



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## Talent Insights® "selection"

# Max Muster

02.5.2013



AKKREDITIERTER  
INSIGHTS MDI®-BERATER  
BY SUCCESS INSIGHTS®

GÖSSEL INDUSTRIAL SOLUTIONS  
Consulting Company for food industry  
Tel. 0049 7347 95 75 36 Fax. 0049 7347 95 81 62  
mailto:info@goessel-solutions.de  
www.goessel-solutions.com  
www.goessel-assess.de



## EINFÜHRUNG Wo Chancen auf Talente® treffen.

**Der Talent Insights Report wurde entwickelt, um die individuellen Talente von Menschen zu erkennen.** Der Report zeigt drei spezifische Bereiche an: Verhalten, Motivatoren und deren Integration. Wenn wir die Stärken und Schwächen in diesen Bereichen verstehen, können wir uns persönlich und beruflich Entwicklung und werden automatisch zufriedener.

### ABSCHNITT 1: VERHALTEN

Dieser Abschnitt wurde entwickelt, um Ihr Wissen über sich selbst und andere zu verbessern. Die Fähigkeit, mit anderen Menschen effektiv zu interagieren kann ausschlaggebend für beruflichen und persönlichen Erfolg im Leben sein. Effektive Interaktion beginnt mit der objektiven Wahrnehmung von sich selbst.

### ABSCHNITT 2 : MOTIVATOREN

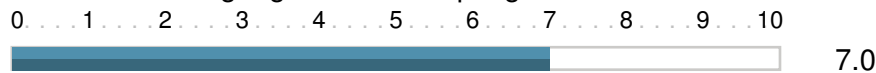
Dieser Abschnitt des Reports gibt Ihnen Informationen darüber, welche Werte für sie von besonderer Bedeutung sind. Wenn Sie Ihre Werte und Antriebsfaktoren kennen, verstehen Sie, was Sie antreibt und auch, was Konflikte auslösen kann.



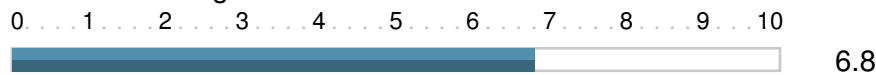
# VERHALTENSDIMENSIONEN

Das Verhalten, das Sie nach außen tragen, und Ihre damit verbundenen Emotionen, tragen zum Berufserfolg bei. Werden Ihre persönlichen Verhaltenspräferenzen im Job gefordert, können diese Ihre Leistung beachtlich steigern. Die unten aufgeführte Liste zeigt Ihnen eine Anordnung dieser Verhaltensdimensionen in absteigender Folge von den stark ausgeprägten zu den schwächer ausgeprägten Verhaltensdimensionen.

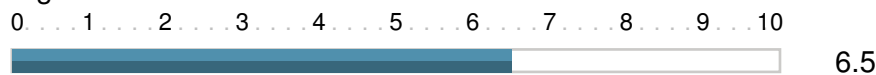
**1. STÄNDIGE INTERAKTION MIT ANDEREN** - Kontinuierlich mit multiplen Unterbrechungen umgehen und dabei immer freundlichen Umgang mit anderen pflegen.



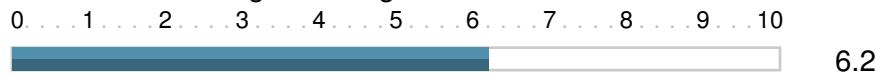
**2. KUNDENBEZIEHUNGEN** - Der Wunsch aufrichtiges Interesse zu zeigen.



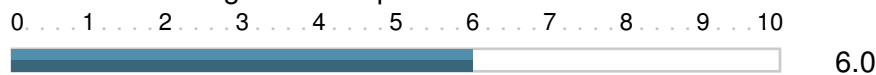
**3. MENSCHENORIENTIERT** - Sehr viel Zeit mit Menschen unterschiedlichen Hintergrunds erfolgreich arbeiten, um „win-win“ Ergebnisse zu erzielen.



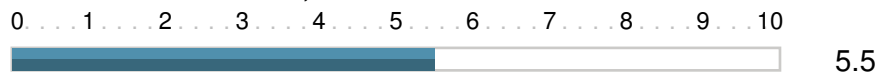
**4. HÄUFIGE VERÄNDERUNG** - Von einer zur nächsten Aufgabe übergehen oder unterschiedliche Aufgaben nicht abschließen und zu nächsten neuen Aufgaben mit wenig oder keiner Aufforderung über zu gehen.



