



## DISCOVERY

**Peter Rot**  
**09.01.2002**

### **Persönlicher Report**

Basis-Report  
Management-Kapitel  
Effective Selling Chapter  
Personal Achievement Chapter  
Fragen für Einstellungsgespräche

  
**Insights® Learning & Development Ltd**  
<http://www.insightsworld.com/>



# Persönlicher Report

**Peter Rot**

**Musterreport**

Datum der Erstellung **09.01.2002**

Datum des Ausdrucks **29.10.2002**

**Insights Learning and Development Ltd.**  
**4 Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9BZ, Scotland**  
**Telephone: +44(0)1382 908050**  
**Fax: +44(0)1382 908051**  
**E-mail: [insights@insightsworld.com](mailto:insights@insightsworld.com)**



# Inhalt

<b>Einführung</b>	<b>5</b>
<b>Überblick</b>	<b>6</b>
Persönlicher Stil	6
Interaktion mit anderen	7
Treffen von Entscheidungen	8
<b>Hauptstärken und Schwächen</b>	<b>9</b>
Stärken	9
Mögliche Schwächen	10
<b>Wert für das Team</b>	<b>11</b>
<b>Kommunikation</b>	<b>12</b>
Effektive Kommunikation	12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation	13
<b>Mögliche "Blinde Flecken"</b>	<b>14</b>
<b>Schwierige Person</b>	<b>16</b>
Kommunikation mit Peter Rots "Schwieriger Person"	17
<b>Vorschläge zur Weiterentwicklung</b>	<b>18</b>
<b>Management</b>	<b>19</b>
Gestaltung des idealen Umfeldes	19
Wie man Peter Rot führen kann	20
Wie Peter Rot motiviert wird	21
<b>Management-Stil</b>	<b>22</b>
<b>Effective Selling Chapter</b>	<b>23</b>
<b>Selling Style Overview</b>	<b>24</b>
<b>Before The Sale Begins</b>	<b>25</b>
<b>Identifying Needs</b>	<b>26</b>
<b>Proposing</b>	



**27**

<b>Handling Buying Resistance</b>	<b>28</b>
<b>Gaining Commitment</b>	<b>29</b>
<b>Follow-up and Follow Through</b>	<b>30</b>
<b>Sales Preference Indicators</b>	<b>31</b>
<b>Personal Development Chapter</b>	<b>32</b>
<b>Living on Purpose</b>	<b>33</b>
<b>Time and Life Management</b>	<b>34</b>
<b>Personal Creativity</b>	<b>35</b>
<b>Lifelong Learning</b>	<b>36</b>
<b>Learning Styles</b>	<b>37</b>
<b>Fragen für Einstellungsgespräche</b>	<b>38</b>
<b>Das Insights Rad</b>	<b>39</b>
<b>Grafik der Präferenzwerte</b>	<b>40</b>
<b>Jung'sche Präferenzen</b>	<b>41</b>



# Einführung

*Dieser Insights Discovery Report basiert auf den Antworten von Peter Rot zum Insights Fragebogen, der am 09.01.2002 ausgefüllt wurde.*

*Die Ursprünge der Persönlichkeitstheorie können bis in das 5. Jahrhundert v. Chr. zurückverfolgt werden, als Hippokrates erstmals vier unterscheidbare Energien / Temperamente entdeckte, die sich bei unterschiedlichen Menschen erkennen liessen. Das Insights System baut auf dem Persönlichkeitsmodell des Schweizer Psychologen C.G. Jung auf. Dieses Modell wurde erstmals im Jahre 1921 in seinem Werk "Psychologische Typen" veröffentlicht und in nachfolgenden Schriften weiterentwickelt. Jungs Werk über Persönlichkeit und Präferenzen wurde seither als Basis zum Verständnis der Persönlichkeit herangezogen und ist bis zum heutigen Tag Studienfach für Tausende von Forschern.*

*Der Insights Report bietet auf der Grundlage der Jung'schen Typologie einen Rahmen für Selbsterkenntnis und Entwicklung. Untersuchungen der Verhaltensforschung haben ergeben, dass die erfolgreichsten Menschen diejenigen sind, die sich selbst gut kennen, und zwar sowohl ihre Stärken als auch ihre Schwächen. Dies versetzt sie in die Lage, Strategien zu entwickeln, um den Anforderungen ihrer Umwelt besser zu entsprechen.*

*Dieser Report ist einzigartig, da er aus mehreren Hunderttausenden von abgewandelten Aussagen aufgebaut wird. Er stellt Aussagen zusammen, die aufgrund Ihrer Antworten auf dem Insights Fragebogen höchstwahrscheinlich auf Sie zutreffen. Ändern oder streichen Sie jede Aussage, die nicht auf Sie zutrifft - aber erst nachdem Sie sie mit Kollegen oder Freunden überprüft haben, um herauszufinden, ob es sich dabei um "Blinde Flecken" handeln könnte.*

*Benützen Sie diesen Report pro-aktiv. Das heisst, indentifizieren Sie die Schlüsselbereiche, in denen Sie sich weiterentwickeln und tätig werden wollen. Teilen Sie die wichtigen Aspekte Ihren Freunden und Kollegen mit. Bitten Sie um Feedback in für Sie besonders relevanten Bereichen, und erarbeiten Sie einen Aktionsplan für Ihre persönliche und interpersonelle Entwicklung.*



# Überblick

*Diese Aussagen ermöglichen ein umfassendes Verständnis für Peter Rots Arbeitsstil. Sie beschreiben, wie er an Aufgaben, Beziehungen und Entscheidungsprozesse herangeht.*

## **Persönlicher Stil**

Andere halten Peter Rot für pragmatisch, zuverlässig und durchsetzungsfähig. Persönliches Prestige ist ihm wichtig. Er wird als lockere, wenn auch etwas unorganisierte Person wahrgenommen, die intensiv nach zukünftigen Möglichkeiten Ausschau hält. Er braucht Anreize und Abwechslung, da er sonst leicht das Interesse verliert, Projekte bis zum Schluss durchzuziehen. Hat er sich einmal ein Ziel gesetzt, handelt er ohne zu zögern. Während er seine 'Vision' zu einem Erfolg führt, tendiert er unbewusst dazu, seinen eigenen Erfolg mit dem von anderen zu vergleichen. Den dabei möglicherweise entstehenden Neid verdrängt er.

Übertriebener Umgang mit Details und Routine sollte lieber vermieden werden, obwohl er sehr wohl auch in der Lage ist, Bilanzen, Prognosen oder Fakten zu überschauen. Er ist normalerweise nicht so sehr an neuen Theorien oder Prinzipien interessiert, sondern mehr an konkreten Projekten und Abläufen. Er fühlt sich wohler, wenn er sich in einer Situation abgesichert hat und weiss, dass andere mit seinen Gedanken konform gehen. Er will sein Leben nach seinen eigenen Regeln leben und findet, dass alle anderen das auch tun sollten. Wenn eine Aufgabe zur Routine oder langweilig wird, kann er leicht das Interesse daran verlieren und sich neuen Herausforderungen zuwenden.

Seine Begeisterung für ein aktuelles Projekt kann so zwingend sein, dass er alle Grenzen in Bezug auf Zeit und Kraft vergisst und im Arbeitsprozess seine eigenen und die Bedürfnisse anderer ignoriert. Er arbeitet dafür, Ideen und Systeme in die Praxis umzusetzen. Peter Rot ist ein einfallsreicher und tatkräftiger Mann, für den jeder Moment zählt und der auf die Zukunft ausgerichtet ist. Es kann für ihn sehr effektiv sein, sich Zeit zu nehmen, um seine wirklichen Gefühle zu erkennen. Er kann recht chamäleonhaft und ausweichend sein, wenn etwas oder jemand ihm in die Quere kommt.

Er will von anderen nicht in eine "Schublade" gesteckt werden und sucht in allem nach Selbsterfahrung und Identitätsfindung. Aufgaben der praktischen, ganz normalen Alltagsbewältigung frustrieren ihn eher. Peter Rot sieht in den meisten Situationen neue Möglichkeiten und kann andere dazu bringen, eine Vision in die Realität umzusetzen. Logisch, analytisch und kritisch in seiner Vorgehensweise, ist ihm das Erlangen von Macht wichtig. Er ist entschlossen, jede erreichte Position oder jeden Rang stets zu verteidigen. Eine ausgeprägte Arbeitsmoral und gute Fähigkeiten im Umgang mit Menschen können bei Peter Rot dazu führen, sich selbst und anderen hohe Leistungsstandards zu setzen.



