



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## **SUCCESS INSIGHTS®**

Motivationsanalyse

**Max Muster**  
INSIGHTS MDI®  
27.2.2015

**INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH**  
Klettgaustraße 21  
D-79761 Waldshut-Tiengen  
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0 • Fax +49 (0) 7741 - 96 94 20  
info@insights.de • www.insights.de

**INSIGHTS MDI**  
**INTERNATIONAL®**





## 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	THEORETISCH	<b>intensiv</b>
2	INDIVIDUALISTISCH	<b>intensiv</b>
3	SOZIAL	<b>situativ</b>
4	ÖKONOMISCH	<b>situativ</b>
5	TRADITIONELL	<b>indifferent</b>
6	ÄSTHETISCH	<b>indifferent</b>

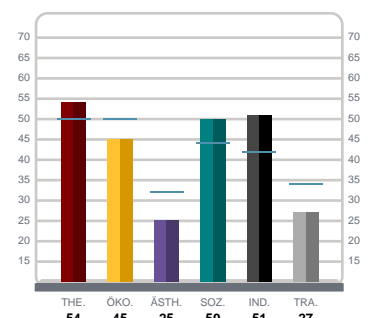




# DIE INDIVIDUALISTISCHE EINSTELLUNG

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 möchte über sein eigenes Schicksal bestimmen und seine Unabhängigkeit auch demonstrieren.
- Max Muster ist der Ansicht, dass man in harten Zeiten die Ärmel hochkrepeln muss.
- Er hält es für wichtig, Dinge noch einmal zu versuchen, die beim ersten Anlauf nicht geklappt haben.
- In Beziehungen zu anderen Menschen bemüht er sich darum, seine Individualität zu bewahren.
- Max Muster mag Menschen, die entschlossen und wettbewerbsorientiert sind.
- Max Muster ist bestrebt, sich zu behaupten und für seine Leistungen anerkannt zu werden.
- Großen Wert legt Max Muster auf Situationen, die es ihm gestatten, das eigene Schicksal in die Hand zu nehmen und dabei gleichzeitig das Schicksal anderer zu kontrollieren. Seine "Teamstrategie" besteht darin, äußere Einflüsse zu minimieren, die das Team bei der Erreichung der Ziele stören könnten.
- Max Muster übernimmt die Verantwortung für seine Handlungen.
- Falls nötig, wird Max Muster sich nicht scheuen, seine Rechte einzufordern.

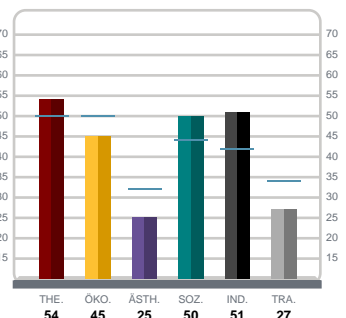




## DIE SOZIALE EINSTELLUNG

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.

- Wenn er sich von einem Individuum oder einer Gruppe emotional "richtig" angesprochen fühlt, wird er mit Sicherheit den Versuch unternehmen, diesen Menschen dabei zu helfen, ihre missliche Lage zu überwinden. Ist dies nicht der Fall, wird er aller Voraussicht nach seine Unterstützung verweigern.
- Sein Bedürfnis, anderen zu helfen (selbst zu eigenem Nachteil) oder die Entscheidung dies nicht zu tun, ist ganz von der individuellen Situation abhängig.

