

Driving Forces

Motivatoren

Driving Forces

<p>INSTINKTIV</p> <p>Menschen, die bevorzugt ihre Erfahrung und Intuition zum Einsatz bringen und Informationen bei Bedarf oder in der jeweiligen Situation recherchieren.</p>	<p>THEORETISCH</p> <p>WISSEN</p>	<p>INTELLEKTUELL</p> <p>Menschen, die in hohem Maße danach streben, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen.</p>
<p>UNEIGENNÜTZIG</p> <p>Menschen, denen es wichtig ist, etwas für die Allgemeinheit zu tun, und die davon kaum persönlichen Nutzen für sich erwarten.</p>	<p>ÖKONOMISCH</p> <p>NUTZEN</p>	<p>EFFIZIENZGETRIEBEN</p> <p>Menschen, die danach streben, praktische Resultate zu erzielen und hohe Effizienz, aber auch den ökonomischen Einsatz von Zeit, Fähigkeiten, Energie und Ressourcen anstreben.</p>
<p>OBJEKTIV</p> <p>Menschen, die einen hohen Wert auf ein funktionelles Umfeld und eine sachliche Atmosphäre legen.</p>	<p>ÄSTHETISCH</p> <p>UMGEBUNG</p>	<p>HARMONISCH</p> <p>Menschen, die einen sehr hohen Wert auf Wahrnehmung, individuelle Sichtweisen und Balance in ihrer Umgebung legen.</p>
<p>EIGENNÜTZIG</p> <p>Menschen, die anderen immer dann Unterstützung gewähren, wenn sie selbst damit ein bestimmtes Ziel verbinden und nicht nur zum Selbstzweck des Helfens.</p>	<p>SOZIAL</p> <p>ANDERE</p>	<p>ALTRUISTISCH</p> <p>Menschen, die den starken Wunsch haben, anderen zu helfen.</p>
<p>GEMEINSCHAFTLICH</p> <p>Menschen, die gerne unterstützend tätig sind und keine individuelle Anerkennung erwarten.</p>	<p>INDIVIDUALISTISCH</p> <p>MACHT</p>	<p>BEHERRSCHEND</p> <p>Menschen, die verstärkt danach streben, Status, Anerkennung und Gestaltungsfreiraum zu erreichen.</p>
<p>AUFGESCHLOSSEN</p> <p>Menschen, die im hohen Maße offen sind für neue Ideen, Methoden und Chancen, die außerhalb der üblichen Vorgehensweise liegen.</p>	<p>TRADITIONELL</p> <p>METHODOLOGIEN</p>	<p>PRINZIPIENTREU</p> <p>Menschen, die im hohen Maße danach streben, eine tradierte Vorgehensweise, bewährte Methoden und klare Lebensregeln anzuwenden.</p>