Er wird mit leidenschaftlicher Überzeugung an seinen Idealen festhalten, auch wenn es ihm manchmal schwerfällt, mit anderen darüber zu reden. Peter Rot weiss intuitiv, welche Struktur und Organisation notwendig ist, um Ideen und Leute so einzusetzen, dass langfristige Ziele erreicht werden können. Die Menschen, mit denen Peter Rot beruflich zu tun hat, schätzen seine ausgezeichneten organisatorischen und professionellen Fähigkeiten. Lernen ist ein lebenslanger Prozess für ihn, und er strebt in allem nach Erweiterung seiner geistigen Fähigkeiten. Er wird mehr durch das "grosse Bild" und grosse Ziele motiviert als durch Regeln und Verfahrensweisen. Mit festgelegten Strukturen ist er nur dann einverstanden, wenn er sie auch wieder aufgeben kann, falls sie der Zielsetzung nicht entsprechen.

## **Interaktion mit anderen**

Peter Rot hat die bemerkenswerte Fähigkeit, Leute dazu zu bringen, seiner Führung zu folgen. Da er sein Leben rational angeht, könnte man ihn als schwierig, grob, ungeduldig und unsensibel gegenüber den Bedürfnissen und Gefühlen anderer ansehen. Fehler anderer können ihn sehr aufregen und dazu führen, dass er sie lautstark zum Thema macht. Er kann sich manchmal als gut informierter "Experte" auf einem bestimmten Gebiet präsentieren und andere darüber belehren wollen. Dies kann peinlich werden, wenn seine Aussagen von einem noch besser qualifizierten Experten in Frage gestellt werden. Seine Art zu kommunizieren ist ehrlich, direkt und sachlich, und er schätzt es, wenn andere ebenso aufrichtig zu ihm sind.

Er mag keine kritischen Kommentare über persönliche Eigenschaften, da er diese Kommentare als persönlichen Angriff auf seine Integrität ansieht. Auch wenn er selbst die Symptome vielleicht nicht unbedingt darauf zurückführt, kann er sich ziemlich unwohl fühlen, wenn er lange Zeit von seiner Familie oder Gruppe getrennt ist. Die Wahrnehmung anderer, die ihn als steif und eigensinnig einschätzen, könnte ihn verblüffen. Sie basiert vermutlich darauf, dass er eine Tendenz hat, seine eigenwilligen Ansichten ziemlich direkt auszudrücken. Peter Rots Einfallsreichtum, Wärme und sein Verständnis für andere erlauben es ihm, mit grosser Zuversicht durchs Leben zu gehen. Er ist sehr effektiv in einer Führungsrolle und fähig, andere vom Wert seiner Vision zu überzeugen. Da er Teamarbeit gegenüber sehr positiv eingestellt ist, geniesst er die Unterstützung der anderen. Weil er jedoch in Bezug auf deren Leistungsfähigkeit zu optimistisch sein kann, fühlt er sich manchmal in Stich gelassen.

Er neigt dazu, anderen die Schuld zu geben für die Schwierigkeiten, mit denen er zu kämpfen hat. Manchmal tut er die Meinung anderer geringschätzig ab. Er strebt energisch danach, das Wohlergehen und das Glück seiner Lieben sicherzustellen und handelt aus einer starken Beschützerposition heraus. Peter Rots Arbeitsstil ist pragmatisch, bestimmt und überzeugend. Er wird frustriert, wenn er durch die Bedürfnisse anderer abgelenkt wird. Er mag es nicht, wenn man ihm sagt, was oder wie er etwas zu tun hat. Er kann andere verärgern, indem er darauf besteht, eine Sache auf seine Weise zu erledigen.



Anstatt automatisch mit Gegenkritik auf jedes negative Feedback zu reagieren, sollte er sich die Meinungen seines Umfeldes zuerst einmal anhören und seine Wertschätzung für jeden Beitrag ausdrücken.

## **Treffen von Entscheidungen**

Da Peter Rot diplomatisch vorgeht, ist er normalerweise auch trotz möglicher Konflikte mit seinem Vorgesetzten mit seinen Entscheidungen recht zufrieden. Er beachtet bei einem Entscheidungsprozess auch die Auswirkungen, die das Ergebnis auf andere haben wird. Um schnelle Entscheidungen treffen zu können, erwartet er, dass Sachthemen rational behandelt werden, denn er schätzt in den meisten Angelegenheiten logisches Vorgehen. Er könnte eher in Kauf nehmen, dass er sich im Nachhinein dafür entschuldigen muss, seine Kompetenzen überschritten zu haben, als von vornherein die Erlaubnis dafür einzuholen. Oft würde er lieber irgendeine Entscheidung treffen als gar keine.

Er neigt dazu, bei seinen Entscheidungen Risiken einzugehen. Peter Rots Leistungen werden hauptsächlich dadurch erzielt, dass er mit Bestimmtheit und Ausdauer seine hohen Standards zu erreichen oder zu übertreffen versucht. Viele halten Peter Rot für eine geborene Führungskraft mit der nötigen Entschlusskraft. Er fühlt sich am wohlsten in einer Rolle, die es ihm erlaubt, seinen Einfallsreichtum zu nutzen, um ein Projekt nach dem anderen anzugehen. Sein Wunsch, Dinge schnell zu erledigen, verleitet ihn dazu, Entscheidungen umzusetzen, sobald sie getroffen worden sind. Es wäre oft sinnvoll, die Fakten zuerst noch einmal zu überprüfen.

Er ist ein guter Problemlöser, kann die notwendigen Sachinformationen gut verarbeiten und schnell logische und vernünftige Lösungen finden. Wegen seiner Tendenz, sich schnell wieder der nächsten Herausforderung zuzuwenden oder das noch grössere Ziel anzusteuern, trifft er Entscheidungen oft übereilt. Peter Rot kann üblicherweise jeder Situation auf den Grund gehen und eine effektive Lösung durchsetzen. Er testet die Grenzen einer Situation stets aus und denkt, dass die meisten Regeln und Einschränkungen dazu da sind, abgewandelt, wenn nicht sogar gebrochen zu werden. Peter Rot liebt es, Entscheidungen zu treffen. Er will Dinge unter Kontrolle haben und legt Wert auf eine effiziente und effektive Entscheidungsfindung.

## **Persönliche Bemerkungen**















# Hauptstärken und Schwächen

## Stärken

*Dieser Abschnitt beschreibt spezielle Stärken, die Peter Rot in das Unternehmen einbringt. Peter Rot hat weitere Fähigkeiten, Eigenschaften und Verhaltensweisen auf anderen Gebieten, aber die folgenden Aussagen erfassen wahrscheinlich einige der grundlegendsten Talente, über die er verfügt.*

### **Peter Rots mögliche Stärken:**

-  Wettbewerbsfreudig, will um jeden Preis gewinnen.
-  Kann andere sowohl autoritär als auch demokratisch führen.
-  Entwickelt ständig Ideen.
-  Geborener Draufgänger mit grosser Begeisterung fürs Leben.
-  Ausdrucksstark und wettbewerbsfreudig mit viel Eigeninitiative.
-  Reagiert schnell und bestimmt auf neue Informationen.
-  Kann anderen seine Vorstellungen gut vermitteln.
-  Wird in viele Aktivitäten einbezogen.
-  Bringt Leute zusammen.
-  Schnell und flink.











### **Persönliche Bemerkungen**

# Hauptstärken und Schwächen

## Mögliche Schwächen

*Jung sagte: "Weisheit erkennt an, dass jedes Ding zwei Seiten hat". Man könnte auch sagen, dass eine Schwäche nichts anderes ist als eine übertriebene Stärke. Peter Rots Beantwortung des Fragebogens lässt vermuten, dass auf diesen Gebieten seine möglichen Schwächen liegen.*

### **Peter Rots mögliche Schwächen:**











-  Schenkt anderen Meinungen möglicherweise wenig Gehör.
-  Hat kaum Einfühlungsvermögen für die Bedürfnisse anderer.
-  Hasst Routinearbeiten und vermeidet sie.
-  Trifft hastige Entscheidungen.
-  Schützt sein Ego vor dem, was auf ihn zukommen könnte.
-  Verlangt etwas statt darum zu bitten.
-  Kann für rebellisch gehalten werden.
-  Kann ziemlich besessen versuchen, ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen.
-  Strebt soviel Abwechslung an, dass einige Aufgaben nicht abgeschlossen werden.
-  Hat wenig Geduld mit Menschen, die er für dumm hält.