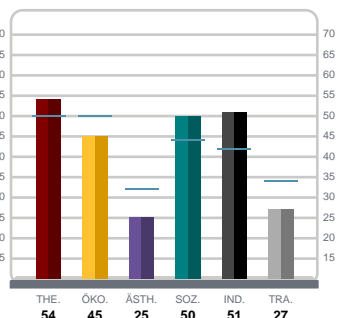




# DIE ÖKONOMISCHE EINSTELLUNG

*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 betrachtet finanziellen oder unternehmerischen Erfolg als Maßstab für die Einschätzung seines Arbeitsaufwands.
- Er wird nicht alle seine Entscheidungen davon abhängig machen, welcher Nutzen oder finanzieller Gewinn sich daraus ergibt.
- Bei Max Muster spielen finanzielle Interessen vor allem dann eine besondere Rolle, wenn damit Bedürfnisse und Wünsche befriedigt werden können, die aus einem der anderen Wertebereiche stammen.
- Geld ist nicht so wichtig wie das, was damit gekauft werden kann.
- Wenn etwas keine sehr hohe Priorität hat (oder die Situation nicht als kritisch eingeschätzt wird), wird er nicht bereits sein "lieb gewonnene" Lebensgewohnheiten zu verändern.
- Max Muster setzt möglicherweise Zeit und Mittel freigiebig für bestimmte Ziele ein, in der Erwartung, dass diese Investitionen sich irgendwann in der Zukunft für ihn bezahlt machen werden.

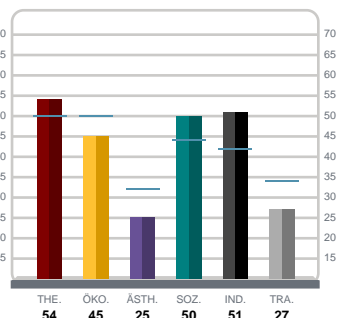




## DIE TRADITIONELLE EINSTELLUNG

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.

- Es könnte schwierig sein, Max Muster zu beeinflussen, weil es kein gemeinsames Regelsystem oder eine Lebensphilosophie gibt, das ihn zu etwas verpflichtet.
- Die traditionelle Einstellung spielt in Max Muster's Leben im Verhältnis zu den anderen fünf Interessensbereichen eher eine untergeordnete Rolle.
- Max Muster nimmt sich Freiraum bei der Auslegung anderer Systeme und Traditionen. Er wird sorgsam auswählen, was er übernehmen will und was nicht.
- Er hat keine Probleme damit, das eigene Wertesystem immer wieder neu zu definieren.
- Max Muster lässt sich von Traditionen und Regeln nicht einschränken.
- Max Muster agiert in einem breit angelegten und lose definierten Regelsystem.
- Am liebsten möchte Max Muster seine eigenen Regeln aufstellen, damit er besser der eigenen Intuition folgen kann, die sein Handeln bestimmt.









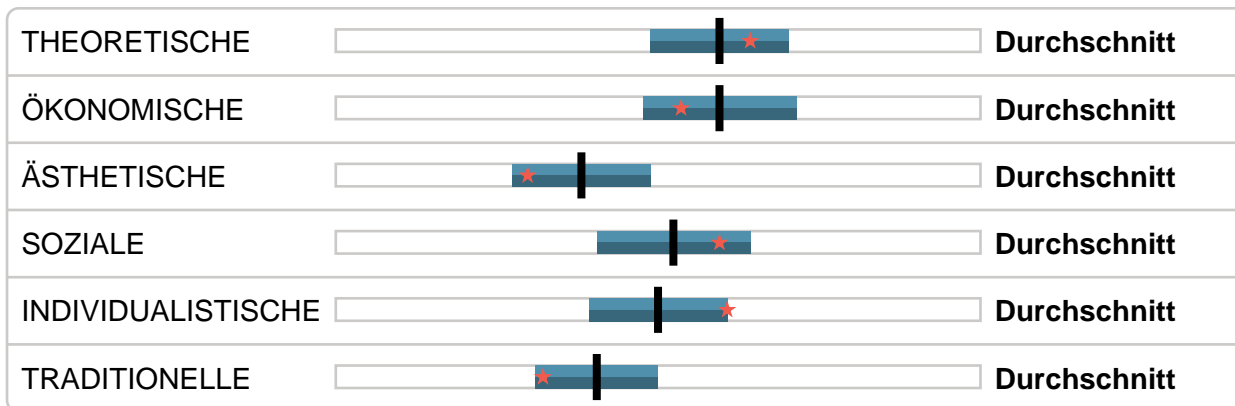
# EINSTELLUNGEN NORMEN UND VERGLEICHE

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 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

Alle Ausprägungen Ihrer Einstellungen befinden sich im Bereich innerhalb einer Standardabweichung vom Normierungsdurchschnitt. Das bedeutet, dass 68% der Bevölkerung in allen 6 Bereichen ähnliche Einstellungen und Wertvorstellungen haben wie Sie. Das alle Ihre Ausprägungen nahe dem Bereich des Normierungsdurchschnitts liegen, besagt folgendes:

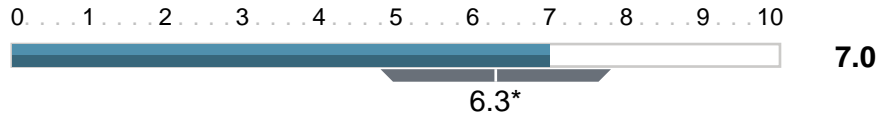
- Sie werden von anderen als Team Player betrachtet.
- Sie kommen mit einem Großteil der Menschen unserer Gesellschaft gut zurecht.
- Sie haben nur selten Unstimmigkeiten mit anderen.
- Sie haben einen größeren Freundeskreis und bessere Berufschancen als die meisten Menschen.



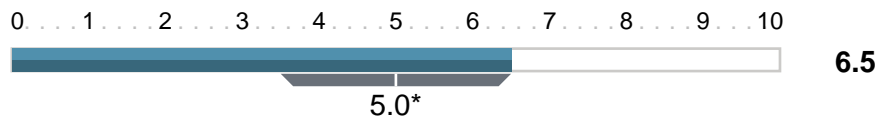
# MOTIVATIONS HIERARCHIE

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

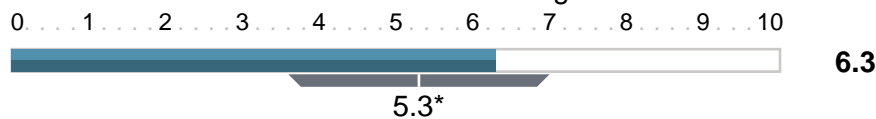
**1. THEORETISCH** - Honoriert diejenigen, die Wissen wertschätzen um des Wissens willen, sich kontinuierlich Fortbilden und intellektuellen Wachstum erfahren.



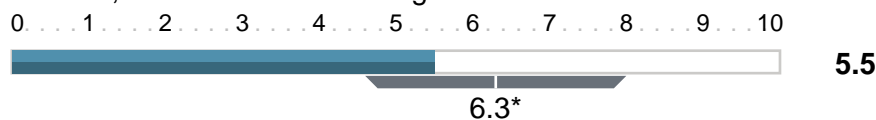
**2. INDIVIDUALISTISCH** - Honoriert diejenigen, die persönliche Anerkennung, Freiheit und Kontrolle über ihr eigenes Schicksal haben und das anderer wertschätzen.



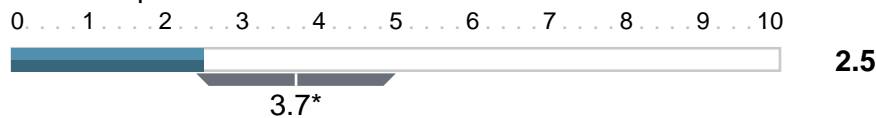
**3. SOZIAL** - Honoriert diejenigen, die Gelegenheiten wahrnehmen, um für andere da zu sein und zur Entwicklung und dem Wohlbefinden der Gesellschaft beitragen.



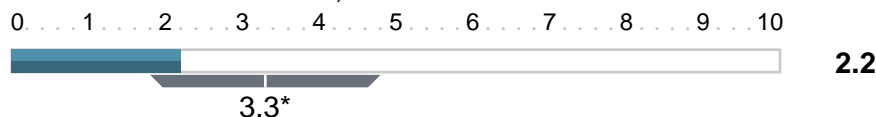
**4. ÖKONOMISCH** - Honoriert diejenigen, die praktische Leistungen und Ergebnisse wertschätzen, sowie für ihren Einsatz von Zeit, Ressourcen und Energie.



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

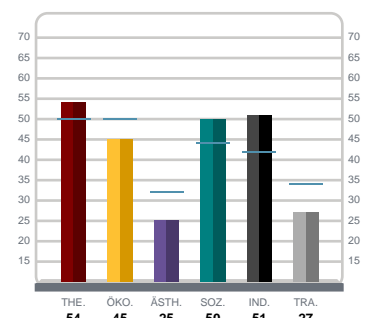


**6. ÄSTHETISCH** - Honoriert diejenigen, die Work-Life-Balance, kreativen Selbstausdruck, Schönheit und Natur wertschätzen.



