



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

12 Motivatoren

test1 drivers
3.11.2015



Machen Sie sich mit Ihren Motivationsfaktoren (DRIVING FORCES) vertraut

Dieser Bericht behandelt die sechs grundlegenden Interessensbereiche in Ihrem Leben: Theoretisch, Ökonomisch, Ästhetisch, Sozial, Individualistisch und Traditionell. Die Ergebnisse im Report beschreiben diese zentralen Motivationsfaktoren in Ihrem Leben und geben Ihnen Hinweise wie sie diese verstehen und wie Sie diese ausbauen können. Dieser Report wird Ihnen dabei helfen, Ihre einzigartigen Stärken, die Sie in Ihre Arbeit und in Ihr Leben mitbringen, weiterzuentwickeln. Jeder Kernbereich wird mittels zweier Motivationsfaktoren dargestellt, so dass sie fundierte Informationen darüber erhalten wie Ihre Ergebnisse aus den 12 zentralen Motivationsfaktoren Ihren Blick auf die Welt prägen und ein höchst individuelles Bild ihrer Persönlichkeit ergeben.

Bitte achten Sie besonders aufmerksam auf Ihre höchsten vier Motivationsfaktoren, stellen diese doch Ihre stärksten Handlungsmotive dar. Wenn Sie die nächste Gruppe von vier Motivationsfaktoren betrachten, werden Sie feststellen, dass auch sie noch einen großen Einfluss auf Sie haben können, jedoch nur in bestimmten Situationen. Gegenüber den niedrigsten vier Motivationsfaktoren werden Sie Gefühle zwischen Gleichgültigkeit bis hin zu Ablehnung empfinden.

Sobald Sie diesen Bericht durchgesehen haben, werden Sie den zentralen Bereich der Science of Self™ besser begreifen und:

- verstehen, welche Rolle Ihre Motivationsfaktoren in Ihrer beruflich Entwicklung und in Ihren Beziehungen spielen
- in der Lage sein, Ihr Wissen über Ihre Motivationsfaktoren auf Ihre Beziehungen und Ihre berufliche Leistung anzuwenden
- einen klareren Eindruck von Sinn und Richtung Ihres Lebens haben, was zu größerer Zufriedenheit in Beruf und Leben führen kann



Allgemeine Merkmale

Auf der Grundlage Ihrer Antworten hat der Report Aussagen generiert, die ein generelles Verständnis darlegen, WARUM SIE SO HANDELN WIE SIE HANDELN. Aus diesen Aussagen geht hervor, was Sie beruflich motiviert. Falls jedoch zwei Ihrer Motivationsfaktoren nicht miteinander harmonieren, besteht die Möglichkeit eines innerpersönlichen Konflikts. Gewinnen Sie anhand der allgemeinen Eigenschaften einen besseren Einblick in das, was Sie motiviert.

test1 drivers ist bereit zu helfen, ohne darauf zu schauen, was sie dafür zurückerhält. Sie wird Aufgaben um des Erledigens willen erledigen. Sie schätzt Menschen dafür, wer sie sind, und nicht für das, was sie liefern können. Sie wird im Wissen den Maßstab des Erfolgs sehen. test1 drivers ist sehr daran interessiert, Theorien zu formulieren und Fragen zu stellen, um bei der Lösung von Problemen zu helfen. Sie wird eine große Hilfe sein bei der Erschließung wertvoller Informationsquellen. Sie knüpft möglicherweise private und berufliche Kontakte ohne eine Absicht dahinter. Sie wird Aufgaben und Projekte zu Ende führen, ohne dafür öffentliche Anerkennung zu erwarten. test1 drivers neigt dazu, bei der Formulierung eines Handlungsplans systematisch vorzugehen. Sie neigt dazu, sich als sehr unterstützend gegenüber anderen zu erweisen, die dieselben Interessen verfolgen. Sie hält möglicherweise nach Gelegenheiten Ausschau, ein positives Kundenerlebnis zu schaffen. test1 drivers' Der Wunsch, anderen zu helfen, wird davon bestimmt, wer es ist