### **Persönliche Bemerkungen**

## Wert für das Team

*Jede Person bringt eine einzigartige Kombination von Talenten, Eigenschaften und Erwartungen in ihren Arbeitsbereich mit. Ergänzen Sie diese Liste um weitere Erfahrungen, Eigenschaften oder Verhaltensweisen, die auf Peter Rot zutreffen. Stellen Sie anschliessend die wichtigsten Punkte der Liste allen anderen Teammitgliedern zur Verfügung.*

### **Peter Rot als Teammitglied :**

-  Wird bürokratische Regelungen ignorieren, um schneller zu einem Ergebnis zu kommen.
-  Mag es, immer mitten im Geschehen zu sein.
-  Ist eine starke Stütze für andere Kollegen.
-  Wird Verantwortung übernehmen, aber die Schuld von sich weisen.
-  Denkt aufgrund seines Pioniergeistes über den üblichen Horizont hinaus.
-  Hat eine "Alles ist machbar"- Einstellung.
-  Stellt sicher, dass die Ergebnisse rechtzeitig vorliegen.
-  Wird sich immer "voll hineinhängen".
-  Verbindet eine natürliche Begeisterungsfähigkeit mit Sachlichkeit.
-  Hat eine Menge produktiver Ideen.













### **Persönliche Bemerkungen**

# Kommunikation

## Effektive Kommunikation

*Kommunikation kann nur dann wirklich effektiv sein, wenn eine gesendete Botschaft vom Empfänger auch aufgegriffen und verstanden wird. Es geht darum, den "Kanal" des anderen bestmöglich zu treffen. Dafür braucht man die passenden Strategien. Was bei Peter Rot Erfolg verspricht, wird in diesem Abschnitt aufgelistet. Er selbst sollte benennen, welche Punkte ihm am wichtigsten sind, und diese mit seinen Kollegen besprechen.*

### **Kommunikationsstrategien für den Umgang mit Peter Rot:**

-  Seien Sie entschlossen, energisch und furchtlos.
-  Stimmen Sie einer Erweiterung von Zielen und Vorgaben zu.
-  Bleiben Sie bei Ihrem Standpunkt, wenn Sie angegriffen werden.
-  Erlauben Sie ihm, die Tagesordnung zu überprüfen.
-  Berücksichtigen Sie seine Meinungen und Ideen, statt nur Ihre eigenen durchsetzen zu wollen.
-  Seien Sie enthusiastisch und positiv.
-  Seien Sie bereit, schnell wieder zu gehen.
-  Sprechen Sie lebhaft und schnell.
-  Machen Sie ihn selbst zum Thema und sprechen Sie über Bereiche, die er interessant findet.
-  Weisen Sie nur mit Vorsicht auf Konsequenzen hin.
-  Geben Sie ihm die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln.
-  Geben Sie ihm keine Anweisungen, sondern bitten Sie ihn stattdessen, etwas zu tun.













### **Persönliche Bemerkungen**

# Kommunikation

## **Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation**

*Gewisse Strategien werden sich in der Kommunikation mit Peter Rot als wenig erfolgreich erweisen. Diese werden im folgenden Abschnitt dargestellt. Es geht darum, dieses Wissen zur Verbesserung der Kommunikation mit Peter Rot entsprechend effektiv zu nutzen.*

**Wenn Sie mit Peter Rot kommunizieren, vermeiden Sie diese Verhaltensweisen:**

-  Versuchen, ihm die Schuld zuzuschreiben.
-  Ihm Ihre Meinung aufzwingen - entgegen sein besseres Wissen.
-  "Was wäre, wenn" und "aber" benutzen.
-  Unvorbereitet und unorganisiert sein.
-  Vage sein und Spielraum für Interpretationen lassen.
-  Ihn in formale, langwierige und ermüdende Sitzungen verwickeln.
-  Lob und Anerkennung erwarten.
-  Ihm Ihre Gefühle aufzuzwingen, solange er nicht dazu bereit ist.
-  Ihn das Gespräch dominieren lassen.
-  Ihn im Unklaren lassen, denn sonst wird er sich ebenso verhalten.
-  Streiten oder persönlich werden.
-  Unordentlich, unstrukturiert oder schlecht ausgerüstet sein.

**Persönliche Bemerkungen**

## Mögliche "Blinde Flecken"

*Die Wirkung des Verhaltens, das wir nach aussen zeigen, ist uns nur zum Teil bewusst. Man spricht deshalb von Selbst- und Fremdwahrnehmung und auch von "Blinden Flecken". In diesem Abschnitt spielt das Feedback durch Menschen aus Ihrem Umfeld eine bedeutsame Rolle. Sie können am besten zu den gemachten Aussagen Stellung nehmen.*

### **Peter Rots mögliche "Blinde Flecken":**

Peter Rot sollte darauf achten, auf Dinge nicht zu spontan zu reagieren, mehr zu kooperieren und zu lernen, auf die Gefühle anderer mehr Rücksicht zu nehmen. Ihm brennt leicht die Sicherung durch. Wenn er sich bedrängt fühlt, könnte er laut, unnachgiebig und dominant werden und ein hohes Mass an Stress im Team oder bei seinen Kollegen erzeugen. Er könnte sich vor seiner eigenen Engstirnigkeit bewahren, indem er grundsätzlich einige Sekunden länger wartet, bevor er zu sprechen beginnt, um dadurch anderen die Chance für einen Beitrag zu geben. Er kann im Umgang mit anderen erfolgreicher werden, wenn er seine scharfe Beobachtungsgabe darauf richtet, empfindsamer und rücksichtsvoller mit den Menschen seiner Umgebung umzugehen. Wegen seiner Schnelligkeit und seines Bedürfnisses, Dingen vorgreifen zu wollen, nimmt er gelegentlich fälschlich an, zu wissen, was jemand gerade sagen will. Er redet dann dazwischen und versucht den Satz des anderen zu vollenden.

Er übt möglicherweise Druck auf andere aus, aus moralischer Sicht "das Richtige" zu tun - aber was das Richtige ist, leitet er nur aus seiner eigenen Wahrnehmung ab. Sein starkes Verantwortungsbewusstsein und seine Reizbarkeit können dazu führen, dass er ärgerlich wird, wenn andere seinen Anweisungen nicht folgen. Peter Rot hat einen starken Durchsetzungswillen. Er könnte deshalb nicht einmal auf die Idee kommen, die Wertvorstellungen und Meinungen anderer auch nur in Betracht zu ziehen, vor allem dann nicht, wenn sie nicht bereit sind, seiner Führung zu folgen. Er geht immer davon aus zu gewinnen und ist sehr darauf bedacht, Ergebnisse zu erzielen, ungeachtet wie engstirnig seine Sichtweise manchmal erscheinen mag. Wegen seiner tiefen Abneigung gegenüber routinemässigen und vorhersagbaren Ereignissen kann es ihm schwerfallen, notwendige Details zu bemerken oder zu berücksichtigen.

Als logischer und sachlicher Analytiker bedenkt er nicht immer die emotionalen Auswirkungen seiner Entscheidungen auf andere. Ihm missfallen Desorganisation, Unpünktlichkeit, Schlampigkeit oder unangemessenes Verhalten sowohl an ihm selbst als auch bei anderen. Deshalb kann er manchmal eine für die Situation unangebrachte Strenge an den Tag legen. Eine Erhöhung seiner Effektivität kann darin liegen, in kleinen Dingen nachzugeben, damit er die grossen gewinnen kann. Er könnte als irgendwie kalt und an Menschen uninteressiert angesehen werden. Um das zu verändern, sollte er sich sowohl seiner eigenen Gefühle bewusster werden, als auch die Gedanken und Gefühle



anderer mehr berücksichtigen. Falls jemand, den er respektiert, seine Kompetenz in Frage stellt, kann er wegen der kleinsten Kleinigkeit explodieren.

### ***Persönliche Bemerkungen***



## Schwierige Person

*In diesem Abschnitt geht es um den Menschentypus, mit dem Peter Rot seine grössten Schwierigkeiten hat. Vermutlich fehlt Peter Rot nicht nur das Verständnis für den anderen, sondern auch ein angemessenes Repertoire, um mit ihm umzugehen. Es handelt sich bei dieser Person um seinen genau entgegengesetzten Insights-Typ. Peter Rot kann den Text nutzen, um die charakteristischen Merkmale des anderen zu verstehen und neue Strategien für einen besseren Umgang zu erarbeiten. Das dient sowohl seinem persönlichen Wachstum als auch der Zusammenarbeit im Unternehmen.*

### **Peter Rots "Schwierige Person":**

Peter Rots entgegengesetzter Typ ist der Unterstützer, Jungs 'Introvertierter Fühl-'Typus. Unterstützer sind umgängliche, liebenswerte, beständige und loyale Menschen, die mit anderen gut auskommen. Sie entwickeln in ihrem Arbeitsumfeld enge Beziehungen zu einer kleinen Gruppe von Kollegen. Peter Rot wird erkennen, dass sich ihre Bemühungen darauf richten, das Vertraute und Berechenbare zu erhalten. Unterstützer suchen die kontinuierliche Anerkennung durch andere und passen sich Veränderungen nur langsam an. Sie sind bereit, immer noch mehr zu geben, um jemandem zu helfen, mit dem sie sich emotional verbunden fühlen.

