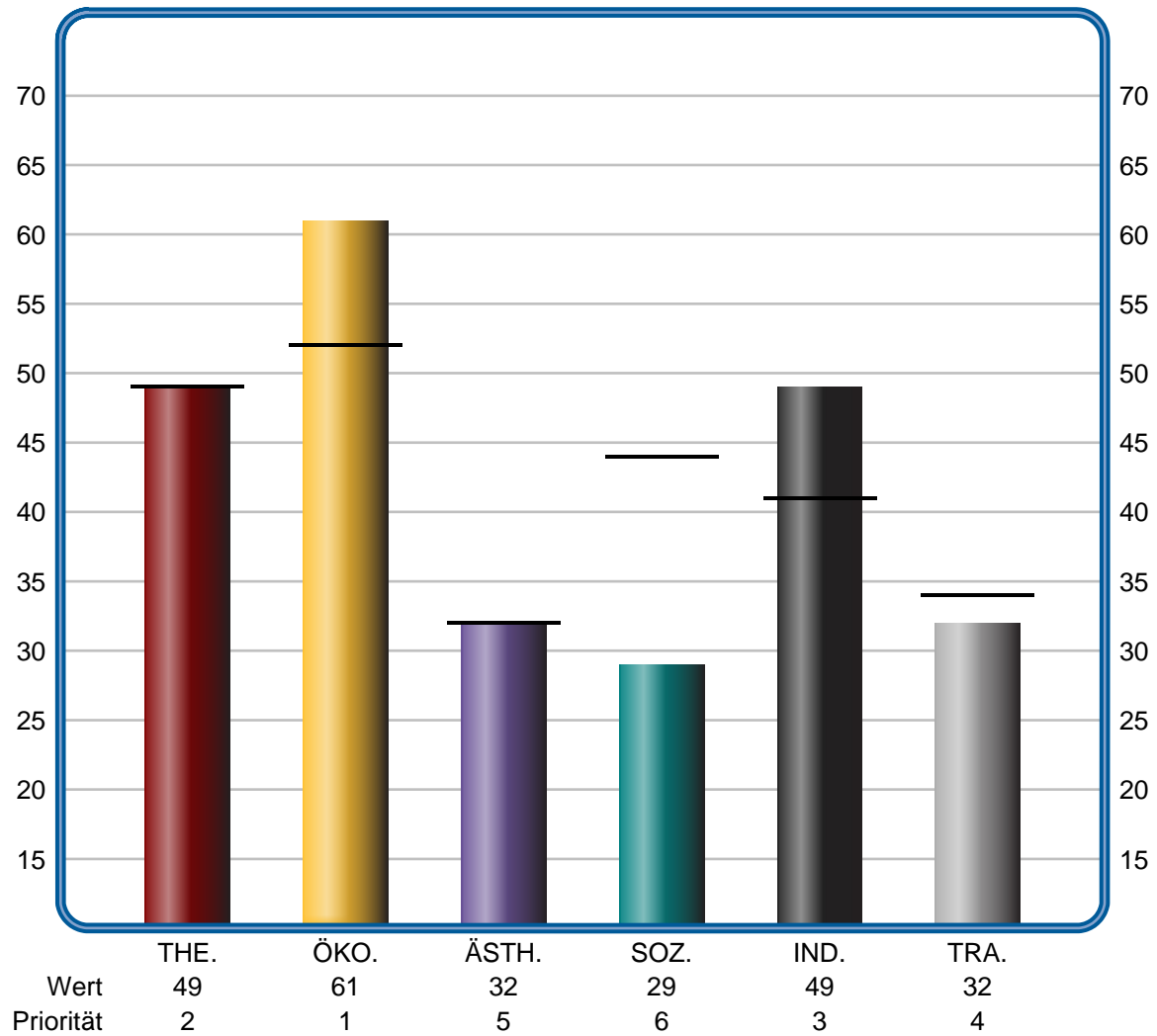
Bereiche, in denen die eindeutigen Ansichten anderer Sie möglicherweise frustrieren, da Sie diesen Enthusiasmus nicht mit ihnen teilen:

- 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.



**John Doe**

21.11.2010



— Normierungsdurchschnitt  
Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

Amhoff GmbH UnternehmerBerater  
Widmaierstraße 110; 70567 Stuttgart  
Tel. 0711-46905360 Fax 0711-46905319

**John Doe**  
21.11.2010