test1 drivers wird mehr Wert auf den Prozess und die beteiligten Person als auf das Endergebnis legen. Sie kann auf eigene Besitztümer verzichten, ohne Beachtung von zukünftigen Bedürfnissen. Sie sieht es als Wert an, aktuelle Informationen aus diversen Quellen zu schöpfen. Die Erweiterung des Wissens hat Vorrang vor der Anwendung des vorhandenen Wissens. Die totale Kontrolle über eine Situation zu haben, gehört nicht zu test1 drivers' primären Motivationsfaktoren. Solange test1 drivers' Überzeugungen nicht bedroht sind, wird sie anderen gestatten, den Ton und die Richtung der eigenen Arbeit vorzugeben. Sie legt mehr Wert auf die Einhaltung bewiesener Vorgehensweisen als auf schnelle Lösungen. Sie neigt dazu, Prozessen zu folgen, und sie versucht diese auf geschäftliche Situationen anzuwenden. test1 drivers strebt angenehme Erlebnisse für sich und andere an. Sie hat möglicherweise alle Aspekte einer Situation im Blick, um eine angestrebte Interaktion mit anderen zu erreichen. Sie wird dann großzügig Zeit, Recherche und Informationen zur Verfügung stellen, wenn ihr das Anliegen zusagt. Sie versucht möglicherweise, einem anderen Menschen oder einer Gruppe zu helfen, Widrigkeiten zu überwinden.



Allgemeine Merkmale

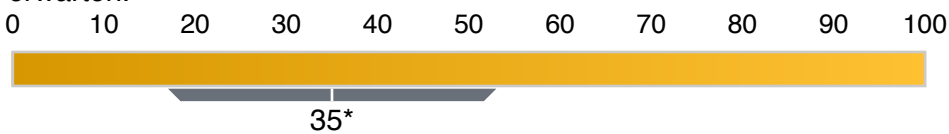
test1 drivers kann geduldig und einfühlsam anderen gegenüber sein. Sie hilft möglicherweise Menschen, die Hilfe benötigen, weil es geboten ist, und nicht, weil sie das Bedürfnis dazu hat. Wird gelegentlich nach Möglichkeiten Ausschau halten, um Schönheit und Harmonie in die Erlebnisse anderer zu bringen. Sie bewertet Situationen und Gegenstände möglicherweise nach künstlerischer Schönheit, einzigartigen Eigenschaften und anderen Kriterien. test1 drivers sieht einen Wert in der Befolgung und Implementierung von Systemen. Sie findet die Kooperation im Team wichtiger als die Beiträge der einzelnen Teammitglieder. Sie wird so lange recherchieren, bis sie über alle erforderlichen Informationen verfügt. Für den eigenen Zeit-, Talent- und Ressourceneinsatz belohnt zu werden, ist nicht test1 drivers' primärer Motivationsfaktor.



Primär

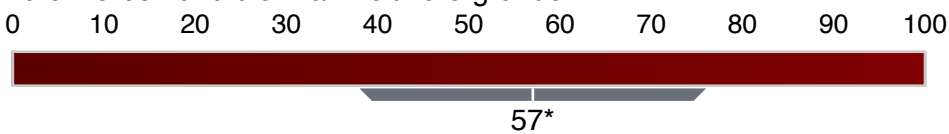
Ihre vier wichtigsten Motivationsfaktoren (DRIVING FORCES) bestimmen Ihr Handeln. Wenn Sie sich auf die Kombinationen (die Gruppe) statt nur auf einzelne Faktoren konzentrieren, finden Sie sehr spezifisch Ihre Person beschrieben. Je dichter die Punktezahlen für die einzelnen Faktoren beieinander liegen, desto besser können Sie sich die Ergebnisse der Faktoren zunutze machen. Überlegen Sie, welcher Faktor für Sie am wichtigsten ist, und machen Sie sich anschließend Gedanken über die Rolle der anderen hohen Motivationsfaktoren und wie das für Sie typische Handlungsmuster entsteht.

