

## AEC®-disc Potenzialanalyse

Ramon Wiesner

tecis

19.02.18

AEC®-disc ist ein Produkt des DIV  
Deutsches Institut für  
Vertriebskompetenz. DIV ist exklusiver  
Lizenzgeber für Deutschland, Österreich  
und die deutschsprachige Schweiz.

[www.div-institut.de](http://www.div-institut.de)

[www.aec-disc.de](http://www.aec-disc.de)

Copyright ©Arc-en-Ciel RH

19 rue Diderot

92130 Issy les Moulineaux

[www.arcencielrh.com](http://www.arcencielrh.com)

Deutschsprachige Version 2016

### Überreicht durch:

tecis Finanzdienstleistungen AG  
tecis Finanzdienstleistungen AG  
Alter Teichweg 17  
22081 Hamburg



## Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	3
Ihre spezifischen Eigenschaften.....	4
Ihre allgemeinen Eigenschaften.....	5
Ihre Talente für das Unternehmen.....	7
Ihr optimales Umfeld.....	8
Was Ihre Gesprächspartner bei der Kommunikation mit Ihnen beachten sollten.....	9
Was Ihre Gesprächspartner bei der Kommunikation mit Ihnen vermeiden sollten.....	10
Ihr Komplementärtyp.....	11
Selbstwahrnehmung und die Wahrnehmung durch Andere.....	13
Schlüssel zur Motivation.....	14
Aspekte der Führung.....	15
Ihre verbesserungsfähigen Bereiche.....	16
Indikatoren.....	17
Ihre Potenzialgrafik.....	19
Vergleich zwischen Ihrem natürlichen und Ihrem angepassten Stil.....	20
Das AEC <sup>®</sup> -disc Rad.....	21
Ihre Positionierung auf dem AEC <sup>®</sup> -disc Rad.....	22
Die Motive.....	23
Ihre allgemeinen Motive.....	25
Ihre spezifischen Motive.....	27
Kombination Ihrer Potenziale und Motive.....	28
Ihre Motive.....	30
Übersicht der Grafiken.....	31

## Einleitung

Dies ist Ihre persönliche AEC<sup>®</sup>-Potenzialanalyse. Sie beruht auf der sogenannten AEC<sup>®</sup>-Methode (Französisch: ‚arc-en-ciel‘).

Diese Analyse hat nicht den Anspruch, Ihr gesamtes Wesen vollständig zu beschreiben. Sie ist vielmehr eine Orientierungshilfe, die es Ihnen ermöglicht, sich selbst besser kennenlernen und verstehen zu können.

Falls bestimmte Sätze oder Begriffe Sie stören, obwohl Sie sich darin im Grunde genommen wiedererkennen, drücken Sie sie mit Ihren eigenen Worten aus, um sie für sich verständlicher und akzeptabler zu machen.

Es empfiehlt sich, diese Analyse mit Ihrem persönlichen AEC<sup>®</sup>-disc Berater zu besprechen.

**Wer andere kennt, ist gelehrt. Wer sich selbst kennt, ist weise.**

Laotse

## Die spezifischen Eigenschaften Ihres natürlichen Stils

Dieser Abschnitt beschreibt spezifische Eigenschaften Ihres natürlichen Stils. Diese Verhaltensmerkmale ergeben sich aus Ihren Antworten auf dem Fragebogen.

Diese spezifischen Eigenschaften beschreiben unter anderem auch, wie Andere Sie wahrnehmen. Selbst wenn dies nicht immer mit Ihrer wahren Persönlichkeit übereinstimmt, ist es trotzdem wichtig, dass Sie sich dieser Fremdwahrnehmungen bewusst sind.

\_\_\_\_\_ verfügt über eine sehr große schöpferische und übersprudelnde Spontaneität, die sich nicht mit Details aufhält, und ihn besonders originell wirken lassen kann. Er nimmt Regeln und feste Verfahren eher locker und ist fähig, die bestehende Ordnung in Frage zu stellen. Dadurch könnte er als der "Revolutionär" im Team empfunden werden.