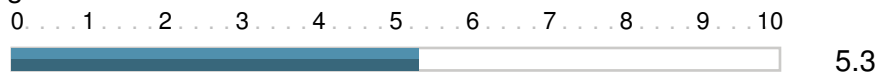
**5. FLEXIBILITÄT** - Das Bündeln unterschiedlicher Talente und die Bereitschaft diese Talente, wenn erforderlich, an sich verändernde Aufgaben anzupassen.



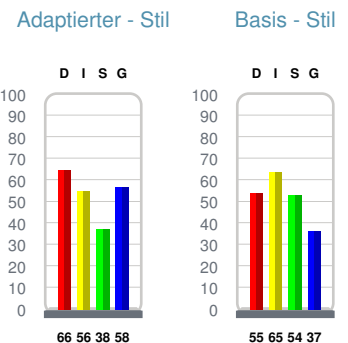
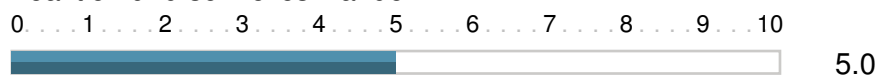
**6. ANWEISUNGEN FOLGEN** - Sich an Regeln halten oder, wenn keine vorhanden, sich an bestehende Abläufe halten.



**7. FOLLOW-UP UND DURCHFÜHRUNG** - Die Anforderung genau zu sein.



**8. DRINGLICHKEIT** - Entscheidungsfreude, umgehende Reaktion und schnelles Handeln.





# VERHALTENSDIMENSIONEN

**9. WETTBEWERBSDENKEN** - Zuverlässigkeit, Mut und Durchsetzungsvermögen sowie den Willen zu gewinnen in allen Situationen.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.0

**10. BESTÄNDIGKEIT** - Die Fähigkeit die Tätigkeit auf die gleiche Art und Weise durchzuführen.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.0

**11. DATENANALYSE** - Information wird für erneute Prüfung zuverlässig gesichert, falls zukünftig erforderlich.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.0

**12. ORGANISATION AM ARBEITSPLATZ** - Systeme und Vorgehensweisen sind erfolgreich.

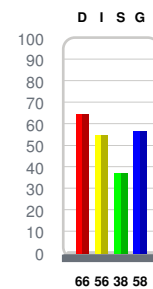
0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



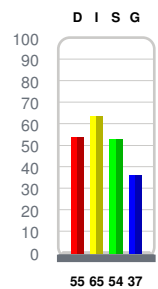
3.5



Adaptierter - Stil



Basis - Stil





# FEEDBACK ZUM VERHALTEN

Ihr nach außen hin beobachtbares Verhalten und die damit verbundenen Emotionen tragen zu Ihrem beruflichen Erfolg bei. Wenn sie zum Job passen, spielen sie eine große Rolle dabei, Ihre Leistung im Job zu verbessern. Im Folgenden werden Ihre drei am höchsten bewerteten Verhaltensmerkmale dargestellt:



1. STÄNDIGE INTERAKTION MIT ANDEREN
  - Sie mögen es lieber, mit Menschen umzugehen als aufgabenorientiert zu arbeiten. Sie sind in der Lage, eine freundliche Verbindung zu anderen aufrecht zu erhalten, auch wenn Sie mit häufigen Unterbrechungen konfrontiert werden.
  
2. KUNDENBEZIEHUNGEN
  - Sie haben ein aufrichtiges Interesse an Ihren Kunden. Sie zeigen Zuverlässigkeit, sind effektiv in der Problemlösung und haben die Fähigkeit eine positive Einstellung beizubehalten.
  
3. MENSCHENORIENTIERT
  - Sie haben eine positive und konstruktive Einstellung gegenüber der Zusammenarbeit mit anderen. Sie verbringen gerne Zeit damit, anderen zuzuhören und sie zu verstehen, und sind in der Lage, erfolgreich mit den unterschiedlichsten Menschen verschiedener Herkunft zusammenzuarbeiten, um win-win-Lösungen zu erzielen.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

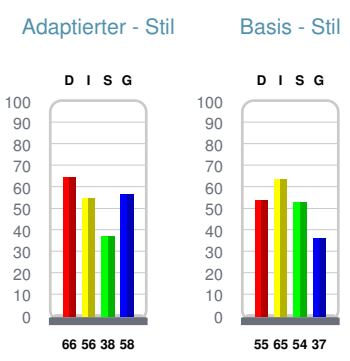
---

---

---

---

---





# FEEDBACK ZUM VERHALTEN

Max Muster strebt nach Beliebtheit und sozialer Anerkennung. Er verhandelt gerne in einer angenehmen Atmosphäre. Er neigt dazu, Menschen unvoreingenommen zu vertrauen. Es besteht dadurch für ihn das Risiko, von anderen übervorteilt zu werden. Er arbeitet gerne für einen sympathischen Vorgesetzten. In einem solchen Umfeld erbringt er die besten Leistungen. Er ist sehr optimistisch und hat gewöhnlich sehr viel Sinn für Humor. Max Muster hält es für wünschenswert, Ergebnisse durch die Mithilfe anderer zu erreichen. Er erbringt seine beste Leistung in der Zusammenarbeit mit anderen. Er richtet sein Augenmerk auf Menschen. Für ihn sind Fremde lediglich Freunde, die er noch nicht kennengelernt hat. Er braucht öffentliche Anerkennung für seine Leistungen. Er wird durch den Wunsch nach Anerkennung und Lob motiviert. Ihm fällt es leicht, Begeisterung bei anderen zu wecken.