Peter Rot vermutet wahrscheinlich, daß der Unterstützer Hilfe benötigt beim Vertrautwerden mit neuen Denkmustern und um eingefahrene Bahnen zu verlassen. Unterstützer sind vorsichtig, konventionell, diplomatisch und aufrichtig und vermeiden es, Entscheidungen zu treffen, bevor nicht die meisten Fakten und Einzelheiten verfügbar sind. Unterstützer sind von Natur aus zurückhaltend. Um eine gute Leistung zu erbringen, benötigen sie spezifische und ausführliche Anweisungen, bevor sie eine Arbeit beginnen.

Wenn sie das Gefühl haben, daß man sie unter Druck setzen will, können sie stur und unnachgiebig reagieren, was Peter Rot wiederum sehr frustrieren kann. Unterstützer sind gelassene und unauffällige Menschen, die gerne gebraucht werden und im Leben anderer eine wichtige Rolle spielen wollen. Selbst wenn jemand anderes einen Fehler begangen hat, werden sie sich noch lange darüber Gedanken machen und Mitverantwortung übernehmen. Meinungsverschiedenheiten und entgegengesetzte Standpunkte können für Unterstützer Stress bedeuten. Wenn die Atmosphäre am Arbeitsplatz zu negativ wird, treten Ruhelosigkeit und Unzufriedenheit deutlich zutage, und sie ziehen sich zurück, um weitere Konflikte zu vermeiden.

### **Persönliche Bemerkungen**











# Schwierige Person







## **Kommunikation mit Peter Rots "Schwieriger Person"**

*Dieser Abschnitt wurde speziell für Peter Rot geschrieben. Er findet darin effektive Strategien, die er im Umgang mit seinem genau entgegengesetzten Typ nutzen kann.*

**Hinweise für Peter Rot, um sich auf die Bedürfnisse eines Menschen einzustellen, der seinem eigenen Typ genau entgegengesetzt ist:**

-  Akzeptieren Sie, dass er Zeit zum Nachdenken braucht, um seine Leistung zu steigern.
-  Geben Sie ihm Zeit, seine Gedanken zu sammeln und seine Gefühle auszudrücken.
-  Appellieren Sie an seine Gutmütigkeit und Loyalität.
-  Lassen Sie ihm Zeit, sich klar auszudrücken.
-  Beschäftigen Sie sich mit Projekten, die im 'Hier und Jetzt' relevant sind.
-  Geben Sie ihm die Gelegenheit, die Logik hinter seiner Sichtweise zu erklären.

**Im Umgang mit einem Menschen, der seinem eigenen Typ genau entgegengesetzt ist, sollte Peter Rot folgendes vermeiden:**











-  Sich auf seine Schwachstellen konzentrieren oder ihn in der Öffentlichkeit kompromittieren.
-  Zu unpersönlich werden.
-  Kritische Vergleiche in Bezug auf die übrige Belegschaft anstellen.
-  Auf einem Punkt herumreiten oder lange, verbale Instruktionen abgeben.
-  Aufgrund Ihrer Machtposition ausfällig werden, tyrannisieren oder drohen.
-  Unrealistische Zeitvorgaben machen, die die Qualität seiner Leistung beeinträchtigen.

**Persönliche Bemerkungen**

## Vorschläge zur Weiterentwicklung

*Insights Discovery kann als Instrument weder spezielle Fähigkeiten, Intelligenz, Erziehungseinflüsse noch bereits durchgeführte Trainingsmassnahmen erfassen. Es kann aber sehr wohl Anregungen geben, die für Ihre persönliche Weiterentwicklung von Nutzen sein können. Finden Sie die wichtigsten Themen heraus, die bisher noch nicht angesprochen wurden. Diese können dann in einen persönlichen Entwicklungsplan aufgenommen werden.*

### **Für Peter Rot könnte es von Nutzen sein:**

-  Sich bewusst zu sein, dass nicht jeder Diskussionen als anregend empfindet.
-  Dinge eher offen zu lassen, als immer einen Abschluss der Debatte anzustreben.
-  Seinen manchmal scharfen Ton auf ein angemesseneres Niveau zu bringen.
-  Das Aktivitätsniveau in seinem Leben zu reduzieren.
-  Das Arbeitstempo etwas zu drosseln.
-  Entscheidungen erst nach Abwägung aller Alternativen zu treffen.
-  Zu lernen, vollständig zu entspannen.
-  Die Argumente der Gegenseite zu vertreten, um deren Wert besser erkennen zu können.
-  Für einen Augenblick zu reflektieren, und erst dann zu antworten.
-  Den Leuten zuzugestehen, sich um ihre eigenen Dinge zu kümmern.











### **Persönliche Bemerkungen**

# Management

## Gestaltung des idealen Umfeldes

*Im allgemeinen sind Menschen umso erfolgreicher, je besser ihr Umfeld mit ihren Vorlieben und Arbeitsweisen übereinstimmt. Sie fühlen sich entsprechend weniger wohl, wenn dies nicht der Fall ist. Dieser Abschnitt sollte dazu benutzt werden, Peter Rots ideales Umfeld mit seinem derzeitigen gegebenen Umfeld in Einklang zu bringen und mögliche Ursachen für Frustration herauszufinden.*

### **Peter Rots ideales Umfeld sieht folgendermassen aus:**

-  Zeit wird nicht vergeudet.
-  Er sollte nicht für längere Zeit ruhig sitzen und nachdenken müssen.
-  Ständige Weiterentwicklung findet ihren Ausdruck im Projektfortschritt.
-  Neue Produkte und Strategien können regelmässig eingeführt werden.
-  Das Arbeitsumfeld ist aufgabenorientiert.
-  Er kann seine Visionen in die Realität umsetzen.
-  Er kann sein Tempo selbst bestimmen.
-  Er kann neue Projekte in Angriff nehmen.
-  Ideen können praktisch umgesetzt werden.
-  Es gibt wenig "Aussenkontakte" oder soziale Beziehungen.











### **Persönliche Bemerkungen**

# Management

## Wie man Peter Rot führen kann

*Dieser Abschnitt stellt einige der wichtigsten Führungsstrategien im Umgang mit Peter Rot dar. Einige der Punkte können nur durch ihn selbst erfüllt werden. Andere hingegen sind Sache des Managements oder seiner Kollegen. Greifen Sie aus dieser Liste Peter Rots wichtigste derzeitige Bedürfnisse heraus, und benutzen Sie diese, um einen persönlichen Managementplan aufzustellen.*

### **Peter Rot sollte:**

-  Aufgaben erhalten, die auch das Nachdenken und Planen, aber vor allem das Handeln erforderlich machen.
-  An mehreren Projekten beteiligt sein, die gleichzeitig laufen.
-  Die Möglichkeit erhalten, zur Höchstform auflaufen zu können.
-  Genau wissen, wo Zukunftsaussichten und neue Möglichkeiten liegen.
-  Die Möglichkeit haben, wenigstens einige Regeln selbst bestimmen zu können.
-  Komplimente für seine gepflegte Erscheinung und seinen "Stil" bekommen.
-  Nur in Ausnahmefällen wirklich geführt werden - lassen Sie ihn seinen eigenen Weg gehen.
-  Jemanden haben, der sein Team in Schutz nimmt.
-  Hinweise bekommen, um seine Schuldzuweisungen zu reduzieren.
-  Einen anpassungsfähigen, verständnisvollen und geduldigen Manager haben.











### **Persönliche Bemerkungen**

# Management

## Wie Peter Rot motiviert wird

*Es ist schon oft erwähnt worden, dass es nicht möglich ist, andere zu motivieren - man kann nur das Umfeld zur Verfügung stellen, in dem jemand sich selbst motivieren kann. Hier sind einige Vorschläge, die für Peter Rot hilfreich sind.*

### **Peter Rot ist motiviert durch:**











-  Die Freiheit, selbst zu entscheiden, wie etwas getan wird.
-  "Pionier"aufgaben mit wenig Einschränkungen.
-  Die Arbeit in einem Team von gleichgesinnten und ambitionierten Leuten.
-  Das Stehen im Rampenlicht.
-  Teilnahme an lebhaften Auseinandersetzungen, Debatten und Diskussionen.
-  Leistungsorientierte Entlohnung - Anerkennung durch Erfolg.
-  Probleme, die seine intuitiven Stärken herausfordern.
-  Karriereaussichten, die unbegrenzt scheinen.
-  Interesse an seiner Meinung.
-  Anerkennung seiner Ergebnisse.

