

Report für
Andrew Jones

Ac-datum 19/04/2019



Paradox Graph



Die folgenden Informationen zum Lesen und Verständnis der Reports sind sehr wichtig, und sie sollen Ihnen helfen, persönlichen Nutzen aus Ihren Harrison Reports herauszuholen.

Ihre Rolle, Ihr Miteinander und Lösungsansätze

Bevor Sie Ihre Harrison-Berichte durchlesen, denken Sie über die folgenden Punkte nach und notieren Sie dazu bitte kurze Antworten:

Ihre eigene Rolle: Wo liegen Ihre drei bis fünf Hauptaufgaben im Job? (Zum Beispiel: Managen, Sitzungen leiten, Formulierung von Strategien, Analyse, Innovation, Implementierung, Service oder Verkauf).

Ihre Interaktionen: Was machen Sie zusammen mit Kollegen, Kunden und anderen? (Zum Beispiel: Brainstorming, Analysen erstellen, Ideen oder Meinungen beeinflussen, gemeinsam Entscheidungen treffen, Klarheit über Ziele oder Prioritäten schaffen oder anderen Menschen bei etwas helfen).

Ihre aktuellen Themen: Bei welchen Ihrer Verantwortlichkeiten läuft es Ihrer Meinung nach gut? Welche Aspekte Ihrer Arbeit sind für Sie die größten Herausforderungen? Was möchten Sie vielleicht gern ändern? Wo erleben Sie Kritik?

Die oben genannten Fragen bieten einen Kontext zum besseren Verständnis Ihrer Berichte und Ihrer Eigenschaftswerte.

Was Harrison misst

Harrison beschreibt Ihr persönliches Vorgehensmodell, Ihre Interessen und Präferenzen. Wir stecken Menschen nicht in Typen-Schubladen, wie es viele Persönlichkeitstests tun. Wir wollen Ihnen etwas geben, um Ihre wichtigsten und größten Stärken nutzbringend einzusetzen und potenzielle Schwierigkeiten zu identifizieren und zuzuordnen.

Enjoymenttheorie - Die erste von zwei Harrison-Theorien



Wenn wir den Erfolg unserer Tätigkeit erleben, neigen wir dazu, es öfter zu tun und durch mehr Praxis besser zu werden.

Dies führt zu positivem Feedback oder löst ein Gefühl der Zufriedenheit aus. Das verstärkt die Freude am Erfolg und wir wollen mehr davon: Der Zyklus wiederholt sich.

Wenn eine Aufgabe oder ein Verhalten zu Ärger führt, neigen wir dazu, diese Tätigkeit zu vermeiden, und wir werden darin dann auch nicht besser.

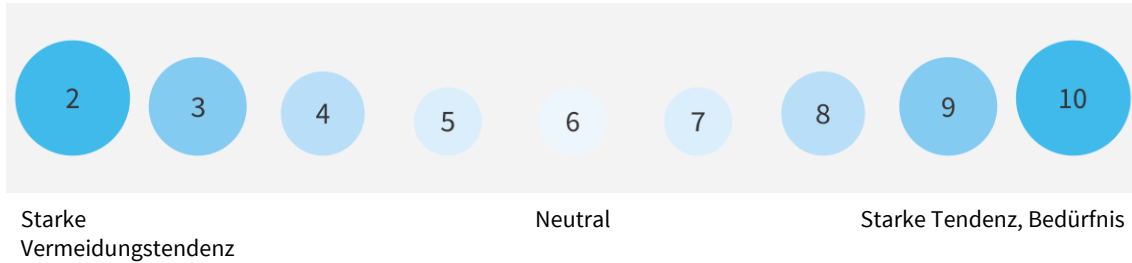
Diese negative Rückmeldung löst ein Gefühl der Unzufriedenheit aus und verstärkt unsere Abneigung, und wir vermeiden solche Situationen daher auch ganz unbewusst. Der Zyklus wiederholt sich.

Fokus auf den genauen Definitionen

Die Eigenschaftsbezeichnungen in den Berichten haben jeweils eine klare Definition. Um die richtige Bedeutung zu erkennen, verlassen Sie sich bitte allein auf diese Definition. Nur sie bestimmt, was gemessen wird, nicht die Kurzbezeichnung. Zum Beispiel ist Harrisons Definition für sich behaupten "die Tendenz, die persönlichen Wünsche und Bedürfnisse vorzubringen". Es bedeutet nicht, aufdringlich oder aggressiv zu sein.

Die Harrison-Skala zur Messung

Harrison Werte liegen auf einer Skala von 0 bis 10. Ihre stärkste Präferenz und Tendenz liegt bei 10 und Ihre niedrigste Präferenz und Tendenz ist 2 oder noch darunter. Der neutrale Mittelpunkt ist 6 - weder eine Vorliebe noch ein Problem. Die Intensität der Präferenz/Tendenz beginnt bei 6 (dem Mittelpunkt) und nimmt in beide Richtungen zu. Ein Wert über 9 bedeutet eine extrem starke Präferenz/Tendenz oder ein Bedürfnis und ein Wert unter 3 bedeutet eine ebenso starke Vermeidungs-Tendenz.



Zuverlässigkeit

Jedes Assessment-Ergebnis hat eine eigene, persönliche Zuverlässigkeit, die oben links auf der ersten Seite jedes Berichts als Reliabilität in Prozent angezeigt wird. Achtzig Prozent oder mehr zeigen an, dass Ihre Antworten vermutlich zuverlässige und belastbare Informationen geschaffen haben.

Farbig markierte Eigenschaften im Zusammenhang mit Ihrer Tätigkeit oder dem Job

In einigen Berichten sind bestimmte Faktoren farblich markiert. Das weist darauf hin, dass hier ein bestimmter Job hinterlegt wurde (s. Kopfzeile des Berichtes). Bei Eigenschaften mit grüner Markierung trägt eine hohe Punktzahl (je höher, desto besser) zur Arbeitszufriedenheit und zum Erfolg in diesem Job bei. Ist das Merkmal blau hinterlegt, kann ein Fehlen dieser Merkmalstendenz (z.B. unter 5 Punkte) Ihre Zufriedenheit und Ihren Erfolg für diesen Job beeinträchtigen.

Die Harrison Paradox Theory - Die zweite von zwei Theorien

Ein Paradoxon sind zwei Ideen, die widersprüchlich erscheinen mögen, aber tatsächlich beide wahr sind. Zum Beispiel scheint "Manchmal ist weniger mehr" widersprüchlich, aber es ist ja tatsächlich so, dass weniger Worte eine Sache manchmal viel effektiver beschreiben.

Dieser Bericht enthält 12 Paarungen paradoxer Eigenschaften. Sie erscheinen gegensätzlich, ergänzen sich aber in der Wirkung und erklären Erfolg. Es ist eine echte persönliche Stärke, wenn Sie in beiden paradoxen Eigenschaften hohe Werte haben. Das macht es für Sie leichter und wahrscheinlicher die entsprechenden Ziele zu erreichen. Gute Kommunikation ist, im Gespräch sowohl offen und klar als auch taktvoll und diplomatisch vorzugehen. Ist umgekehrt nur eine Seite einer paradoxen Eigenschaften stark, führt dies unter Druck zu Problemen mit meist unbeabsichtigten Folgen. Offenheit ohne Taktgefühl ist zum Beispiel direkte Unverblümtheit, die die weitere Verständigung behindern kann.

Weitere Informationen zur Harrison Paradox Theory finden Sie im Paradox Report.