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

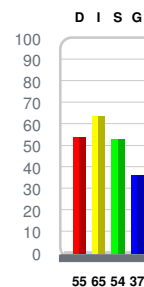
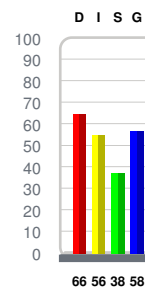
---

---

---

Adaptierter - Stil

Basis - Stil





## KOMMUNIKATIONSHINWEISE

Dieser Abschnitt enthält Vorschläge, durch die Max Muster seine Kommunikation mit anderen verbessern kann. Die Hinweise beinhalten auch eine kurze Beschreibung des Persönlichkeitstyps der anderen Person, mit der die Interaktion stattfindet. Durch Adaption an den Kommunikationsstil des jeweiligen Gesprächspartners kann Max Muster wesentlich effektiver mit diesem Menschen umgehen. Er sollte die eigene Flexibilität nutzen, um vor allem die Kommunikationsstile zu erlernen, die von seinem persönlichen Stil abweichen. Diese Flexibilität und die Fähigkeit, die Bedürfnisse anderer zu erkennen, sind Merkmale ausgezeichneter Kommunikation.

### Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und präzise ist: (BLAU)

- Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation sehr gut vor!
- Bleiben Sie stets bei der Sache!
- Seien Sie genau und realistisch!

#### Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln
- zuviel Druck ausüben oder unrealistische Zeitrahmen setzen
- schlampig und unorganisiert sein

### Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der ehrgeizig, kraftvoll, entschlossen, willensstark, unabhängig und zielorientiert ist: (ROT)

- Seien Sie klar, spezifisch, fassen Sie sich kurz, und kommen Sie sofort zur Sache!
- Halten Sie sich an das Geschäftliche!
- Bereiten Sie sich mit gut organisierten Präsentationsunterlagen vor!

#### Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben
- weitschweifig sein oder vage Andeutungen machen
- unorganisiert sein

Copyright © 1984-2013. Target Training International Ltd.

### Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der geduldig, zurückhaltend, zuverlässig, beständig, entspannt und bescheiden ist: (GRÜN)

- Beginnen Sie ein Gespräch mit persönlichen Bemerkungen, brechen Sie das Eis!
- Präsentieren Sie Ihre Sache auf eine freundliche, nicht bedrohlich wirkende Art!
- Stellen Sie "Wie-Fragen", um die Meinung des anderen zu hören!

#### Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- sofort mit dem Geschäftlichen beginnen
- beherrschend oder fordernd auftreten
- vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten

### Wenn Sie mit einem Menschen zu tun haben, der enthusiastisch, begeisternd, freundlich, offen und kommunikativ ist: (GELB)

- Erzeugen Sie ein warmes und freundliches Umfeld!
- Verwenden Sie nicht zu viele Details! Geben Sie ihm schriftliche Unterlagen extra!
- Stellen Sie gefühlsbezogene Fragen, um die Einstellungen des anderen zu erfahren!

#### Folgende Faktoren erzeugen hingegen Spannung und Unzufriedenheit:

- barsch und kurz angebunden sein
- das Gespräch übermäßig kontrollieren
- zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen



## WERT FÜR DAS UNTERNEHMEN

Dieser Teil des Reports beschreibt spezielle Präferenzen und Verhaltensweisen, die Max Muster in den Beruf einbringt. Diese Angaben können dazu benutzt werden, seine besondere Rolle in der Unternehmensstruktur zu erkennen. Das Unternehmen kann somit einen Plan entwickeln, um seine besonderen Qualitäten entsprechend zu nutzen und ihm den Platz im Team einzuräumen, der ihm am besten entspricht.

