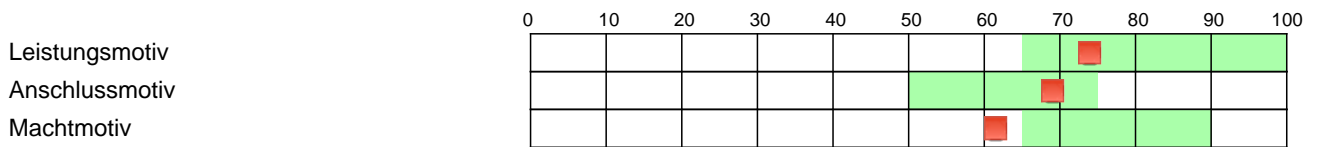


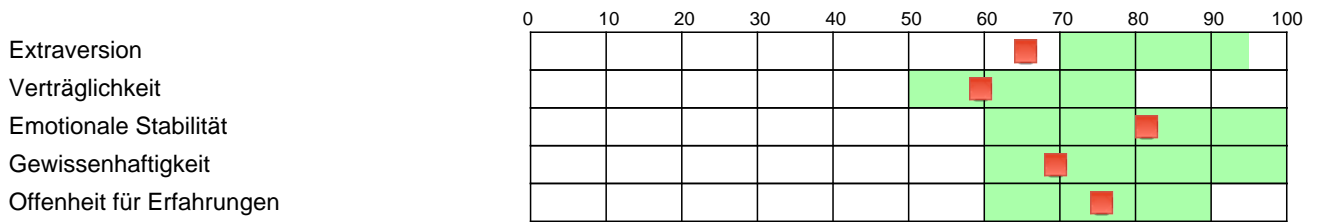
BIG-8 - Motivation + Persönlichkeit

Selbsteinschätzung: tester1 testfirma1

Die 3 großen Motive



Die 5 Faktoren der Persönlichkeit



■ = tester1 testfirma1

BIG-8 - Motivation + Persönlichkeit

Selbsteinschätzung: tester1 testfirma1

Der BIG-8-Test zur Motivation und Persönlichkeit integriert den BIG-3-Motiv- und den BIG-5-Persönlichkeits-Test. Er erfasst die drei großen Motive Leistung, Anschluss und Macht sowie die fünf Persönlichkeitsfaktoren Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, emotionale Stabilität und Offenheit für (neue) Erfahrungen.

Die fünf Faktoren beschreiben die Persönlichkeit einer Person und ihre erwartbaren Verhaltensweisen in einer sozialen Situation. Man kann somit auch von einer Verhaltensbereitschaft sprechen. Diese wird letztlich durch äußere oder innere Bedingungen geweckt. Damit ist allerdings noch nicht gesagt, warum sich die Person so verhält. Denn dasselbe Verhalten kann aus unterschiedlichen Motiven hervorgehen.

Die Motiv-Diagnose bringt hier Licht ins Dunkel. Sie macht ersichtlich, welche Motive eine Person antreiben und welche tieferen Bedürfnisse ihrem Verhalten zugrunde liegen. Die Erkenntnis über die drei Basis-Motive gibt zudem wichtige Hinweise für die Richtung der persönlichen und beruflichen Entwicklung. Denn je besser die persönlichen Motive mit beruflichen Zielen im Einklang stehen, desto erfolgreicher und zufriedener ist die Person.

Die 3 großen Motive

Diese drei Motive sind wesentliche innere Treiber menschlichen Handelns: Leistungsmotiv, Anschlussmotiv und Machtmotiv. Das Leistungsmotiv ist verantwortlich, wenn Menschen nach Erfolgen streben, ihre Leistungsgrenzen austesten und immer wieder neue Herausforderungen suchen. Das Anschlussmotiv zeigt sich, wenn jemand freundschaftliche und herzliche Beziehungen aufbaut und diese pflegt. Und wer Anerkennung und Einflussmöglichkeiten sucht, offenbart damit nicht selten ein aktives Machtmotiv.

Im Streben nach Leistung, Anschluss und Macht drückt sich die Hoffnung auf Erfolg aus. Gleichzeitig birgt der Mensch auch die Furcht vor Verlust in sich. Jedes Motiv hat somit eine "Hin-zu-" und eine "Weg-von-Komponente".

