



# Discovery<sup>®</sup>

Präferenz-Profil

Max Mustermann

Dienstag, 13. Juni 2017

Modul „Basis“

Modul „Management“

Modul „Effektivität im Verkauf“

Modul „Persönlichkeitsentwicklung“

Modul „Einstellungsgespräch“

## Persönliche Daten:

Max Mustermann  
MaxMustermann@sample.insights.com

Telefon mit Ortsvorwahl:

Datum der Erstellung: Dienstag, 13. Juni 2017

Datum des Ausdrucks: Freitag, 1. Mai 2020

## Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	5
Überblick .....	6
Persönlicher Stil .....	6
Interaktion mit anderen.....	7
Treffen von Entscheidungen .....	7
Hauptstärken und Schwächen .....	9
Stärken .....	9
Mögliche Schwächen .....	10
Wert für das Team.....	11
Effektive Kommunikation .....	12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation .....	13
Mögliche "Blinde Flecken" .....	14
Gegenüberliegender Typus .....	15
Vorschläge zur Weiterentwicklung .....	17
Management .....	18
Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes .....	18
Wie man Max Mustermann führen kann .....	19
Wie Max Mustermann motiviert wird .....	20
Managementstil .....	21
Effektivität im Verkauf.....	22
Überblick Verkaufsstil .....	23
Phase 1: Verkaufsvorbereitung .....	24
Phase 2: Bedarf erkennen.....	25
Phase 3: Angebote machen .....	26
Phase 4: Umgang mit Einwänden .....	27
Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen .....	28

Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung .....	29
Präferenzen im Verkauf .....	30
Persönlichkeitsentwicklung .....	31
Zielbewusst leben .....	32
Zeitmanagement und Lebensqualität .....	33
Kreativität .....	34
Lebenslanges Lernen .....	35
Lernstile .....	36
Einstellungsgespräch .....	37
Das Insights Discovery 72-Typen-Rad .....	38
Grafik der Präferenzwerte .....	39

## Einleitung

Dieses Insights Discovery Präferenz-Profil basiert auf den Antworten von Max Mustermann zum Insights Discovery Präferenz-Evaluator (Fragebogen), der am Dienstag, 13. Juni 2017 ausgefüllt wurde.

Die Ursprünge der Persönlichkeitstheorie können bis in das 5. Jahrhundert v. Chr. zurückverfolgt werden, als Hippokrates erstmals vier unterscheidbare Energien / Temperamente entdeckte, die sich bei den Menschen individuell beobachten ließen. Das Insights Discovery System baut auf dem Persönlichkeitsmodell des Schweizer Psychologen C.G. Jung auf. Dieses Modell wurde erstmals im Jahre 1921 in seinem Werk "Psychologische Typen" veröffentlicht und in nachfolgenden Schriften weiterentwickelt. Jungs Werk über Typologie und Präferenzen wurde seither als Basis zum Verständnis der Persönlichkeit herangezogen und ist bis zum heutigen Tag Gegenstand für empirische Forschungsprojekte weltweit.

Das Insights Discovery Präferenz-Profil bietet auf der Grundlage der Jung'schen Typologie einen Rahmen für Selbsterkenntnis und persönliche Weiterentwicklung. Nach C.G. Jung hat jeder Mensch Präferenzen, wie er seine Umwelt wahrnimmt, sie beurteilt, Entscheidungen trifft und entsprechend handelt. Erkenntnisse in der Verhaltensforschung haben aufgezeigt, dass die erfolgreichsten Menschen diejenigen sind, die sich selbst in ihren Präferenzen, sowie Stärken und Schwächen gut kennen. Dies versetzt sie in die Lage, Strategien zu entwickeln, um den Anforderungen ihres Umfeldes besser gerecht zu werden.

Dieses Präferenz-Profil ist einzigartig, da es aus mehreren hunderttausend abgewandelten Aussagen aufgebaut wird. Daraus wird aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung beim Ausfüllen des Insights Discovery Präferenz-Evaluators (Fragebogen) ein individueller Text zusammengestellt. Ändern oder streichen Sie jene Aussagen, die nicht auf Sie zutreffen könnten und überprüfen Sie dies mit Kollegen oder Freunden, um herauszufinden, ob es sich dabei um so genannte "Blinde Flecken" handelt.

Arbeiten Sie mit diesem Präferenz-Profil pro-aktiv. Das heißt, identifizieren Sie jene Schlüsselbereiche, in denen Sie sich weiterentwickeln wollen und besprechen Sie dies mit Ihren Freunden und Kollegen. Holen Sie sich ihr Feedback dazu ein und erarbeiten Sie einen Aktionsplan für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung.

## Überblick

Diese Aussagen ermöglichen ein umfassendes Verständnis von Max Mustermanns Einstellungen und bevorzugten Verhaltensweisen in seinem Arbeitsumfeld. Dieser Abschnitt beschreibt, wie er Aufgaben bewältigt, mit den anderen kommuniziert und Entscheidungen trifft.

---

### Persönlicher Stil

Max Mustermann weiß, was ihm wichtig ist und wird es um jeden Preis verteidigen. Beharrlichkeit und Engagement für eine Sache zeichnen ihn typischerweise aus. Da er ganz bewusst viel Energie in seine persönliche Weiterentwicklung investiert, möchte er von anderen nicht als einseitig wahrgenommen werden. Er kann nur schwer nachvollziehen, warum sich manche Menschen dauernd einmischen müssen, indem sie anderen Grenzen setzen, Anweisungen erteilen oder Strukturen vorgeben. Jedenfalls wird er sich in diesen Dingen eher zurückhalten. Er mag eine gewisse Ordnung und bevorzugt ein harmonisches Umfeld, in dem jeder für seinen Beitrag geschätzt wird und ein Gefühl für die persönliche Leistung entwickeln kann. Er erledigt Dinge auf routinierte Weise und ist gewissenhaft und verlässlich.

Max Mustermann ist ruhig, engagiert und loyal. Er ist herzlich und hält sich an die Philosophie "leben und leben lassen". Max Mustermann ist ein einsatzfreudiger Mensch, der sich ernsthaft, verantwortungsbewusst und loyal verhält. Er sucht eine Umgebung, in der er in Ruhe schöpferisch tätig sein kann. Er ist bei einer Tätigkeit hochmotiviert, die sowohl mensch- als auch aufgabenorientiert ist, und in der eine Zusammenarbeit durch den guten Willen aller erreicht werden kann. Wenn sein Einsatz unbeachtet bleibt oder es an Zustimmung mangelt, könnte er sich gedemütigt fühlen, weil ein Großteil seines Selbstwertgefühls davon abhängt, wie die anderen mit ihm umgehen.

Wenn er sich einem bestimmten Ziel oder Ideal verpflichtet fühlt, kann seine Hartnäckigkeit und Unnachgiebigkeit in Bezug auf andere und gegenüber sich selbst besonders ausgeprägt sein. Er wird mit tiefer Überzeugung an seinen Idealen festhalten, auch wenn es ihm manchmal schwer fallen könnte, mit anderen darüber zu sprechen. Max Mustermann wirkt wie ein ruhender Pol, und man kann mit ihm sehr gut auskommen. Er ist flexibel und geduldig und hat wenig persönliches Interesse daran, sich über andere zu stellen oder sie zu kontrollieren. Die Beschäftigung mit psychologischen Themen und unterschiedlichen Beratungsansätzen könnte ihn im Zusammenhang mit seiner beruflichen Tätigkeit sehr interessieren. Er setzt die Ideen, die ihm etwas bedeuten, mit unaufdringlicher Bestimmtheit durch und ist loyal, idealistisch und kreativ.

Er wirkt eher gelassen und entspannt, könnte aber manchmal an seinen eigenen Fähigkeiten zweifeln. Er sollte in seiner Tätigkeit mit Inhalten zu tun haben, die ihm wirklich etwas bedeuten. Dann könnte er einen Hang zum Perfektionismus zeigen. Max Mustermann zeigt hohe Loyalität gegenüber Mitarbeitern und Kollegen. Sein ruhiges Äußeres verdeckt möglicherweise ein impulsiveres Inneres. In seinem Arbeitsstil versucht Max Mustermann eine Balance herzustellen zwischen Struktur und Übernahme von Verantwortung einerseits und der Berücksichtigung der Bedürfnisse anderer andererseits.

Um sein bestes geben zu können, bevorzugt er einen spezifischen und detaillierten Auftrag, bevor er mit einer Aufgabe beginnt. Was sich für Max Mustermann in der Vergangenheit bereits

gut bewährt hat und auch heute noch bestens funktioniert, das hat für ihn nach wie vor einen hohen Stellenwert. Max Mustermann vertraut darauf, dass seine Menschenkenntnis und seine hohe Beziehungsfähigkeit ihm dabei behilflich sind, die tieferliegenden Ursachen für bestimmte Ereignisse zu verstehen. Falls erforderlich, kann er sich den Gegebenheiten unterschiedlicher Arbeitsgebiete anpassen, dennoch bevorzugt er das ihm Vertraute. Seine Bescheidenheit kann ihn daran hindern, sich selbst ins rechte Licht zu rücken, sodass er im ungünstigen Fall nicht die Anerkennung bekommt, die er eigentlich verdient.