1. Uneigennützig - Menschen, denen es wichtig ist, etwas für die Allgemeinheit zu tun, und die davon kaum persönlichen Nutzen für sich erwarten.



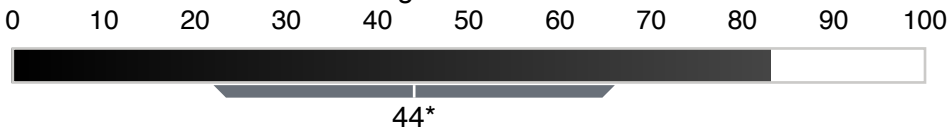
100

2. Intellektuell - Menschen, die in hohem Maße danach streben, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen.



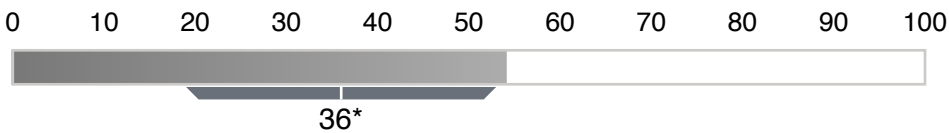
100

3. Gemeinschaftlich - Menschen, die gerne unterstützend tätig sind und keine individuelle Anerkennung erwarten.



83

4. Prinzipientreu - Menschen, die im hohen Maße danach streben, eine tradierte Vorgehensweise, bewährte Methoden und klare Lebensregeln anzuwenden.



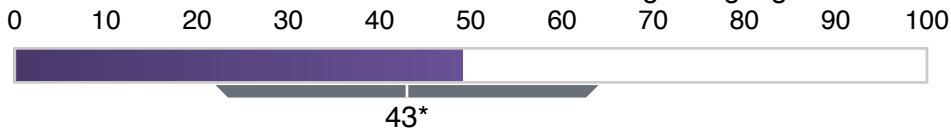
54



Situativ

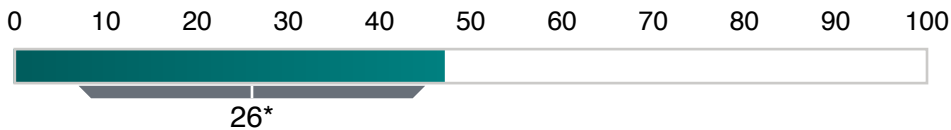
Ihre im mittleren Bereich ausgeprägten Motivationsfaktoren (DRIVING FORCES) bilden eine Gruppe, die je nach Situation zum Tragen kommen kann. Diese Motivationsfaktoren sind nicht so wichtig wie die primären Faktoren, können aber dennoch in speziellen Situationen Einfluss auf Ihr Handeln haben.

5. Harmonisch - Menschen, die einen sehr hohen Wert auf Wahrnehmung, individuelle Sichtweisen und Balance in ihrer Umgebung legen.



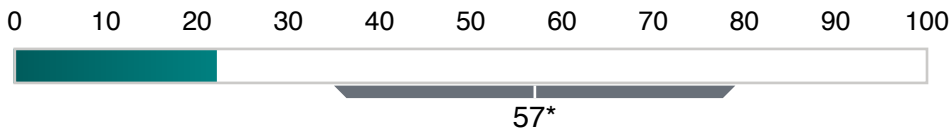
49

6. Altruistisch - Menschen, die den starken Wunsch haben, anderen zu helfen.



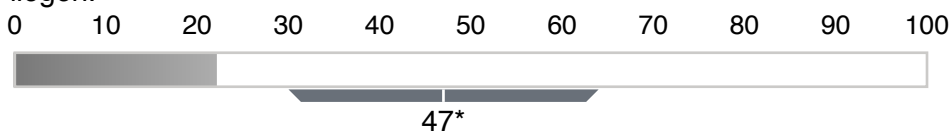
47

7. Eigennützig - Menschen, die anderen immer dann Unterstützung gewähren, wenn sie selbst damit ein bestimmtes Ziel verbinden und nicht nur zum Selbstzweck des Helfens.