\_\_\_\_\_ ist eher extrovertiert. Er hat eine Vorliebe für alles, was vielseitig, dynamisch und inspirierend ist. Andere könnten den Eindruck von ihm haben, dass Struktur, Planung und Organisation für ihn eher zweitrangig sind.

\_\_\_\_\_ hat ein eher bestimmendes, direktes und herausforderndes Temperament, das sich wenig mit sentimental Feinheiten aufhält. Konflikte machen ihm keine Angst. Er tut sich manchmal schwer damit, Anderen seine volle Aufmerksamkeit zu schenken und sich in sie hineinzuversetzen. Andere können ihn als einen dominanten und eher nüchternen Menschen empfinden.

\_\_\_\_\_ hat eine sehr aus sich herausgehende, begeisterungsfähige, kommunikative und emotionale Art. Er hat ein sehr großes Talent dazu, die Stimmung seiner Mitmenschen durch seine Ausstrahlung aufzuhellen. Er ist sehr kontaktfreudig und optimistisch. Er schätzt eine große Vielfalt an verschiedenen Aufgaben und Tätigkeiten und fühlt sich in einem sich ständig ändernden Umfeld wohl.

\_\_\_\_\_ weist gewisse extrovertierte Züge auf. Er hat ein sehr beeinflussendes und kontaktfreudiges Temperament. Er strebt intensiv nach Unterhaltung und seine große ansteckende Begeisterungsfähigkeit kann ihn sehr gesellig wirken lassen. Er nimmt außerdem gerne Herausforderungen an, wenn es um die Verwirklichung der eigenen Ziele geht. Er kann sich manchmal unbezwingbar fühlen. Andere können ihn als ziemlich konsequent sich selbst und Anderen gegenüber empfinden.

\_\_\_\_\_ handelt eher spontan und sieht dabei gerne sofort Ergebnisse, wobei er sich nicht scheut, dafür Risiken einzugehen. Seine Mitmenschen können ihn als einen pragmatischen und wagemutigen Menschen empfinden. Sein Denken ist durch Intuition geprägt und er kann Schwierigkeiten haben, Dinge mit objektivem Abstand zu betrachten und Informationen genau zu analysieren, bevor er Entscheidungen trifft. Andere können ihn als weniger analytische Person wahrnehmen.

## Ihre allgemeinen Eigenschaften

In diesem Abschnitt werden Ihre allgemeinen Verhaltenseigenschaften beschrieben, die sich aus Ihrer Position innerhalb der 68 Felder auf dem AEC<sup>®</sup>-Rad ergeben.

**Ihre allgemeinen Verhaltensmerkmale werden auf den folgenden Seiten unter Berücksichtigung Ihrer Antworten auf dem Fragebogen genauer erläutert.**

Sie sind der Typ „KOMMUNIKATOR“ auf Position 14 des AEC<sup>®</sup>-Rads. Das AEC<sup>®</sup>-Rad finden Sie in der Mitte und auf der letzten Seite Ihrer Potenzialanalyse.

Sie zeichnen sich vor allem durch Ihre umgängliche, kommunikative Seite, durch Ihren Optimismus und Ihr Streben nach Vergnügen aus. Gleichzeitig haben Sie auch eine – jedoch schwächer ausgeprägte – bestimmende und konsequente Art.

Sie lieben es, offen und frei von Regeln zu kommunizieren. Ihr fröhliches, charmant wirkendes Wesen und Ihre Begeisterung, die Sie auf Andere übertragen, bringen Ihnen leicht viele Sympathien ein. Dies verschafft Ihnen die Beliebtheit, nach der Sie streben. Wegen Ihres Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung stehen Sie auch gerne im Mittelpunkt. Um Ihre Ziele zu erreichen, können Sie außerdem mit einer gewissen Entschlossenheit vorgehen.