- kann eine Idee sowohl mit Nachdruck unterstützen als auch bekämpfen
- äußert seine Gefühle
- ist optimistisch und begeisterungsfähig
- Kreativer Problemlöser.
- arbeitet gerne im Team
- ist ergebnisorientiert
- besitzt Pioniergeist
- traut sich zu, schwierige Aufgaben zu lösen



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

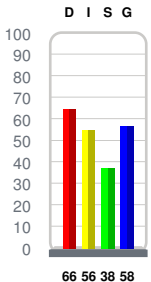
---

---

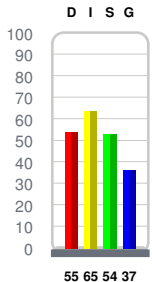
---

---

Adaptierter - Stil



Basis - Stil







## IDEALES UMFELD

Dieser Abschnitt drückt aus, wie sich Max Muster anhand seines "Basis Stils" ein ideales Arbeitsumfeld vorstellt. Besonders Menschen mit geringer Flexibilität fühlen sich unwohl, wenn ihr Arbeitsumfeld die Parameter nicht enthält, die auf dieser Seite genannt werden. Flexible Menschen können sich leichter auf bestimmte Gegebenheiten einstellen und sich in fast jedem Arbeitsumfeld wohlfühlen. Anhand dieses Abschnittes können spezielle Aufgaben und Verantwortungsbereiche herausgefunden werden, die Christian Tasche gerne übernimmt und damit auch jene, die Frustration erzeugen.

- Zusammenarbeit mit einem ergebnisorientierten Team
- demokratischer Vorgesetzter, dessen Führungsstil er bereitwillig folgen kann
- Aufgaben mit einem hohen Maß an persönlichem Kontakt
- Anreiz durch komplexe, schwierige Aufgaben
- Forum zum Anhören seiner Ideen
- keine Kontrolle und Detailarbeit