Wenn der Testwert bei den Motiven über 50 liegt, dann überwiegt die Hoffnungskomponente (Hin-zu) und damit die Erfolgsorientierung. Bei Werten unter 50 wiegt die Vermeidungskomponente (Weg-von) stärker. Der Mensch ist dann eher bestrebt, Misserfolge, Zurückweisung und Verlust zu vermeiden.

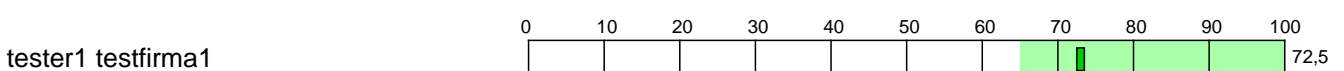
Leistungsmotiv

Beim Leistungsmotiv geht es darum, sich möglichst hohe Leistungsstandards zu setzen. Dabei interessiert nicht die äußere Bewertung. Es kommt einzig darauf an, dem selbst gesetzten Maßstab gerecht zu werden.

Wer nach Leistung und Erfolg strebt, sieht in verschiedensten Situationen Gelegenheiten, sein Leistungsvermögen zu testen und sich selbst zu übertreffen. Wer hingegen fürchtet, zu scheitern, wird alles tun, um Misserfolge zu vermeiden. Diese Person setzt sich weniger anspruchsvolle Ziele und ist bemüht, in Konkurrenzsituationen nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Je höher der Wert, umso mehr sucht eine Person aktiv nach Erfolgchancen. Sie strebt persönliche Bestleistungen auch unter schwierigen Bedingungen an und setzt sich immer wieder hohe Leistungsziele.

Niedrige Werte kennzeichnen eher eine Person, die Situationen meidet, in denen sie scheitern kann. Sie neigt dazu, Misserfolge zu vermeiden, statt außergewöhnliche Leistungen und Erfolge anzustreben.



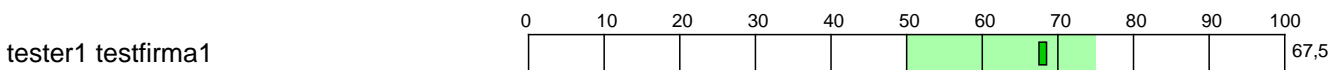
Anschlussmotiv

Das Anschlussmotiv ist darauf gerichtet, andere Menschen kennenzulernen und mit ihnen ein freundschaftliches Verhältnis aufzubauen.

Der Beziehungsaufbau erfolgt beim Anschlussmotiv um seiner selbst willen und nicht um Bekannte für andere Zwecke zu instrumentalisieren, wie z.B. beim professionellen Networking.

Hohe Werte sprechen für jemanden, der stark den Anschluss an andere sucht. Diese Person geht auch in fremder Umgebung offen auf andere Menschen zu.

Niedrige Werte kennzeichnen eine Person, die eher bestrebt ist, Zurückweisung durch andere zu vermeiden. Sie legt mehr Wert darauf, den Anschluss an bestehende Freunde und Bekannte nicht zu verlieren, als neue Beziehungen aufzubauen.

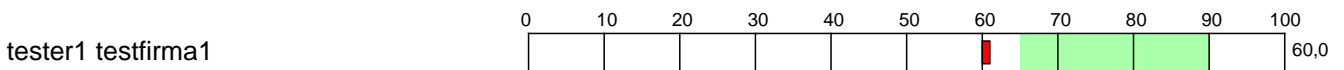


Machtmotiv

Beim Machtmotiv geht es darum, andere zu beeinflussen. Es zielt darauf ab, die Kontrolle zu behalten oder herzustellen - und zwar in erster Linie über andere Personen, aber auch über die eigenen Lebensumstände. Das Machtmotiv ist auch mit dem Streben nach Ansehen und Anerkennung verbunden. Die Furchtkomponente des Machtmotivs basiert auf der Sorge, Einfluss und Kontrolle zu verlieren.

Wer hier hohe Werte erzielt, strebt nach Einfluss und Anerkennung. Diese Person genießt auch einmal ihre Überlegenheit, z.B. in Diskussionen und Verhandlungen.

