



# PUZZLE DISC

## Kommunikation

Eine Analyse, die beschreibt, wie Sie mit Ihrem Umfeld kommunizieren und in Verbindung treten

**ID: 350829**



Ensize Marketing  
Analyse datum: 05.04.2018  
Zeit: 19 minuten  
Datum des Drucks: 05.04.2018

Ensize Marketing  
Ensize Marketing  
-  
- -  
[ana.sanchez@ensize.org](mailto:ana.sanchez@ensize.org)

# Indexseite

- 3 Einführung in die Puzzleanalyse
- 4 Grundverhalten
- 5 Einige charakteristische Eigenschaften / Ihrem natürlichen Verhalten entspricht es
- 6 Das motiviert Sie / So organisieren und planen Sie / So treffen Sie Entscheidungen
- 7 So kommunizieren Sie mit anderen / Folgen Ihres Kommunikationsstils
- 8 Nutzen für das Unternehmen / Rat für Ihren Vorgesetzten
- 9 So können Sie Ihre Effizienz steigern
- 10 Angepasstes Verhalten
- 11 Wie Sie mit Schwierigkeiten und Herausforderungen umgehen
- 12 Wie Sie Gedanken und Ideen innerhalb Ihres Umfelds vermitteln
- 13 Wie Sie auf den Rhythmus Ihres Umfelds reagieren
- 14 Wie Sie auf die Regeln und Routinen Ihres Umfelds reagieren
- 15 Spielbrett
- 16 Markante Eigenschaften Ihres Verhaltensstils
- 18 Mit den Farben im Puzzle verknüpfte Eigenschaften
- 19 Im Diagramm dargestellte Eigenschaften
- 20 Anhang

# Einführung in die Puzzleanalyse

**Das Puzzle ist eine Kommunikationsanalyse, die verschiedene Verhaltensstile beschreibt. Es wird in vielen Situationen verwendet, in denen es auf die Unterschiede zwischen Individuen ankommt, z. B. bei der Einstellung von Personal, der Weiterentwicklung von Gruppen, der Ausbildung von Führungskräften, dem Ausbau des Vertriebs und der Kommunikation.**

Jeder Mensch verhält sich anders. Man kann es auch persönliche Chemie nennen, aber der Verhaltensstil umfasst auch den Umgang mit verschiedenen Arbeitsaufgaben. Wenn wir den Verhaltensstil des anderen kennen, können wir ein offeneres Unternehmensklima schaffen. Das Puzzle dient dabei als Tool, um mehr über uns selbst zu erfahren und die Kommunikation mit anderen zu vereinfachen.

Das Puzzle basiert zum Teil auf dem DISC-Modell von William Moulton Marston (1). Das Puzzle beschreibt die natürlichen Verhaltensmuster eines Individuums (Grundverhalten) und wie er/sie sich an bestimmte Umgebungen oder Umfeldler anpasst (angepasstes Verhalten).

Im Puzzle wird ein bestimmtes Verhaltensmuster mithilfe von Puzzleteilen und Farben dargestellt.

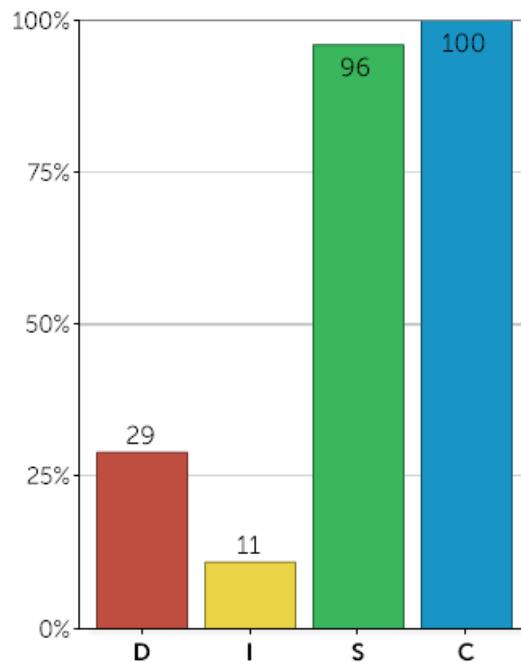
## **Nach dem DISC-Modell werden folgende Bezeichnungen verwendet:**

- D** = Dominanz – rotes Puzzleteil
- I** = Initiative/Einfluss – gelbes Puzzleteil
- S** = Stetigkeit – grünes Puzzleteil
- C** = Gewissenhaftigkeit/Fügsamkeit – blaues Puzzleteil

(1) William Moulton Marston (1893–1947), der 1928 das Werk „The Emotions of Normal People“ („Die Emotionen normaler Menschen“) veröffentlichte.

# Grundverhalten

Das Grundverhalten beschreibt Ihr natürliches Verhalten. Es zeigt auf, wie Sie sich Ihrem Umfeld gegenüber verhalten, wenn Sie sich sicher und entspannt fühlen.



Ein markantes Merkmal Ihres Profils ist die Kombination von Akribie und Präzision. Sie haben auch die Geduld, bei einem Problem nicht aufzugeben, bis Sie eine Lösung gefunden haben. Es ist Ihnen wichtig, durchdachte und qualitativ hochwertige Arbeit zu leisten. Sie wollen immer sicher sein, dass Sie das Beste erreicht haben.

Sie sind meist ruhig und gefasst. Sie haben ein viel größeres Verständnis für persönliche und emotionale Angelegenheiten als Ihre passive Erscheinung glauben lässt. Sie schätzen Freundschaft und enge Beziehungen. Aufgrund Ihrer eher passiven Herangehensweise glauben Sie oft, dass Beziehungen zu anderen kompliziert sind, besonders in ungewohntem Umfeld. Daher bevorzugen Sie es, wenn direkte, aufgeschlossene Personen die Initiative übernehmen, wenn es darum geht, Kontakte zu schließen und Beziehungen aufzubauen.

Sie sind sehr methodisch und bedacht. Sie spüren kein Bedürfnis, sich Geltung zu verschaffen und übernehmen selten die Initiative oder leisten in einer Gruppe einen Beitrag. Sie müssen wissen, wo Sie stehen, bevor Sie handeln können. Aufgrund dieser Einstellung sind Sie nicht bereit, Risiken einzugehen oder einzuschreiten, wenn Sie spüren, dass das Ergebnis auch nur im Geringsten unsicher ist.

# Einige charakteristische Eigenschaften

**Aus allen Kombinationen der Verhaltensfaktoren ergeben sich Eigenschaften, die als Stärken bezeichnet werden können, aber auch solche, die eine Schwäche darstellen können. Ausgehend von Ihren Antworten werden einige Ihrer charakteristischsten Eigenschaften hier allgemein beschrieben.**

Sie arbeiten größtenteils optimal im Team. Ihre Herangehensweise an eine Aufgabe oder ein Problem ist der Versuch, strukturierte, koordinierte Lösungen zu finden. Sie haben eine gewisse angeborene Fähigkeit, Probleme zu lösen, können aber auch zuhören und akzeptieren die Vorschläge anderer. Es fällt Ihnen leicht, Anweisungen zu akzeptieren und zu befolgen. Dies geht sogar so weit, dass Sie klare Anweisungen bevorzugen statt sich auf Ihre eigene Initiative zu verlassen.