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

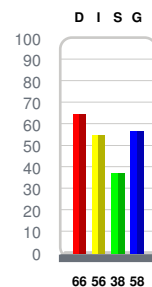
---

---

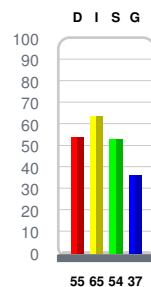
---

---

Adaptierter - Stil



Basis - Stil



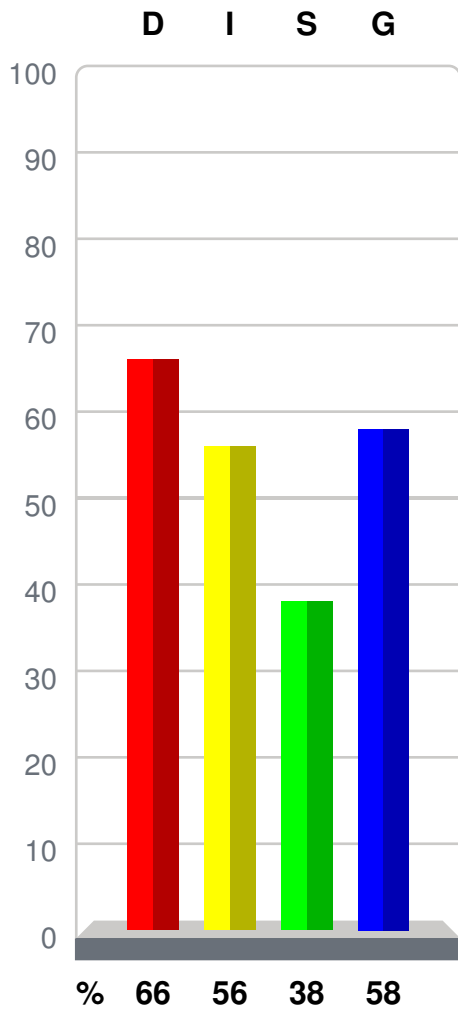


# STILANALYSE-GRAFIKEN

02.5.2013

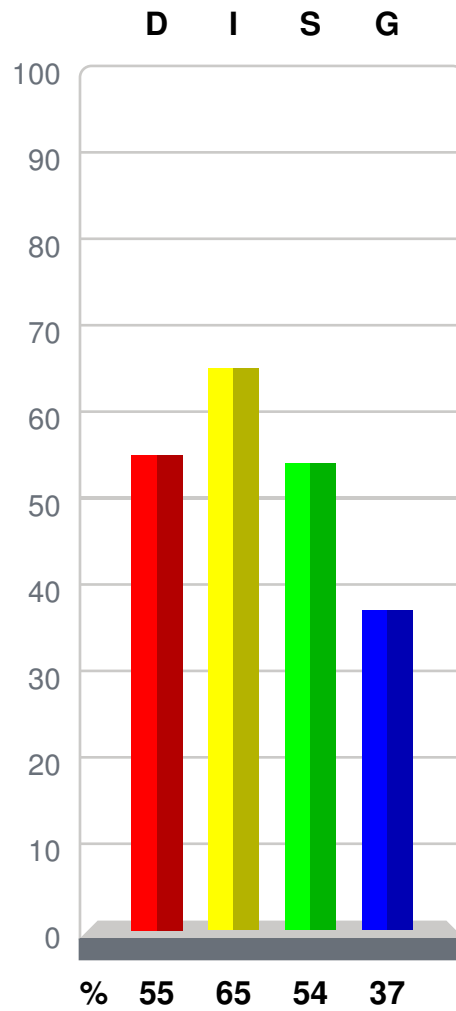
Adaptierter - Stil

Grafik I



Basis - Stil

Grafik II



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2013 F24



## DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

Das SUCCESS INSIGHTS-Rad zeigt Ihnen auf einen Blick, wo Sie bei sich, im Team und in der gesamten Organisation ansetzen müssen.

Der entscheidende Vorteil von SUCCESS INSIGHTS gegenüber anderen Werkzeugen zur Potenzialerkennung: Es werden nicht nur Ihre bewusst gezeigten Verhaltensstrategien auf dem Rad positioniert (Stern), sondern auch Ihr natürlicher Basisstil (Punkt).

Damit erhalten Sie ein wirklich authentisches persönliches Bild als Standortbestimmung. Unser Verhalten wird vorwiegend durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Weise, wie wir die Dinge angehen.

Verhalten ist bei dem SUCCESS INSIGHTS- Rad auf zwei Achsen eines Systems mit vier Quadranten dargestellt. Jeder Quadrant ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, wie wir jeweils mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen:

vom Extravertierten Denker (Rot) über den Extravertierten Fühler (Gelb) bis hin zum Introvertierten Fühler (Grün) und Introvertierten Denker (Blau). Alle Menschen verfügen über diese vier Dimensionen, leben sie jedoch in unterschiedlicher Intensität aus.

Diese wird durch die verschiedenen Flexibilitätsebenen des SUCCESS INSIGHTS-Rades dargestellt und die beiden Markierungen (Punkt und Stern) zeigen Ihnen Ihre genaue persönliche Position in Bezug auf Ihre Verhaltenspräferenzen auf.

Dazu identifiziert INSIGHTS über 384 verschiedene Kombinationen und stellt diese auf den 60 Positionen des SUCCESS INSIGHTS-Rad dar. Ist eine Position (Punkt oder Stern) auf dem äußersten Ring auf dem SUCCESS INSIGHTS-Rad, dann sind Sie ein Grundtyp (1-8). Das heißt, Sie haben nur eine dominierende Präferenz (Rot, Gelb, Grün, Blau) zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 2. Ring (Fokussiert, 9-24), dann steigt Ihre Flexibilität, denn Sie haben 2 Präferenzen aktiv zur Verfügung.

Sind Sie auf dem 3. Ring (25-40), dann haben Sie 3 nebeneinanderliegende Präferenzen zur Verfügung und besitzen eine hohe Flexibilität.

Sind Sie auf dem 4. Ring (flexible Kreuzung, 41-56), dann haben Sie die höchste Flexibilität, denn Sie haben 3 Präferenzen aktiv zur Verfügung incl. der Konträrfarbe zur Hauptfarbe und können sich sehr leicht an unterschiedliche Verhaltensweisen und Aufgaben adaptieren.

Sind Sie auf dem 5. Ring (Kreuzung, 57-60), stehen Ihnen zwei Präferenzen zur Verfügung, jedoch immer zwei gegenüberliegende Präferenzen, und Sie sind somit ebenso mit einer hohen Flexibilität ausgestattet.

Mit der SUCCESS INSIGHTS Team-Analyse können Sie darüber hinaus aber auch den "state of the art" Ihres Teams kennen lernen, indem Sie mehrere Personen auf einem Rad platzieren. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Verbesserungen gezielt und sicher angehen und jeder Mensch kann sich eine Arbeitsatmosphäre schaffen, in der er seine natürliche Leistung voll ausschöpfen kann.