REPORT FÜR

Andrew Jones

AC-DATUM

19/04/2019

RELIABILITÄT - 99.2%

Antworten sind mit großer
Wahrscheinlichkeit ehrlich und
genau

FIRMA

Isabelle Ziegler



Verstehen Sie Ihren Paradox Report

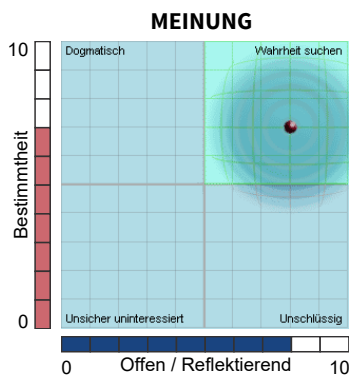
Diese Einführung nutzt Beispiele aus Ihrem eigenen Report zur Erklärung, wie Sie Ihren Harrison Paradox Report lesen. Sie erklärt Schlüsselprinzipien und -theorien, die Ihnen ein tieferes Verständnis Ihrer paradoxen Stärken und möglichen Ungleichgewichte ermöglichen.

Was sind paradoxe Eigenschaften?

Ein Paradox besteht aus zwei Prinzipien, die widersprüchlich erscheinen, aber beide wahr sind. Zum Beispiel erscheint die Aussage 'Manchmal ist weniger mehr' widersprüchlich, aber die meisten Menschen haben die Erfahrung gemacht, dass weniger Worte manchmal effektiver für die Kommunikation sind.

Dieser Report konzentriert sich auf 12 Paare paradoxer Eigenschaften, die gegensätzlich erscheinen, sich aber ergänzen und Synergien bieten. Sie haben eine echte Stärke, wenn Sie in beiden Eigenschaften eines Paradoxes stark sind. Wenn Sie zum Beispiel sowohl offen als auch taktvoll sind, ist es wahrscheinlicher, dass Sie das Ziel Ihrer Kommunikation erreichen.

Ihr Beispiel für einen ausgeglichenen Paradox



Ein Beispiel für eines Ihrer ausgeglichenen Paradoxe

Eine Ihrer paradoxen Stärken ist MEINUNG. Die Definition dazu lautet: "Wie Sie Meinungen bilden und festigen, und wie Sie mit Ungewissheit umgehen". Siehe Abbildung links.

Bestimmtheit ist definiert als: "Die Tendenz, von den eigenen Ansichten überzeugt zu sein.". Offen / Reflektierend ist definiert als: "Die Tendenz, über viele verschiedene Sichtweisen nachzudenken.".

Der rote Punkt zeigt die Koordinaten Ihrer Werte bei diesen paradoxen Eigenschaften.

Der schattierte blaue Kreis um den roten Punkt herum zeigt Ihren typischen Verhaltensbereich (Komfortzone).

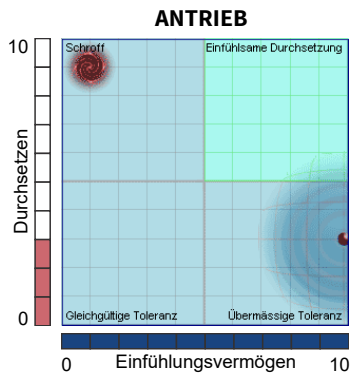
Im Beispiel zur Linken sind beide Werte hoch; dies nennt man ausgeglichene Stärke. Dies bedeutet, dass Sie bei Bedarf problemlos auf eine oder beide Eigenschaften gleichermaßen zugreifen können.

Sie sind von Ihren Meinungen die meiste Zeit überzeugt. Sie interessieren sich für die Ideen und Meinungen anderer und sind generell aufgeschlossen. Sie sind wahrscheinlich gut im Brainstorming.

Sie sind sich Ihrer Meinungen normalerweise sicher, sondieren jedoch auch weiterhin andere Standpunkte und passen Ihre Ideen gegebenenfalls an. Obwohl Sie einigermaßen starke Überzeugungen haben, beziehen Sie verschiedene Ideen in Ihre Überlegungen ein, bevor Sie zu einem Schluss kommen. Daher sind Ihre Schlussfolgerungen gut durchdacht und wohl überlegt. Obwohl Sie einigermaßen sicher sind, können Sie schnell Ihre Meinung wechseln, wenn Ihnen eine bessere Idee vorgestellt wird. Obwohl Sie offen für die Ideen anderer sind, lassen Sie sich in der Regel nicht von anderen beeinflussen, es sei denn, sie haben eine bessere Idee. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt hauptsächlich im Quadranten "Wahrheit Suchen", denn Sie suchen nach einem klareren Verständnis.

Überlegen Sie, wie Ihnen dieses Paradox geholfen hat, beruflich bzw. privat erfolgreich zu sein.

Ihr Beispiel für einen nicht ausgeglichenen Paradox



Ein Beispiel für eines Ihrer nicht ausgeglichenen Paradoxe

Es ist äußerst selten, dass jemand in allen zwölf Paradoxpaaren perfekt ausbalanciert ist. Normalerweise gibt es auch mehrere Paradoxe, in denen das nicht der Fall ist. Die Abbildung links zeigt eines von Ihnen.

Wenn eine Eigenschaft signifikant stärker ausgeprägt ist als die andere, nennen wir dies ein Ungleichgewicht. Man neigt dann dazu, sich auf die starke Eigenschaft zu verlassen, auch wenn die andere effektiver oder angemessener wäre. Als Ergebnis wird die angenommene Stärke zu einem Problem.

Eine Ihrer Eigenschaften, die zu einem solchen Problem werden könnte, ist ANTRIEB. Die Definition dazu lautet: "Wie Sie mit Wechselbeziehungen und Empathie umgehen, wenn es um das Managen der Leistung von anderen geht".