### **Persönliche Bemerkungen**

# Management-Stil

*Es gibt viele verschiedenartige Arten der Führung, die meisten davon werden in unterschiedlichen Situationen angewandt. Dieser Abschnitt stellt Peter Rots natürlichen Führungsansatz dar und gibt Einblicke in seinen Führungsstil, indem er sowohl die Vorzüge als auch mögliche Schwächen benennt, die noch weiter ergründet werden können.*

## **Als Führungskraft zeigt Peter Rot folgende Tendenzen:**

-  Reduziert Regeln und Vorschriften auf ein Minimum.
-  Wird vom Team immer als hochqualifiziert angesehen.
-  Möchte schnell zum Abschluss kommen.
-  Lässt bestimmte Meinungen und Ideen, die von seinen eigenen abweichen, oft unberücksichtigt.
-  Fühlt sich ineffizient, sobald er die Kontrolle über die Aufgabe oder den Prozess verliert.
-  Setzt sich ein und macht Druck, damit ein hohes Leistungsniveau erreicht wird.
-  Hat eine Tendenz, die Verantwortung auf andere abzuschieben, wenn etwas schief läuft.
-  Behält den Preis im Auge, nicht die Kosten.
-  Begeistert sich selbst an seinen Ideen.
-  Setzt die Gruppe unter Druck, um das absolut beste Ergebnis zu erzielen.

## **Persönliche Bemerkungen**

# Effective Selling Chapter

*Effective selling has three main requirements:*

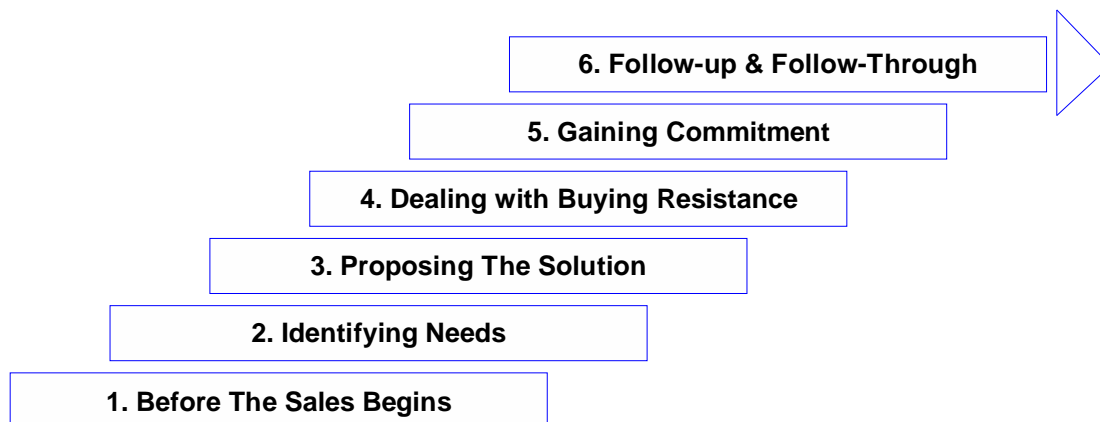
*First the salesperson must understand himself and how to build on areas of strength and to develop areas of weakness and, importantly, how different customers perceive him or her.*

*Secondly, the salesperson must understand others - particularly customers - who are different. Customers often have different styles, expectations, needs, desires and motivations to those of the salesperson. These distinctions should be understood and acted upon.*

*Thirdly, the sales person must learn to adapt his or her behaviour to connect effectively with and influence the customer.*

*This report is designed to support the development of each of these requirements, when supported by the range of Insights Professional or Advanced Selling workshops.*

*The model below illustrates the conceptual overview of the sales process and sections used in this Insights Discovery Report. Use the report to develop strategies for more effective customer relationships, greater self-understanding and more & better sales.*



## Selling Style Overview

*These statements provide a broad understanding of Peter Rot's selling style. Use this section to gain a better understanding of his approaches to his customer relationships.*

He is stimulated by continual new sales contacts and challenges. A positive team player, Peter Rot enjoys the support of most customers, although he may become too optimistic about his sales performance and is occasionally disappointed by the outcome. His lifestyle and sales approach is fast-paced. Peter Rot is typically positive and action orientated. Peter Rot feels alive and energetic when around other highly active people. He can increase sales opportunities when utilising others strengths to compliment his own. His sales approach enjoys a challenge and will not be discouraged by negativity or indifference from clients.

Peter Rot does not always demonstrate the appreciation he has for his clients. Possessing a contagious enthusiasm, Peter Rot uses his strong networking skills to maximum effect. Peter Rot has a remarkable ability to get both colleagues and clients to follow his lead. He makes a great effort to go the extra mile in the service of his customers. The gift of sheer adaptability means that Peter Rot has an uncanny skill for turning life into an enjoyable performance, juggling the needs of many activities and customers, and inevitably enjoying the resulting limelight.

Peter Rot can tackle many sales situations, but is happier using his creative and interpersonal skills to generate stretching sales opportunities. Peter Rot could be more open to calling on the team for their help when the going gets tough. He needs to be aware of being seen as rather outspoken, over-talkative and overly logical in pushing through the sales process. In conversations, Peter Rot is usually verbal and persuasive and seeks to get results quickly by articulating the need for closure. He must work hard to understand the impact of his behaviour on customers and ensure his focus is built on client needs.

### **Personal Notes**

















## Before The Sale Begins

*The sale begins long before the formal sales process starts and continues long after it ends. Here are some of the key ideas that Peter Rot needs to be aware of in the initial stages when planning and approaching the customer.*

### **Peter Rot's key selling strengths before the sale begins:**

-  Generates new ideas in account planning.
-  Enthuses and energises lead qualification activities.
-  Thinks quickly in adapting to volatile situations.
-  Uses organisational skills which aid customer research.
-  Is task focused and resourceful in preparing for the sale.
-  Achieves results in gaining appointments that are difficult to get.

### **Before the sale begins Peter Rot should:**







-  Not become involved in too many activities.
-  Spend ample time on research.
-  Pay more attention to the softer issues.
-  Consider a greater variety of possible outcomes.
-  Avoid assuming too much responsibility or control.
-  Take a flexible approach, without pre-judging outcomes.

### **Personal Notes**







# Identifying Needs

*In identifying needs, the goal is to find out what the customer's real problems are. Here is an overview and some advice relating to how Peter Rot may identify customer needs.*

## **Peter Rot's key selling strengths in identifying needs:**

-  Determinedly pursues a needs analysis strategy.
-  Challenges prospective customers to recognise the need for imminent change.
-  Persists until the real problems are rooted out.
-  Promptly addresses critical concerns.
-  Links needs logically to the product or service.
-  Locates "hot buttons" to fire the imagination.

## **When identifying needs Peter Rot should:**

-  Step out of his head into his heart.
-  Ask questions to establish mutual agreement.
-  Be aware of his tendency to listen selectively.
-  Understand how his customers may feel differently about things.
-  Learn to ask "I don't understand, can you clarify that please?".
-  Regularly ask open and complimentary questions.







## **Personal Notes**









# Proposing

*Having identified the customer's needs, the proposing phase should close the gap between their needs and the current situation. Here are some of the keys for Peter Rot to develop a powerful and effective proposing style.*

## **Peter Rot's key selling strengths in proposing:**

-  Creates imaginative and innovative ways of proceeding.
-  Produces highly creative proposals.
-  Delivers a variety of powerful presentations.
-  Presents in a fast paced, auditory manner.
-  Sets high standards of self in advising others.
-  Readily paints word pictures that illustrate the potential.

## **When proposing Peter Rot should:**







-  Reflect on his client's values, rather than his own.
-  Take greater account of the more subtle underlying issues.
-  Take care not to enforce his will on the process.
-  More readily accept criticism and be prepared to act on it.
-  Input a personal warmth to his meetings.
-  Minimise, rather than overstate the benefits to the customer.