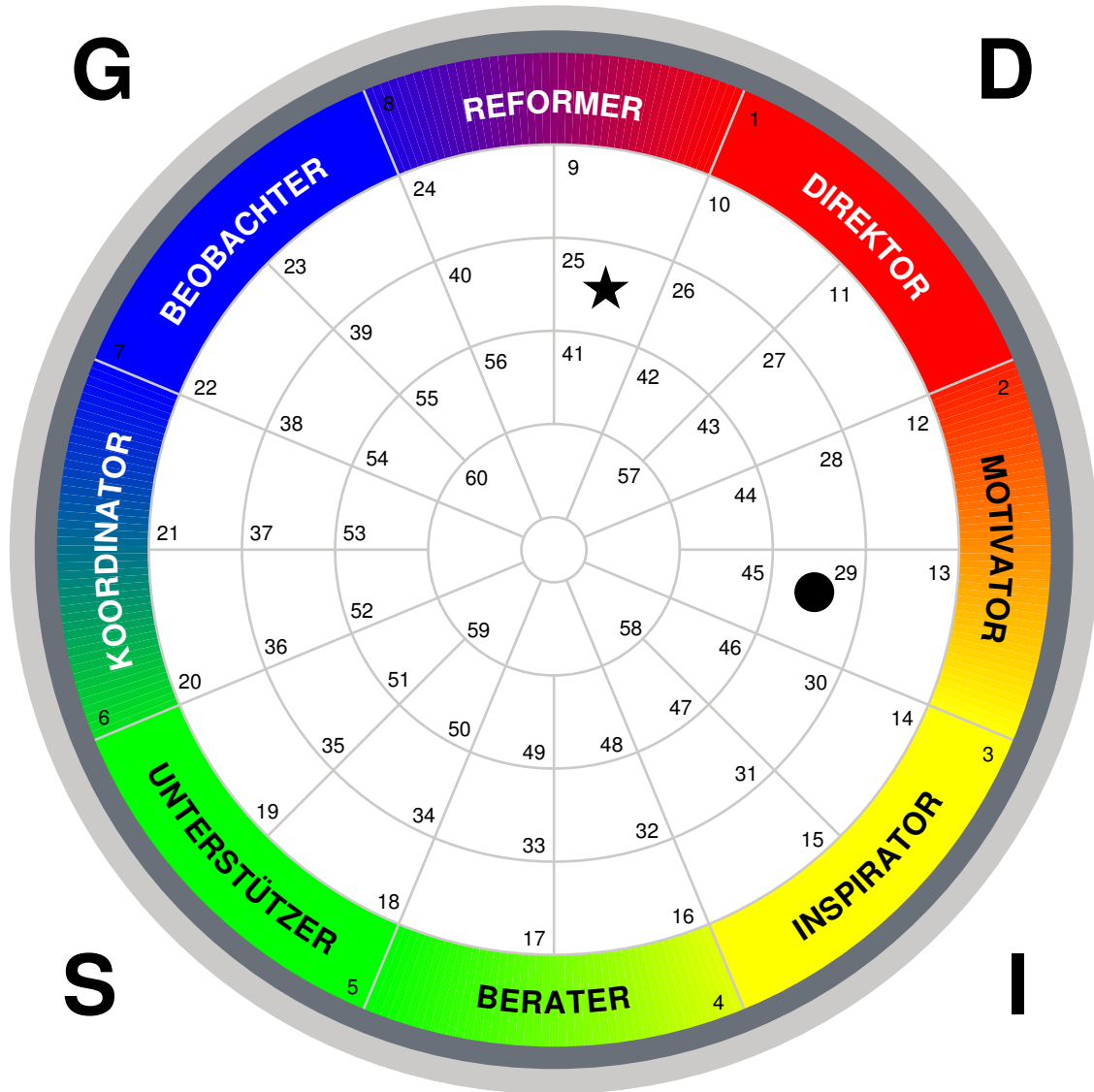
## DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

Zur detaillierten Interpretation steht Ihnen Ihr Berater jederzeit zur Verfügung.



# DAS SUCCESS INSIGHTS® - RAD

02.5.2013



Adaptierter Stil: ★ (25) DIREKTOR/REFORMER (FLEXIBEL)

Basis-Stil: ● (29) INSPIRATOR/MOTIVATOR (FLEXIBEL)

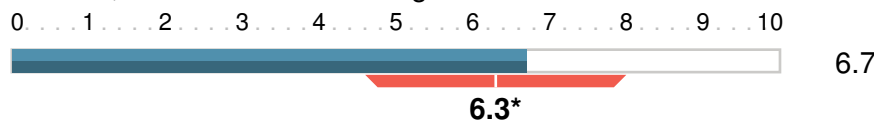
Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2013 F24



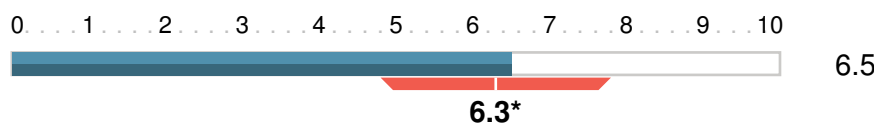
# PERSÖNLICHE MOTIVATION & ENGAGEMENT

Your motivation to succeed in anything you do is determined by your underlying motivators. You will feel energized and successful at work when your job supports your personal motivators. They are listed below from the highest to the lowest.