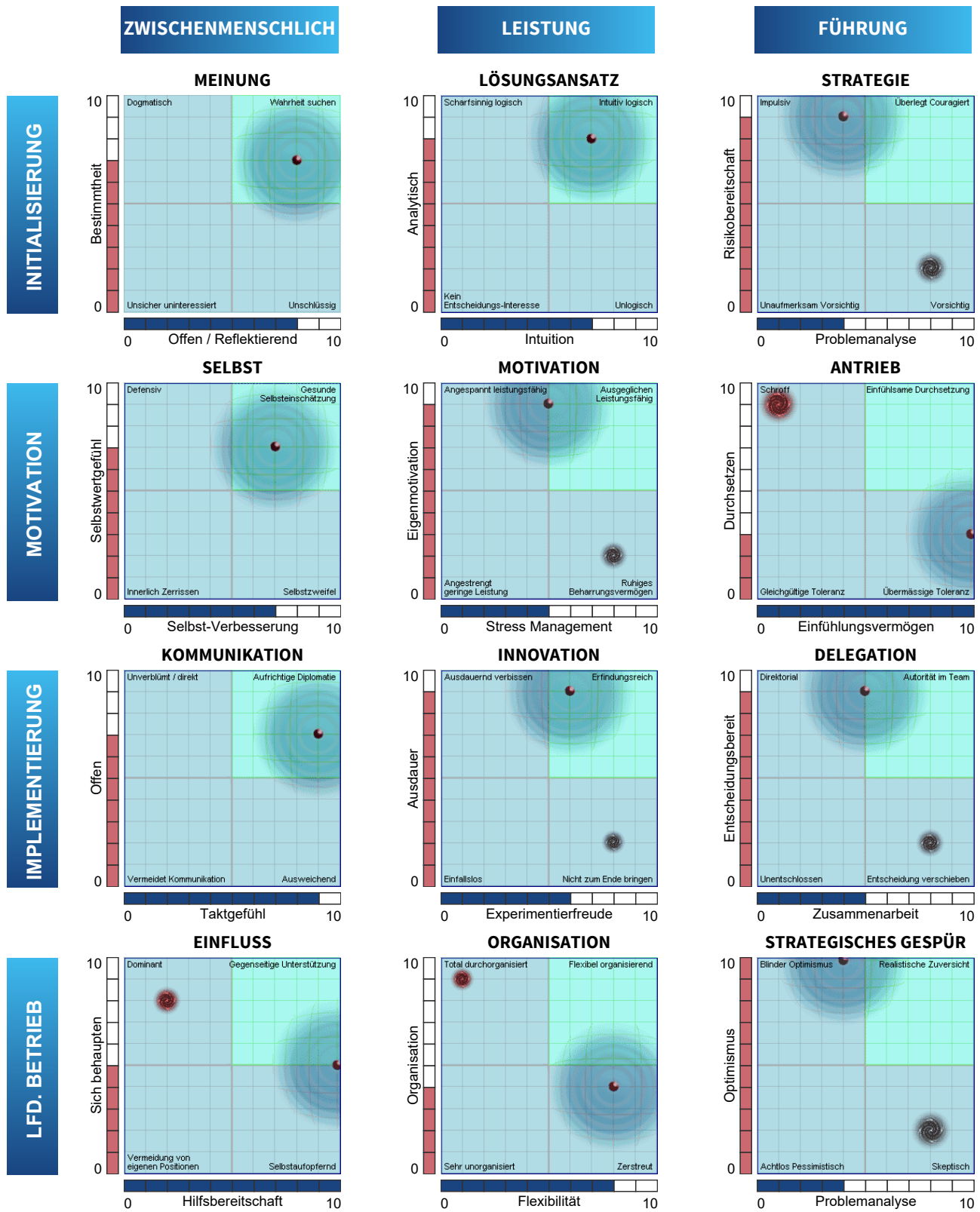
Durchsetzen ist definiert als: "Die Tendenz, auf der Anwendung notwendiger Regeln zu bestehen.". Einfühlungsvermögen ist definiert als: "Die Tendenz, anderen gegenüber positive Gefühle und Einfühlungsvermögen auszudrücken."

Denken Sie über dieses Paradox nach und überlegen Sie, ob es dadurch eine Auswirkung auf Ihr Berufs- oder Privatleben gab.

Was ist 'umschlagendes Verhalten' ?

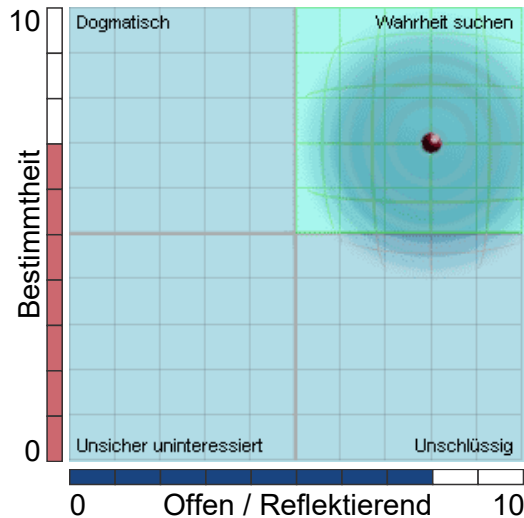
Die Harrison Paradox-Theorie besagt, dass unser normales Verhalten bei einem unausgeglichenen Paradox unter Stress ins Gegenteil umschlagen kann. Wenn wir normalerweise Taktgefühl gegenüber Offenheit bevorzugen, kann dies beispielsweise in einer Situation, in der wir uns ausgenutzt fühlen, umschlagen und die Offenheit gewinnt die Oberhand.

Dieses Potenzial zum Umschlagen des Verhaltens wird durch einen Wirbel symbolisiert.



MEINUNG

Wie Sie Meinungen bilden und festigen, und wie Sie mit Ungewissheit umgehen.



"Stelle alles in Frage, aber sei unnachgiebig in der Auswahl und Befolgung von wahren Prinzipien. Größeres Wissen kann nur erlangt werden, indem das vorhandene Wissen im Hintergrund bleibt und man sich ohne Vorbehalte neuen, frischen Ideen hingibt, auf die Gefahr hin, dass sich das scheinbar gesicherte Wissen als falsch herausstellt."

Bestimmtheit: Die Tendenz, von den eigenen Ansichten überzeugt zu sein.

Offen / Reflektierend: Die Tendenz, über viele verschiedene Sichtweisen nachzudenken.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Wahrheit suchen: Die Tendenz, sich mit vielen unterschiedlichen Ansichten zu beschäftigen und Schlüsse daraus zu ziehen, ohne sich eine fixe Meinung zu bilden. (Hoch Bestimmtheit und Hoch Offen / Reflektierend)

Unschlüssig: Die Tendenz, über Ideen nachzudenken ohne zu entsprechenden Ergebnissen zu kommen (Niedrig Bestimmtheit und Hoch Offen / Reflektierend)

Dogmatisch: Die Tendenz, sich seiner Sache sicher zu sein, ohne für andere Sichtweisen offen genug zu sein. (Hoch Bestimmtheit und Niedrig Offen / Reflektierend)

Unsicher uninteressiert: Die Tendenz, kein Zutrauen zu den eigenen Meinungen zu haben, ohne sich mit den Meinungen anderer ausreichend zu beschäftigen. (Niedrig Bestimmtheit und Niedrig Offen / Reflektierend)

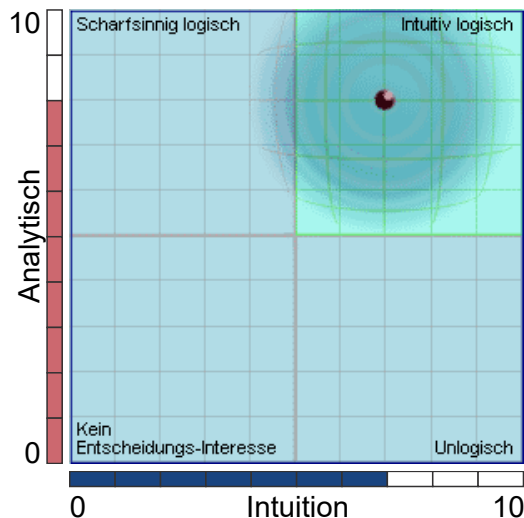
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie sind von Ihren Meinungen die meiste Zeit überzeugt. Sie interessieren sich für die Ideen und Meinungen anderer und sind generell aufgeschlossen. Sie sind wahrscheinlich gut im Brainstorming.

Sie sind sich Ihrer Meinungen normalerweise sicher, sondieren jedoch auch weiterhin andere Standpunkte und passen Ihre Ideen gegebenenfalls an. Obwohl Sie einigermaßen starke Überzeugungen haben, beziehen Sie verschiedene Ideen in Ihre Überlegungen ein, bevor Sie zu einem Schluss kommen. Daher sind Ihre Schlussfolgerungen gut durchdacht und wohl überlegt. Obwohl Sie einigermaßen sicher sind, können Sie schnell Ihre Meinung wechseln, wenn Ihnen eine bessere Idee vorgestellt wird. Obwohl Sie offen für die Ideen anderer sind, lassen Sie sich in der Regel nicht von anderen beeinflussen, es sei denn, sie haben eine bessere Idee. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt hauptsächlich im Quadranten "Wahrheit Suchen", denn Sie suchen nach einem klareren Verständnis.