22

8. Aufgeschlossen - Menschen, die im hohen Maße offen sind für neue Ideen, Methoden und Chancen, die außerhalb der üblichen Vorgehensweise liegen.



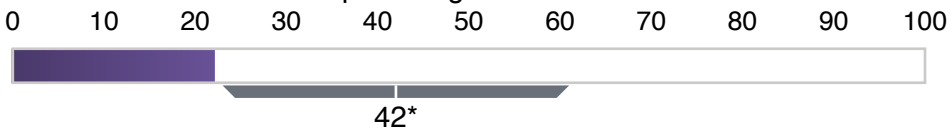
22



Indifferent

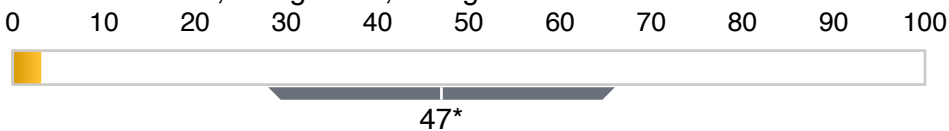
Möglicherweise haben Sie ein indifferentes Gefühl hinsichtlich einiger oder sämtlicher Motivationsfaktoren in diesem Cluster. Es kann jedoch sein, dass diese Faktoren bei Ihnen gerade dann eine negative Reaktion hervorrufen, wenn Sie mit Personen zu tun haben, die einen oder mehrere dieser Faktoren als stärksten Motivator haben.

9. Objektiv - Menschen, die einen hohen Wert auf ein funktionelles Umfeld und eine sachliche Atmosphäre legen.



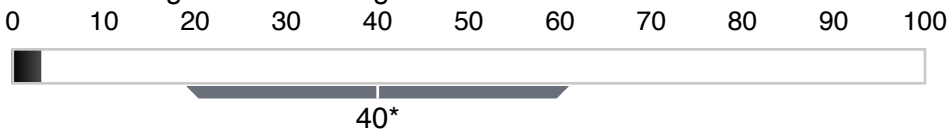
22

10. Effizienzgetrieben - Menschen, die danach streben, praktische Resultate zu erzielen und hohe Effizienz, aber auch den ökonomischen Einsatz von Zeit, Fähigkeiten, Energie und Ressourcen anstreben.



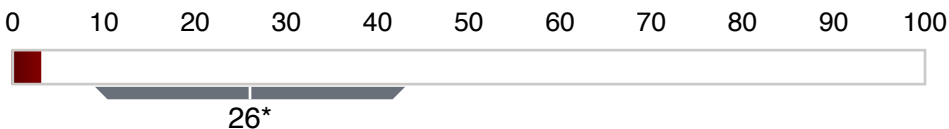
0

11. Beherrschend - Menschen, die verstärkt danach streben, Status, Anerkennung und Gestaltungsfreiraum zu erreichen.



0

12. Instinktiv - Menschen, die bevorzugt ihre Erfahrung und Intuition zum Einsatz bringen und Informationen bei Bedarf oder in der jeweiligen Situation recherchieren.