Eine mögliche Schwäche ist, dass Sie vom Einverständnis anderer abhängig sind, bevor Sie eine Aufgabe angehen. Aufgrund Ihrer vorsichtigen Einstellung neigen Sie dazu, bei der Umsetzung Ihrer Pläne in die Praxis Unterstützung und Hilfe zu suchen. Wenn Sie diese Unterstützung nicht erhalten, kann es für Sie schwer sein, Ihre Arbeit fristgerecht zu beenden. Manchmal können Sie auch einen gewissen Widerstand gegenüber Veränderungen zeigen. Es kann Ihnen schwer fallen, direkte Anweisungen zu akzeptieren, ohne Hintergrundinformationen zu erhalten.

## Ihrem natürlichen Verhalten entspricht es

**Aus unterschiedlichen Verhaltensstilen resultiert ein individuelles Verhalten gegenüber dem Umfeld. Hierzu gehören andere Menschen, Ereignisse, Umstände und Anforderungen in der jeweiligen Situation. Auf der Grundlage Ihrer Antworten finden Sie hier einige Beispiele dafür, wie Sie normalerweise auf Ihr Umfeld reagieren.**

### Für Sie ist es natürlich:

- selten die Fassung zu verlieren, selbst wenn Sie sich provoziert fühlen
- unterschiedliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen, bevor Sie sich entscheiden
- sich in unterschiedliche Umgebungen einzufügen
- mit Arbeitsaufgaben und Kollegen zurechtzukommen
- sich nicht vorbehaltlos auf andere zu verlassen
- Ihre Gedanken zu einem Thema lieber für sich zu behalten
- neue Gedanken und Ideen kritisch zu prüfen
- nicht leichtgläubig zu sein
- den Dingen ihren normalen Lauf zu lassen
- weder mit Arbeitsaufgaben noch mit Kollegen leicht die Geduld zu verlieren
- Ausdauer zu zeigen und eine Aufgabe zu Ende zu bringen, auch wenn Schwierigkeiten auftreten
- Routinen zu bevorzugen, an die Sie sich halten können
- sich sehr zu bemühen, perfekte Arbeit zu leisten
- dafür zu sorgen, dass nichts dem Zufall überlassen wird
- sich ein ausführliches Bild von einem Thema zu machen, bevor Sie sich dazu äußern
- Ihre Gedanken zu einem Thema nicht unnötig preiszugeben

# Das motiviert Sie

Was den einen mit einem bestimmten Verhaltensstil motiviert, gilt vielleicht umso weniger für einen anderen. Im Folgenden finden Sie einige Aussagen, die Ihrer Motivation dienen können.

Es motiviert Sie:

- dass die Dinge ihren normalen Lauf nehmen dürfen
- ausreichend Zeit für Ihre Arbeitsaufgaben zur Verfügung zu haben
- das Gefühl zu haben, dass Sie die Kontrolle über Ihr Umfeld haben
- für Ihr Können wertgeschätzt zu werden

# So organisieren und planen Sie

Menschen mit bestimmten Verhaltensstilen legen großen Wert darauf, die Arbeit zu organisieren und zu planen, während andere dies als weniger wichtig erachten. Auf Sie können die folgenden Beschreibungen zutreffen.

Organisation und Struktur sind Ihnen naturgegeben. Selbst in Situationen, wo sie nicht unbedingt erforderlich sind. Sie fühlen sich sicher, wenn Sie wissen, dass es einen Rahmen oder einen Plan gibt, bevor Sie eine Aufgabe übernehmen. Existiert kein besonderer vorbereiteter Plan, versuchen Sie zumindest, eine formlose Struktur für sich selbst zu schaffen. Obwohl Sie gute Planungsfähigkeiten besitzen, haben Sie aufgrund Ihrer unaufdringlichen Art manchmal Schwierigkeiten, andere, weniger strukturierte Personen dazu zu bringen, an einem beschlossenen Plan festzuhalten. Dabei können Sie gelegentlich Hilfe benötigen.

# So treffen Sie Entscheidungen

Entscheidungen können auf unterschiedliche Weise getroffen werden. Einige Verhaltensstile möchten alle Entscheidungen auf Daten und Fakten gründen, während andere eher nach dem Bauchgefühl entscheiden. Ihr Entscheidungsverhalten lässt sich folgendermaßen beschreiben.

Was Sie betrifft, so ist die Entscheidungsfindung oft ein Teil der Planung und kein unabhängiger Akt. Es ist Ihnen fast unmöglich, eine auf Intuition basierende Entscheidung zu treffen. Zuerst untersuchen Sie gerne jede mögliche Option und ihre absehbaren Folgen. Deshalb haben Sie gern genug Zeit, um sich zu entscheiden. Wenn Sie in einer Situation sind, die eine schnelle Entscheidung erforderlich macht oder Risiken beinhaltet, versuchen Sie meist, zu einer vorübergehenden Lösung zu finden, um diese später, falls nötig, zu ändern.

# So kommunizieren Sie mit anderen

Jeder Verhaltensstil kommuniziert auf eigene Weise mit anderen. Oder anders ausgedrückt: Es handelt sich um typische Verhaltensweisen, um anderen eine Botschaft zu vermitteln. Im Folgenden finden Sie einige Beschreibungen Ihres Kommunikationsstils.

- Sie legen Wert darauf, dass die Dinge ihren normalen Lauf nehmen.
- Sie sorgen dafür, dass eine Aufgabe zu Ende gebracht wird.
- Sie möchten Fehler um jeden Preis vermeiden.
- Sie nehmen lieber die Zuhörer- und Beobachterrolle ein, als Ihre eigenen Gedanken und Gefühle preiszugeben.

## Folgen Ihres Kommunikationsstils

Hier finden Sie einige Hinweise, wie Sie mit den Folgen Ihres Kommunikationsstils umgehen können.

- Versuchen Sie, sich Veränderungen gegenüber weniger zu sperren.
- Haben Sie Verständnis dafür, dass mancher die Lust an Aufgaben verlieren kann, die Sie für wichtig halten.
- Denken Sie daran, dass andere Sie als pedantisch empfinden könnten.
- Denken Sie daran, dass man für ein gutes Ergebnis Wissen und Informationen weitergeben muss.

# Nutzen für das Unternehmen

Alle Verhaltensstile umfassen Eigenschaften, die dem jeweiligen Unternehmen zugute kommen. Im Folgenden finden Sie das, was Sie einbringen.