\* 68% der Bevölkerung fällt in den schraffierten Bereich.

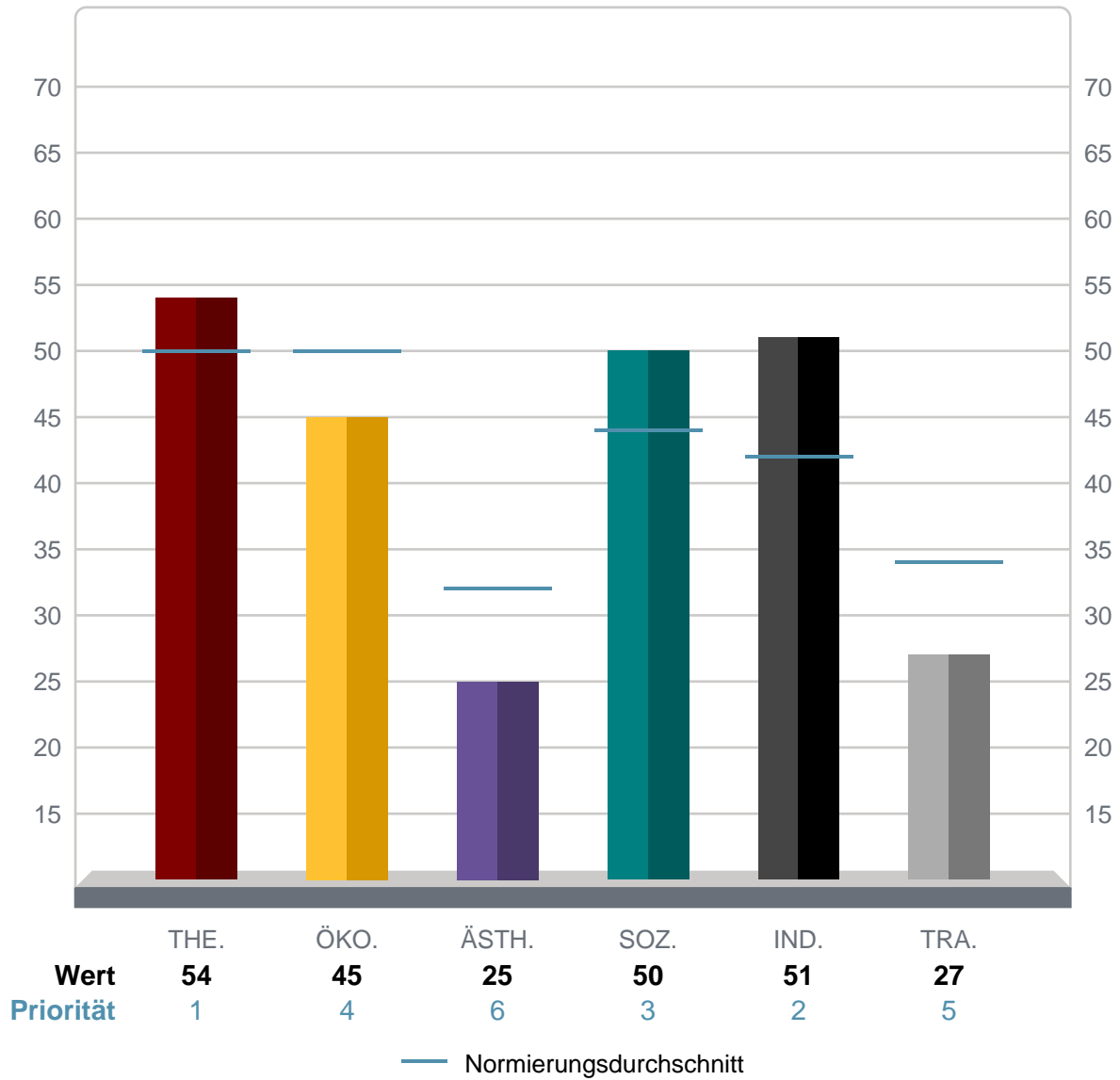
MI: 54-45-25-50-51-27 (THE.-UTI.-AES.-SOC.-IND.-TRA.)