0

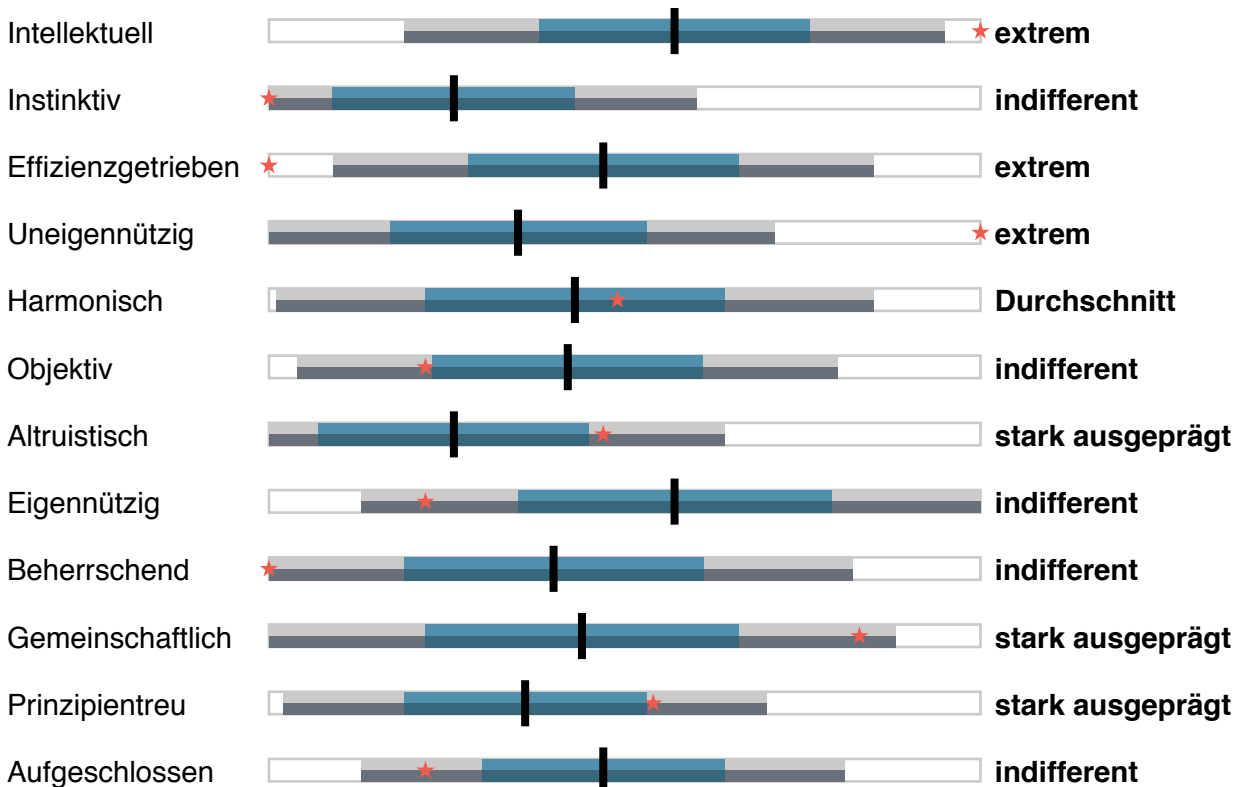


Bereiche für besondere Aufmerksamkeit

Sicher kennen Sie Sprüche wie: „Jedem das Seine“, „Jedem Tierchen sein Pläsierchen“ oder „Jeder hat seine eigenen Gründe“. Wenn Sie von Menschen umgeben sind, die ähnlich gestrickt sind wie Sie, werden Sie sich dieser Gruppe zugehörig fühlen und daraus Ihre Kraft beziehen. Wenn Sie jedoch von Menschen umgeben sind, die ganz anders gestrickt sind als Sie, werden Sie diese möglicherweise als fremd und ungewöhnlich empfinden und sich unbehaglich fühlen. Solche Unterschiede können sich in Stress und Konflikten äußern.

Dieser Abschnitt deckt die Bereiche auf, in denen Sie sich möglicherweise deutlich von den anderen unterscheiden, was manchmal zu Meinungsverschiedenheiten und Konflikten führen kann. Je weiter Sie von dem Durchschnitt nach oben abweichen, desto stärker werden die Menschen um Sie herum Ihr Interesse an diesem Bereich wahrnehmen. Je weiter Sie von dem Durchschnitt nach unten abweichen, desto mehr werden die Menschen um Sie herum Ihre Desinteresse oder gar Ihre Ablehnung für diesen Bereich zu spüren bekommen. Der schattierte Bereich steht für 68 Prozent derjenigen, deren Ergebnisse nicht mehr als eine Standardabweichung vom Durchschnittswert abweichen.