- Sie haben die Fähigkeit, auch in hektischen Situationen gelassen zu bleiben.
- Ihre sachliche Argumentationsweise trägt oft zu konstruktiven Lösungen bei.
- Sie haben kein Bedürfnis, viel Aufhebens um sich selbst zu machen.
- Sie stellen sich leicht auf unterschiedliche Bedingungen ein.
- Sie ziehen es vor, Ihr Umfeld erst kennenzulernen, bevor Sie sich auf eine Zusammenarbeit einlassen.
- Sie sind anderen gegenüber keinesfalls leichtgläubig.
- Sie prüfen eine neue Idee gern zuerst, bevor Sie sie akzeptieren.
- Sie regen andere zu kritischem Denken an.
- Sie nehmen sich für eine Aufgabe die nötige Zeit.
- Sie sind geduldig und handeln praktisch nie, ohne vorher die Konsequenzen zu durchdenken.
- Sie haben die Fähigkeit, angefangene Arbeitsaufgaben auch zu Ende zu bringen.
- Sie schätzen es, wenn Veränderungen langsam vonstatten gehen können.
- Sie sind achtsam, sodass keine Fehler auftreten.
- Sie beobachten aufmerksam, was um Sie herum geschieht.
- Sie haben ein offenes Ohr für die Meinung anderer, ohne deshalb zu persönlich zu werden.
- Bevor Sie Informationen ausgeben, wollen Sie sichergehen, dass Sie recht haben.

# Rat für Ihren Vorgesetzten

Die einzelnen Verhaltensstile erfordern eine individuelle Führung, damit Mitarbeiter gute Leistungen erbringen und ihre Aufgaben gern erledigen. Im Folgenden findet Ihr Vorgesetzter einige Hinweise, von denen beide Seiten profitieren können.

- Er/Sie sollte Ihre Geduld und Ihre Fähigkeit, eine Aufgabe stets zu Ende zu führen, zu nutzen wissen.
- Ihm/Ihr sollte bewusst sein, dass Sie Zeit brauchen, um sich Veränderungen anzupassen.
- Ihm/Ihr sollte bewusst sein, dass es Ihnen schwerfällt, eine Arbeit abzugeben, mit der Sie nicht zufrieden sind.
- Ihm/Ihr sollte bewusst sein, dass Sie sich nicht immer zu einem Thema äußern, sondern lieber eine beobachtende Haltung einnehmen.



# So können Sie Ihre Effizienz steigern

Im Folgenden finden Sie einige Vorschläge, wie Sie Ihre Kooperationsfähigkeit ausbauen und Ihre Aufgaben effizienter erledigen können.

## Es kann sein, dass Sie andere Menschen benötigen, die:

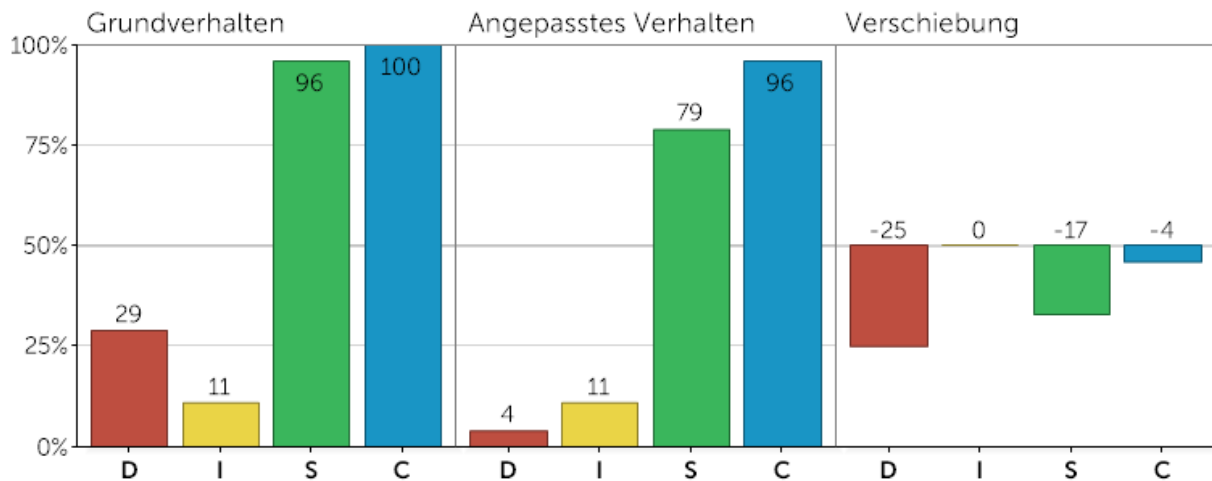
- schnell auf unerwartete Änderungen reagieren
- sich mit mehr als einer Sache gleichzeitig befassen können
- selbstmotivierend sind und die Initiative übernehmen können
- ein Projekt oder eine Herausforderung annehmen und andere dazu bringen können, diese auch anzunehmen
- unter unvorhersehbaren Umständen arbeiten können
- in Bezug auf Regeln flexibel bleiben
- den Wunsch nach mehr Autorität haben
- gerne Risiken eingehen
- wichtige Aufgaben delegieren
- schnelle Entscheidungen treffen können
- Anweisungen und etablierte Regeln nur als „Leitfaden“ einsetzen

## Sie selbst müssen eventuell:

- vor einer Veränderung Zeit haben, um sich anzupassen
- den eigenen Wert bestätigt bekommen
- Entscheidungen umsetzen helfen
- lernen, wie Ihre Arbeit zu dieser Lösung beiträgt
- Richtlinien für die Durchführung von Aufgaben zur Verfügung haben
- eine klare Vorstellung davon haben, wann Arbeit erledigt sein muss
- Aufgaben haben, die Präzision erfordern
- die Möglichkeit für detaillierte Planung haben
- lernen, mit Konfliktsituationen umzugehen
- verstehen, wie wichtig es ist, Information über sich selbst beizusteuern
- Anerkennung und Ermutigung für die eigene Kreativität erhalten

# Angepasstes Verhalten

Ihr angepasstes Verhalten reflektiert das veränderte Verhalten, das Sie Ihrer Ansicht nach annehmen müssen, um sich auf bestimmte Situationen, wie z. B. am Arbeitsplatz, einzustellen. Hier können Sie entschlüsseln, inwiefern Sie sich im Vergleich zu Ihrem Grundverhalten anpassen.



Die Anpassungen welche Sie machen liegen im Bereich Ihres Grundverhaltens. In einem Verhaltensstil können eine, zwei oder drei Faktoren über der Grundlinie (>50%) liegen. In Ihrem angepassten Verhalten haben Sie dieselben drei DISC-Faktoren über der Grundlinie wie in Ihrem Grundverhalten. Somit haben Sie im Grundverhalten wie im angepassten Verhalten die gleiche Beschreibung Ihres Verhaltens. Ihre Nuancen zwischen Grundverhalten und angepasstem Verhalten finden Sie jeweils bei der jeweiligen Farbe beschrieben, welche die Einzigartigkeit eines jeden Individuums beschreibt.

