



SUCCESS INSIGHTS®

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

*"Wer andere kennt, ist gelehrt.
Wer sich selbst kennt, ist weise."
-Lao Tse*

John Doe

12.7.2004

URS SELHOFER AG
Schmiedgasse 19
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 71 228 58 88, Fax +41 71 228 58 77
info@kader.ch - www.kader.ch



WAS IHR REPORT AUSSAGT

Die Wertvorstellungen einer Person zu kennen hilft zu verstehen, WARUM jemand etwas tut. Ein Blick auf seine Erfahrungen, Referenzen, Erziehung und Ausbildung zeigt, WAS er tun kann, ein Studium des Verhaltens, WIE er sich im Arbeitsbereich gibt. Der PIW Report misst die Intensität von 6 Grundeinstellungen im theoretischen, ökonomischen, ästhetischen, sozialen, individualistischen und traditionellen Bereich.

Einstellungen sind Mitauslöser menschlichen Verhaltens. 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 jemand für seinen Arbeitsplatz bereits mitbringt, weiter auszubauen.

Aufgrund der von Ihnen getroffenen Auswahl analysiert dieser Report Ihre persönlichen Vorlieben für jede der sechs Einstellungen. Die beiden für Sie wichtigsten Einstellungen, manchmal sind es auch drei, veranlassen Sie zum Handeln. Sie fühlen sich wohl, wenn das, was Sie sagen, hören und tun, Ihren bevorzugten Einstellungen entspricht.

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

- **INTENSIV** (Priorität 1 und 2): Interessen, die Sie entweder innerhalb oder außerhalb Ihrer beruflichen Tätigkeit befriedigen bzw. ausleben müssen.
- **NEUTRAL** (Priorität 3 und 4): Wo Ihre Interessen zwischen positiv und neutral liegen können, je nachdem welche anderen Prioritäten in Ihrem Leben zu diesem Zeitpunkt gerade vorherrschen. Die Bedeutung dieser Interessen 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	neutral
4	TRADITIONELL	neutral
5	ÄSTHETISCH	indifferent
6	SOZIAL	indifferent



DIE ÖKONOMISCHE EINSTELLUNG

Der ökonomische Wert bezieht sich auf ein charakteristisches Interesse an Geld und allem, was Nutzen bringt. Das bedeutet, dass der betreffende Mensch Sicherheit über Geld erreichen möchte und dies nicht nur für sich selbst, sondern auch für seine gegenwärtige und zukünftige Familie. Diese Haltung zeigt sich auch in allen Bereichen des Geschäftslebens, bei der Produktion, dem Marketing und Konsum ebenso wie beim Aufbau von Kreditwürdigkeit und der Ansammlung sichtbaren Wohlstands. Dieser Persönlichkeitstyp ist durch und durch praktisch orientiert und entspricht ganz dem Stereotyp des erfolgreichen Geschäftsmannes bzw. der erfolgreichen Geschäftsfrau. Ein Mensch mit einem hohen Wert auf der Skala wird wahrscheinlich ein starkes Bedürfnis danach haben, andere an Wohlstand zu übertreffen.

- Er wird sein Vermögen schützen, um seine zukünftige wirtschaftliche Situation abzusichern.
- Es stellt für John Doe ein starkes Bedürfnis dar, mehr Wohlstand zu erreichen als andere.
- Er handelt praxis- und nutzenorientiert.
- Jegliche Anstrengung wird zu dem Zweck unternommen, Sicherheit für die Zukunft zu schaffen.
- Wohlstand gewährleistet die notwendige Sicherheit, die John Doe sich für sich selbst und seine Familie wünscht.
- John Doe sieht der Zukunft optimistisch entgegen.
- John Doe wird versuchen, Struktur in sein wirtschaftliches Handeln zu bringen.
- 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 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 folgern. Da die Interessen des theoretischen Typs empirisch, kritisch und rational sind, erscheint er anderen als Verstandesmensch. Das Hauptziel im Leben ist es, Wissen zu sammeln, zu ordnen und zu systematisieren: Wissen um des Wissens willen.

- Wenn eine Tätigkeit den Einsatz seines speziellen Wissens 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 Gegenwart von Menschen, die sein Interesse an Bildung 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 hinter dieser Wertvorstellung sind Macht und Einfluss, nicht unbedingt diplomatisches Geschick. Untersuchungen zeigen, dass Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Bereichen einen hohen Wert auf der Skala besitzen. 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 stark ausgeprägt.