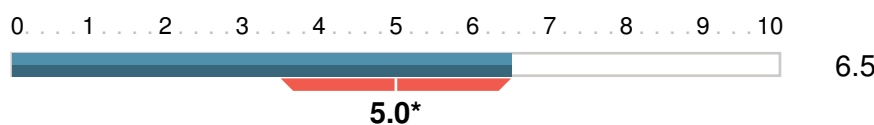
**1. ÖKONOMISCH** - Honoriert diejenigen, die praktische Leistungen und Ergebnisse wertschätzt sowie für ihren Einsatz von Zeit, Ressourcen und Energie.



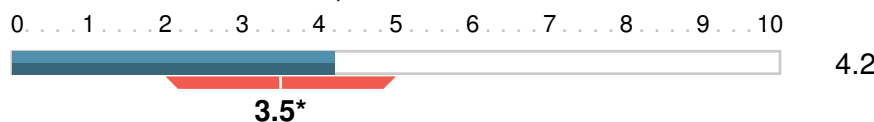
**2. THEORETISCH** - Honoriert diejenigen, die Wissen wertschätzen um des Wissens willen, sich kontinuierlich Fortbilden und intellektuellen Wachstum erfahren.



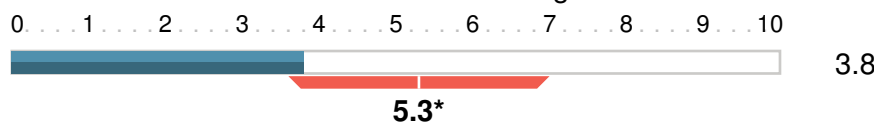
**3. INDIVIDUALISTISCH** - Honoriert diejenigen, die persönliche Anerkennung, Freiheit und Kontrolle über ihr eigenes Schicksal haben und das anderer wertschätzen.



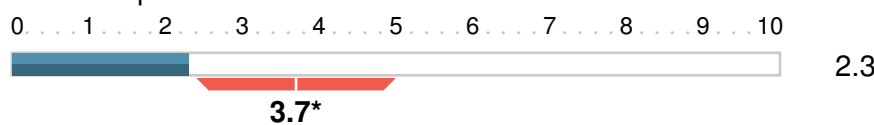
**4. ÄSTHETISCH** - Honoriert diejenigen, die Work-Life-Balance, kreativen Selbstausdruck, Schönheit und Natur wertschätzen.



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

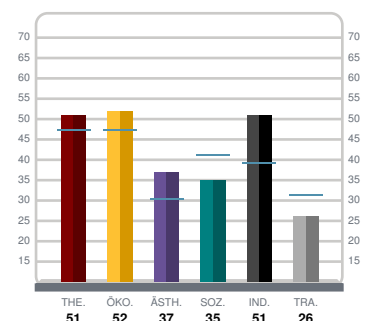


**6. TRADITIONELL** - Honoriert diejenigen, die Traditionen wertschätzen, die in sozialen Strukturen, Regeln, Regelungen und Prinzipien verwurzelt sind.



MI: 51-52-37-35-51-26 (THE.-ÖKO.-ÄSTH.-SOZ.-IND.-TRA.)

\* 68% der Werte der Population liegen innerhalb des schattierten Bereiches.





# PERSÖNLICHE MOTIVATION & ENGAGEMENT FEEDBACK

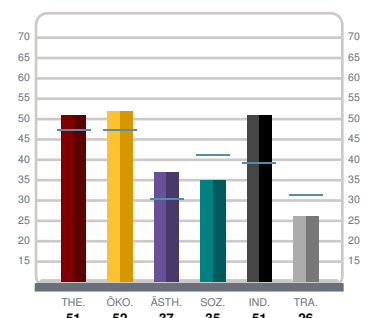
Ihre Motivation, Erfolg zu haben, ist, in allem was Sie tun, von Ihren zugrunde liegenden Werten bestimmt. Sie werden sich dynamisch und erfolgreich bei der Arbeit fühlen, wenn Ihr Job Ihre persönlichen Werte unterstützt. Im Folgenden werden Ihre drei am höchsten bewerteten persönlichen Werte dargestellt:

## 1. ÖKONOMISCH

- Sie schätzen praktische Lösungen, Ergebnisse und Anerkennung für Ihren Einsatz an Zeit, Ressourcen und Energie.
- 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.

## 2. THEORETISCH

- Sie schätzen Wissen, kontinuierliche Weiterbildung und das Entwickeln intellektueller Fähigkeiten.
- 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 schlussfolgern. Da die Interessen des theoretischen Typs empirisch, kritisch und rational sind, erscheint er anderen häufig als Verstandesmensch. Ein Hauptziel im Leben ist es, Wissen zu sammeln, zu ordnen und zu systematisieren, bis hin zu "Wissen um des Wissens willen".