LÖSUNGSANSATZ

Wie Sie Logik und Intuition bei der Entscheidungsfindung einsetzen.



"Nutze Deinen logischen Verstand, um Deine täglichen Probleme zu lösen, aber nutze Deine inneren Visionen, um die Richtung zu bestimmen."

Analytisch: Die Tendenz, Fakten, Probleme und Situationen mit Logik zu untersuchen (nicht notwendigerweise mit analytischen Werkzeugen).

Intuition: Die Tendenz, "Ahnungen" zu benutzen, um Entscheidungen zu treffen (nicht notwendigerweise intuitive Fähigkeiten).

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Intuitiv logisch: Die Tendenz zu genauester Analyse und gleichzeitiger Nutzung von Intuitionen. (Hoch Analytisch und Hoch Intuition)

Unlogisch: Die Tendenz, sich allzu sehr auf die Intuition zu verlassen, ohne eine Planung wirklich zu analysieren. (Niedrig Analytisch und Hoch Intuition)

Scharfsinnig logisch: Die Tendenz zu genauester Analyse und tiefem Misstrauen gegenüber Intuitionen. (Hoch Analytisch und Niedrig Intuition)

Kein Entscheidungs-Interesse: Die Tendenz, weder eine Problemanalyse durchzuführen noch eine Entscheidung zu treffen, aber gleichzeitig der eigenen Eingebung zu misstrauen. (Niedrig Analytisch und Niedrig Intuition)

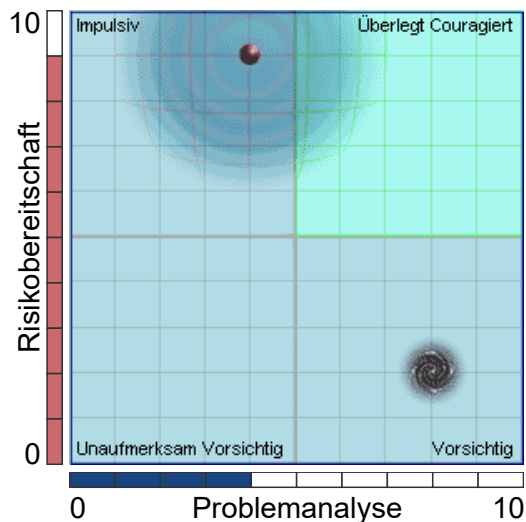
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie neigen dazu, Fakten und Situationen zu analysieren und machen dies gerne. Sie neigen generell dazu, Ihre Intuition oder "Ahnungen" zu benutzen, um Entscheidungen zu treffen.

Während Sie eher zur logischen Analyse neigen, neigen Sie im Allgemeinen auch zur Intuition. Deswegen sind Sie wahrscheinlich relativ gut bei der Problemlösung. Sie haben die Neigung, die linke und die rechte Gehirnhälfte gleichermaßen zu nutzen und sind deshalb in der Lage, wichtige Faktoren zu erspüren und gleichzeitig zu logischen Schlussfolgerungen zu kommen. So erhalten Sie normalerweise einen guten Einblick in bestimmte Situationen und Probleme. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten liegt hauptsächlich im Quadranten "Intuitiv-Logisch".

STRATEGIE

Wie Sie strategisch mit Risiken umgehen.



"Habe den Mut, nach Erfolg zu streben, aber erkenne und manage die Risiken."

Risikobereitschaft: Die Tendenz, sich bei Geschäftsentscheidungen wohlfühlen, mit denen Unsicherheit verbunden ist.

Problemanalyse: Die Tendenz, einen Plan oder eine Strategie auf die potenziellen Schwierigkeiten hin zu untersuchen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Überlegt Couragiert: Die Tendenz, die Risiken in einer Planung zu akzeptieren und ihre möglichen Schwachstellen genau zu untersuchen. (Hoch Risikobereitschaft und Hoch Problemanalyse)

Vorsichtig: Die Tendenz, sich auf die potenziellen Schwierigkeiten einer Planung zu konzentrieren und gleichzeitig sehr vorsichtig bei den Risiken zu sein. (Niedrig Risikobereitschaft und Hoch Problemanalyse)

Impulsiv: Die Tendenz, Risiken einzugehen, ohne vorher die möglichen Schwierigkeiten gebührend zu analysieren. (Hoch Risikobereitschaft und Niedrig Problemanalyse)

Unaufmerksam Vorsichtig: Die Tendenz, sehr vorsichtig mit Risiken umzugehen und gleichzeitig die Schwierigkeiten einer Planung nicht wirklich untersuchen zu wollen. (Niedrig Risikobereitschaft und Niedrig Problemanalyse)

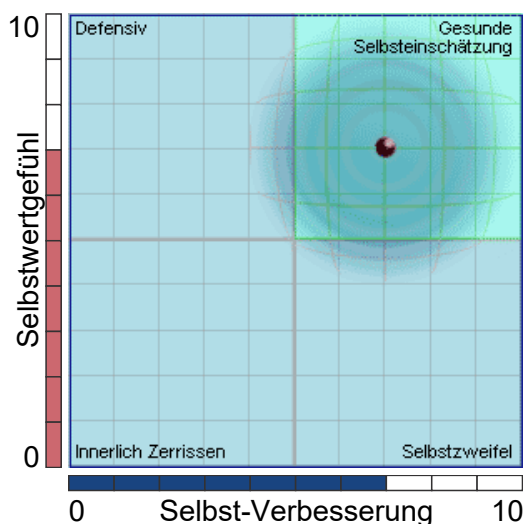
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie sind sehr bereit, unternehmerische Risiken einzugehen. Sie bevorzugen es tendenziell, die potenziellen Schwierigkeiten in Plänen oder Strategien nicht alle suchen zu müssen und wehren sich manchmal dagegen.

Sie streben nach dem Nervenkitzel des Risikos. Sie neigen jedoch wahrscheinlich dazu, nur ansatzweise nach potenziellen Problemen zu suchen. Nutzen Sie den Input anderer, die stärker strategisch-analytisch ausgeprägt sind. Wenn Sie Feedback erhalten und Ihre Strategien entsprechend anpassen, könnten Ihre Vorhaben Erfolg haben und sich besonders bezahlt machen. Sie sollten jedoch darauf achten, Ratschläge von anderen anzunehmen, die sich auf das Ergreifen von Vorsichtsmaßnahmen beziehen. Wenn Sie wichtige Entscheidungen alleine treffen, gehen Sie Risiken mitunter impulsiv ein. Dies zeigt Ihr natürliches Verhalten (großer blauer Bereich), das hauptsächlich im "Impulsiv"-Quadranten liegt. Der dunkle Kreis unten rechts zeigt, dass womöglich auch vorsichtige Aspekte zu Ihrer Persönlichkeit zählen. Ihr Risikobedürfnis kompensiert eventuell eine Angst oder Vorsicht. Können Sie diese identifizieren?

SELBST

Wie Sie Ihr Selbstwertgefühl und Selbstverbesserung handhaben.



"Obwohl ich viele gute Qualitäten habe, brauchen mein Leben und meine Beziehungen fortwährende Vervollkommnung. Wahrer Charakter wird durch Selbsterkundung entwickelt, die letztendlich zur Entdeckung des vollen Umfangs seiner eigenen Schwächen, aber auch zur Offenbarung der eigenen Größe führt. Ein Mensch von großer Würde hört seinen Kritikern aufmerksam zu und ändert sich, so dass seine Stärken hierdurch umso deutlicher zu Tage treten."