### Interaktion mit anderen

Max Mustermann ist sich der Emotionen und Interessen anderer Menschen bewusst und kann gut mit schwierigen Personen umgehen. Wenn es unvermeidlich ist, jemandem eine unangenehme Mitteilung zu machen, so wird er versucht sein, dies möglichst schonend zu tun. Er findet es bedauerlich, wenn Menschen kein Mitgefühl füreinander haben und kein Interesse für die Anliegen anderer bekunden. Mit Einfühlungsvermögen setzt er sich zum Ziel, für das Wohlergehen der anderen Sorge zu tragen. Er setzt innere Ausgeglichenheit über alles andere und ist feinfühlig, idealistisch und loyal.

Er sucht nicht unbedingt die Position im Rampenlicht, sondern möchte lieber hinter den Kulissen agieren, was aber nicht ausschließt, dass er immer wieder einen Platz auf der Bühne einnehmen kann. Max Mustermann gilt als aufmerksamer, feinfühligere Mensch, der seine persönlichen Idealvorstellungen und Werte überwiegend für sich behält. Er könnte sich dabei ertappen, seine Persönlichkeit automatisch dem anzupassen, was andere für wünschenswert halten. Obwohl er äußerlich reserviert erscheint, macht er sich innerlich große Sorgen. Max Mustermann besitzt ein hohes Pflichtbewusstsein und Gewissenhaftigkeit, legt aber wenig Wert darauf, andere zu beeindrucken oder sogar zu beeinflussen. Vor allem hat er hohe Ideale und ist sehr loyal.

Möglicherweise bevorzugt er ein etwas entspannteres soziales Umfeld. Dies darf aber nicht dahingehend missverstanden werden, dass er bei wichtigen Themen nicht ernsthaft bei der Sache wäre. Ihn motivieren seine persönlichen Überzeugungen und er geht mit Hingabe an eine Sache heran, die er für unterstützenswert hält. Wenn er mit anderen zusammentrifft, zeigt er sich freundlich und gelassen. Er ist ein verständnisvoller Mitarbeiter, der eine tragfähige Vertrauensbasis hoch schätzt und der sensibel auf Konflikte und Meinungsverschiedenheiten reagiert. Verlässlichkeit und Sicherheit ist ihm wichtig, andernfalls wird er möglicherweise gegen die Obrigkeit aufbegehren. In einer personenorientierten Organisationskultur wird er sich loyal verhalten und eine dauerhafte Arbeitsbeziehung eingehen wollen.

### Treffen von Entscheidungen

Max Mustermann versucht alle Parteien in einer Konfliktsituation wieder zusammen zu bringen und kann schnell den Wert unterschiedlicher Standpunkte erkennen. Er bevorzugt es, Entscheidungen durch Gruppenkonsens zu treffen. Er könnte sich da und dort zu viele Gedanken machen und demzufolge Unentschlossenheit demonstrieren. Arbeit ist für ihn ein sinnstiftender Lebensbereich in dem er Werte, die ihm viel bedeuten, verwirklichen kann. Es interessiert ihn wenig andere zu beeindrucken oder gar zu dominieren, ganz abgesehen davon, dass es ihm viel wichtiger ist, seinen Werten und seiner Selbstverpflichtung gegenüber treu zu sein.

Er betrachtet das Leben aus einem personenorientierten Ansatz und beurteilt Ereignisse anhand der persönlichen Wertvorstellungen und Ideale, die sein Leben bestimmen. Seine

Entscheidungen werden von ethischen und moralischen Grundsätzen getragen. Er kann ineffizient arbeitenden Menschen gegenüber zu nachsichtig sein, was oft zu Problemen bei Angelegenheiten führt, die mehr Disziplin erfordern. Max Mustermann wird üblicherweise demokratisch getroffene oder sogar einstimmige Entscheidungen anstreben, da er Anordnungen nicht schätzt. Im Grunde möchte er beim Treffen von Entscheidungen nur ein mittleres bis geringes Risiko eingehen.

Er schafft es immer wieder, die Akzeptanz der anderen für seine Ideen zu erhalten und beweist damit seine für ihn typischen Führungsqualitäten. Wenn Max Mustermann sich für eine bestimmte Funktion oder Aufgabe entschieden hat, wird er sie mit höchstem Engagement erfüllen. Er mag es gelegentlich vorziehen, seine Beweggründe anderen gegenüber lieber schriftlich als mündlich mitzuteilen. Eigentlich ist er introvertiert. Aber im richtigen Moment kann er mit großer geistiger Klarheit und Humor sehr kritische und scharfsinnige Bemerkungen machen. Er beachtet bei einem Entscheidungsprozess auch die Auswirkungen, die das Ergebnis auf andere haben wird.

---

## Persönliche Notizen



## Hauptstärken und Schwächen

### Stärken

Dieser Abschnitt beschreibt Hauptstärken von Max Mustermann, die er in das Unternehmen einbringt. Selbstverständlich verfügt er über viele weitere Fähigkeiten, Erfahrungen und Eigenschaften auf anderen Gebieten. Die folgenden Aussagen erfassen einige grundlegende Fähigkeiten, über die er verfügt.

---

#### Max Mustermanns mögliche Stärken:

- Respektiert die Bedürfnisse anderer.
- Richtet sein Augenmerk auf die Personen in der Organisation und deren Beweggründe bzw. Befindlichkeiten.
- Trägt zu einem ausgeglichenen Arbeitsklima bei.
- Gibt sich selbst und anderen gleichermaßen Aufmerksamkeit.
- Ist verlässlich, gewissenhaft und sehr engagiert.
- Legt Wert auf die Pflege von Unterschieden und das Ermöglichen von Vielfalt.
- Kann zwischenmenschliche Konflikte beilegen helfen.
- Ist sehr effektiv, wo gleichbleibende Leistung gefordert wird.
- Interessiert sich wenig dafür, was andere über ihn denken.
- Zeigt Interesse für das, was den anderen wichtig ist.

---

#### Persönliche Notizen

## Hauptstärken und Schwächen

### Mögliche Schwächen

C.G.Jung sagte: "Weisheit erkennt an, dass jedes Ding zwei Seiten hat". Man könnte auch sagen, dass eine Schwäche nichts anderes ist als eine übertriebene Stärke. Max Mustermanns Beantwortung des Präferenz-Evaluators (Fragebogen) lässt vermuten, dass folgende mögliche Schwächen vorliegen.

---

#### Max Mustermanns mögliche Schwächen:

- Findet es schwierig, auf Angriffe angemessen zu reagieren.
- Sieht möglicherweise bei rasch eingeleiteten Veränderungen, die Dinge zu wenig objektiv.
- Wird für ziemlich streng, inflexibel und unnachgiebig gehalten.
- Lehnt schnelle Veränderungen zunächst einmal ab.
- Kann durch das Vorgehen anderer frustriert werden.
- Artikuliert vielleicht seine Ideen und Stimmungslagen nicht nachdrücklich genug.
- Vermeidet es nach Möglichkeit, sich festzulegen.
- Hat in den Augen anderer manchmal ein schlechtes Zeitmanagement.
- Geht Konflikten nach Möglichkeit aus dem Weg.
- Vernachlässigt unter Umständen den Abschluss einer Arbeit, um ein gutes Arbeitsklima aufrecht erhalten zu können.

---

#### Persönliche Notizen

## Wert für das Team

Jede Person bringt eine einzigartige Kombination von Begabungen, Eigenschaften und Erwartungen in ihren Arbeitsbereich ein. Ergänzen Sie diese Liste um weitere Erfahrungen, Fähigkeiten oder andere Eigenschaften, die auf Max Mustermann zutreffen und tauschen Sie die wichtigsten Aussagen mit den anderen Teammitgliedern aus.

---

### Max Mustermann als Teammitglied:

- Setzt sich hohe persönliche Standards.
  - Hilft Vertrauen aufzubauen.
  - Ist verlässlich und hat stabilisierenden Einfluss.
  - Wird den Bedürfnissen anderer gegenüber aufgeschlossen sein.
  - Setzt auf Bewährtes und Stabilisierendes.
  - Verhält sich entgegenkommend und ist anpassungsfähig.
  - Hat ein starkes Pflichtbewusstsein und nimmt seine Arbeit ernst.
  - Kann seine Sichtweisen klar und durchdacht darlegen.
  - Bringt zum Ausdruck, dass er Menschen grundsätzlich mag und ist auch selbst bei den meisten beliebt.
  - Bringt in Spezialgebieten stets gute Leistungen.
- 

### Persönliche Notizen

## Kommunikation

### Effektive Kommunikation

Kommunikation kann nur dann effektiv sein, wenn eine gesendete Botschaft vom Empfänger aufgenommen und richtig verstanden wird. Für jede Person sind bestimmte Kommunikationsstrategien zielführender als andere. Hier werden einige hilfreiche Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Kommunikation mit Max Mustermann aufgelistet. Er selbst sollte die wichtigsten Aussagen wählen und mit seinen Mitarbeitern und Kollegen besprechen, was sie in der Kommunikation mit ihm beachten sollten.