- Er wird jede Situation individuell abwägen und entscheiden, wieviel oder wie wenig Kontrolle er auszuüben gedenkt.
- John Doe kann sehr energisch werden, um seine Vorstellungen 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 hohem Wert auf dieser Skala suchen nach innerem Halt durch eine Art Lebenssystem. Dieses System wird sichtbar als religiöse Einstellung, als konservative Grundhaltung oder als Wertschätzung für jene Art von Autorität, die auf definierten Regeln, Vereinbarungen und Lebensprinzipien basiert.

- Für John Doe ist es wichtig, dass er Traditionen und Überzeugungen, für die er eintreten wird, frei wählen kann.
- John Doe beurteilt gelegentlich andere aufgrund seiner eigenen Lebensregeln.
- John Doe lässt sich 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 das Interesse für "Form und Harmonie" an. Jede Erfahrung wird nach dem Gesichtspunkt der Anmut, der Symmetrie oder der Harmonie beurteilt. Das Leben wird wahrgenommen als eine Sequenz von Ereignissen, 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 in allen Situationen besonders viel Wert auf die äußere Form und Schönheit in seiner Umgebung.
- Diese spezielle Einstellung spielt in John Doe's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Bereichen eher eine untergeordnete Rolle.
- John Doe weiß zwar um die Bedeutung von Ästhetik und Schönheit gibt ihr aber nicht immer die höchste Priorität.
- Der Nützlichkeitswert einer Sache wird mehr Bedeutung beigemessen als ihrer Schönheit oder der äußeren Form und Harmonie.
- Ein attraktives Umfeld hat nicht immer einen positiven Einfluss auf seine Kreativität.
- Er schätzt eine praktische und praktikable Vorgehensweise.
- Er ist sehr praktisch veranlagt, und es kommt ihm nicht so sehr darauf an, mit allem in Harmonie zu sein.



DIE SOZIALE EINSTELLUNG

Wer auf dieser Skala einen hohen Wert erreicht, ist von einer tiefgreifenden Menschenliebe geprägt. Die soziale Persönlichkeit schätzt andere Menschen sehr hoch ein und verhält sich deshalb freundlich, mitfühlend und selbstlos. Es besteht eine Tendenz, die theoretische, ökonomische und ästhetische Einstellung als kalt und unmenschlich zu empfinden. Auch im speziellen Vergleich zur individualistischen Einstellung hält der sozial ausgerichtete Mensch Nächstenliebe und die Unterstützung anderer für die einzig angemessene Form zwischenmenschlicher Beziehungen. Untersuchungen in Bezug auf diese Wertvorstellung lassen erkennen, dass das soziale Interesse in seiner reinsten Form selbstlos ist.

- John Doe ist dann bereit, anderen Menschen zu helfen, wenn diese so hart wie möglich selbst an der Verwirklichung ihrer Ziele arbeiten.
- Diese spezielle Einstellung spielt in John Doe's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Bereichen 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 im Zwiespalt und hat Schwierigkeiten, sich zu entscheiden, wenn die Hilfe für andere sich zum eigenen Nachteil auswirken könnte.



EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

Immer wieder hört man Aussagen wie: "Unterschiedliche Typen - unterschiedliche Wertvorstellungen", "Jedem das Seine" und "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, mögen 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. Je weiter entfernt Sie im Top-Bereich vom Durchschnitt liegen, desto mehr Menschen werden Ihre Vorliebe für diese spezielle Einstellung bemerken. Je weiter weg Sie im unteren Bereich vom Durchschnitt liegen, desto mehr Menschen werden Sie, was diese Wertvorstellung betrifft, für indifferent oder möglicherweise negativ eingestellt halten. Der Balken in jedem Einstellungsfeld repräsentiert 68% der Bevölkerung oder Scores, die innerhalb einer Standardabweichung nach oben oder unten vom Bevölkerungsdurchschnitt liegen.

POSITIONIERUNG ZUM BEVÖLKERUNGSDURCHSCHNITT		
John Doe		
THEORETISCHE		Durchschnitt
ÖKONOMISCHE		Durchschnitt
ÄSTHETISCHE		Durchschnitt
SOZIALE		indifferent
INDIVIDUALISTISCHE		Durchschnitt
TRADITIONELLE		Durchschnitt

- 68 Prozent der Bevölkerung | - Bevölkerungsdurchschnitt * - Ihre Position

Durchschnitt - innerhalb einer Standardabweichung vom Bevölkerungsdurchschnitt
 Stark ausgeprägt - zwei Standardabweichungen über dem Bevölkerungsdurchschnitt
 Neutral - zwei Standardabweichungen unter dem Bevölkerungsdurchschnitt
 Extrem - drei Standardabweichung vom Bevölkerungsdurchschnitt



EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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

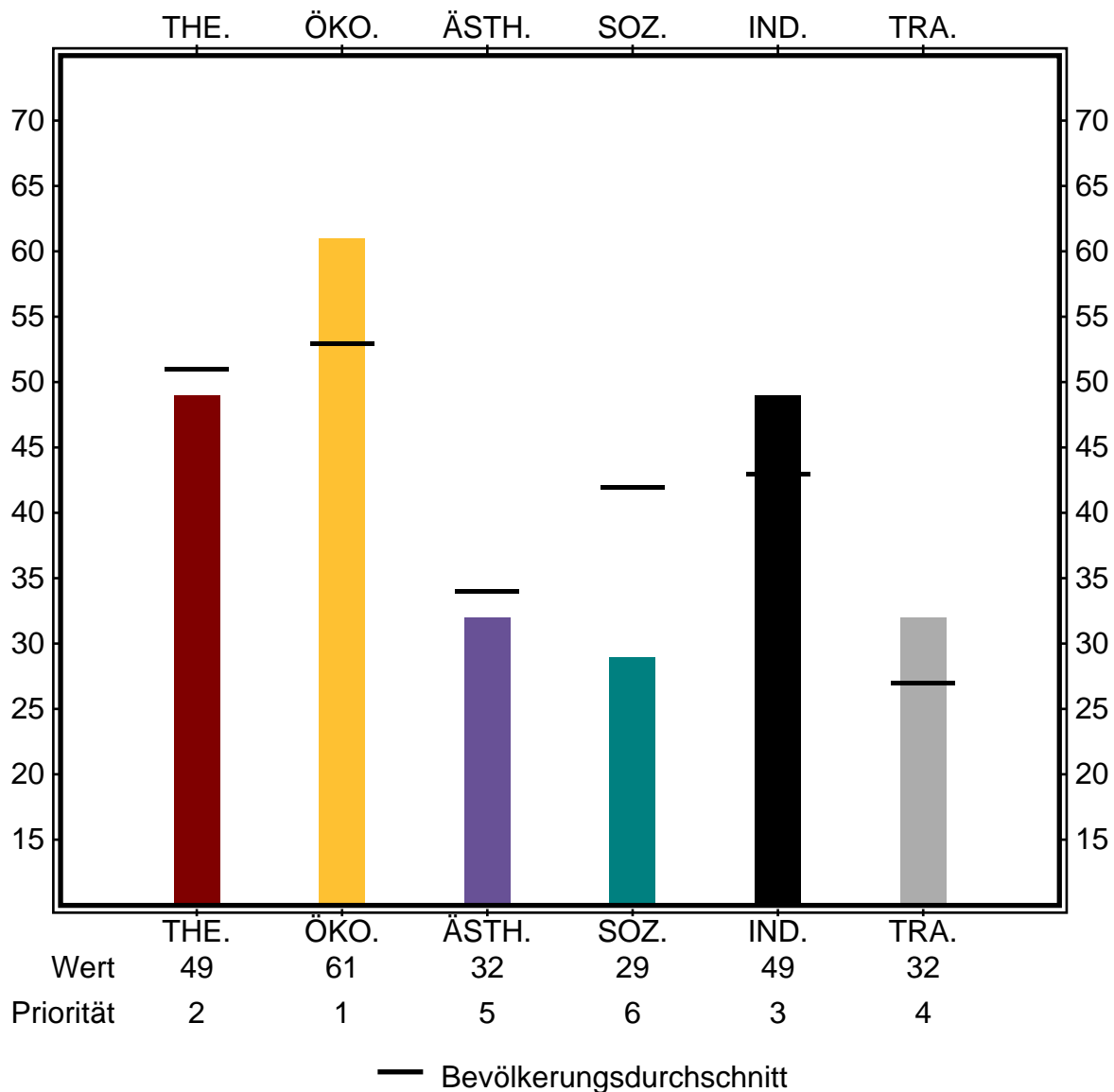
- Ihr Selbstbewusstsein bewirkt, dass Sie sich in der Umgebung von Menschen, die ständig versuchen, Ihnen zu helfen oder nett zu Ihnen zu sein, nicht wohl fühlen.



GRAFIK: EINSTELLUNGEN UND WERTE

John Doe

12.7.2004



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2003



RAD: EINSTELLUNG UND WERTE

John Doe

12.7.2004