Selbstwertgefühl: Die Tendenz, sich zu mögen, wie man ist. (Ich steh zu mir und meinen Ideen!)

Selbst-Verbesserung: Die Tendenz, sich selbst weiterentwickeln und verbessern zu wollen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Gesunde Selbsteinschätzung: Die Tendenz, sich selbst zu akzeptieren, und sich gleichzeitig um die eigene Weiterentwicklung zu bemühen. (Hoch Selbstwertgefühl und Hoch Selbst-Verbesserung)

Selbstzweifel: Zu geringes Selbstbewusstsein / übermäßige Selbstkritik im Kontext mit Lernprozessen. (Niedrig Selbstwertgefühl und Hoch Selbst-Verbesserung)

Defensiv: Die Tendenz, wenig Veränderungsbedarf an sich selbst zu sehen. (Hoch Selbstwertgefühl und Niedrig Selbst-Verbesserung)

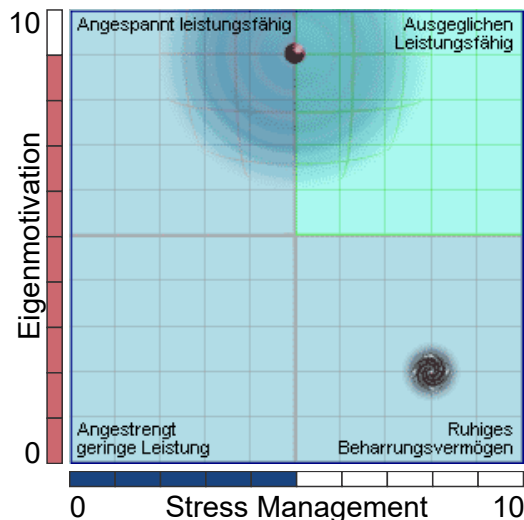
Innerlich Zerrissen: Die Tendenz zu einem geringen Selbstwertgefühl ohne großen Antrieb, etwas an sich zu verbessern. (Niedrig Selbstwertgefühl und Niedrig Selbst-Verbesserung)

Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie neigen zu einem ziemlich hohen Selbstwertgefühl. Sie haben das Bestreben, sich selbst zu verbessern. Ihr Interesse an Selbstverbesserung, kombiniert mit Ihrem relativ starken Selbstwertgefühl, reflektiert eine relativ gesunde Selbsteinschätzung. Sie sind in der Regel offen für korrigierendes Feedback und bereit, sich zu verändern, wenn es erforderlich ist. Da Sie mit sich selbst relativ gut im Reinen sind, fühlen sich auch andere in Ihrer Gegenwart wohl. Daher liegt Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) hauptsächlich im Quadranten "Gesunde Selbsteinschätzung". Es ragt nur teilweise in die Quadranten "Defensiv" und "Übermäßige Selbstkritik". Dies zeigt, dass Sie diese Verhaltensweisen nur hin und wieder zeigen.

MOTIVATION

Wie Sie sich hinsichtlich der Selbstmotivation und dem Stress fühlen.



"In einem ausgeglichenen Leben ist der Weg zum Ziel ebenso erfüllend, wie die Erreichung des Ziels selbst. Kein Ziel ist ohne Lebensqualität wahrhaft erreicht."

Eigenmotivation: Das Verlangen, Ziele zu erreichen, Initiative zu zeigen, Herausforderungen anzunehmen und begeistert zu vertreten.

Stress Management: Die Tendenz, entspannt zu bleiben und Stress auszuhalten, wenn er auftritt.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Ausgeglichen Leistungsfähig: Die Tendenz zu sehr starker Eigenmotivation, ohne angespannt oder gestresst zu werden. (Hoch Eigenmotivation und Hoch Stress Management)

Ruhiges Beharrungsvermögen: Die Tendenz zu Gelassenheit und Gleichmut ohne genügend Eigenmotivation. (Niedrig Eigenmotivation und Hoch Stress Management)

Angespannt leistungsfähig: Die Tendenz, sehr leistungsorientiert und gleichzeitig sehr angespannt zu sein und dabei Schwierigkeiten mit der Beherrschung von Stress zu verspüren. (Hoch Eigenmotivation und Niedrig Stress Management)

Angestrengt geringe Leistung: Die Tendenz zu sehr geringer Leistungsorientierung, während man sich gleichzeitig angespannt und gestresst fühlt, ohne wirklich dagegen angehen zu können. (Niedrig Eigenmotivation und Niedrig Stress Management)

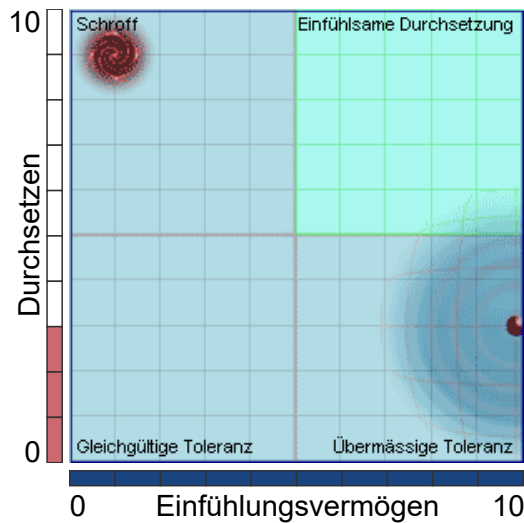
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Ihre Eigenmotivation ist sehr stark. Sie sind hin und wieder etwas gestresst, doch in der Regel ist dies kein erhebliches Problem.

Sie haben eine sehr hohe Eigenmotivation, kombiniert mit einem mittleren Maß an Stressbewältigung. Dies zeigt, dass Sie zwar hohe Leistungen erbringen können, doch während Ihrer Arbeit sind Sie vielleicht etwas gestresst. Dies wird durch Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) widerspiegelt, das halb im Quadranten "Ausgeglichen Leistungsfähig" und halb im Quadranten "Angespannt Leistungsfähig" liegt. Der dunkle Kreis unten rechts zeigt, dass Ihr Leistungsdrang erheblich größer ist als Ihre Fähigkeit, Stress zu bewältigen. Daher kann es sein, dass Sie vielleicht ein unterschwelliges Bedürfnis nach einer Atempause haben.

ANTRIEB

Wie Sie mit Wechselbeziehungen und Empathie umgehen, wenn es um das Managen der Leistung von anderen geht.



"Nur ein Mensch mit einem gütigen Herzen kann die Disziplin ausüben, die für andere förderlich ist."

Durchsetzen: Die Tendenz, auf der Anwendung notwendiger Regeln zu bestehen.