---

#### Kommunikationsstrategien für den Umgang mit Max Mustermann:

- Gehen Sie davon aus, dass er später auf Sie zurückkommen wird, wenn noch nicht alles vollständig geklärt ist.
- Bereiten Sie sich darauf vor, Lösungen gelassen und in aller Ruhe auszuhandeln.
- Seien Sie mit ihm ehrlich und aufrichtig.
- Ermöglichen Sie es ihm, mehr aus sich herauszugehen.
- Bauen Sie immer auf seine freiwillige Zusammenarbeit.
- Hören Sie auf seine Meinung.
- Hören Sie seine Vorschläge und Beiträge an, und finden Sie dafür auch anerkennende Worte.
- Führen Sie Veränderungen erst dann durch, wenn er deren Nutzen erkannt und sein Einverständnis gegeben hat.
- Verfassen Sie wichtige Mitteilungen der Klarheit wegen in Schriftform.
- Geben Sie ihm genügend Zeit, in Ruhe über etwas nachdenken zu können.
- Seien Sie ehrlich, unaufdringlich, direkt und offen.
- Informieren Sie ihn stets frühzeitig, damit er sich vorbereiten kann.

---

#### Persönliche Notizen

## Kommunikation

### Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation

Es gibt Strategien, die weniger zielführend sind, wenn sie in der Kommunikation mit Max Mustermann zum Einsatz kommen. Einige Verhaltensweisen, die dabei vermieden werden sollten, werden untenstehend aufgelistet. Diese Informationen haben zum Ziel, den Kommunikationsprozess effektiver zu gestalten.

---

Wenn Sie mit Max Mustermann kommunizieren, vermeiden Sie es:

- Ihn in seinen Gedankengängen zu unterbrechen.
- Einen unnachgiebigen, verurteilenden Standpunkt einzunehmen.
- Auf einem Punkt herumzureiten oder zu lange, verbale Instruktionen zu geben.
- Ihn daran zu hindern, seine Gedanken auszudrücken.
- Nach Klärung der "Tatsachen" anzunehmen, dass er das weitere Vorgehen automatisch danach ausrichtet.
- Sich auf seine Schwächen zu konzentrieren oder ihn öffentlich bloßzustellen.
- Ihm körperlich zu nahe zu kommen.
- Zu knappe Fristen zu setzen oder eine überhastete Entscheidung herbei zu führen.
- Ihn in seinem Engagement zu entmutigen, indem Sie seinen Standpunkt in Frage stellen.
- Seine Selbstkritik noch mehr zu verstärken.
- Veränderungen zu verlangen, die seine persönlichen Werte und Normen nicht berücksichtigen.
- Zu unpersönlich zu werden.

---

### Persönliche Notizen

## Mögliche "Blinde Flecken"

Unsere Selbstwahrnehmung kann sich von der Wahrnehmung, die andere von uns haben, unterscheiden. Wir zeigen uns selbst gegenüber der Außenwelt mittels unserer "Persona" (näheres dazu siehe Grafik der Präferenzwerte). Dabei sind wir uns der Wirkung, die unser weniger bewusstes Verhalten bei anderen auslöst, nicht immer im Klaren. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von den so genannten "Blinden Flecken". Wählen Sie hier jene Aussagen aus, die Sie bisher bei sich am wenigsten wahrgenommen haben und überprüfen Sie deren Gültigkeit, indem Sie das Feedback von Ihnen nahestehenden Personen einholen.

---

### Max Mustermanns mögliche "Blinde Flecken":

Max Mustermann nimmt sogar sehr gut gemeinte Kritik persönlich und kann darauf verärgert reagieren. Es wäre besser, er würde seinen eigenen Bedürfnissen mehr Nachdruck verleihen und die Auswirkungen seines Umgangs mit anderen noch mehr berücksichtigen. Seine zurückhaltende Art ist für ihn nicht immer zu seinem Besten. Statt zu warten bis er gefragt wird, sollte er selbst das Wort ergreifen.

Seine Fähigkeit sich für einen längeren Zeitraum tief auf eine Sache zu konzentrieren, lässt ihn manchmal schwerfällig und inflexibel erscheinen. Max Mustermann kann mit Konflikten schwer umgehen und hätte größere Probleme, wenn sich herausstellen würde, dass er selbst die Konfliktursache ist. Max Mustermanns Argumente, wenn er andere verteidigt, können so schwer nachvollziehbar sein, dass man ihn als unlogisch bezeichnet. Wenn er mit etwas mehr Objektivität und sogar Skepsis an seine eigenen Analysen heranginge, könnte er auch die der anderen besser einschätzen. Er nimmt Lob gerne an, aber von negativer Kritik ist er schnell verletzt, was ihn in den Augen anderer als übersensibel erscheinen lässt.

Er sollte versuchen, genauer herauszufinden, was ihn gelegentlich verstimmt. Es ist wichtig für Max Mustermann, dass er die Möglichkeit hat, seine Ideen regelmäßig vorzubringen; er könnte sich sonst entmutigt fühlen. Würde er versuchen, mehr Sachlichkeit in Bezug auf seine Projekte und Aufgaben zu entwickeln, wäre er durch Kritik und Enttäuschung weniger verwundbar. Er beurteilt die Beziehungsqualität und trifft Entscheidungen vorrangig aus dem Gefühl heraus, was dazu führen kann, dass objektivierende Daten zu wenig berücksichtigt werden. Obwohl er es nicht direkt zeigt, kann Max Mustermann so auf seine eigenen Prinzipien festgelegt sein, dass er mit Scheuklappen durch die Welt geht.

---

### Persönliche Notizen

## Gegenüberliegender Typus

Die Beschreibung in diesem Abschnitt basiert auf Max Mustermanns gegenüberliegendem Typus im Insights Discovery Rad. Es fällt uns oftmals sehr schwer, diejenigen zu verstehen und mit ihnen klar zu kommen, deren Präferenzen so ganz anders sind als unsere eigenen. Diese unterschiedlichen Eigenschaften zu erkennen, kann dazu beitragen, Strategien für die persönliche Weiterentwicklung und die Verbesserung der Effektivität im Umgang mit anderen zu definieren.

---

### Max Mustermanns gegenüberliegender Typus:

Max Mustermanns entgegengesetzter Insights-Typus ist der Initiator, Jungs 'extravertierter Denk'-Typus.

Initiator-Typen sind energisch, fordernd und entschlossen. Sie sind ausgeprägte Individualisten. Sie sind vorausschauend, fortschrittlich und setzen sich für ihre Ziele ein. Max Mustermann wird sie wahrscheinlich als sehr rational erleben. Sie haben oftmals ein breit gefächertes Interessensgebiet. Beim Lösen von Problemen gehen sie logisch und hart vor. Auf Max Mustermann können Initiator-Typen immer wieder kühl, schroff und mitunter anmaßend wirken. Sie neigen dazu, egozentrisch und wenig mitfühlend zu erscheinen, dabei sehr kritisch und Fehler suchend, wenn ihren Maßstäben nicht entsprochen wird.

Initiator-Typen überschreiten manchmal ihre Grenzen, und Routinearbeit macht sie ungeduldig und unzufrieden. Sie wollen nicht kontrolliert werden und erledigen ungern den "Kleinkram". Aus Max Mustermanns Sicht neigen Initiatoren dazu, kampflustig zu sein und anderen ständig "Befehle" zu erteilen, wobei sie sich auf ihre persönliche Macht verlassen und auf die Verunsicherung anderer, um ihre Ziele zu erreichen. Sie übernehmen hohe Verantwortung mit sehr großem Kontrollbedürfnis. Manchmal erweisen sie sich nicht als sehr kooperativ, wenn die Dinge nicht so laufen, wie geplant.

Max Mustermann kann bei Initiator-Typen wenig Toleranz erleben. Unter Druck können sie laut, festgefahren und dominant werden. Der Initiator-Typus neigt dazu, konzentriert, wenn auch manchmal etwas unorganisiert zu sein, mit einer ausgeprägten Zukunftsorientierung.

Die größten Schwächen des Initiator-Typen in Max Mustermanns Augen sind Selbstherrlichkeit, Ungeduld und mangelnde Sensibilität gegenüber den Gefühlen anderer.

---

### Persönliche Notizen

## Gegenüberliegender Typus

### Kommunikation mit Max Mustermanns gegenüberliegendem Typus

Dieser Abschnitt beinhaltet für Max Mustermann einige Vorschläge für eine effektive Interaktion mit Personen, die dem gegenüberliegenden Typus im Insights Discovery Rad, entsprechen.

---

Max Mustermann, so können Sie sich auf die Bedürfnisse eines Menschen einstellen, der Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht:

- Fragen Sie ihn um Rat.
- Fragen Sie ihn, anstatt Anweisungen zu geben.
- Bereiten Sie sich gut vor.
- Seien Sie freundlich und sachbezogen.
- Stellen Sie sich darauf ein, nach Beendigung des Gespräches sofort wieder aufzubrechen.
- Seien Sie sich bewusst, dass er seine Zeit als kostbar empfindet.

Max Mustermann, im Umgang mit einem Menschen, der Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht, vermeiden Sie es:

- Gleichgültig und negativ zu sein.
  - Seinen Ideen mit Kritik zu begegnen oder ein Problem daraus zu machen.
  - Ihm die "Show zu stehlen".
  - Einen Termin mit ihm fachlich unvorbereitet wahrzunehmen.
  - Undiszipliniert, unstrukturiert oder schlecht vorbereitet zu sein.
  - Langweilig, hartnäckig oder weitschweifig zu sein.
- 

### Persönliche Notizen



## Vorschläge zur Weiterentwicklung

Mit Insights Discovery können weder spezielle Fähigkeiten, noch Intelligenz, Erziehungseinflüsse oder Qualifikationen erfasst werden. Die darin enthaltenen Anregungen können aber dennoch für Max Mustermanns persönliche Weiterentwicklung von Nutzen sein. Finden Sie die wichtigsten Impulse heraus, auch solche, die vielleicht bisher noch nicht thematisiert worden sind, und integrieren Sie diese in einen persönlichen Entwicklungsplan.