POSITIONIERUNG ZUM NORMIERUNGSDURCHSCHNITT

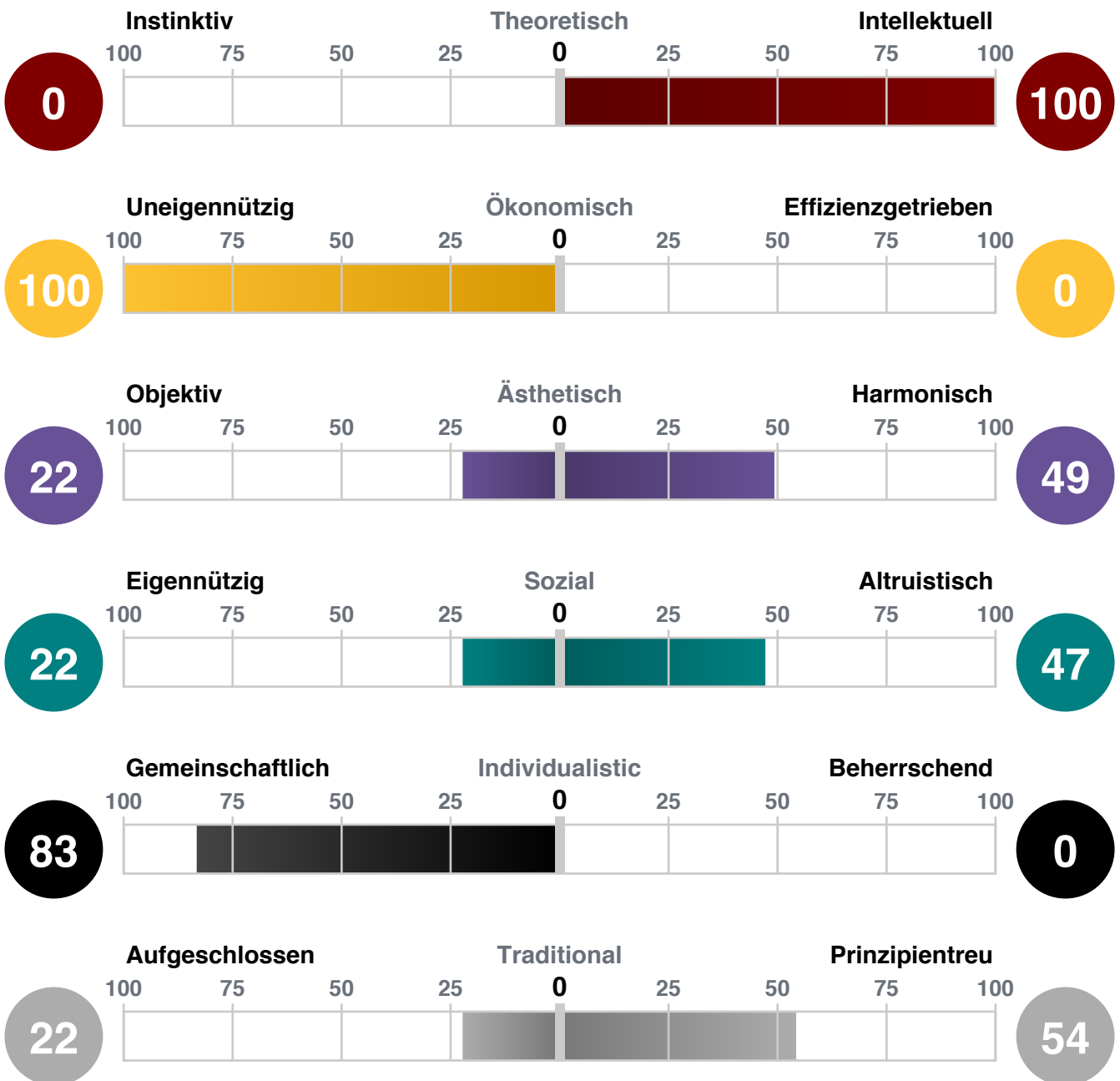


■ - 1 Standardabweichung - * 68% der Bevölkerung fällt in den schraffierten Bereich. ■ - Normierungsdurchschnitt ★ - Ihre Position
 ■ - 2 Standardabweichungen
 □ - 3 Standardabweichungen