Einfühlungsvermögen: Die Tendenz, anderen gegenüber positive Gefühle und Einfühlungsvermögen auszudrücken.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Einfühlsame Durchsetzung: Die Tendenz, die Einhaltung notwendiger Regeln mit großem Verständnis und Einfühlungsvermögen voranzutreiben. (Hoch Durchsetzen und Hoch Einfühlungsvermögen)

Übermässige Toleranz: Die Tendenz, überaus mitfühlend zu sein und dabei nicht genug auf notwendige Regeleinhaltung oder Verhaltenskorrektur von Mitarbeitern zu achten. (Niedrig Durchsetzen und Hoch Einfühlungsvermögen)

Schroff: Die Tendenz, Regeln durchzusetzen, ohne sich hinreichend um ein gutes Arbeitsverhältnis zu bemühen oder Einfühlungsvermögen zu zeigen.. (Hoch Durchsetzen und Niedrig Einfühlungsvermögen)

Gleichgültige Toleranz: Die Tendenz, weder auf die Einhaltung notwendiger Regeln zu achten, noch anderen mit menschlicher Wärme zu begegnen. (Niedrig Durchsetzen und Niedrig Einfühlungsvermögen)

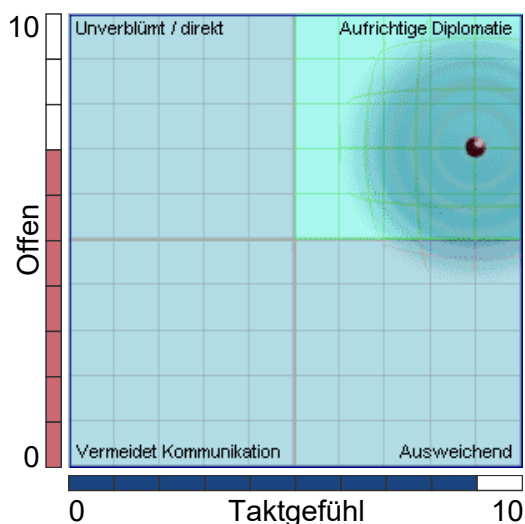
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie bevorzugen es tendenziell, keine Regeln durchsetzen zu müssen und vernachlässigen es möglicherweise auch dann, wenn es notwendig ist. Sie neigen dazu, sehr viel Einfühlungsvermögen zu zeigen.

Sie sind extrem einfühlsam und ziehen es gleichzeitig sehr stark vor, keine Regeln durchsetzen zu müssen. Diese Kombination zeigt, dass Sie wahrscheinlich zu einem viel zu toleranten oder nachsichtigen Verhalten neigen, wenn es darum geht, Regeln durchzusetzen oder andere bei der Sache zu halten. Dies zeigt Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich), das fast vollständig im "Übermäßige Toleranz" Quadranten und nur etwas im Quadranten "Einfühlsame Durchsetzung" liegt. Der rote Punkt oben links zeigt, dass Ihr Verhalten in Stresssituationen eventuell umschlagen kann und Sie schroff reagieren, wenn jemand einen persönlichen Vorteil aus Ihrer Nachsichtigkeit ziehen will.

KOMMUNIKATION

Wie Sie mit Direktheit und Taktgefühl umgehen, wenn Sie mit anderen kommunizieren.



"Um kooperative Beziehungen zu anderen aufzubauen, respektiere deren Selbstachtung aber bleibe authentisch in dem, was du sagst."

Offen: Die Tendenz, geradeheraus, direkt, auf den Punkt und freimütig zu sein.

Taktgefühl: Die Tendenz, Dinge auf diplomatische, rücksichtsvolle Weise zu sagen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Aufrichtige Diplomatie: Die Tendenz zu Aufrichtigkeit und Respekt zur gleichen Zeit. (Hoch Offen und Hoch Taktgefühl)

Ausweichend: Die Tendenz, taktvoll zu sein, ohne ausreichend freimütig zu sein. (Niedrig Offen und Hoch Taktgefühl)

Unverblümt / direkt: Die Tendenz, offen und direkt zu sein, aber gleichzeitig zu wenig Taktgefühl zu zeigen. (Hoch Offen und Niedrig Taktgefühl)

Vermeidet Kommunikation: Die Tendenz zu fehlender Offenheit und gleichzeitig fehlendem Taktgefühl. (Niedrig Offen und Niedrig Taktgefühl)

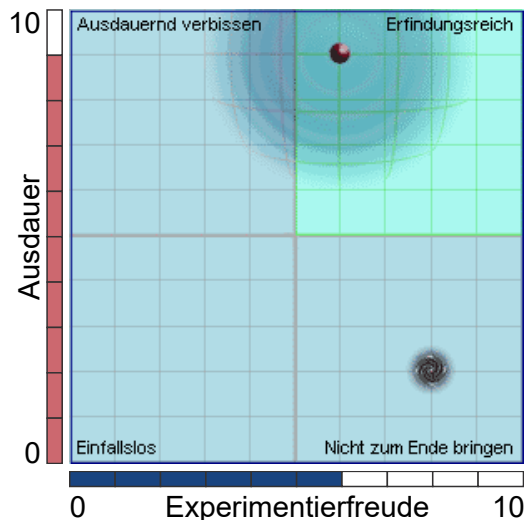
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie neigen gewöhnlich dazu, freimütig zu sein und ziemlich unverblümt zu sagen, was Sie denken. Sie neigen dazu, sehr taktvoll zu sein. Dabei achten Sie sehr gut darauf, so zu kommunizieren, dass andere Sie leichter verstehen.

Ihre relativ große Offenheit, kombiniert mit Ihrem sehr guten Taktgefühl hilft Ihnen dabei, gut mit Ihren Kollegen zu kommunizieren. Ihr Kommunikationsstil hilft Ihnen, taktvoll und gleichzeitig geradeheraus zu kommunizieren. Darüber hinaus können Sie entweder taktvoll oder offen sein, je nach dem, was die Situation erfordert. Die meisten Menschen schätzen Ihre authentische und respektierende Art. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt hauptsächlich im Quadranten "Aufrichtige Diplomatie". Dies zeigt, dass Sie meistens dazu neigen, gut mit anderen Menschen zu kommunizieren.

INNOVATION

Wie Sie neue Dinge ausprobieren und Hürden überwinden.



"Der Schlüssel zur Innovation ist, sich auf das Ziel zu konzentrieren, während die Phantasie in alle Richtungen geht."

Ausdauer: Die Tendenz, trotz erheblicher Hindernisse hartnäckig zu bleiben.

Experimentierfreude: Die Tendenz, Neues auszuprobieren und neue Wege zu gehen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Erfindungsreich: Die Tendenz, das Ziel fest im Blick zu behalten, während man auf unterschiedlichste Weise am Weg zum Ziel arbeitet. (Hoch Ausdauer und Hoch Experimentierfreude)

Nicht zum Ende bringen: Die Tendenz, mit vielen unterschiedlichen Möglichkeiten zu experimentieren ohne dabei eine klare Richtung beizubehalten. (Niedrig Ausdauer und Hoch Experimentierfreude)

Ausdauernd verbissen: Die Tendenz, unbeirrbar und stur dem gleichen Ablauf zu folgen, ohne ausreichend Alternativen und andere Wege zum Ziel auszuprobieren. (Hoch Ausdauer und Niedrig Experimentierfreude)

Einfallslos: Die Tendenz zu fehlender Ausdauer und Bereitschaft, Neues zu probieren. (Niedrig Ausdauer und Niedrig Experimentierfreude)

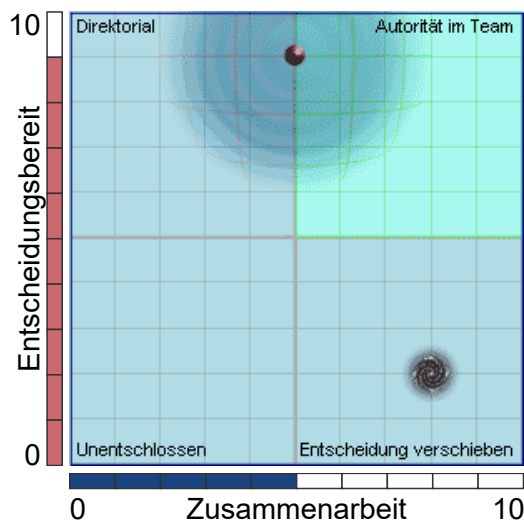
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie neigen dazu, sehr entschlossen an eine Aufgabe heranzugehen und trotz vieler Hindernisse sehr große Ausdauer zu zeigen. Sie haben einigermaßen Freude daran, neue Dinge auszuprobieren und suchen mitunter nach neuen Wegen, Dinge zu tun.