Niedrige Werte sprechen für eine Person, die eher den Verlust von Einfluss und Ansehen fürchtet. Sie möchte die Einschränkung ihrer Möglichkeiten durch andere vermeiden, statt offensiv neue Machtchancen zu ergreifen.



Die 5 Faktoren der Persönlichkeit

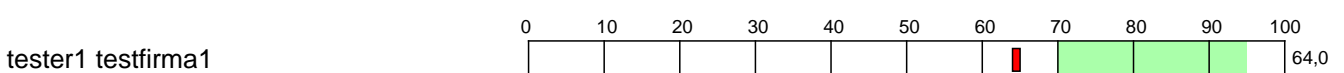
Das wissenschaftlich fundierte Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeitspsychologie ermöglicht, trennscharf die wesentlichen Merkmale von Personen zu erfassen. Die fünf entscheidenden Faktoren sind: Extraversion, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, emotionale Stabilität, Offenheit für (neue) Erfahrungen. Diese fünf Faktoren resultieren aus jahrzehntelanger Persönlichkeitsforschung. Nach mehreren tausend Studien gelten sie als die empirisch mit am besten nachgewiesenen Persönlichkeitsmerkmale.

Extraversion

Diese Dimension widerspiegelt die Präferenz für soziale Situationen und das Verhalten darin. Extraversion kann dabei mit den Begriffen Geselligkeit, Aufgeschlossenheit, Optimismus oder auch Begeisterungsfähigkeit umschrieben werden.

Personen mit hohen Extraversionswerten suchen sozialen Anschluss. Sie beschreiben sich als heiter, impulsiv, energisch und aktiv.

Personen mit niedrigen Extraversionswerten sind gerne allein, unabhängig und beziehen ihre Energie von innen heraus. In sozialen Situationen halten sie sich zurück.

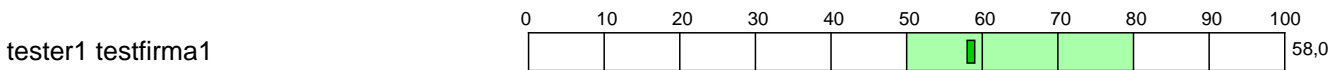


Verträglichkeit

Die Dimension Verträglichkeit beschreibt, wie mit anderen Personen umgegangen wird. Verträglichkeit kann auch mit Anpassungsorientierung und einer Neigung zur Kooperation und Nachgiebigkeit umschrieben werden.

Personen mit einer hohen Ausprägung dieses Merkmals sind zu allen Mitmenschen freundlich und schaffen für andere eine angenehme Atmosphäre. Sie begegnen anderen mit Verständnis, Wohlwollen, Akzeptanz und Mitgefühl.

Personen mit niedrigen Verträglichkeitswerten beschreiben sich im Gegensatz dazu als widerstreitend und misstrauisch gegenüber den Absichten anderer Menschen.

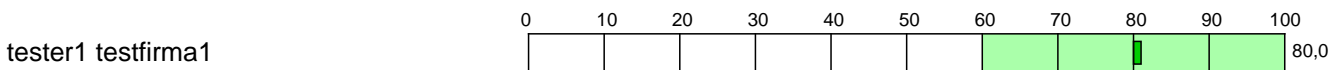


Emotionale Stabilität

Dieses Merkmal beschreibt individuelle Unterschiede in der Art und Weise, wie Gedanken und Gefühle, vor allem negativer Ausprägung, erlebt werden. Emotionale Stabilität kann auch als Ich-Stärke beschrieben werden.

Personen mit hohen Werten beschreiben sich selbst als emotional stabil, ruhig, ausgeglichen und sorgenfrei.

Niedrige Werte auf dieser Dimension gehen mit höherer Nervosität, Ängstlichkeit und Unsicherheit einher, können aber bis zu einem gewissen Maß auch für eine erhöhte Sensibilität und ein ausgefülltes Gefühlsleben stehen.

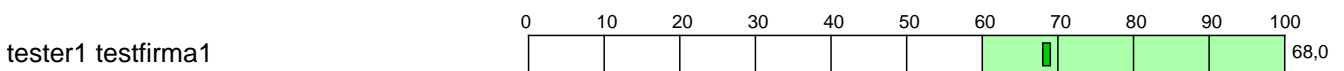


Gewissenhaftigkeit

Diese Dimension beschreibt die Art und Weise, wie zuverlässig, diszipliniert und organisiert mit Aufgaben und Pflichten umgegangen wird.