# Wie Sie mit Schwierigkeiten und Herausforderungen umgehen



Der Anteil an Dominanz oder das rote Puzzleteil bestimmen, wie verschiedene Verhaltensstile mit Schwierigkeiten und Herausforderungen zurechtkommen. Menschen mit einem hohen roten Anteil in ihrem Verhaltensstil sind mutig, unerschrocken und energisch. Sie weichen vor Problemen nicht zurück und können oft erkennen, wie sich Herausforderungen überwinden lassen. In ihrem Verhalten anderen gegenüber sind sie aufrichtig und direkt. Geduld gehört nicht zu ihren Stärken und sie sind leicht aufbrausend.

## Grundverhalten

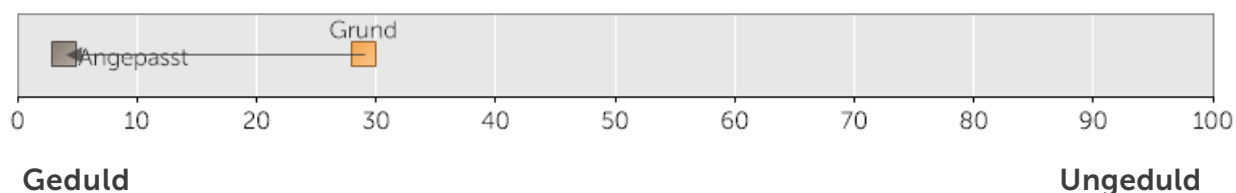
Sie lassen sich nicht von Gefühlen mitreißen. Ihrer Meinung nach führen hitzige Diskussionen selten zu konstruktiven Lösungen. Widerspruch wird am besten durch eine objektive Diskussion entschärft. Sie hören sich die verschiedenen Standpunkte an und finden oft gute Argumente für beide Seiten. Ihre ruhige Art führt dazu, dass Sie oft die Rolle des Friedensstifters übernehmen.

## Angepasstes Verhalten

Ihr Platz im Team ist oft in der hinteren Reihe. Sie respektieren Autorität. In Diskussionen hören Sie lieber zu, als dass Sie selbst sprechen. Sie verlassen sich darauf, dass Menschen, denen Sie vertrauen, die richtige Entscheidung für Sie und das Team treffen. Doch auch Ihre Meinung kann einen wertvollen Beitrag leisten.

## Verschiebung

In Ihrer derzeitigen beruflichen Situation haben Sie das Gefühl, dass Sie sich weniger bestimmt und tonangebend geben müssen als gewöhnlich. Ihrer Ansicht nach erfordert Ihre berufliche Situation mehr Nachgiebigkeit und Kompromissbereitschaft. Dies ist oft auch darin begründet, dass Sie mit Personen zusammenarbeiten müssen, die dominanter sind als Sie. Wenn das Grundverhalten und das angepasste Verhalten weit auseinanderliegen, kostet es oft psychische Energie, diese Anpassung über einen längeren Zeitraum aufrechtzuerhalten. Es ist deshalb anzunehmen, dass Sie deshalb auch in Ihrem angepassten Profil in ein unabhängigeres Verhalten zurückfallen.



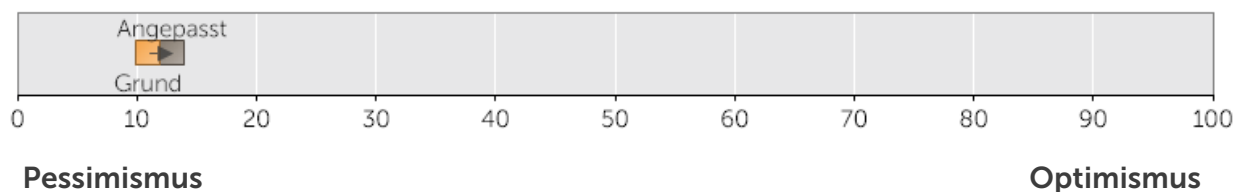
# Wie Sie Gedanken und Ideen innerhalb Ihres Umfelds vermitteln



Der Anteil an Initiative/Einfluss oder das gelbe Puzzleteil bestimmen, wie verschiedene Verhaltensstile Gedanken und Ideen innerhalb ihres Umfelds vermitteln. Menschen mit einem hohen gelben Anteil in ihrem Verhaltensstil sind sozial und extrovertiert. Sie schenken anderen gern schnell ihr Vertrauen und können sich auch gegenüber Unbekannten frei und ungezwungen geben. Sie sind sehr redegewandt und können andere mit freundlicher Überredungskunst für ihre Ansichten gewinnen. Sie brauchen die Anerkennung durch andere, um zu ihrem Recht zu kommen, und können unter Umständen nur schwer mit Kritik umgehen.

## Grundverhalten & Angepasstes Verhalten

Sie ziehen es vor, anderen nicht vorbehaltlos zu vertrauen. Sie sind eher reserviert und geben Menschen, die Sie nicht gut kennen, Ihre Gedanken und Gefühle nicht preis. Dadurch können Sie kühl und verschlossen wirken. Es ist daher unter Umständen schwierig für Sie, erfolgreiche kooperative Beziehungen aufzubauen, insbesondere zu Beginn einer Zusammenarbeit.



# Wie Sie auf den Rhythmus Ihres Umfelds reagieren



Der Anteil an Stetigkeit oder das grüne Puzzleteil bestimmen, wie verschiedene Verhaltensstile auf den Rhythmus des Umfelds reagieren. Menschen mit einem hohen grünen Anteil in ihrem Verhaltensstil sind gelassen und geduldig und bringen ihre Gefühle und Gedanken nur selten zum Ausdruck. Sie legen großen Wert auf Harmonie und Beständigkeit. Es kann ihnen deshalb schwerfallen, mit unvorhergesehenen oder schnellen Veränderungen umzugehen. Sie sind oft loyale Teamplayer, denen es wichtig ist, ihre Aufgaben gut zu Ende zu führen.

## Grundverhalten

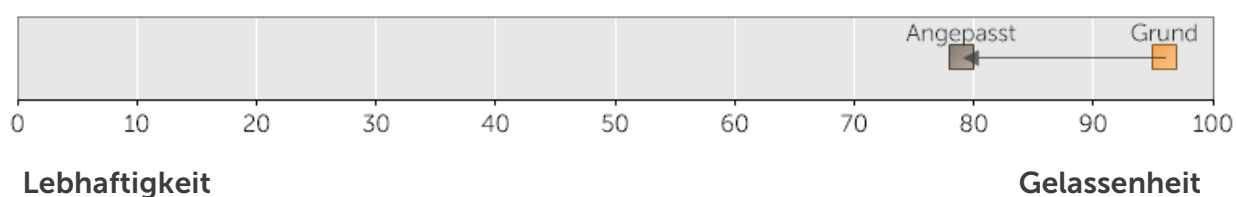
Sie haben anderen gegenüber eine ruhige, sachliche Einstellung. Es ist Ihnen lieber, dass die Dinge ihren normalen Lauf nehmen, als Veränderungen selbst anzustoßen. Wenn Sie eine Arbeit übernehmen, dann beenden Sie sie auch, selbst wenn es dabei um Arbeit geht, die andere als langweilig oder monoton empfinden.