Durch Ihre sehr hohe Ausdauer können Sie Projekte mit ungewöhnlicher Entschlossenheit zu Ende führen. Ihre Ausdauer ist etwas stärker ausgeprägt als Ihre kreative Experimentierfreude. Dies zeigt, dass Sie eher die bereits erprobten Ansätze bevorzugen. Es zeigt jedoch auch, dass Sie mitunter länger an Dingen festhalten als erforderlich. Infolgedessen stören Sie vielleicht Ihren Einfallsreichtum, indem Sie zu lange bestimmte Ansätze verfolgen. Der kleine dunkle Kreis unten rechts zeigt, dass Ihre etwas stärker ausgeprägte Ausdauer Sie manchmal vielleicht an Ihrem Fortschritt hindert.

DELEGATION

Wie Sie mit Eigenverantwortung und Zusammenarbeit umgehen.



"Zögere nie, den Rat von berufenen Leuten anzunehmen, aber übernehme immer die volle Verantwortung für Deine eigenen Entscheidungen."

Entscheidungsbereit: Das Verlangen, entscheidungsberechtigt zu sein und die Bereitschaft, Verantwortung für Entscheidungen zu übernehmen.

Zusammenarbeit: Die Tendenz, mit anderen bei der Entscheidungsfindung zusammenzuarbeiten.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Autorität im Team: Die Tendenz, Verantwortung für Beschlüsse zu übernehmen und gleichzeitig anderen die Möglichkeit einzuräumen, an dem Entscheidungsprozess wirklich mitzuwirken. (Hoch Entscheidungsbereit und Hoch Zusammenarbeit)

Entscheidung verschieben: Die Tendenz, großen Wert auf Zusammenarbeit bei der Entscheidungsfindung zu legen, ohne die entsprechende Verantwortung für die Entscheidungen übernehmen zu wollen. (Niedrig Entscheidungsbereit und Hoch Zusammenarbeit)

Direktorial: Die Tendenz, unabhängig und autokratisch Entscheidungen zu fällen. (ohne viel Abstimmung). (Hoch Entscheidungsbereit und Niedrig Zusammenarbeit)

Unentschlossen: Die Tendenz, die eigene Autorität zur Entscheidung nicht zu nutzen und gleichzeitig zu vermeiden, die Entscheidung mit anderen zusammen zu treffen. (Niedrig Entscheidungsbereit und Niedrig Zusammenarbeit)

Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie haben ein starkes Verlangen nach Entscheidungskompetenz und sind sehr bereit, Verantwortung für Entscheidungen zu tragen. Sie begeistern sich nicht so sehr für Kooperation und finden es nicht so wichtig, mit anderen zusammenzuarbeiten, wenn es um wichtige Entscheidungen geht.

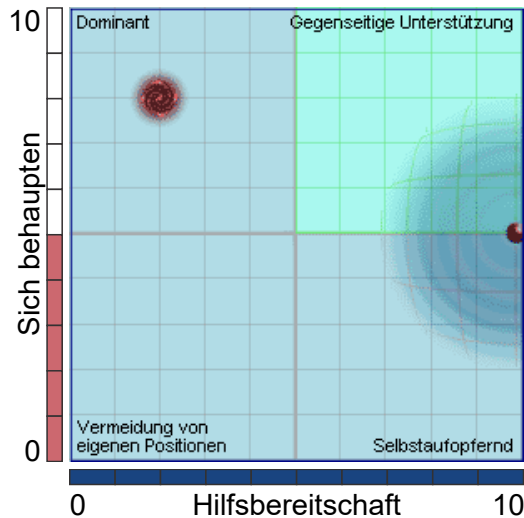
Ihre große Bereitschaft, Entscheidungskompetenz zu übernehmen, ermöglicht Ihnen, Führung zu übernehmen und die volle Verantwortung für notwendige Entscheidungen zu tragen. Sie neigen jedoch nur einigermaßen zur Kooperation. Ihr Bedürfnis nach Entscheidungskompetenz ist daher stärker als Ihre Bereitschaft zur Zusammenarbeit. Infolgedessen neigen Sie tendenziell dazu, den Entscheidungsprozess etwas zu übersteuern. Dies könnte Sie daran hindern, wertvollen Input zu erhalten, der die Qualität Ihrer Entscheidungen verbessern könnte. Manchmal könnte es auch zu einer eingeschränkten Motivation anderer führen, da sie weniger einbezogen werden. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt halb im Quadranten "Autorität im Team". Dies zeigt, dass Sie oft mit anderen zusammenarbeiten und gleichzeitig Verantwortung tragen. Die andere Hälfte liegt im "Direktorial"-Quadranten. Dies zeigt, dass Sie den Entscheidungsprozess

Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

manchmal zu stark steuern. Der kleine dunkle Kreis unten rechts zeigt, dass Sie bei einem negativen Ausgang die volle Verantwortung für das Problem vielleicht nur widerstrebend akzeptieren.

EINFLUSS

Wie Sie damit umgehen, anderen zu helfen und Ihre Bedürfnisse zum Ausdruck bringen.



"Beständige und positive Beziehungen resultieren aus gegenseitiger Hilfsbereitschaft."

Sich behaupten: Die Tendenz, persönliche Wünsche und Belange vorzubringen.

Hilfsbereitschaft: Die Tendenz, auf die Bedürfnisse anderer einzugehen und anderen zu helfen oder sie zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Gegenseitige Unterstützung: Die Tendenz, Lösungen vorzuziehen, die für alle Beteiligten vorteilhaft sind. (Hoch Sich behaupten und Hoch Hilfsbereitschaft)

Selbstaufopfernd: Die Tendenz, auf die Bedürfnisse anderer zu reagieren ohne die eigenen zu ausreichend zu äußern. (Niedrig Sich behaupten und Hoch Hilfsbereitschaft)

Dominant: Die Tendenz, sein eigenes Dominanzstreben zu betonen, ohne anderen genug zu helfen. (Hoch Sich behaupten und Niedrig Hilfsbereitschaft)

Vermeidung von eigenen Positionen: Die Tendenz, sich nicht zu behaupten und auch wenig Hilfsbereitschaft zu zeigen. (Niedrig Sich behaupten und Niedrig Hilfsbereitschaft)

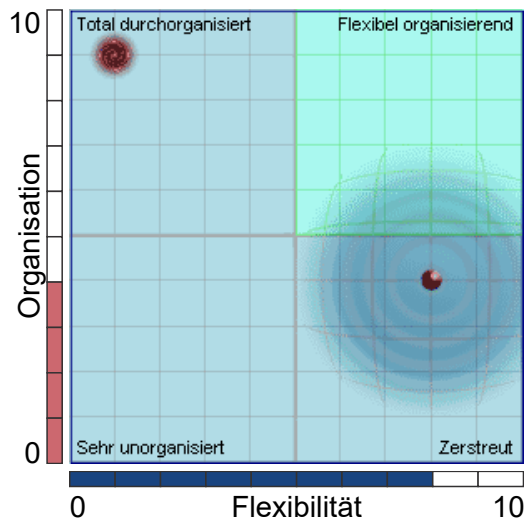
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie bringen Ihre Bedürfnisse einigermaßen deutlich zum Ausdruck. Sie neigen zu extremer Hilfsbereitschaft und sind sich der Bedürfnisse anderer bewusst.

