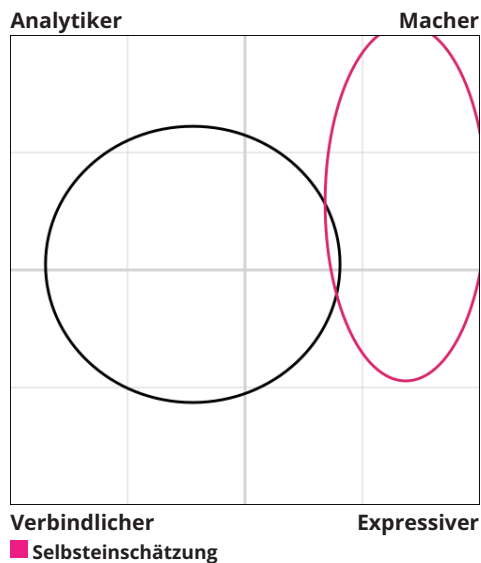


AUSWERTUNG IHRER VERHALTENSTIL-ANALYSE

Die Personen, die Sie gebeten haben, Ihren Verhaltensstil zu beschreiben, haben Sie als Analytiker eingeordnet. Zusätzlich dazu wurde in Ihrem Verhalten eine starke verbindliche Komponente wahrgenommen.



Natürlich hat jeder von uns Wesenselemente von allen vier Verhaltensstilen. Diese Vielseitigkeit ist bei Ihnen stark ausgeprägt. Trotzdem ist

Martina Muster

es reizvoll, zunächst die Stile zu betrachten, die Ihrer Persönlichkeit am stärksten entsprechen.

Als **Analytiker** werden Sie als zurückhaltend, nicht gerade kontaktfreudig, eher schüchtern wahrgenommen. Sie wirken bescheiden, überlegend, professionell.

Ihre Stärke ist Ihre Systematik. Im Grunde sind Sie ein ordnungsliebender Mensch. Sie versuchen bei allem, die Struktur, den inneren Aufbau, das Prinzip zu erkennen. Ausserdem bemühen Sie sich, hinter die Dinge zu schauen, in die Tiefe zu gehen, die Dinge wirklich zu verstehen.

Systematisch planen Sie auch Ihre eigene Arbeit: bevor Sie eine Arbeit beginnen, müssen die Aufgaben und die zu erreichenden Ziele klar und eindeutig definiert und vorgegeben sein. Dann denken Sie zuerst über die Vorgehensweise und Alternativen dazu nach, bevor Sie auch nur einen Schritt auf die Lösung hin tun. Sie sind der festen Überzeugung, dass, wenn die Vorgehensweise nicht gut durchdacht und logisch ist, das Ergebnis auch nicht

gut sein kann. Mit dem Primat der Logik und der Systematik treten Sie auch anderen gegenüber. Sie können unerbittlich sein, wenn Sie bei den Konzepten anderer sachlich-logische Ungenauigkeiten und Unschärfen entdecken.

Ihr Sinn für das Detail ist eine Stärke. Aber manchmal gehen Sie den anderen damit auf die Nerven, indem Sie an den Einzelheiten hängen bleiben und diese im wahrsten Sinne des Wortes erschöpfend behandeln, wo doch die anderen fortschreiten wollen. Zuweilen fällt es Ihnen schwer, zu unterscheiden, wann die Einzelheiten wichtig sind und wann das grosse Ganze zählt.

Andere finden es oft nicht leicht, Zugang zu Ihnen zu finden. Sie können teilweise kühl, auch misstrauisch wirken, und es kann lange dauern, bis man an Sie als Person herankommt. Aber wenn es dann soweit ist, sind Sie ein verlässlicher Partner. Sie selbst fühlen sich unter Menschen, besonders unter vielen Menschen, nicht sonderlich wohl. Leichtes Geplauder, Oberflächlichkeiten und die Neugier der anderen empfinden Sie als unangenehm.

Da für Sie das Bewährte, Beweisbare, einen hohen Stellenwert hat, neigen Sie dazu, alles Neue eher skeptisch zu betrachten. Insbesondere dann, wenn unausgelegene Gedanken und Ideen an Sie herangetragen werden. Sie sehen da zuerst die Bedenken und glauben beweisen zu können, dass das so nie gut gehen kann. Damit mögen Sie recht haben, trotzdem können Sie die Kreativität und Initiative anderer leicht abwürgen und innovationsfeindlich wirken.

Neben all dem haben Sie noch eine relativ starke **verbindliche** Komponente.