## Angepasstes Verhalten

Sie schätzen gute Beziehungen, besonders zu den Menschen, die Ihnen näherstehen. Das gilt sowohl für Ihr Berufsleben als auch für den privaten Bereich. Es fällt Ihnen leicht, auszuhalten, wenn Sie um Hilfe gebeten werden. Sie kommen dabei oft gar nicht darauf, im Gegenzug auch um einen Gefallen zu bitten. Sie sollten sich bewusst machen, dass Sie Ihre Bereitschaft, anderen zu helfen, Ihre Zeit kostet, und Sie Schwierigkeiten haben könnten, Zeit für Ihre eigenen Prioritäten zu finden.

## Verschiebung

In Ihrer derzeitigen beruflichen Situation haben Sie das Gefühl, dass Sie das Tempo erhöhen und sich verstärkt darauf konzentrieren müssen, Ihre Vorhaben innerhalb eines vorgegebenen Zeitrahmens zum Abschluss zu bringen. Grundverhalten und angepasstes Verhalten liegen jedoch weniger weit auseinander und es kostet Sie nur wenig psychische Energie, diese Anpassung aufrechtzuerhalten. Sie fühlen sich hierdurch fast nie unter Druck.



# Wie Sie auf die Regeln und Routinen Ihres Umfelds reagieren



Der Anteil an Gewissenhaftigkeit/Fügsamkeit oder das blaue Puzzleteil bestimmen, wie sich verschiedene Verhaltensstile gegenüber durch das Umfeld aufgestellten Regeln und Bestimmungen verhalten. Menschen mit einem hohen blauen Anteil in ihrem Verhaltensstil haben ein großes Bedürfnis nach Kontrolle und Sicherheit. Sie wissen daher gerne, über welche Befugnisse sie verfügen, und sind darauf bedacht, sich innerhalb eines abgesteckten Rahmens zu bewegen. Sie sind diszipliniert und achten auf Details. Sie legen großen Wert auf eine hohe Qualität ihrer Arbeit und es kann ihnen schwerfallen, Erledigtes abzugeben, das nicht ihren hohen Anforderungen entspricht. Deshalb haben sie mitunter Schwierigkeiten, Termine einzuhalten.

## Grundverhalten

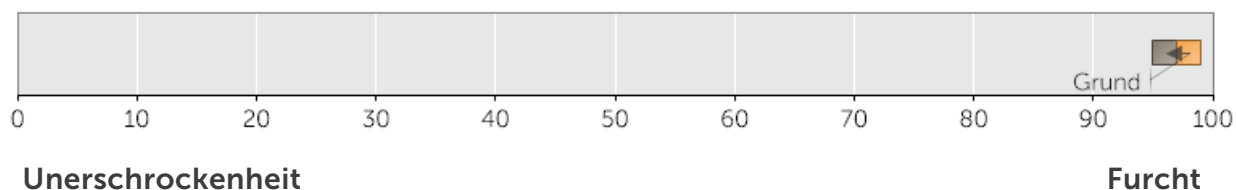
Was um Sie herum vorgeht, nehmen Sie aufmerksam und wachsam wahr. Es ist Ihnen wichtig, sicherzustellen, dass keine Fehler gemacht werden. Das ist an sich eine positive Eigenschaft, kann aber mitunter ins Extreme verfallen.

## Angepasstes Verhalten

Sie wirken eher reserviert und zum Teil sogar kühl. Sie lassen andere, insbesondere Fremde, nicht gerne an Ihren Gedanken und Gefühlen teilhaben. Sie hören lieber zu und beobachten. Vielleicht sollten Sie Ihre vorsichtige Einstellung ab und an aufgeben, da Sie oft über Wissen und Erfahrung verfügen, die für Ihre Arbeit wichtig sein könnten.