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

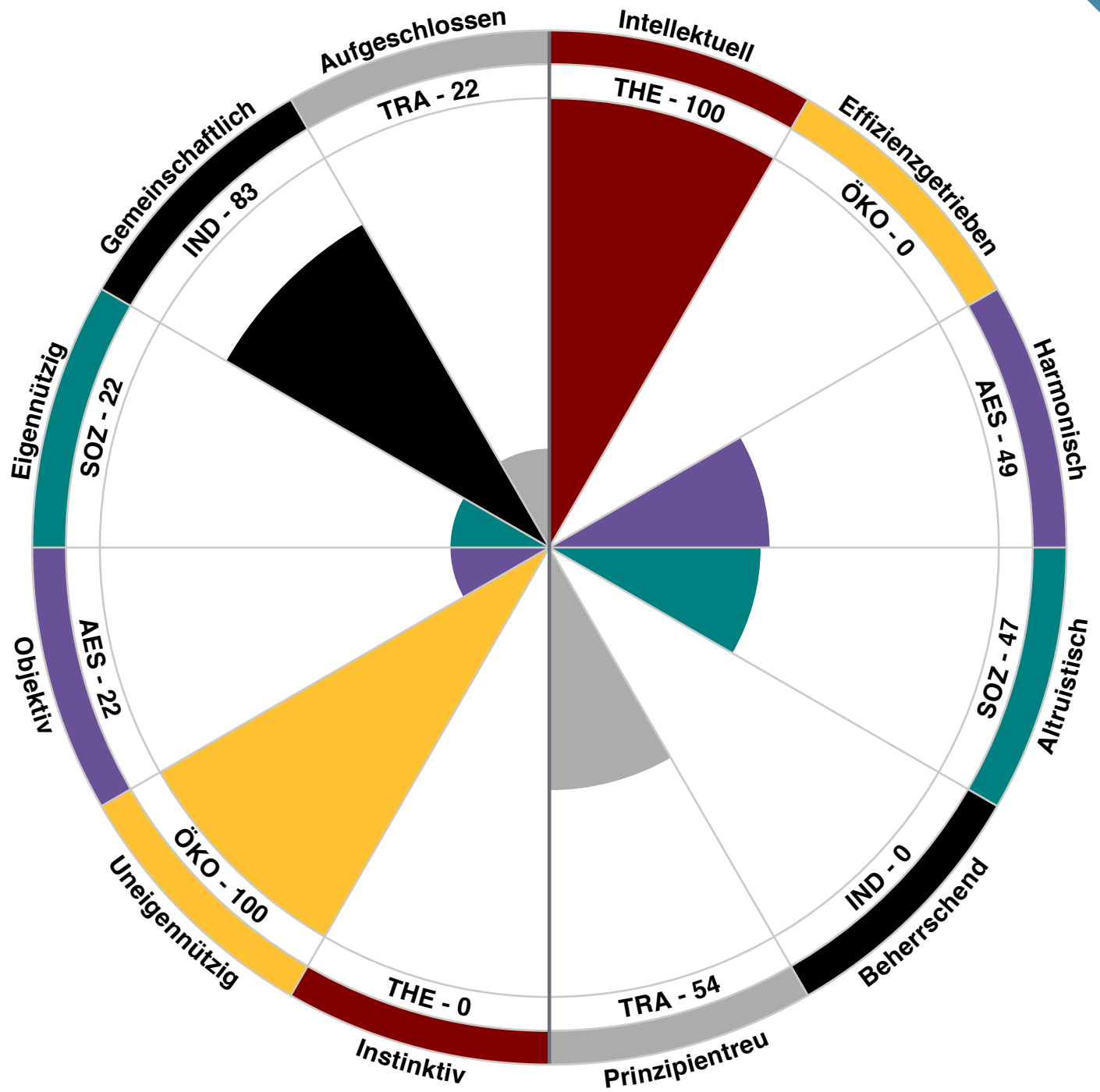


Motivatoren Grafik





Motivatoren Rad





Motivatoren Beschreibung