## **Personal Notes**







# Handling Buying Resistance

*If the customer relationship has been built effectively, buying resistance should be low. However, this section suggests strategies for Peter Rot to deal effectively with buying resistance.*

## **Peter Rot's key selling strengths in dealing with buying resistance:**

-  Views Action with a capital "A" as an essential step towards the result.
-  Refuses to get blown off course by seeming trivia.
-  Responds promptly to perceived resistance.
-  Uncovers the hidden motives that are blocking the sale by his intuitive feelings.
-  Accepts resistance simply as a challenge that must be overcome.
-  Responds to resistance both logically and emotionally.

## **When dealing with buying resistance Peter Rot should:**







-  Check that the misunderstanding has been answered satisfactorily before moving on.
-  Understand the negative impact his actions could have on the customer.
-  Be less controlling in case it is seen as arrogance.
-  Avoid saying "yes, but", if possible.
-  Probe for real concerns in a more delicate way.
-  Resist the temptation to leap in with solutions.

## **Personal Notes**







# Gaining Commitment

*The close should be the natural progression of the sale, not the conflict at the end! When your customer trusts you, is clear about what they are buying and needs what you have to sell, you are ready to propose commitment. Here are the strengths and suggestions for development in Peter Rot's closing style.*

## **Peter Rot's key selling strengths in gaining commitment:**

-  Is alert to acting on buying signals.
-  Accepts a customer's commitment only when the cheque arrives!
-  Persuades and motivates towards sale completions.
-  Wins the sales through infectious enthusiasm.
-  Exhibits a creative use of imagination and the various possibilities this generates.
-  Adapts the appropriate closing style to suit the customer.

## **When gaining commitment Peter Rot should:**







-  Pay more attention to the details.
-  Show less excitement when his customer says "yes"!
-  Minimise misunderstandings by assuming less.
-  Take care not to appear patronising when using a superior knowledge.
-  Respect that certain clients need more time to reflect before deciding.
-  Rely less on traditional practices and more on informal possibilities.

## **Personal Notes**







# Follow-up and Follow Through

*It is your job, having built a relationship with your customer, to continue that relationship and to be of service to your customer beyond the initial sale. Here are some ideas which Peter Rot can use to support, inform and follow-up with the customer.*

## **Peter Rot's key selling strengths in follow-up and follow through:**

-  Enjoys regular contact with his customers.
-  Brings people together to bond the processes.
-  Remains constantly aware of further sales opportunities.
-  Builds a large and effective network within his customer base.
-  Adapts the customers expectation to his preferred process.
-  Leads throughout the servicing process.

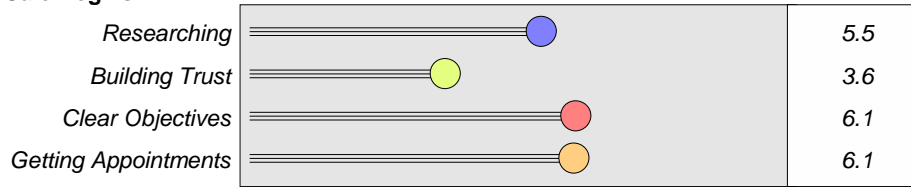
## **When following-up and following through Peter Rot should:**

-  Persevere and soften the process he uses to win repeat business.
-  Be less formal in his interaction on occasions.
-  Socialise with his clients more.
-  Plan to follow-up more efficiently.
-  Double check all the paperwork before distributing in tot he clients.
-  Ask for referrals in writing.

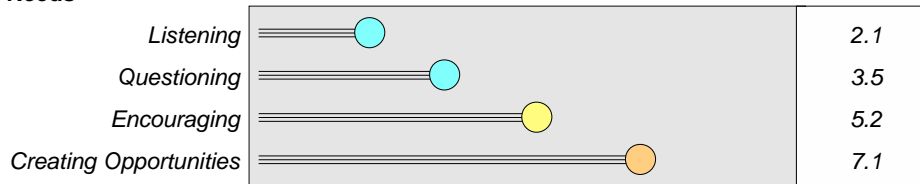
## **Personal Notes**

# Sales Preference Indicators

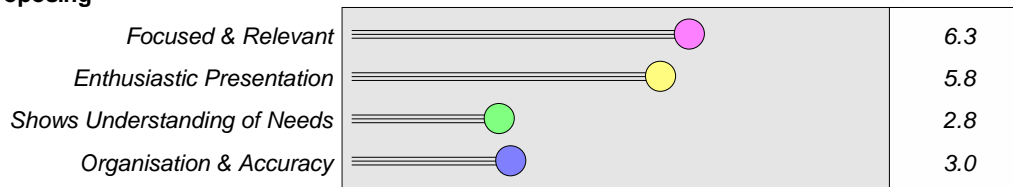
## Before The Sale Begins



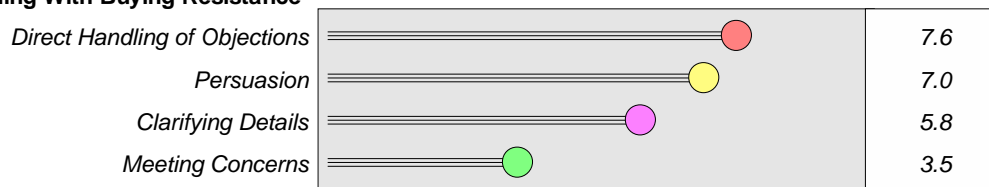
## Identifying Needs



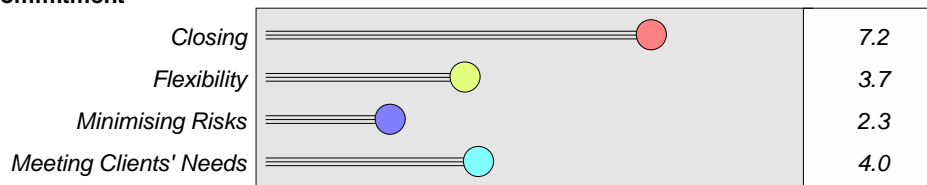
## Proposing



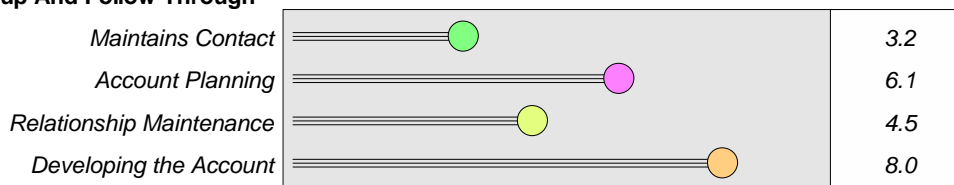
## Dealing With Buying Resistance



## Gaining Commitment



## Follow-up And Follow Through



## Personal Development Chapter

*At its best, life is a journey of personal exploration and growth.*

*This report is designed to focus on several highly important aspects of personal development. Using the guidance suggested in these pages can lead to exciting changes and can have a profound impact on success.*

*The report will help Peter Rot define his life's purpose, set his goals and organise his time and life to achieve them.*

*It offers suggestions on how Peter Rot can tap into his natural creativity, and how to unleash further creative potential from deeper aspects of his personality, to overcome any obstacle.*

*Finally, it gives powerful suggestions for Peter Rot to understand and enhance his preferred learning styles.*





# Living on Purpose

*Having a sense of purpose and worthy goals are important to building a strong foundation for a successful life. Here are some of the things Peter Rot should be aware of in setting goals and defining his purpose.*

## **Living on purpose**

Peter Rot is able to cut through or work around red tape. He relishes the challenge of a "mission impossible". Continually raising the bar in changing environments allows Peter Rot to actively avoid becoming immersed in detail and routine. His life's purpose may not be well defined, although he has a sense that he is working towards something important. His high self-belief motivates him to embrace challenging tasks with little fear of failure. In pursuit of his goals he will strive to maintain personal relationships. However these relationships may suffer if they are seen to be blocking progress.

Peter Rot can absorb a large number of facts and usually profits from their assimilation. Peter Rot will be dedicated to achieving the chosen goal. He should also consider the impact his actions will have on others, as he may appear to them as being narrow-minded in his approach. His strong intuitive drive may mean he is more interested in creating solutions to problems than in seeing these solutions through to fruition, often preferring to let others complete the project. He may sense a feeling of guilt if he does not stay in good shape. Peter Rot's goals are often big, unbounded and ambitious.

Working better with tangible rather than non-tangible goals, he needs to be able to measure the results. He is so focused on achieving his goals that he may resort to rather dictatorial practices to achieve his objective if anything gets in the way. Naturally intuitive, Peter Rot seeks to recognise unusual opportunities arising during the planning process. Driven by the desire to succeed, he knows that failure is not an option. His desire to compete drives him to occasionally set unrealistic targets for himself.