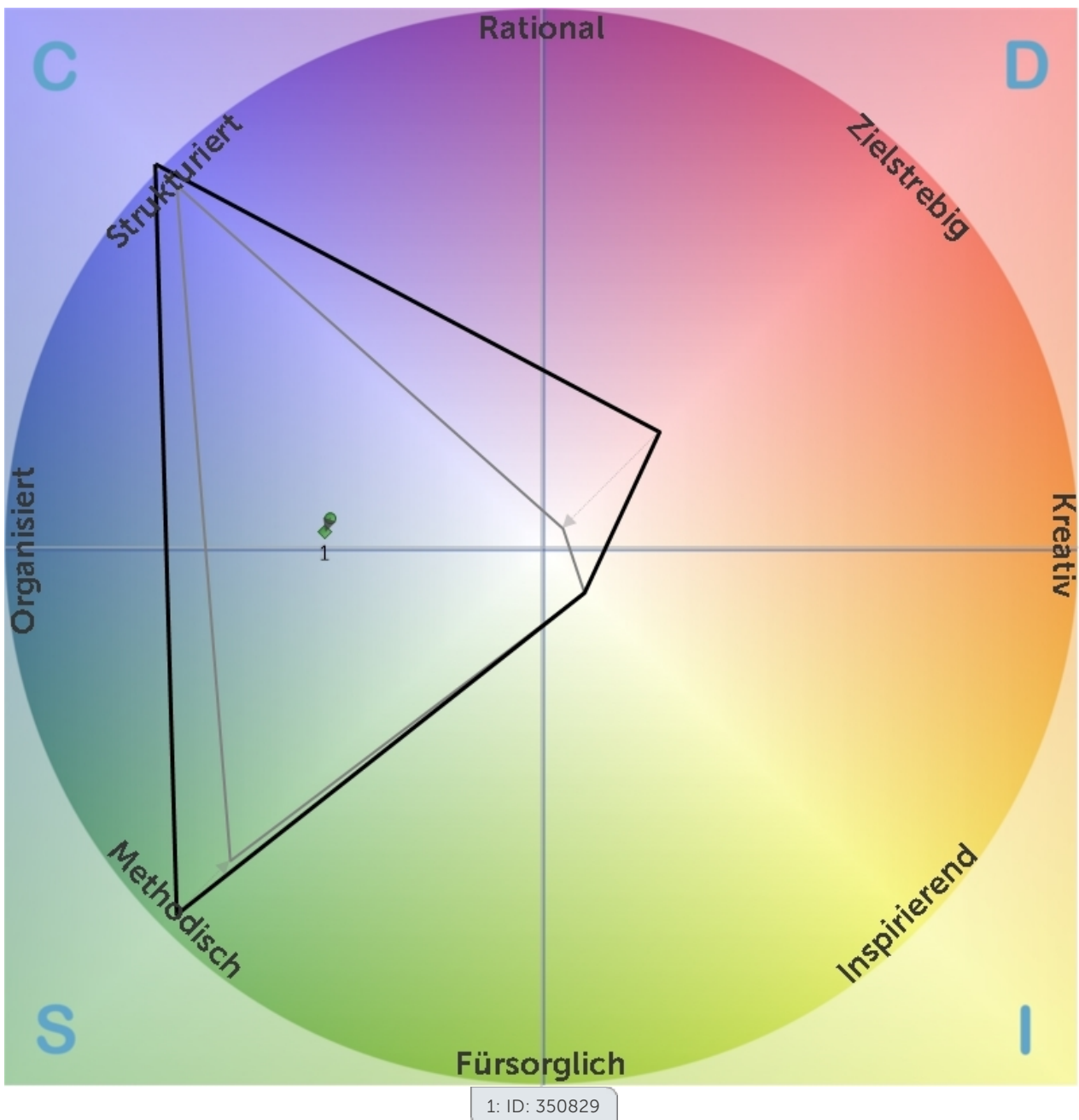
## Verschiebung

In Ihrer derzeitigen beruflichen Situation haben Sie das Gefühl, dass Sie unabhängiger sein und sich mehr auf Ihre eigenen Fähigkeiten verlassen müssen, als es Ihrem Naturell entspricht. Die Anpassung kommt oft dadurch zum Ausdruck, dass Sie seltener die Zusammenarbeit mit anderen suchen, da Sie Ihre Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten, unter Beweis stellen möchten. Grundverhalten und angepasstes Verhalten liegen jedoch weniger weit auseinander und es kostet Sie nur wenig psychische Energie, diese Anpassung aufrechtzuerhalten. Sie fühlen sich hierdurch fast nie unter Druck.



# Spielbrett

Die Fläche mit der schwarzen Umrandung ist das Spielfeld für grundlegendes/ursprünglichen Verhalten. und Die Fläche mit der grauen Umrandung ist das Spielfeld für angepasstes/verbessertes Verhalten. Durch das Vergleichen der Figuren können Sie die Anpassungen/Verbesserungen sehen, welche Sie vornehmen ( die grauen Pfeile). Um Ihre Position mit der von anderen vergleichen zu können ist es möglich das Spielfeld auf einen einzigen Punkt oder Schwerpunkt zu reduzieren (oder den durchschnittlichen Einfluss aller vier Farben). Der graue Pfeil führt vom grundlegenden/ursprünglichen zum angepassten/verbesserten Verhalten (der Masstab ist 1:1).



# Markante Eigenschaften Ihres Verhaltensstils

Eigenschaften, die sowohl in Ihrem Grundverhalten als auch in Ihrem angepassten Verhalten zum Tragen kommen, sind solche, die Sie oft zeigen. Diese Eigenschaften ändern sich im Zeitverlauf meist nicht. Die Eigenschaften werden absteigend dargestellt, das heißt, die markanteste Eigenschaft steht an erster Stelle und die am wenigsten markante Eigenschaft zuletzt (Informationen zu allen Eigenschaften finden Sie im Anhang).

## Vorsichtig

Vorsichtigen Menschen fällt es schwer, Fehler einzugestehen. Sie überprüfen deshalb ihre Arbeit besonders gründlich, um Fehler zu vermeiden. Sie haben ein großes Sicherheitsbedürfnis und ziehen es vor, keinerlei Risiko einzugehen. Lässt sich etwas nicht durch Fakten untermauern, verzichten sie unter Umständen lieber darauf, zu handeln, statt einen Misserfolg zu riskieren. Sie achten sorgfältig darauf, welche Informationen sie weitergeben, und es kann ihnen schwerfallen, ihre Ideen in die Tat umzusetzen oder anderen davon zu berichten, wenn sie nicht dazu aufgefordert werden.

## Nachdenklich

Nachdenkliche Menschen brauchen Freiraum, um eine Sache gründlich zu durchdenken, bevor sie das weitere Vorgehen festlegen. Bevor sie sich äußern, wählen sie ihre Worte mit Bedacht und planen ihre Vorgehensweise. Vor einer endgültigen Entscheidung stimmen sie sich gerne mit Kollegen ab. Es kann ihnen schwerfallen, mit Fristen und Terminen umzugehen.

## Kooperativ

Kooperativen Menschen ist es wichtig, zu wissen, welche Befugnisse und Rechte sie und andere haben. Sie nutzen Regeln und Routinen, um ihre Ansichten zu untermauern. Sie sprechen sich gerne mit Mitarbeitern und Kollegen ab, bevor sie wichtige Entscheidungen treffen. Sie arbeiten deshalb gerne im Team. Durch die Zusammenarbeit mit anderen vermeiden sie es, dass persönlich Risiken eingegangen werden, und erreichen, dass die Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt wird.

## Ausdauernd

Ausdauernde Menschen schätzen offene, freundliche Beziehungen zu anderen und fühlen sich selten ruhelos. Sie arbeiten gern in ihrem eigenen Tempo und sind ausdauernd und zäh. Wenn ihnen eine Aufgabe übertragen wird, sorgen sie dafür, dass diese auch zu Ende geführt wird. Sie kommen deshalb gut mit Situationen zurecht, die andere unter Umständen als monoton oder eintönig empfinden.