# PERSÖNLICHE MOTIVATION & ENGAGEMENT FEEDBACK

## 3. INDIVIDUALISTISCH

- Sie schätzen die persönliche Anerkennung, Freiheit und die Kontrolle über ihr eigenes Schicksal und das anderer.
  - 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.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

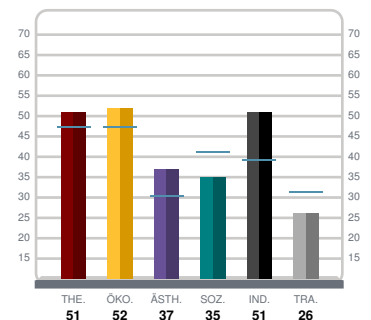
---

---

---

---

---

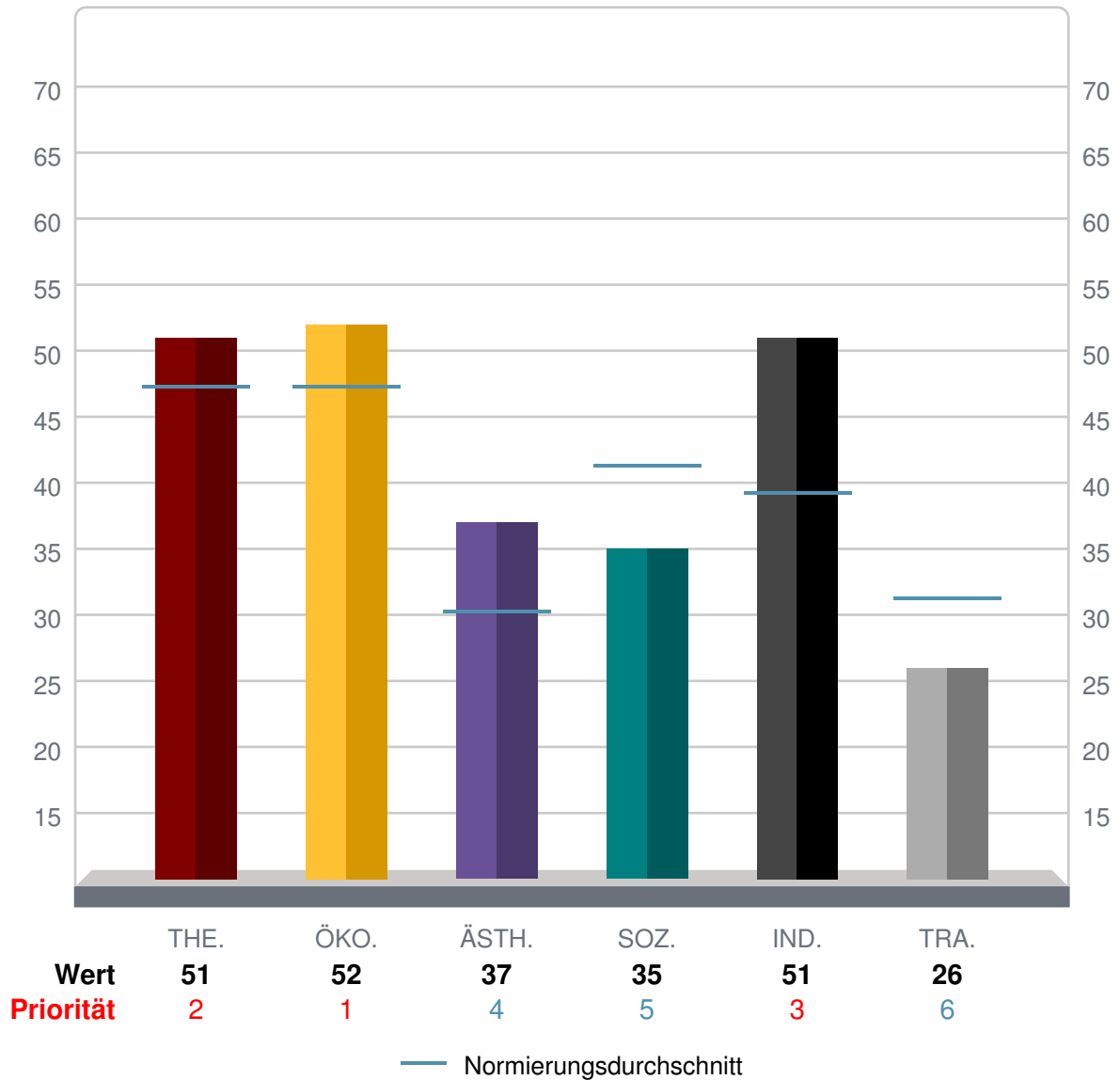






# MOTIVATIONS GRAFIK

02.5.2013



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2013 F24



# MOTIVATIONS - RAD™

02.5.2013