Personen mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten handeln organisiert, sorgfältig, zuverlässig und überlegt.

Personen mit niedrigen Gewissenhaftigkeitswerten handeln eher sorglos, unbekümmert und wenig detailorientiert.

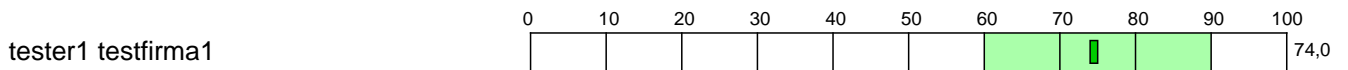


Offenheit für Erfahrungen

Mit dieser Eigenschaft wird das Interesse an neuen Erfahrungen sowie die Intensität der Beschäftigung mit diesen Erlebnissen zum Ausdruck gebracht.

Personen mit hohen Offenheitswerten beschreiben sich als neugierig, originell, erfinderisch und experimentierfreudig. Sie besitzen ein lebhaftes Vorstellungsvermögen, pflegen eine Vorliebe für Abwechslung (statt Routine) und neigen zu neuartigen Aktivitäten.

Personen mit niedrigen Offenheitswerten orientieren sich hingegen eher an traditionellen Werten und gewohnten Verhaltensmustern. Sie vertreten herkömmliche Ansichten und bevorzugen Routinen.



BIG-8 - Motivation + Persönlichkeit

Selbsteinschätzung: tester1 testfirma1

Die 3 großen Motive

Leistungsmotiv

- Die Person möchte alles, was sie anpackt, immer mit dem größtmöglichen Erfolg erledigen. + [80]
- Manchmal fürchtet die Person, ihre gesteckten Ziele nicht zu erreichen. - [60]
- Die Person erwartet von sich Bestleistungen, auch wenn das nicht honoriert wird. + [80]
- Misserfolge zu vermeiden, ist der Person wichtiger, als außergewöhnliche Erfolge anzustreben. - [100]
- Die Person setzt sich immer höhere Leistungsziele, um sich immer wieder übertreffen zu können. + [80]
- Die Person strengt sich besonders an, um Fehler zu vermeiden. Das zählt mehr, als vagen Erfolgen nachzujagen. - [100]
- Wenn die Person eine schwierige Aufgabe erfolgreich gemeistert hat, zieht sie daraus persönliche Genugtuung - auch ohne die Anerkennung durch andere Personen. + [60]
- Die Person treibt sich zur Leistung an, weil sie im Konkurrenzkampf nicht zurückfallen will. - [20]

>> *Durchschnitt*

[73]

Anschlussmotiv

- Die Person geht sehr aufgeschlossen auf andere Menschen zu. + [60]
- Die Person vermeidet den Kontakt zu anderen Menschen, wenn sie befürchtet, zurückgewiesen zu werden. - [80]
- Auch in fremder Umgebung sucht die Person die Gemeinschaft mit anderen. + [80]
- Es fällt der Person schwer, einen Bekanntenkreis zu verlassen, in dem sie sich angenommen und aufgehoben fühle. - [60]
- Die Person öffnet sich anderen Menschen gegenüber, ohne etwas damit zu bezwecken. + [80]
- Freundschaftliche Kontakte gibt die Person nur ungern auf, auch wenn sie dadurch andere Vorteile hat. - [60]
- Es ist der Person wichtig, immer wieder neue freundschaftliche Beziehungen zu anderen Menschen aufzubauen. + [60]
- Manche Bemerkungen verkneift sich die Person, weil sie befürchtet, dass andere sie dann weniger mögen. - [60]

>> *Durchschnitt*

[68]

Machtmotiv

- Die Person hat das Verlangen, andere Menschen zu beeinflussen. + [100]
 - Die Person hat Angst davor, manche Situationen nicht kontrollieren zu können. - [80]
 - Es ist der Person sehr wichtig, von anderen Menschen anerkannt zu werden. + [60]
 - Hin und wieder sorgt sich die Person, die Anerkennung anderer zu verlieren. - [60]
 - Die Person genießt es, hin und wieder ihre Überlegenheit zu demonstrieren. + [80]
 - Die Person möchte den Einfluss, den sie einmal ausgeübt hat, unbedingt erhalten. - [20]
 - Die Person hat gern alles unter Kontrolle. + [80]
 - Manchmal fürchte ich, dass meine Freiheiten durch andere eingeschränkt werden können. - [0]
- >> *Durchschnitt* [60]