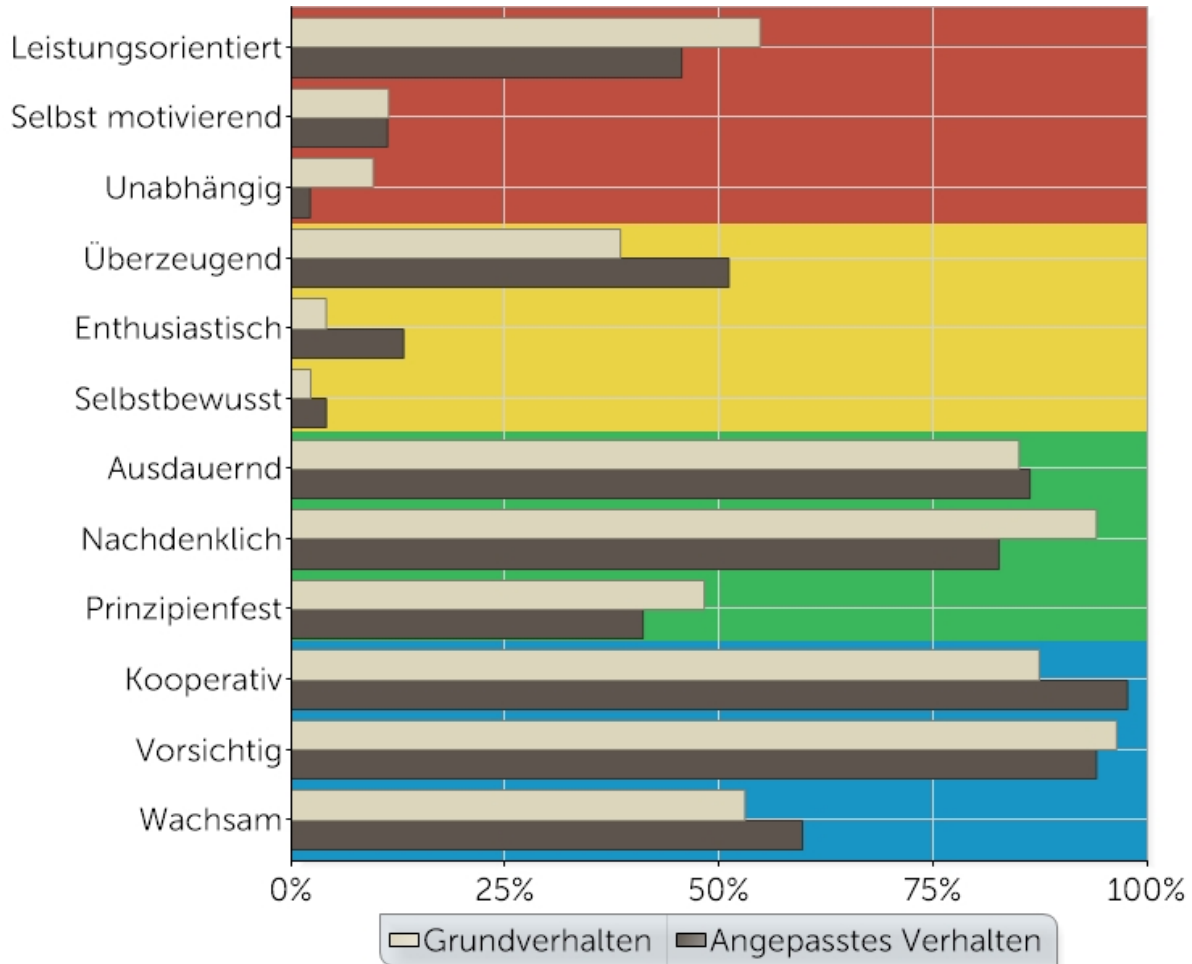
# Markante Eigenschaften Ihres Verhaltensstils, continued...

## Wachsam

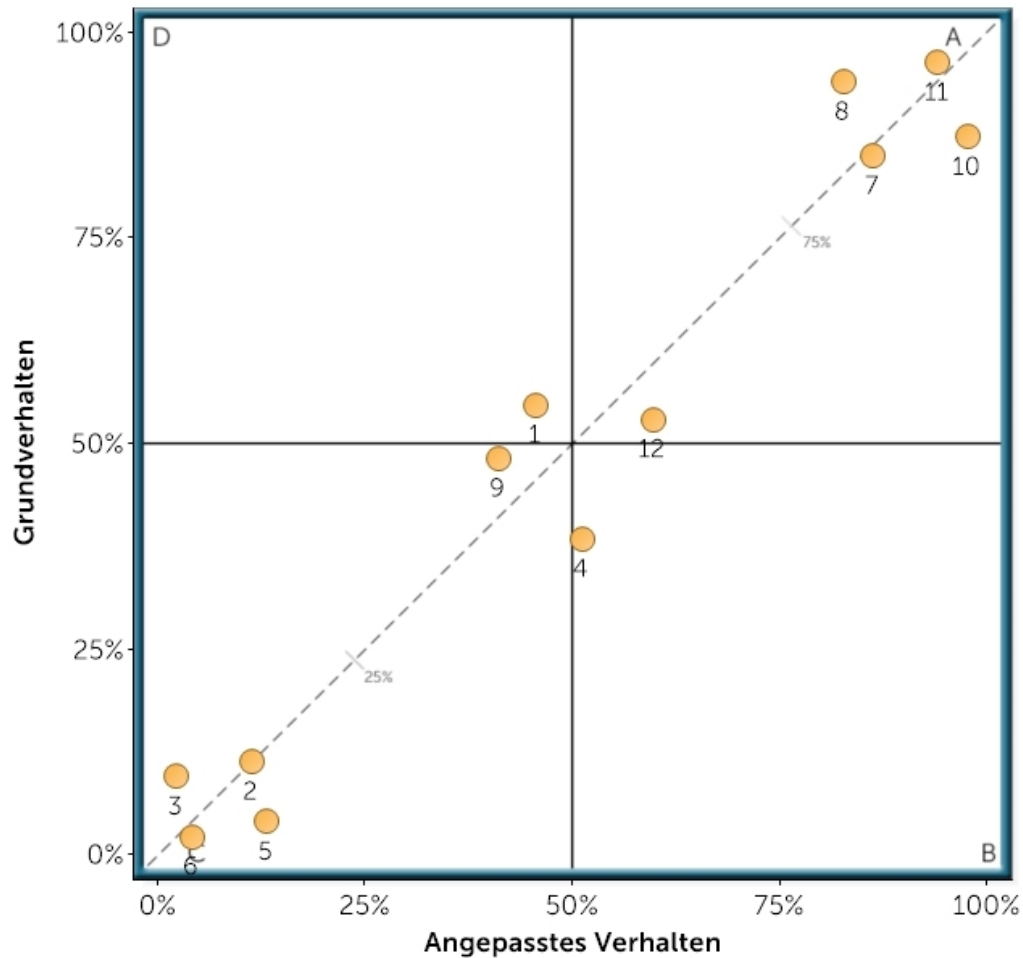
Wachsamen Menschen nehmen alle Vorgänge und Veränderungen in ihrem Umfeld besonders genau wahr. Oft fällt ihnen auf, was anderen völlig entgeht oder anderen gleichgültig ist. Das kann auch dazu führen, dass sie leicht gelangweilt sind und sich ablenken lassen. Sie wollen gerne sicherstellen, dass niemand einen Fehler begeht. Zuweilen können sie sensibel auf die Meinungen anderer reagieren und sich leicht kritisiert fühlen.

# Mit den Farben im Puzzle verknüpfte Eigenschaften

Hier wird die Intensitätsskala der mit den Farben verknüpften 12 Eigenschaften in einem Säulendiagramm dargestellt.



# Im Diagramm dargestellte Eigenschaften



|                        |                       |                |                 |
|------------------------|-----------------------|----------------|-----------------|
| 1: Leistungsorientiert | 2: Selbst motivierend | 3: Unabhängig  | 4: Überzeugend  |
| 5: Enthusiastisch      | 6: Selbstbewusst      | 7: Ausdauernd  | 8: Nachdenklich |
| 9: Prinzipienfest      | 10: Kooperativ        | 11: Vorsichtig | 12: Wachsam     |

- A = Ausgeprägte Eigenschaften:** Ausgeprägt im Grundverhalten und im angepassten Verhalten. Zeigen sich in unterschiedlichen Situationen und ändern sich im Zeitverlauf nicht.
- B = Situationsbedingte Eigenschaften:** Ausgeprägt im angepassten Verhalten, jedoch nicht im Grundverhalten. Kommen zum Tragen, solange die wahrgenommene Situation besteht.
- C = Verborgene Eigenschaften:** Zeigen sich selten im Grundverhalten oder im angepassten Verhalten.
- D = Ungenutzte Eigenschaften:** Kommen im Grundverhalten zum Tragen, werden jedoch im angepassten Verhalten nicht genutzt. Zeigen sich unter ruhigen, entspannten Bedingungen sowie in Stresssituationen.