## **Personal Notes**



## Time and Life Management

*Ben Franklin said "Do you value life? Then waste not time, for it is the stuff of life". This section contains some strategies that Peter Rot can use to become more effective in the area of time and life management. Choose the most significant ones and apply them every day for high levels of effectiveness.*

### ***In managing his time, Peter Rot,***

-  Constantly juggles a large number of activities.
-  Exhibits a strong sense of urgency.
-  Can change direction quickly, like a dog chases cars!
-  Thrives on the next "big project".
-  May inadvertently neglect his family's needs when pressured.
-  His fast pace ensures full use of every hour of the day.

### ***Suggested Action For Development***

*Execute them in order of decreasing priority.*

*Be aware that this causes stress in some others.*

*Make sure it is the appropriate direction.*

*Be sure you ask yourself the question "What is the fatal flaw?".*

*Family must also be given quality time.*







*Time for relaxation is needed to maintain a healthy balance.*

### ***Personal Notes***

# Personal Creativity

*Creativity has been defined as seeing the same thing as someone else but thinking something different. Different people have different creative strengths. This section identifies some of Peter Rot's creative characteristics and how he can build on them.*

## **In his creativity, Peter Rot,**

-  Constantly breaks new ground.
-  Builds castles in the air while others are doing what they perceive to be serious work.
-  Builds new structures.
-  Has boundless vision and energy.
-  Generates new ideas in a wide number of areas.
-  Usually acts on his ideas as they enter his head.

## **Suggested Action For Development**

*Be careful that others don't fall into the crevices which have been opened!*

*Keep the enthusiasm, but apply it carefully.*

*Build them on rock.*

*Focus on a few good ideas and act on them.*

*After idea generation, stick to the task at hand.*







*Write things down to capture and analyse ideas.*

## **Personal Notes**







# Lifelong Learning

*Continual learning is a key part of personal development and growth. This section identifies several ideas Peter Rot can use to learn more effectively. Use these statements to map out a learning strategy and to create the environment for optimum personal growth.*

## ***Peter Rot's preferred learning style can be supported by:***

-  First hand experience of principles and activities.
-  Using the full range of felt-tip pens (or Crayola crayons).
-  Finding new applications and links for existing theories/methods.
-  Mind-mapping, or at least recording, the key learning points.
-  Well-structured, challenging assignments.
-  Finding shortcuts.

## ***Peter Rot can stretch in learning by:***

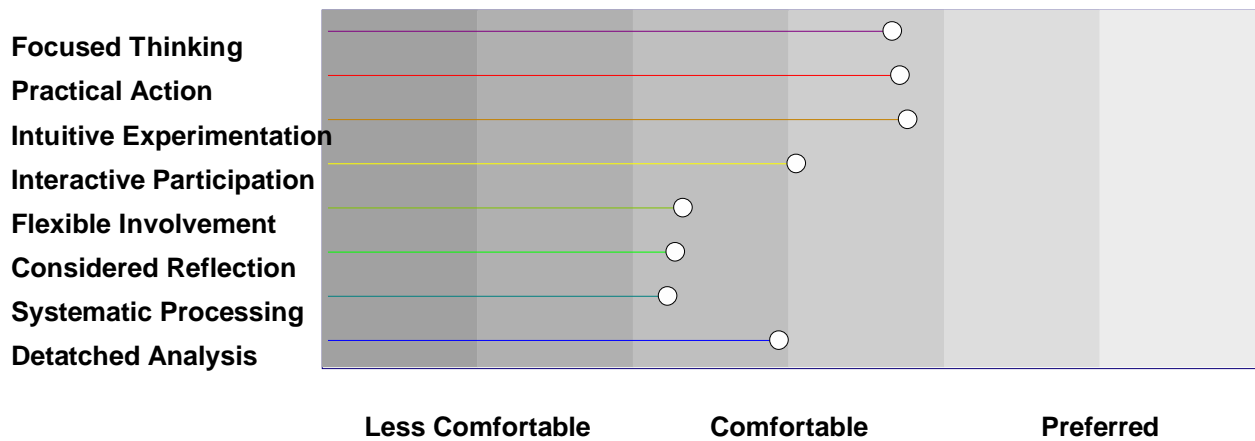
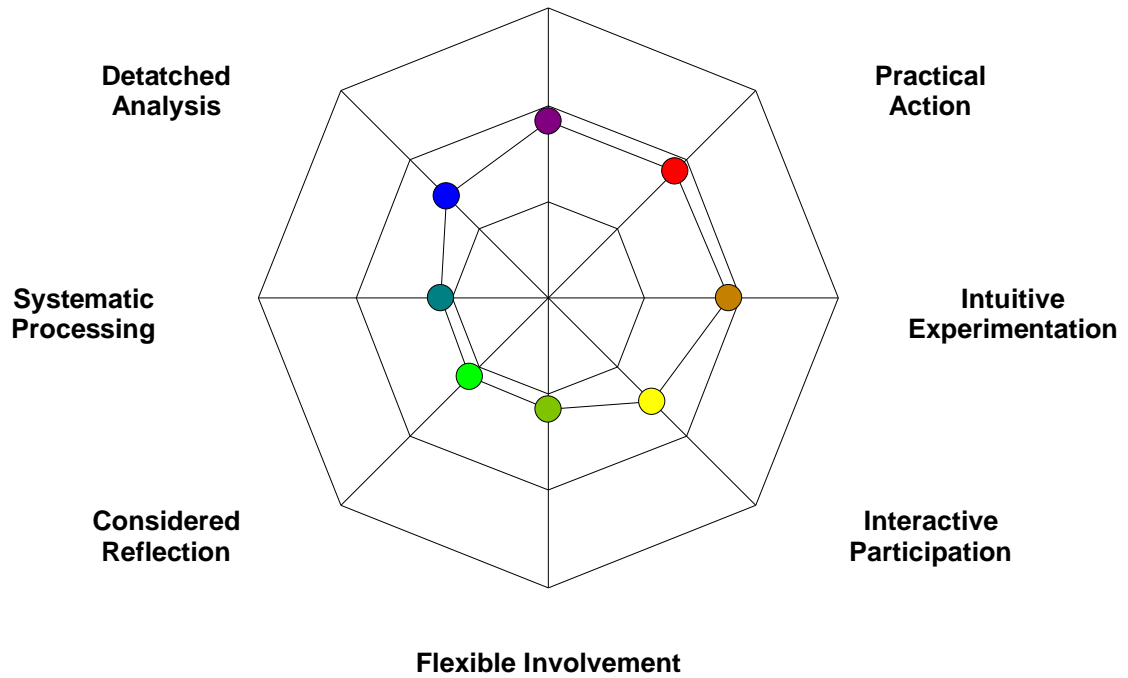
-  Understanding the importance of self-discipline in gaining a thorough understanding of the subject - if something is worth learning, its worth mastering well.
-  Looking before he leaps.
-  Structuring his thoughts in an ordered manner.
-  Being open to feedback by others.
-  Setting aside time to study the problem in depth.
-  Assimilating supporting facts and figures to deepen understanding.

## ***Personal Notes***

# Learning Styles

**Peter Rot**  
09.01.2002











**Focused Thinking**



## Fragen für Einstellungsgespräche

*In diesem Abschnitt werden Fragen zusammengestellt, die in einem Einstellungsgespräch mit Peter Rot sinnvoll sind. Die Fragen zielen bewusst auf Aspekte und Themen ab, mit denen sich Peter Rot eher unwohl fühlen könnte, weil sie nicht unbedingt seinen persönlichen Stärken entsprechen. Diese Fragen sollten natürlich mit jobspezifischen Themen kombiniert werden. Sie sind für den Einsteller hilfreich, um einen Eindruck von Peter Rots Bewusstheitsgrad und dem Stand seines persönlichen Wachstums zu erhalten.*