Die 5 Faktoren der Persönlichkeit

Extraversion

- Die Person ist ein Team-Player. + [40]
 - Die Person kann schnell gute Stimmung verbreiten. + [60]
 - Die Person ist gerne mit anderen Menschen zusammen. + [100]
 - Die Person erzählt anderen gerne Witze. + [60]
 - Die Person ist unternehmungslustig. + [100]
 - Die Person steht gerne im Mittelpunkt. + [60]
 - Im Grunde ist die Person oft lieber für sich allein. - [80]
 - Die Person geht gerne auf Parties. + [60]
 - Die Person ist ein Einzelgänger. - [20]
 - Wenn nichts los ist, langweilt sich die Person schnell. + [60]
- >> *Durchschnitt* [64]

Verträglichkeit

- Die Person hilft anderen, auch wenn man ihr es nicht dankt. + [40]
- Die Person achtet darauf, immer freundlich zu sein. + [100]
- Die Person ist ein höflicher Mensch. + [100]
- Die Person ist sozial sehr engagiert. + [20]
- Die Person hat immer wieder Streit mit anderen. - [60]
- Wenn ihr jemand hilft, erweist sich die Person immer als dankbar. + [60]
- Es fällt der Person sehr leicht, ihre Bedürfnisse für andere zurückzustellen. + [40]
- Die Person würde ihre schlechte Laune nie an anderen auslassen. + [80]

- Die Person ist ein Egoist. - [40]
 - Die Person ist ein sehr großzügiger Mensch. + [40]
- >> *Durchschnitt* [58]
-

Emotionale Stabilität

- Die Person macht sich oft viele Gedanken. - [60]
 - Die Person fühlt sich oft unsicher. - [80]
 - Die Person verspürt oft eine große innere Unruhe. - [80]
 - Die Person macht sich oft unnütze Sorgen. - [60]
 - Die Person ist oft nervös. - [80]
 - Die Person leidet häufig an Kopfschmerzen, Magenproblemen oder Schlafproblemen. - [100]
 - Die Person ist ein ängstlicher Typ. - [80]
 - Die Person grübelt viel über ihre Zukunft nach. - [60]
 - Die Person ist oft ohne Grund traurig. - [100]
 - Oft überwältigen die Person ihre Gefühle. - [100]
- >> *Durchschnitt* [80]
-

Gewissenhaftigkeit

- Die Person hat ihre festen Prinzipien und hält sich daran auch fest. + [80]
 - Auch kleine Bußgelder sind der Person sehr unangenehm. + [20]
 - Auch kleine Schlampereien stören die Person. + [80]
 - Die Person achtet sehr darauf, dass Regeln eingehalten werden. + [60]
 - Die Person ist sehr pflichtbewusst. + [80]
 - Ihre Aufgaben erledigt die Person immer sehr genau. + [60]
 - Was die Person zusagt, hält sie stets ein. + [100]
 - Die Person ist in allen Angelegenheiten sehr ordentlich. + [60]
 - Wenn die Person sich einmal entschieden hat, dann weicht sie davon auch nicht mehr ab. + [80]
 - Die Person geht immer planvoll vor. + [60]
- >> *Durchschnitt* [68]
-

Offenheit für Erfahrungen

- Die Person hat viele Hobbies. + [60]
- Die Person diskutiert gerne. + [60]
- Die Person probiert selten Neues aus. - [100]
- Die Person ist in allen Angelegenheiten sehr offen. + [80]
- Am liebsten ist es der Person, wenn alles so bleibt, wie es ist. - [60]

- Die Person will immer neue Dinge ausprobieren.
- Die Person ist ein neugieriger Mensch.
- Die Person reist viel, um andere Kulturen kennenzulernen.
- Die Person mag keine Veränderungen.
- Vieles ist der Person heute einfach zu kompliziert.

+ [80]
+ [100]
+ [40]
- [80]
- [80]
[74]

>> *Durchschnitt*