# Anhang

Erläuterung der mit den Farben verknüpften 12 Eigenschaften.

## Leistungsorientiert

Leistungsorientierten Menschen ist es wichtig, Ergebnisse zu erzielen. Sie sind unter Umständen bereit, in Bezug auf Qualität oder Details Kompromisse einzugehen, um ihre Ziele zu erreichen. Sie bevorzugen einen direkten Kommunikationsstil und können ihre Ansichten effektiv verteidigen. Persönliche Belange hingegen interessieren sie weniger. Sie ziehen einen objektiven Standpunkt vor und sind äußerst zielorientiert. Sie können rasch Entscheidungen treffen, ohne sich abbringen zu lassen.

## Selbst motivierend

Dynamischen Menschen ist persönlicher Erfolg wichtig. Sie sind nicht besonders geduldig und legen großen Wert auf unmittelbare Ergebnisse. Sie werden leicht ungehalten, wenn andere nicht mit ihnen Schritt halten können oder wollen. Es fällt ihnen leicht, neue Informationen zu erfassen, ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren. Sie übernehmen Verantwortung für ihr Handeln und scheuen keine Konflikte. Bei einem hohen Tempo fühlen sie sich wohl.

## Unabhängig

Unabhängige Menschen sind ausgesprochen selbstständig und direkt. Sie gehen gern eigene Wege und fühlen sich am wohlsten, wenn sie auf niemanden Rücksicht nehmen müssen. Regeln und Vorschriften, die sie in ihrer Bewegungsfreiheit einschränken, frustrieren sie. Das kann auch bedeuten, dass sie sich zuweilen genötigt fühlen, Regeln und Vorschriften zu übertreten, um Ergebnisse zu erzielen. Sie sind äußerst wettbewerbsorientiert und sind sich jederzeit über die eingeschlagene Richtung im Klaren.

## Überzeugend

Überzeugenden Menschen ist Kommunikation wichtig. Sie haben ein offenes, extrovertiertes Naturell. Es kann ihnen jedoch schwerfallen, sich auf alltägliche Aufgaben zu konzentrieren. Sie lassen sich unter Umständen leicht ablenken, wenn sich die Gelegenheit zu sozialer Interaktion bietet. Sie wirken sicher und zuversichtlich. Mit ihrer lebhaften Art fällt es ihnen leicht, andere zu beeinflussen, ohne deshalb rechthaberisch zu sein.

# Anhang - Fortsetzung

## Enthusiastisch

Enthusiastische Menschen sind freundlich und extrovertiert. Bei einem hohen Tempo fühlen sie sich wohl. Mit ihrem Elan zeigen sie deutlich, wie sehr sie sich für eine Sache einsetzen. Durch ihre Begeisterung sorgen sie oft auch bei ihren Mitmenschen für Arbeitszufriedenheit und Motivation.

## Selbstbewusst

Selbstbewusste Menschen haben ein gesundes Selbstvertrauen und zweifeln selten an ihren sozialen Fähigkeiten. Sie fühlen sich in sozialen Situationen wohl und kommunizieren mit anderen gern auf einer persönlicheren Ebene. Sie sind in der Lage, sich auch Unbekannten gegenüber ungezwungen zu verhalten, und ergreifen bei der ersten Kontaktaufnahme meist die Initiative. Sie sind nicht unbedingt rechthaberisch, sondern ziehen es vor, eine offene, freundliche Atmosphäre zu wahren.

## Ausdauernd

Ausdauernde Menschen schätzen offene, freundliche Beziehungen zu anderen und fühlen sich selten ruhelos. Sie arbeiten gern in ihrem eigenen Tempo und sind ausdauernd und zäh. Wenn ihnen eine Aufgabe übertragen wird, sorgen sie dafür, dass diese auch zu Ende geführt wird. Sie kommen deshalb gut mit Situationen zurecht, die andere unter Umständen als monoton oder eintönig empfinden.

## Nachdenklich

Nachdenkliche Menschen brauchen Freiraum, um eine Sache gründlich zu durchdenken, bevor sie das weitere Vorgehen festlegen. Bevor sie sich äußern, wählen sie ihre Worte mit Bedacht und planen ihre Vorgehensweise. Vor einer endgültigen Entscheidung stimmen sie sich gerne mit Kollegen ab. Es kann ihnen schwerfallen, mit Fristen und Terminen umzugehen.

# Anhang - Fortsetzung

## Prinzipienfest

Prinzipienfeste Menschen stehen zu ihrem Wort und halten gerne, was sie versprechen. Es kann ihnen schwerfallen, sich an neue Situationen anzupassen. Sie schätzen feste Routinen und Arbeitsmethoden. Sie sind ausgesprochen loyal gegenüber dem Status quo und ihren Mitmenschen. Auf Veränderungen können sie sensibel reagieren und brauchen Zeit, sich anzupassen.

## Kooperativ

Kooperativen Menschen ist es wichtig, zu wissen, welche Befugnisse und Rechte sie und andere haben. Sie nutzen Regeln und Routinen, um ihre Ansichten zu untermauern. Sie sprechen sich gerne mit Mitarbeitern und Kollegen ab, bevor sie wichtige Entscheidungen treffen. Sie arbeiten deshalb gerne im Team. Durch die Zusammenarbeit mit anderen vermeiden sie es, dass persönlich Risiken eingegangen werden, und erreichen, dass die Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt wird.

## Vorsichtig

Vorsichtigen Menschen fällt es schwer, Fehler einzugestehen. Sie überprüfen deshalb ihre Arbeit besonders gründlich, um Fehler zu vermeiden. Sie haben ein großes Sicherheitsbedürfnis und ziehen es vor, keinerlei Risiko einzugehen. Lässt sich etwas nicht durch Fakten untermauern, verzichten sie unter Umständen lieber darauf, zu handeln, statt einen Misserfolg zu riskieren. Sie achten sorgfältig darauf, welche Informationen sie weitergeben, und es kann ihnen schwerfallen, ihre Ideen in die Tat umzusetzen oder anderen davon zu berichten, wenn sie nicht dazu aufgefordert werden.

## Wachsam

Wachsamen Menschen nehmen alle Vorgänge und Veränderungen in ihrem Umfeld besonders genau wahr. Oft fällt ihnen auf, was anderen völlig entgeht oder anderen gleichgültig ist. Das kann auch dazu führen, dass sie leicht gelangweilt sind und sich ablenken lassen. Sie wollen gerne sicherstellen, dass niemand einen Fehler begeht. Zuweilen können sie sensibel auf die Meinungen anderer reagieren und sich leicht kritisiert fühlen.