Es sieht so aus, als wäre es Ihnen wichtig, dass in Ihrer Umgebung ein Mindestmass an Harmonie herrscht. Sie sind durchaus bereit, dafür etwas zu tun, das heisst, sich selbst zurückzunehmen.

Sie sind bereit, andere zu unterstützen, sich für andere einzusetzen. Sie strahlen eine gewisse Wärme aus, die es anderen leicht macht, Vertrauen zu Ihnen zu fassen. Dieses Vertrauen brauchen Sie, um überhaupt wirksam zu sein.

In kritischen Situationen schaffen Sie es, Kompromisse herbeizuführen, oder zumindest die Situation zu entspannen. Danach ist es leichter, einen alle befriedigenden Ausgleich der Interessen zu finden.

Sie nehmen sich zuweilen selbst stark zurück, wirken geduldig, zuhörend. Dies wird von anderen oft so verstanden, dass Sie Ihre Meinung zurückhalten oder selbst keine haben, was Irritationen auslösen kann.

Neben all dem haben Sie auch noch eine kleine **Macher**-Komponente.

Sie ergreifen zuweilen die Initiative und drängen zur Tat, wobei Sie selbst auch bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

Dabei kann es passieren, dass eine gewisse Ungeduld spürbar wird und dass Sie andere unter Druck setzen, um Ihre Ziele zu erreichen.

Bedenken Sie bitte bei all dem, dass es grundsätzlich in Ordnung ist, so zu sein, wie Sie sind. Sie sollen also Ihre Persönlichkeit keinesfalls verändern, sondern Sie sollten versuchen, der zu sein, der Sie in Wirklichkeit sind.

Allerdings schadet es nichts, sondern kommt Ihnen selbst am meisten zugute, wenn Sie gelegentlich sich selbst etwas zurücknehmen und auf die - oft anderen - Bedürfnisse und Erwartungen der anderen Menschen einzugehen versuchen.

AUSWERTUNG IHRER HINWENDUNGSFÄHIGKEIT

Die Hinwendungsfähigkeit definieren wir als das wahrnehmbare Ausmass, in dem eine Person auf die Erwartungen und Bedürfnisse anderer eingeht, damit diese sich wohlfühlen. In diesem Sinne sehen Ihre Teamkollegen Sie so:

Intensität Hinwendungsfähigkeit



Die Hinwendungsfähigkeit ist nicht etwas, was Sie haben, sondern etwas, was andere im Zusammensein mit Ihnen empfinden.

Wenn Sie als Analytiker als kaum oder wenig hinwendungsfähig eingestuft wurden, dann bedeutet das, dass Sie

diesen Personen gegenüber nicht Ihre eigene Komfortzone verlassen haben.

Konkret könnte das bedeuten, dass Sie immer nur auf Sachlichkeit wert legen, dass Sie die Gefühle des anderen nicht zur Kenntnis nehmen oder akzeptieren, dass Sie mit Ihrer Detailorientiertheit zu weit gehen oder dass Sie alles einfach viel zu trocken wissenschaftlich angehen. Vielleicht waren Sie auch zu kritisch, zu streng.

Auf jeden Fall sind Sie zu wenig auf die ganz persönlichen Bedürfnisse und Erwartungen dieser Menschen eingegangen. Sie würden sich selbst und den anderen einen Gefallen tun, wenn Sie die anderen in ihrer Andersartigkeit akzeptieren, mehr noch, unterstützen würden.

Wenn Sie als ziemlich oder stark hinwendungsfähig eingestuft wurden, dann sollten Sie sich freuen - oder Sie haben sehr wohlwollende Kollegen.

AUSWERTUNG IHRER ZUHÖRFÄHIGKEIT

Die Zuhörfähigkeit definieren wir als das von anderen wahrgenommene Ausmass, in dem eine Person im Gespräch auf die Belange des anderen

aktiv eingeht und seine eigenen Belange zurückstellt. In diesem Sinne sehen Ihre Teamkollegen Sie so:

Intensität Zuhörfähigkeit



Wenn Sie als kaum oder wenig zuhörfähig eingestuft wurden, dann betrachten Sie den anderen nur als Stichwortgeber für Ihre eigenen Geschichten. Sie suchen im Grunde keinen Gesprächspartner, sondern ein Publikum. Es ist für Sie weniger wichtig, was der andere sagt und wie er fühlt, aber die anderen sollen sich für das interessieren, was Sie zu sagen haben und sich daran ein Beispiel nehmen.

Wenn Sie als ziemlich oder stark zuhörfähig eingestuft wurden, sind Sie ein guter Zuhörer - oder Sie haben sehr freundliche Beurteiler gefunden.