Da Sie extrem hilfsbereit sind und gleichzeitig Ihre eigenen Bedürfnisse einigermaßen gut ausdrücken können, neigen Sie dazu, gute Beziehungen zu Ihren Kollegen aufzubauen. Ihre unterstützende Art wird wahrscheinlich von anderen geschätzt. Ihre Neigung zu helfen ist etwas stärker ausgeprägt als die Neigung, Ihre eigenen Bedürfnisse durchzusetzen. Daher neigen Sie tendenziell zur Selbstaufopferung. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt teilweise im Quadranten "Gegenseitige Unterstützung" und teilweise im "Selbstaufopferung"-Quadranten. Der rote Punkt oben links zeigt, dass Ihr Verhalten in Stresssituationen eventuell umschlagen kann und Sie dominant werden, wenn Sie das Gefühl haben, dass jemand einen Vorteil aus Ihrer Hilfsbereitschaft ziehen will.

ORGANISATION

Wie Sie mit Anpassungsfähigkeit und Organisation und Struktur umgehen.



"Ordnung schafft Effizienz und Flexibilität unterstützt Nachhaltigkeit. Die Natur ist das perfekte Beispiel für eine Ordnung im Kontext ständiger Veränderung."

Organisation: Die Tendenz, eine Ordnung in einer Umgebung oder Situation einzuführen und aufrechtzuerhalten.

Flexibilität: Die Tendenz, sich leicht an Veränderungen anzupassen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Flexibel organisierend: Die Tendenz, seine Umgebung gut zu organisieren, sich aber gleichzeitig die Flexibilität und Beweglichkeit zu erhalten. (Hoch Organisation und Hoch Flexibilität)

Zerstreut: Die Tendenz, sich an Veränderungen anzupassen ohne ausreichend organisiert zu bleiben. (Niedrig Organisation und Hoch Flexibilität)

Total durchorganisiert: Die Tendenz, sich auf eine Ordnung zu versteifen, so dass eine Anpassung an Veränderungen schwer fällt. (Hoch Organisation und Niedrig Flexibilität)

Sehr unorganisiert: Die Tendenz zu geringem Organisationsvermögen bei gleichzeitig geringer Anpassungsfähigkeit. (Niedrig Organisation und Niedrig Flexibilität)

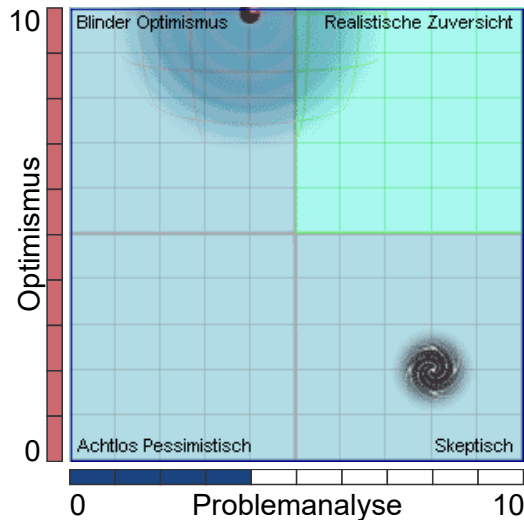
Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie ziehen es normalerweise vor, nicht organisieren zu müssen. Sie neigen dazu, sich schnell an Veränderungen anzupassen und mögen wahrscheinlich die Abwechslung.

Ihre Neigung zur Flexibilität ermöglicht Ihnen, sich an Veränderungen anzupassen. Wenn sich die Umstände ändern, passen Sie sich an die neuen Bedingungen an. Doch Ihre Flexibilität kann etwas stärker ausgeprägt sein als Ihre Ordentlichkeit. Dies zeigt, dass Sie in manchen Situationen vielleicht zerstreut sind. Vielleicht setzen Sie zu viele Veränderungen um. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt teilweise im Quadranten "Flexibel Organisierend" und hauptsächlich im "Zerstreut"-Quadranten. Dies zeigt, dass Sie mal effektiv organisieren und mal zerstreut sein können. Der rote Punkt oben links zeigt, dass Ihr Verhalten in Stresssituationen eventuell in ein etwas starres Verhalten umschlägt.

STRATEGISCHES GESPÜR

Wie Sie mit Gelegenheiten und Aufmerksamkeit von Risiken umgehen.



"Behalte eine positive Grundeinstellung zur Zukunft, aber beachte die Schwierigkeiten, wenn sie klein sind."

Optimismus: Die Tendenz, an eine positive Zukunft zu glauben.

Problemanalyse: Die Tendenz, einen Plan oder eine Strategie auf die potenziellen Schwierigkeiten hin zu untersuchen.

Es gibt vier mögliche Kombinationen für dieses Paradox:

Realistische Zuversicht: Die Tendenz, Schwierigkeiten in Planungen zu analysieren und zu erkennen ohne den Blick auf den Nutzen und die Potenziale zu verlieren. (Hoch Optimismus und Hoch Problemanalyse)

Skeptisch: Die Tendenz, potenzielle Schwierigkeiten eines Plans oder einer Strategie zu betonen, ohne die potenziellen Vorteile gebührend zu berücksichtigen. (Niedrig Optimismus und Hoch Problemanalyse)

Blinder Optimismus: Die Tendenz, nur die möglichen Vorteile eines Plans oder einer Strategie zu sehen, ohne die möglichen Schwierigkeiten gebührend zu berücksichtigen. (Hoch Optimismus und Niedrig Problemanalyse)

Achtlos Pessimistisch: Die Tendenz, Risiken einzugehen aber gleichzeitig davon auszugehen, dass die Zukunft finster ist. (Niedrig Optimismus und Niedrig Problemanalyse)

Ihre Tendenzen zu diesem Paradox sind:

Sie neigen dazu, extrem optimistisch und fröhlich zu sein. Ihre positive Einstellung ist sehr vorteilhaft für den Umgang mit Ihren Kollegen oder Kunden. Sie bevorzugen es tendenziell, die Schwachpunkte in Plänen und Strategien nicht selbst analysieren zu müssen und könnten sich manchmal dagegen wehren.

Ihre extrem positive Einstellung hilft Ihnen, effektiver mit anderen zusammen zu arbeiten und das Potenzial von Situationen und Strategien zu erkennen. Da Sie es bevorzugen, keine potenziellen Schwachstellen untersuchen zu müssen, ist Ihr Optimismus tendenziell viel stärker ausgeprägt als Ihre Neigung, die Planungen auf mögliche Schwachpunkte zu untersuchen. Daher neigen Sie mitunter dazu, mehr Gewicht auf die positive Seite als auf die potenziellen Probleme zu legen. Ihr bevorzugtes natürliches Verhalten (großer blauer Bereich) liegt teilweise im Quadranten "Realistisch Zuversichtlich". Dies zeigt, dass Sie zeitweise realistisch optimistisch sind. Ihr Verhalten liegt jedoch hauptsächlich im Quadranten "Blinder Optimismus". Dies zeigt, dass Sie oft blinden Optimismus zeigen. Es könnte deshalb sinnvoll sein, sich Input von anderen zu holen, wenn es um wichtige Pläne und Strategien geht. Der dunkle Kreis unten rechts zeigt, dass Ihre Neigung zum blinden Optimismus eventuell eine unterschwellige Angst vor Misserfolg kompensiert.