---

### Für Max Mustermann könnte es von Nutzen sein:

- Offener seine Gefühle zu zeigen.
  - Eine aktive Rolle im Veränderungsprozess zu übernehmen.
  - So manches Problem frontal anzugehen.
  - Öfters "nein" zu sagen.
  - Mehr in den Geschäftsverlauf und das Tagesgeschehen mit einbezogen zu werden.
  - Mehr von seinen Mitarbeitern zu verlangen, die vielleicht davon ausgehen, dass er über ihren mangelnden Einsatz hinwegsieht.
  - Nicht unvernünftig vorzugehen.
  - Arbeitsaufträge in kleinere Einheiten aufzuteilen und Schritt für Schritt zu bewältigen.
  - Weniger sensibel auf die Bedürfnisse anderer einzugehen.
  - Zu akzeptieren, dass er von Menschen, die die eigenen Ansichten nicht teilen, trotzdem viel lernen kann.
- 

### Persönliche Notizen

## Management

### Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes

Im Allgemeinen sind die Mitarbeiter am effektivsten, wenn sie sich in einem Arbeitsumfeld befinden, das deren Präferenzen und Arbeitsstil entspricht. Im gegenteiligen Fall könnte sich dies auf das Arbeitsklima negativ auswirken und unnötige Reibungsverluste erzeugen. Die Empfehlungen im folgenden Abschnitt können zu einer qualitativen Verbesserung von Max Mustermanns bestehenden Arbeitsbedingungen beitragen.

---

#### Max Mustermanns ideales Arbeitsumfeld könnte folgendermaßen aussehen:

- Max Mustermann schätzt es, wenn es im Team wenig Konkurrenz gibt, weil dies seiner Meinung nach für den guten Teamgeist hinderlich sein könnte.
- Die Atmosphäre ist zwanglos.
- Regelmäßige Feedbacks und anerkennende Worte sind selbstverständlich.
- Die Teammitglieder gehen respektvoll miteinander um.
- Der persönliche Umgang unter den Mitarbeitern ist berufsbezogen und sachlich.
- Es wird genügend Zeit eingeräumt Zukünftiges zu planen und Strategien zu entwickeln.
- Die Arbeitszeit kann innerhalb des vorgegebenen Rahmens weitgehend selbst bestimmt werden.
- Er findet eine schlanke Organisationsstruktur vor, in der Autorität und Bürokratie einen geringen Stellenwert besitzen.
- Entscheidungen werden auf Basis von Daten und Fakten getroffen.
- Die Mitarbeiter pflegen untereinander einen offenen Umgang, in dem Feedback und gegenseitige Unterstützung bei der Erfüllung der Arbeitsaufgaben möglich sind.

---

#### Persönliche Notizen

## Management

### Wie man Max Mustermann führen kann

Dieser Abschnitt beschreibt einige der wichtigsten Managementempfehlungen im Umgang mit Max Mustermann. Ein Teil der Anregungen kann nur von ihm selbst übernommen werden. Andere hingegen benötigen die Mitwirkung des Managements oder der Kollegen. Greifen Sie aus dieser Liste die wichtigsten Hinweise heraus und erstellen Sie einen persönlichen Managementplan.

---

#### Max Mustermann sollte:

- Genügend Zeit für die Vorbereitung von Besprechungen einplanen.
- Bestärkt werden, wenn er bereit ist, neue Wege zu gehen und über seine Grenzen hinauszuwachsen.
- Nur mit echtem Interesse auf sein Familienleben angesprochen werden.
- Regelmäßigen Kontakt zu Kollegen pflegen, die innerhalb der Organisation Vorbildcharakter haben.
- Die Möglichkeit haben, neue Entwicklungen schrittweise kennen zu lernen.
- Immer wieder an die Geschäftsinteressen erinnert werden.
- Seine Stärken in der Beratung oder im Mentoring einbringen.
- Bei Entscheidungen mehr Wert auf Fakten legen.
- Sicherheit auf lange Sicht erhalten.
- Den Arbeitsplatz so gestalten dürfen, als wäre er sein Zuhause.

---

#### Persönliche Notizen

## Management

### Wie Max Mustermann motiviert wird

Es ist schon oft erwähnt worden, dass es nicht möglich ist, andere zu motivieren - man kann nur das Umfeld zur Verfügung stellen, innerhalb dessen sich die Person selbst motiviert. Hier sind einige Empfehlungen, die für Max Mustermanns Motivation mit entscheidend sein können. In Absprache mit ihm kann eine Auswahl davon getroffen werden, die als Grundlage für gemeinsame Zielsetzungen und Verbesserungsmaßnahmen herangezogen werden kann.

---

#### Max Mustermann wird motiviert durch:

- Einen genau definierten Verantwortungsbereich.
- Die Möglichkeit, Teil des Entwicklungsprozesses zu sein und immer über alles voll informiert zu sein, insbesondere, wenn er davon betroffen ist.
- Interesse an seiner Meinung zu seinen speziellen Themen.
- Gelegenheiten den Augenblick zu genießen.
- Interesse an seiner Meinung.
- Die Arbeit an einer guten Sache.
- Ein "Wir-Gefühl".
- Gute Kontakte zu anderen Gruppen sowie Außenstehenden und dadurch, dass er sich in sein Team integriert fühlt.
- Selbstständigkeit.
- Zurückhaltende Würdigung seines hartnäckigen Bemühens.

---

#### Persönliche Notizen

## Managementstil

Es gibt viele Managementstile, die durchaus auch situationsbedingt sind. In diesem Abschnitt findet Max Mustermann einige Anhaltspunkte, die seine Präferenzen im Management betreffen, wobei gleichermaßen auf Stärken und mögliche hinderliche Verhaltensweisen eingegangen wird.

---

Als Verantwortlicher in einer Managementposition zeigt Max Mustermann folgende Tendenzen:

- Wirkt unentschlossen, wenn er über eine wichtige Entscheidung nachdenkt.
- Lehnt Ungerechtigkeit ab und wird ihr Einhalt gebieten.
- Verkompliziert die Dinge, indem er zu viele Probleme auf einmal zu lösen versucht.
- Hört genau zu und gibt die passende Antwort.
- Kann sich schwerlich mit völlig neuen Ideen anfreunden. Seine Grundsätze sind realitätsnah und fest verankert.
- Tut sich schwer ein auf Ordnung bedachtes Verhalten im Team einzufordern.
- Wird stur, wenn er herausgefordert wird.
- Lässt sein Gefühl über den Verstand siegen.
- Hält zu viele Dinge zurück, so dass andere oftmals nur Mutmaßungen über die zu erfüllenden Aufgaben anstellen können.
- Beobachtet zu lange, bevor er eingreift.

---

## Persönliche Notizen

## Effektivität im Verkauf

Drei Erfordernisse müssen erfüllt werden, wenn man als professionelle Verkaufsperson den persönlichen Verkaufsstil effektiv verbessern möchte:

Erstens muss sie sich selbst besser verstehen, auf die eigenen Stärken aufbauen, Schwächen als Verbesserungspotenzial anerkennen, und gleichzeitig berücksichtigen, dass unterschiedliche Kunden sie auch unterschiedlich wahrnehmen.

Zweitens sollte die Verkaufsperson lernen ihre Kunden in ihrer Andersartigkeit besser zu verstehen. Kunden unterscheiden sich voneinander dadurch, dass sie ganz individuelle Kaufgewohnheiten, Erwartungen, Bedürfnisse, Wünsche und Beweggründe haben. Diese Unterschiede sollten richtig wahrgenommen und interpretiert werden können, damit sie den weiteren Handlungsverlauf der Verkaufsperson zielführend bestimmen.

Drittens geht es nicht zuletzt auch darum, das Verhalten den Kundenerwartungen entsprechend anzupassen und den Kunden im Sinne des Verkaufserfolgs so zu behandeln, wie er behandelt werden möchte.

Dieses Modul soll dazu verhelfen diesen drei Erfordernissen Rechnung zu tragen, vor allem dann, wenn sie mit professionellen Insights Coachings und Trainings, sowie Aufbauworkshops verknüpft werden.

Untenstehend sehen Sie die sechs Phasen des Verkaufsprozesses, auf die in diesem Modul detailliert eingegangen wird. Nutzen Sie diese Analyse, um Ihre persönlichen Strategien für eine effektive Kundenbeziehung, für ein verbessertes Selbstverständnis und für ein optimiertes Verkaufsergebnis zu entwickeln.



## Überblick Verkaufsstil

Diese Informationen geben einen grundsätzlichen Einblick in Max Mustermanns Verkaufsstil und die Art und Weise, wie er Kundenbeziehungen aufbaut.

---

### Überblick Verkaufsstil

Manchmal muss Max Mustermann erkennen, dass er mehr Erfolg im Verkauf gehabt hätte, wenn er etwas direkter vorgegangen wäre. Der Aufbau von Kundenbeziehungen ist ihm ein ernsthaftes Anliegen. Er mag es nicht, wenn seine Ansichten von den Kunden zu sehr in Frage gestellt werden.