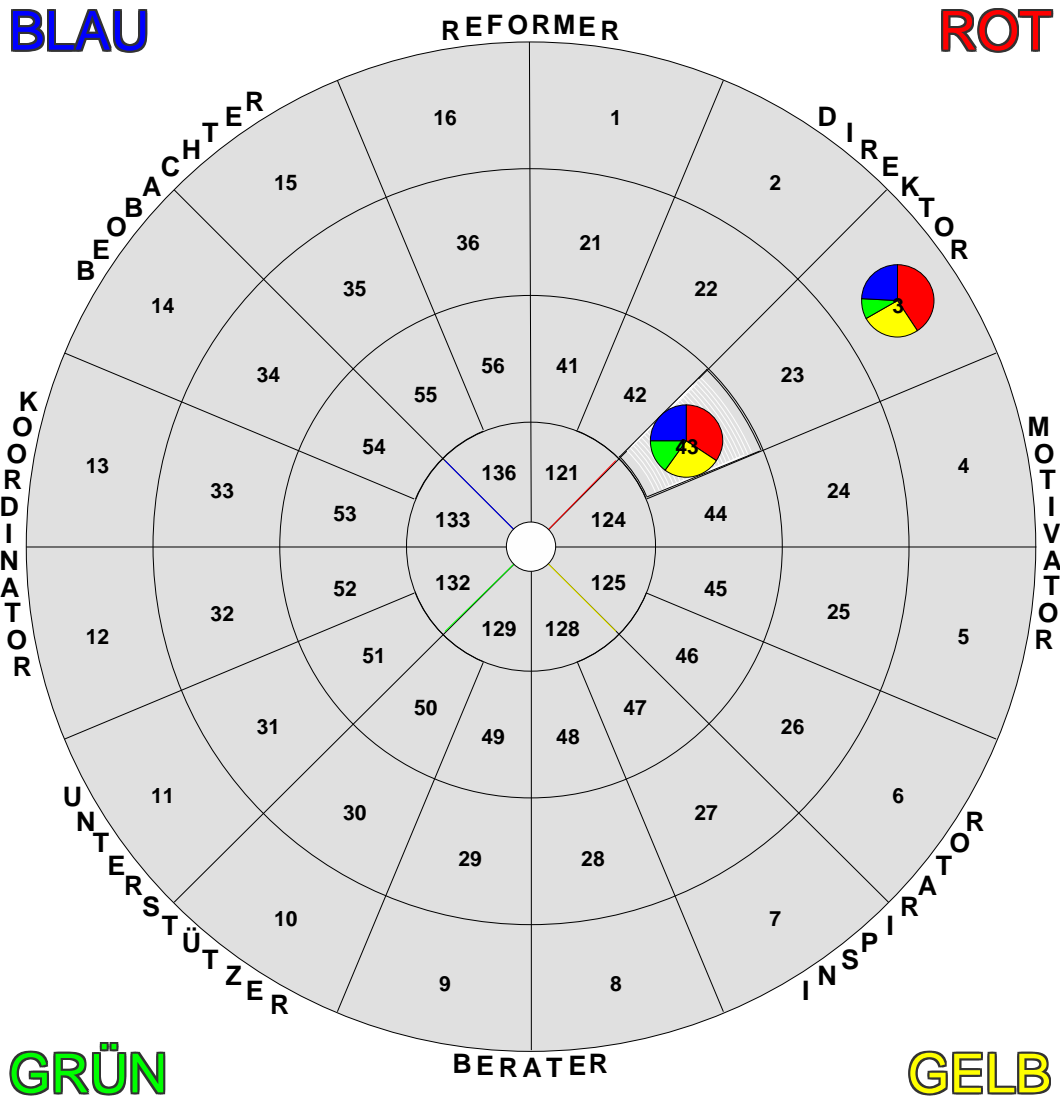
### **Fragen für Einstellungsgespräche:**

-  Wie könnten Sie es vermeiden, anderen Ihre Meinung aufzuzwingen?
-  Wie würden Sie einer Kollegin / einem Kollegen mit einem persönlichen Problem helfen?
-  Wie viele Versuche würden Sie zur Lösung eines wichtigen Problems unternehmen?
-  Andere reagieren vielleicht weniger rasch als Sie. Sind Sie zu schnell?
-  Welche Nachteile hat ein nur auf sich selbst bezogenes und nach innen gerichtetes Verhalten?
-  Welche Schritte unternehmen Sie, um anderen auf halbem Weg entgegenzukommen, und wie zeigen Sie ihnen Ihre Wertschätzung?
-  In welchen Situationen üben Sie sich in Besonnenheit, obwohl Sie ja eigentlich eher zu Schnellschüssen tendieren?
-  Für welche unwichtigen Dinge würden Sie sich gerne Zeit nehmen?
-  Worin besteht der Unterschied zwischen scheinbaren und wirklichen Resultaten?
-  Wie fühlen Sie sich, wenn Sie in einer eher unterstützenden Rolle arbeiten?

### **Persönliche Bemerkungen**

# Das Insights Rad

Peter Rot  
09.01.2002



**Bewusste Rad-Position**

43: Motivierender Direktor (anpassungsfähig)

**Weniger bewusste Rad-Position**

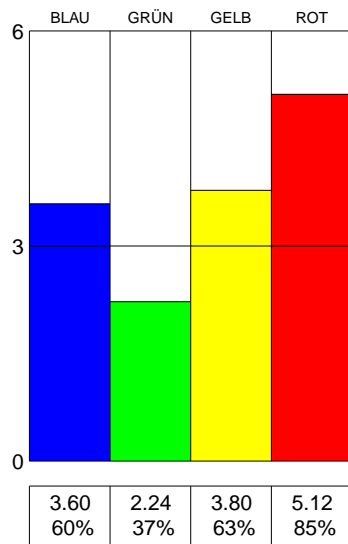
3: Motivierender Direktor (fokussiert)



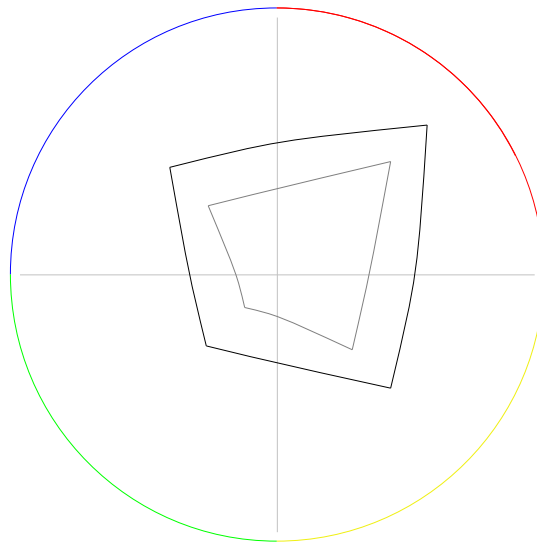
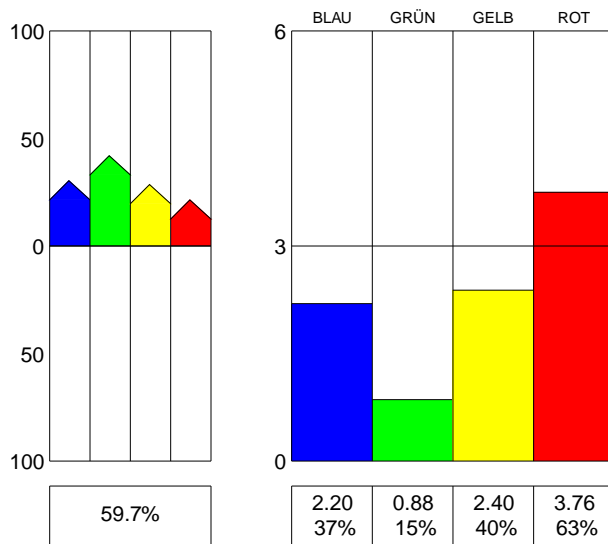
# Grafik der Präferenzwerte

**Peter Rot**  
09.01.2002

**Bewusste Persona**



**Energiefluss Weniger bewusste Persona**



**Bewusste Persona** — — **Weniger bewusste Persona**

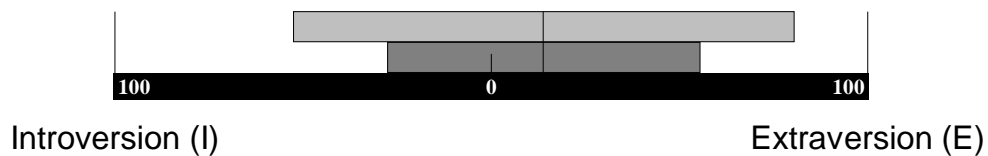




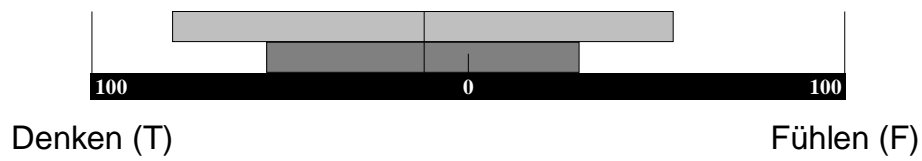
# Jung'sche Präferenzen

Peter Rot  
09.01.2002

## *Einstellung/Haltung*



## *Rationale (beurteilende) Funktionen:*



## *Irrationale (wahrnehmende) Funktionen:*