# MOTIVATIONS GRAFIK

27.2.2015

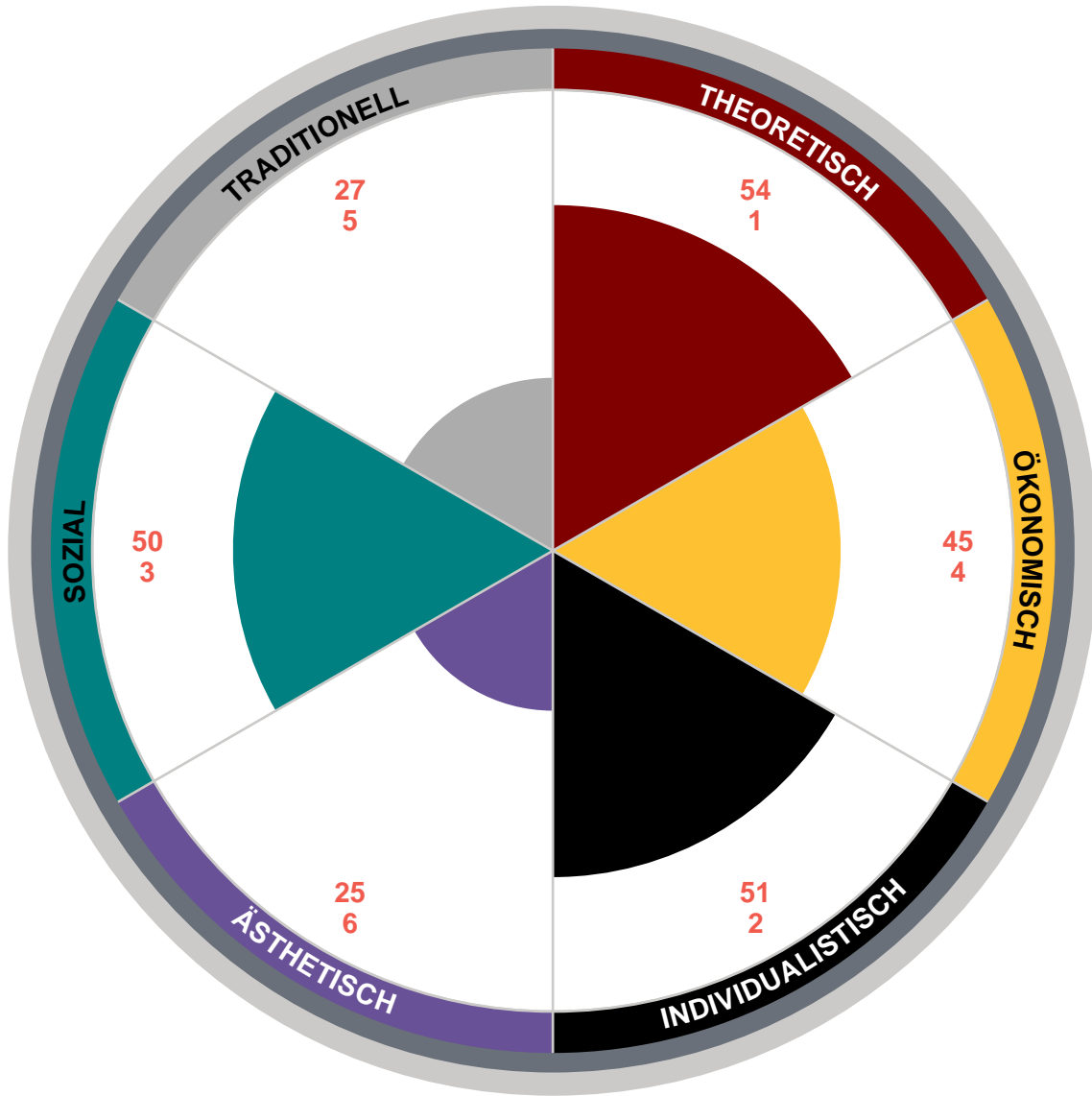


Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2014



# MOTIVATIONS - RAD™

27.2.2015



T: 1:04