Er kann sehr gut Kundenbedürfnisse erkennen und dies für eine anhaltende Geschäftsbeziehung effektiv nutzen. Wenn er glaubt unloyal behandelt zu werden, wird er eine ausgesprochen ablehnende Haltung einnehmen. Als Verkäufer kann er die Ziele, die er sich setzt, sehr gut mit seinen Stärken in Einklang bringen. Dadurch, dass Max Mustermann seine Beziehungsqualität laufend verbessert, gelingt es ihm bei seinen Kunden gut anzukommen. Er verlässt sich vor allem auf seine eigenen Eindrücke, wenn er Kunden begegnet.

Seine Motivation zur Kundenbetreuung wird wesentlich von der Wertschätzung getragen, die man ihm entgegenbringt. Max Mustermann ist ausgeglichen und tolerant, insbesondere im Umgang mit seinen Kunden. Er trägt alles dazu bei, dass seine Kunden das bekommen, was sie wollen. Seine Kunden vertrauen ihm deswegen, weil er sich mit ganzer Kraft für deren Anliegen einsetzt. Seine Kreativität und Sozialkompetenz gestatten es ihm realisierbare Lösungsmöglichkeiten zu finden.

---

### Persönliche Notizen

## Phase 1: Verkaufsvorbereitung

Das Verkaufen beginnt lange vor dem eigentlichen Verkaufsprozess und dauert nach dem effektiven Verkauf noch weiterhin an. Hier sind einige Anhaltspunkte, die Max Mustermann berücksichtigen sollte, wenn er den Verkaufsprozess einleitet und auf den Kunden zugeht.

### Max Mustermanns Hauptstärken bei der Verkaufsvorbereitung sind:

- Mit Zurückhaltung und Effizienz an die Erfüllung seiner Aufgaben heranzugehen und somit das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen.
- Führungsaufgaben mit strukturierter Vorgehensweise und Praxisbezogenheit zu erfüllen.
- Sich exakt vorzubereiten, indem er Tagespläne und Tagesziele definiert.
- Auf bewährte Anbahnungstechniken zu setzen.
- Eine konsequente Kundenanbahnung zu betreiben.
- Durch sein Auftreten mit Leichtigkeit Kontakte zu knüpfen.

### Bei der Verkaufsvorbereitung sollte Max Mustermann:

- Sich mit etwas mehr Nachdruck um die Vereinbarung von Gesprächsterminen kümmern.
- Kundenbedürfnisse etwas genauer erforschen.
- Sich selbst nicht zu sehr unter Druck setzen.
- Nicht nur auf altbewährte Konzepte und Methoden setzen.
- Eigene Qualitätsstandards bestimmen und sich danach richten.
- Sich darin üben die Dinge mehr auf den Punkt zu bringen.



### Persönliche Notizen



## Phase 2: Bedarf erkennen

Ziel ist es das Kundenbedürfnis zu verstehen und daraus einen konkreten Bedarf abzuleiten. Die folgenden Anhaltspunkte könnten für Max Mustermann in dieser Phase nützlich sein.

Max Mustermanns Hauptstärken bei der Bedarfserkennung sind:

- Auf humorvolle und originelle Art die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zu lenken.
- Auf jene hervorstechenden Produkteigenschaften hinzuweisen, die zur Deckung des Kundenbedarfs einen wesentlichen Beitrag leisten.
- Mit Einfühlungsvermögen an schwierige Aufgabenstellungen heranzugehen.
- Ein ausgesprochen fundiertes Verständnis für die Kundenbedürfnisse zu haben.
- Sich leicht auf die Kaufgewohnheiten seiner Kunden einstellen zu können.
- Alle wesentlichen Gesprächsinhalte übersichtlich zu dokumentieren.



### Persönliche Notizen

Bei der Bedarfserkennung sollte Max Mustermann:

- Weniger Zeit mit jenen Personen verbringen, die keine Entscheidungskompetenz haben.
- Insbesondere, wenn er "Neuland" betritt, den Hang zur Selbstüberschätzung erkennen und auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen.
- Kritik nicht persönlich nehmen.
- Sich von negativen Aussagen seiner Kunden nicht irritieren lassen.
- Öfters anfragen was den Kunden gerade beschäftigt.
- Mit Klienten, die seinem entgegengesetzten Typus entsprechen, weniger Zeit in Detailfragen investieren.

## Phase 3: Angebote machen

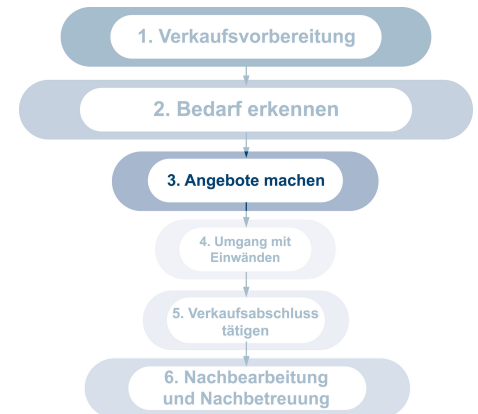
In dieser Phase geht es darum, ein bedarfsgerechtes Angebot zu erstellen. Hierbei könnte Max Mustermann folgende Anhaltspunkte beachten.

Max Mustermanns Stärken in der Angebotsphase sind:

- Seine Vorschläge stets zum richtigen Zeitpunkt zu machen.
- Nur solche Zugeständnisse zu machen, die aus seiner Sicht hundertprozentig realisiert werden können.
- Erprobte und bewährte Verkaufstechniken bestens zu beherrschen.
- Versprochenes einzuhalten.
- Effiziente Alternativen anzubieten.
- Mühelos die Produktvorteile zu verdeutlichen.

In der Angebotsphase sollte Max Mustermann:

- Gelegentlich ganz neue, vielleicht auch noch nicht erprobte Angebote unterbreiten.
- Sich nicht durch persönliche Anliegen seiner Kunden vom eingeschlagenen Weg abbringen lassen.
- Sich daran erinnern, dass er der Experte ist - und nicht der Kunde.
- Sagen, was Sache ist.
- Etwas mehr Spontaneität und Kreativität an den Tag legen.
- Sein Verhalten dem geschäftlichen Anlass entsprechend adaptieren.



### Persönliche Notizen

## Phase 4: Umgang mit Einwänden

Eine effektive Kundenbeziehung schließt auch eine professionelle Einwandbehandlung mit ein. Hierbei sollte Max Mustermann folgendes berücksichtigen.

Max Mustermanns Hauptstärken im Umgang mit Einwänden sind:

- Nonverbale Signale für die Erkennung der Hauptmotive deuten zu können.
- Entschlossen und besonnen aufzutreten.
- Ein Talent für gute Fragestellungen zu haben.
- Mit gesundem Menschenverstand vorzugehen.
- Die Dinge mit Einfühlungsvermögen und Vernunft zu lösen.
- Ein gutes Gespür dafür zu haben, ob der Einwand berechtigt ist oder nicht.



Im Umgang mit Einwänden sollte Max Mustermann:

- Die Einwände der Kunden für den weiteren Gesprächsverlauf nutzenbringend verwenden.
- Gewappnet sein für Kritik, die jeglicher Grundlage entbehrt.
- Offen sein für alternative Lösungen.
- Auch haltlosen Einwänden nachgehen.
- Den Einwänden auf den Grund gehen.
- Einsehen, dass Kundeneinwände immer noch als Kaufabsicht interpretiert werden können.

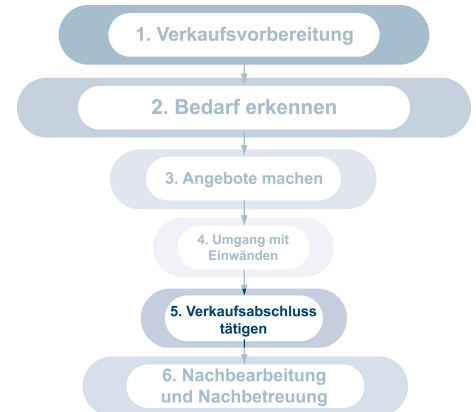
**Persönliche Notizen**

## Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen

Nach erfolgreichem Durchlaufen der vorangehenden Verkaufsphasen, sind folgende Anhaltspunkte für den Verkaufsabschluss für Max Mustermann von Nutzen.

Max Mustermanns Hauptstärken beim Verkaufsabschluss sind:

- Zu wissen, dass aufmerksames Zuhören von großer Wichtigkeit ist.
- Mit Realitätssinn mögliche Verkaufserlöse zu prognostizieren.
- Die Chancen für zusätzliche Verkäufe durch seine Professionalität zu erhöhen.
- Sich langfristigen Kundenbeziehungen zu widmen.
- Mit Konsequenz und Systematik auf den Verkaufsabschluss hinzusteuern.
- Zu gewährleisten, dass die meisten Kundenbedürfnisse befriedigt werden und dadurch möglichst wenig Geschäftsausfälle entstehen.



### Persönliche Notizen

Beim Verkaufsabschluss sollte Max Mustermann:

- Etwas mehr Phantasie haben. Zu versuchen, verschiedene Abschlusstechniken anzuwenden.
- Nicht zu viele Möglichkeiten auf einmal anbieten.
- Mehr nachfassen und nicht meinen, dass das seine Kunden unter Druck setzt.
- Den Kunden darin unterstützen seine Entscheidungen rascher zu treffen.
- Sich daran erinnern, dass es immer wieder Kunden gibt, die nur dann "ja" sagen, wenn sie angefragt werden.
- Wenn es die Gelegenheit zulässt, etwas mehr zur Sache kommen.

## Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung

Der Verkaufsprozess endet nicht mit dem Verkaufsabschluss. Eine erfolgreiche Kundenbeziehung steht und fällt mit Max Mustermanns effektiver Nachbearbeitung und Nachbetreuung, wenn er folgende Anhaltspunkt nicht aus den Augen verliert.

Max Mustermanns Hauptstärken in der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sind:

- Auch Details zu vereinbaren.
- Langfristige Kundenbeziehungen zu erhalten.
- Konsequenz und vertrauenswürdig zu beraten.
- Zu wissen, dass es auf Qualität im Service ankommt.
- Dem Kunden das Gefühl zu vermitteln, dass er sein wichtigster Geschäftspartner ist.
- Immer das Feedback seiner Kunden einzuholen.

Bei der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sollte Max Mustermann:

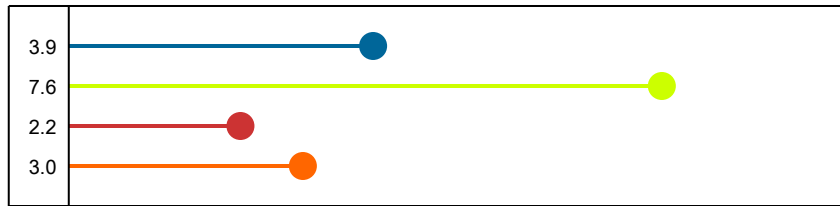
- Mehr jene Kunden fokussieren, die ein höheres Umsatzpotenzial besitzen.
- Erkennen, dass manche Kunden ihn auch übervorteilen könnten.
- Sich über eine fehlgeschlagene Kundenbeziehung weniger sorgen.
- Mehr Spontaneität zulassen.
- Sich nicht mit dem bestehenden Kundenstock zufrieden geben, sondern nach neuen Kontakten Ausschau halten.
- Nicht zuviel Zeit für die Nachbetreuung aufwenden, sondern auch für die Suche nach neuen Kunden.



### Persönliche Notizen

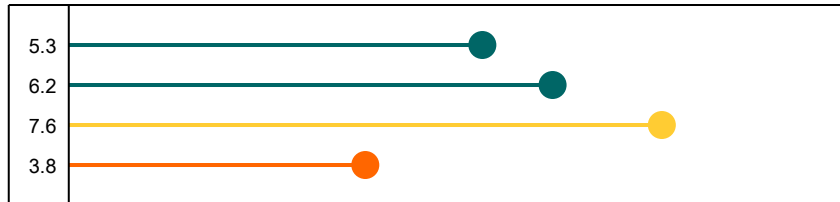
# Präferenzen im Verkauf

## Phase 1: Verkaufsvorbereitung



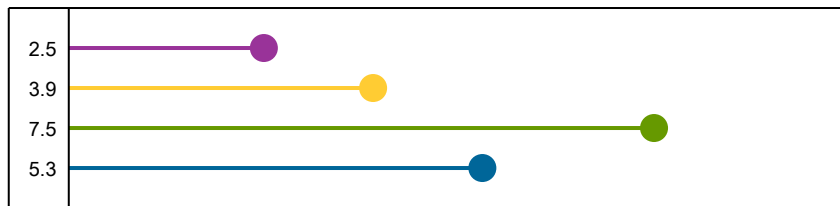
- Recherchieren
- Vertrauen aufbauen
- Klare Ziele bestimmen
- Termine vereinbaren

## Phase 2: Bedarf erkennen



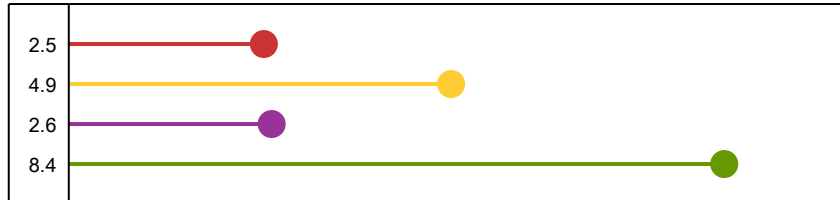
- Zuhören
- Fragen stellen
- Anregen
- Möglichkeiten entwickeln

## Phase 3: Angebote machen



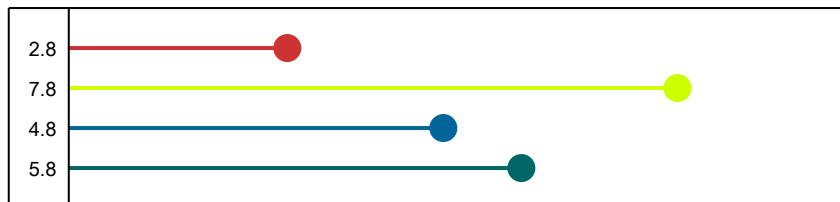
- Bedarfsgerecht offerieren
- Überzeugend präsentieren
- Beweggründe verstehen
- Gewissenhaft und trefsicher vorgehen

## Phase 4: Umgang mit Einwänden



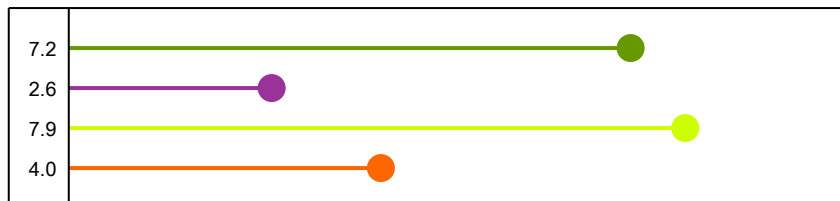
- Direkt aufgreifen
- Überzeugen
- Details klären
- Auf Bedenken eingehen

## Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen



- Zuschlag erreichen
- Flexibel verhandeln
- Abschlussrisiken minimieren
- Bedarf im Auge behalten

## Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung



- Kundenkontakt aufrechterhalten
- Verkaufsfördernde Maßnahmen planen
- Kundenbeziehungen pflegen
- Verkaufspotenziale entwickeln

## Persönlichkeitsentwicklung

In seiner besten Ausprägung ist das Leben eine lohnenswerte Reise, verbunden mit der Aufgabe, Dinge zu erforschen und Reife zu gewinnen.

In diesem Modul sollen wichtige Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung näher beleuchtet werden. Diese Anregungen können ganz neue Perspektiven eröffnen und den Weg zum Erfolg ebnen.

Die folgenden Abschnitte sollen für Max Mustermann Denkanstoß sein, wenn es darum geht, sich mit seinen ganz persönlichen Lebenszielen und seines bewussten Umgangs mit der Zeit auseinanderzusetzen. Weiters werden Anregungen aufgelistet, die Zugang zur eigenen Kreativität ermöglichen sollen, auch zu so manch weniger vertrauten, kreativen Potenzialen, die in uns schlummern können.

Darüber hinaus geht es hier darum, dass Max Mustermann seine Lernpräferenzen erkennt und dadurch bewusst sein Lernumfeld effektiver gestaltet.

Letztlich kann Max Mustermann diesen Abschnitten wertvolle Empfehlungen zur persönlichen Weiterentwicklung entnehmen, die ihn darin unterstützen können, seinen bevorzugten Lernstil zu verstehen und zu verbessern.

---

## Zielbewusst leben

Um dem Leben eine Richtung zu geben, ist es wichtig, sich Zielsetzungen bewusst vorzunehmen, und zu versuchen, diese zu verwirklichen. Die folgenden persönlichen Hinweise sollen Max Mustermann darin unterstützen, einige Orientierungspunkte zu finden.

---

### Zielbewusst leben

Max Mustermann lernt und praktiziert Arbeitsabläufe so zuverlässig, dass sie nur von wenigen besser befolgt werden können. Er zieht handfeste Zielvorstellungen schwammig erscheinenden Ergebnissen vor. Es wäre für ihn hilfreich, das größere Ganze vermehrt mit einzubeziehen. Manchmal umgeht er Ergebnisse, die Kritik oder Konflikt nach sich ziehen könnten.

Menschlichen Aspekten gibt er klar den Vorrang und dies wird durch seine Werthaltungen auch bestätigt. Er könnte jedem humanen Ziel aber auch eines gegenüber stellen, das mehr auf seine Karriere gerichtet ist. Es liegt ihm sehr daran andere in dem, was sie erreichen möchten, zu unterstützen. Oft geschieht dies auf seine eigenen Kosten, weshalb er sich daran erinnern sollte, dass jede Selbstaufopferung ihren Preis hat. Er nimmt das Leben grundsätzlich leicht, dies auch, wenn er den kurzfristig möglichen Erfolg sieht. Würde er sich ernsthafter in beruflichen Situationen einbringen, brächte er seine wahren Potenziale mehr zum Tragen. Auch wenn er die gemeinsame Zielfindung vorzieht, sollte er sicher sein, dass seine Stimme auch gehört wird. Er hält mit tiefer Überzeugung an seinen Idealen fest, selbst wenn er es schwierig findet, über gewisse Dinge zu reden.

Er lebt bewusst in der Gegenwart. In der Zukunft sieht er nicht immer nur positive Entwicklungstendenzen. Max Mustermann sollte immer wieder einmal innehalten und gegebenenfalls eine Kurskorrektur einleiten, anstatt einen eingeschlagenen Weg unabänderbar zu Ende zu gehen. Starkes Traditionsbewusstsein kann zu einer Fixierung auf den Status Quo führen. Seriös, gewissenhaft und loyal wie er ist, weiß sich Max Mustermann seinen Zielen verpflichtet und sorgt für Arbeitsbedingungen, in denen er möglichst produktiv sein kann. Max Mustermann orientiert sich bevorzugt an klar definierten Zielen und hat das Bedürfnis messbare Resultate zu erzielen.

---

### Persönliche Notizen



## Zeitmanagement und Lebensqualität

Benjamin Franklin sagte: "Liebst du das Leben? Dann verschwende nicht deine Zeit, denn sie ist die Substanz des Lebens." Der folgende Abschnitt verdeutlicht für Max Mustermann den persönlichen Umgang mit der Zeit in Bezug auf sich selbst und sein Umfeld, sodass hier auch in weiterem Sinne die Lebensqualität mit herein spielt. Integrieren Sie einige für Sie wichtige Anregungen in Ihren Tagesablauf. Sie werden dadurch neue Erfahrungen im Zusammenhang mit der persönlichen Effektivität gewinnen.

### Im Umgang mit der Zeit, zeigt Max Mustermann folgende Tendenzen:

Er kann sich in seinen eigenen Bedürfnissen unbeabsichtigt für andere einschränken.

Verfügt über genug Realismus und Vorsicht, um die Fehlerquote gering zu halten.

Lässt sich oft von der Tagesordnung anderer ablenken.

Er ist grundsätzlich zufrieden bei der Erfüllung von Routineaufgaben.

Konzentriert seine Aktivitäten unmittelbar auf die Gegenwart, manchmal etwas zum Nachteil zukünftiger Möglichkeiten.

Er leistet gute Arbeit in Komitees und Steuerungsgruppen.

### Vorschläge zur Weiterentwicklung

→ Sich regelmäßig Zeit für seine persönlichen Interessen einzuplanen.

→ Etwas Mut zum Risiko könnte nicht schaden.

→ Sich bewusst zu sein, dass, wenn er sich zu sehr von der Zeitökonomie anderer beeinträchtigen lässt, dies auf Kosten seiner persönlichen Zeit gehen wird.

→ Auch einmal etwas Neues auszuprobieren.

→ Vermehrt vorausblickend zu denken und zu handeln.

→ Zu beachten, dass zu viele, unter Umständen unnötige Zusammenkünfte, auf Kosten der Produktivität gehen können.

### Persönliche Notizen

## Kreativität

Kreativität ist die Fähigkeit, überraschende Einsichten zu gewinnen und originelle Problemlösungen hervorzubringen. So verschieden Menschen sind, so verschieden sind ihre kreativen Neigungen und Potenziale. Diesem Abschnitt kann Max Mustermann folgende Impulse entnehmen.

### Max Mustermanns Kreativität zeigt sich im Besonderen:

Steht zu seinen Werten.

Bringt sich erst dann ein, wenn völlige Klarheit besteht.

Handelt wertorientiert.

Nimmt sich Zeit, um Informationen zu ordnen.

Bezieht viele unterschiedliche Meinungen mit ein.

Ist spontan und doch bestens organisiert.

### Vorschläge zur Weiterentwicklung

→ Andere darin zu unterstützen, dass sie ihre eigenen Werte verwirklichen.

→ Selbst auf den ersten Blick "unausgegorene" Gedanken könnten Interessantes in sich bergen, das lohnenswert verfolgt werden könnte.

→ Sicherzustellen, dass ein Festhalten an Prinzipien den kreativen Output nicht beeinträchtigt.

→ Mehr Spontanität könnte oftmals Zeitersparnis bringen.

→ Manchmal mit etwas weniger Vielfalt auch gut auszukommen.

→ Den Dingen auch ihren Lauf zu lassen.

### Persönliche Notizen

## Lebenslanges Lernen

Kontinuierliches Lernen ist eine zentrale Voraussetzung für die persönliche Entwicklung. Im folgenden Abschnitt findet Max Mustermann einige Leitgedanken für einen effektiveren Lernstil. Bestimmen Sie eine umsetzungsorientierte Lernstrategie und das hierfür adäquate Lernumfeld.

---

Max Mustermanns bevorzugter Lernstil wird dadurch unterstützt, dass er:

- Genügend Reflexionszeit für eine persönliche Auswertung einplant.
- Lernerfahrungen im Rahmen einer Teamstruktur machen kann.
- Seine Ideen unter Kollegen besprechen und austauschen kann.
- An die Aufgaben beziehungsorientiert herangehen kann.
- Offener für ein etwas weniger strukturiertes und dafür interaktiveres Vorgehen ist.
- Hilfsmittel zur Visualisierung bereit hält.

Max Mustermann könnte neue Lernerfahrungen machen, wenn er Folgendes berücksichtigt:

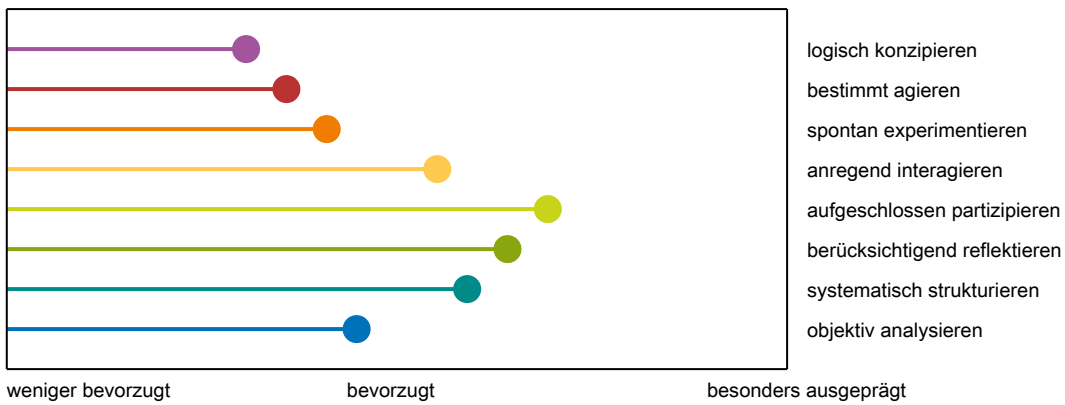
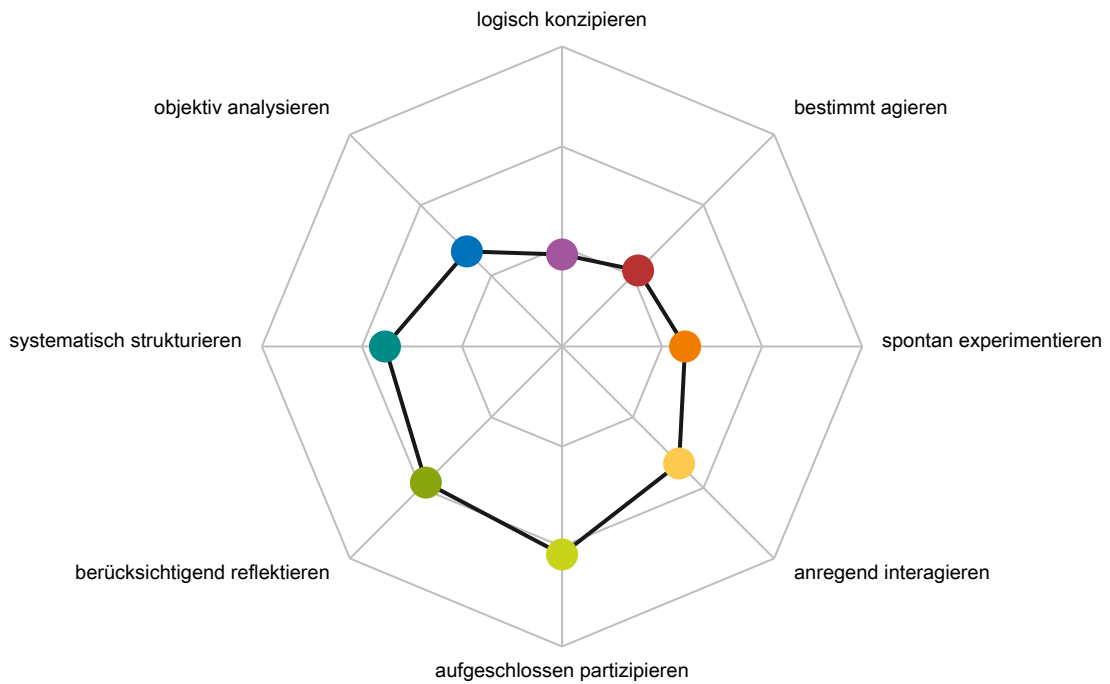
- Es braucht genügend Zeit, um den Lernfortschritt zu überprüfen.
- Das Erkennen größerer Zusammenhänge erhöht das "Gespür fürs Geschäft".
- Der Lernplan muss eigenverantwortlich und mit etwas mehr Tempo umgesetzt werden.
- Der Besuch von Workshops sollte den Praxisbezug nicht verlieren.
- Aktionspläne sind dazu da, um nach ihnen vorzugehen.
- Es ist wichtig die Dinge jetzt zu tun.

---

### Persönliche Notizen

# Lernstile

Dienstag, 13. Juni 2017



## Einstellungsgespräch

Die folgenden Fragen eignen sich für ein Einstellungsgespräch mit Max Mustermann. Sie können so gestellt werden, wie man sie hier vorfindet oder den Bedürfnissen des Interviewers bzw. Dessen Fragestil angepasst werden. Die Fragen beleuchten Aspekte, in denen sich Max Mustermann eher unwohl fühlen könnte, weil sie seinen Stärken weniger entsprechen. In jedem Fall sollten im Verlauf des Interviews diese Fragen mit arbeits- und funktionspezifischen Themen verknüpft werden.

---

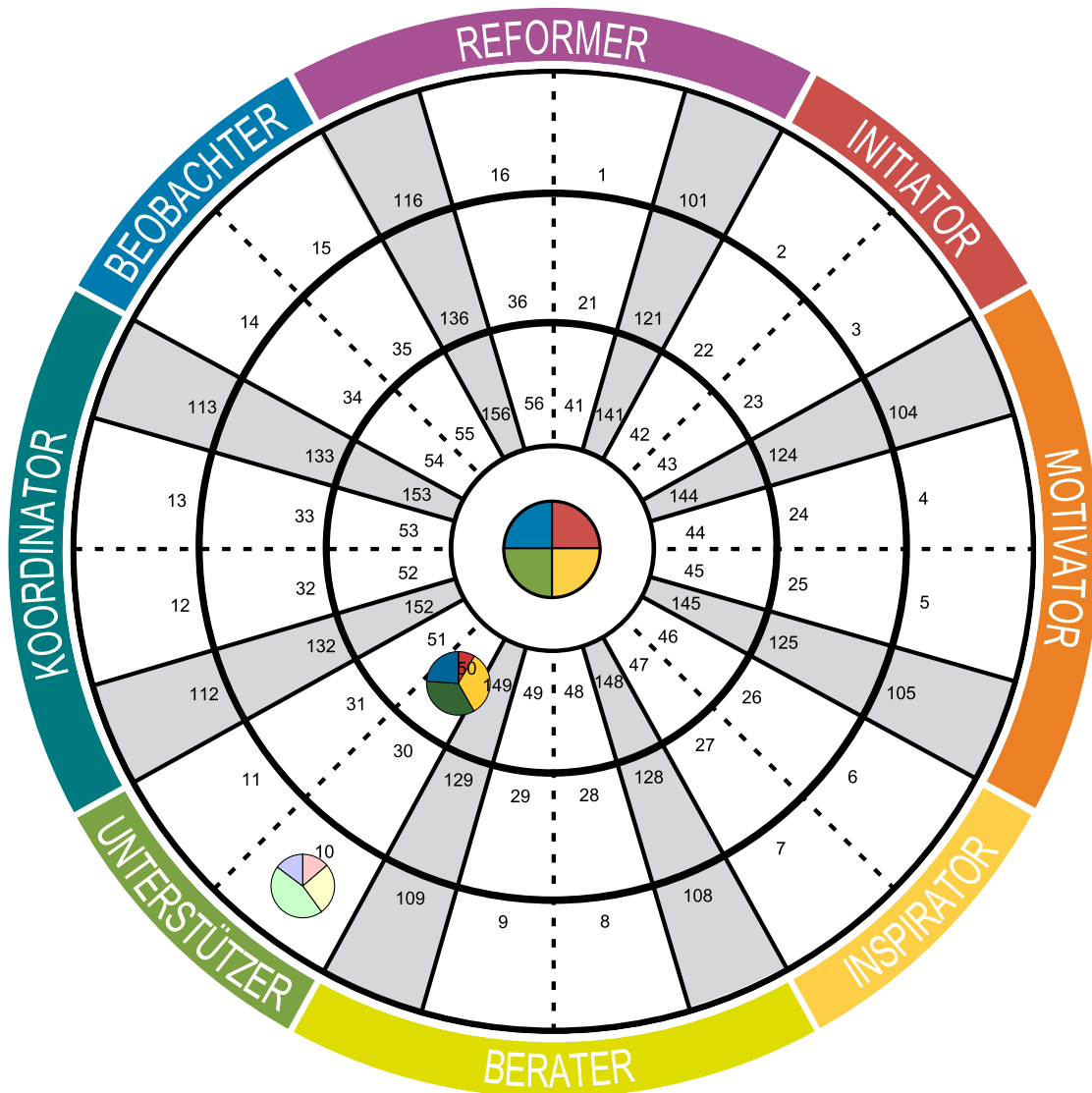
### Fragen für Einstellungsgespräche:

- Welchen Stellenwert haben für Sie Kompromisse und halten Sie sie tendenziell für die beste Lösungsmöglichkeit - wenn ja, warum, wenn nein, was wäre für Sie die beste Lösung?
- Welchen Wert hat das, was Sie tun, und wie möchten Sie dafür belohnt werden?
- Wie soll sich Ihr Leben in den nächsten fünf Jahren abspielen?
- Was tun Sie dafür, um die Hand mehr am Puls des Geschehens zu haben?
- Wie gehen Sie mit einer schwierigen Person um, auf die Sie gleichzeitig nicht verzichten können?
- Was bedeutet für Sie die Aussage "die Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen"?
- Fühlen Sie sich gelegentlich überarbeitet, wenn ja, wie äußert sich dies, wenn nein, warum nicht?
- Wie gehen Sie eine Aufgabe an, die Sie von Anfang an nicht sehr motiviert
- Manchmal türmen sich die Arbeiten und Aufgaben auf unserem Schreibtisch auf. Warum passiert das Ihrer Meinung nach?
- Wie behalten Sie Ihre Ziele im Auge?

---

### Persönliche Notizen

## Das Insights Discovery 72-Typen-Rad



### Bewusste Radpositionierung

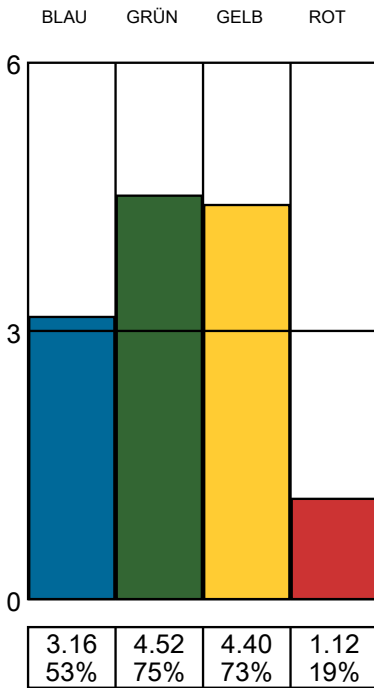
50: Beratender Unterstützer (Anpassungsfähig)

### Weniger bewusste Radpositionierung

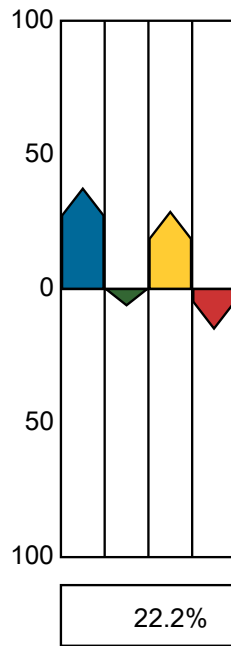
10: Beratender Unterstützer (Fokussiert)

## Grafik der Präferenzwerte

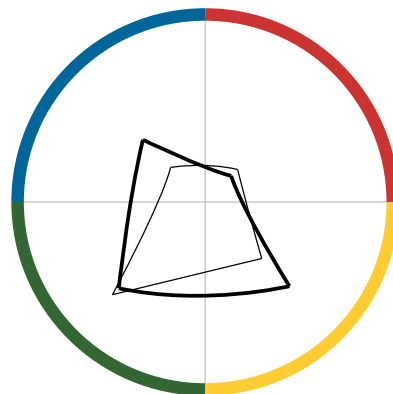
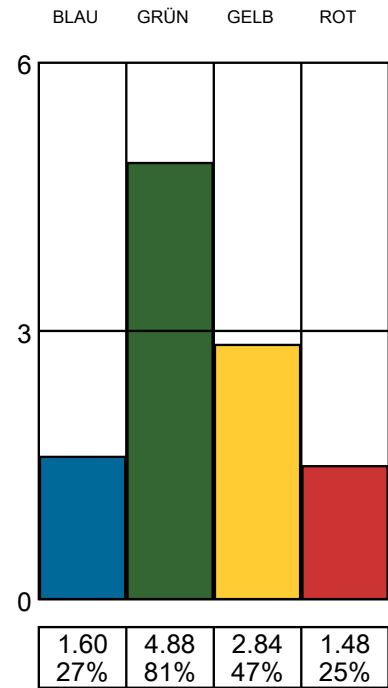
Persona (bewusst)



Präferenz-Energiefluss



Persona (weniger bewusst)



— Bewusst  
— Weniger bewusst



---

GLOBAL HEADQUARTERS      PROFILE: D\_PR\_RETENTION  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TEL: +44(0)1382 908050    FAX: +44(0)1382 908051  
E-MAIL: [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com)    WEB: [www.insights.com](http://www.insights.com)