Sie sehen vor allem die guten Seiten an Menschen und Situationen und gewinnen leicht Freunde. Diese schätzen insbesondere Ihre Fröhlichkeit und Ihr ungezwungenes Wesen im Umgang mit Anderen. Auch Ihr Durchsetzungsvermögen bringt Ihnen Respekt von Anderen ein.

Ihre Stärken liegen in Ihrer Leichtigkeit, mit Anderen zu kommunizieren, sie zu motivieren und zu beeinflussen, in Ihrer Geselligkeit, Ihrer Begabung, Andere mitzureißen, Ihrer Begeisterungsfähigkeit und Ihrer Originalität. Außerdem verfügen Sie über ein großes Talent, zur Entspannung einer unangenehmen Atmosphäre beizutragen und Menschen aufzuheitern. Grundsätzlich lieben Sie das Leben und schaffen es, Anderen Freude daran zu vermitteln. Sie haben Vergnügen am Feiern und sind gerne in Gesellschaft. Andererseits sind Sie aber auch gerne die Person, die anstehende Entscheidungen fällt.

Pessimistische, negative Menschen verunsichern Sie. Sie haben immer eine Anekdote parat, um sie und sich selbst daran zu erinnern, wie wunderbar das Leben ist. Ihre natürliche Originalität widmen Sie mehr dem Gesamtbild und weniger den Details. Sie vertrauen auf Ihre Kontakt- und Improvisationsfähigkeiten. Stillstand langweilt Sie schnell. Sie mögen weder Routine noch den Status quo. Vielmehr bevorzugen Sie innovative, auch mit Risiko verbundene Projekte – vorausgesetzt, sie strapazieren Sie nicht übermäßig.

Sie legen eine starke, extrovertierte und kontaktfreudige Emotionalität an den Tag, ohne sich lange mit Fragen der Methodik aufzuhalten. Diese spontane Emotionalität kann Anderen möglicherweise überschwänglich, impulsiv, indiskret und undifferenziert erscheinen. Es könnte auch sein, dass Sie innere und/oder äußere Stille meiden, weil sie Ihnen eher Angst macht.

Je mehr Sie sich anpassen müssen und die Einhaltung von Regeln und Vorgehensweisen – vor allem, wenn sie durch Andere festgelegt wurden – gefordert ist, desto wichtiger sind für Ihre Motivation Freude, Vergnügen und Freiheit. Denn sonst empfinden Sie diese festen Strukturen rasch als erdrückend, da Sie vom Wesen eher rebellisch und jeglicher Form von externer Autorität abgeneigt sind. Sie halten

sich lieber an Ihre eigenen Regeln, vor allem, wenn sie Ihrem Streben nach Vergnügen förderlich sind. Andere beneiden Sie um Ihren Optimismus, Ihre Spontaneität und Ihre Eigenschaft unkonventionell zu sein, sich außerhalb von ausgetretenen Pfaden zu bewegen.

Ihre Spontaneität und Ihr Streben nach Vergnügen können dazu führen, dass Sie sich mit der rationalen, harten und nüchternen Seite der Realität unwohl fühlen. Sie neigen dazu, diese unbequeme Komponente außer Acht zu lassen, da sie für Sie zu rational und kalkuliert ist. Sie können dennoch mit allem gut umgehen, was pragmatisch oder auf Effizienz ausgerichtet, rational oder organisiert zu sein scheint. Nichtsdestotrotz könnten Sie die Notwendigkeit von Zielen und Ergebnissen und die Einhaltung von Regeln und Strukturen bei der Verwirklichung von Gemeinschaftsprojekten nicht ausreichend beachten.

Sie zeigen möglicherweise die Tendenz, ausschließlich auf sich selbst und Andere bezogen zu kommunizieren, den reinen Tatsachen hingegen aber nicht die notwendige Beachtung zu schenken. Andere Menschen könnten daher denken, Sie seien etwas wirklichkeitsfern und unsachlich.

Am häufigsten laufen Sie Gefahr, mit dem „ANALYTIKER“ – Ihrem Komplementärtyp – in Konflikt zu geraten, den Sie möglicherweise als übermäßig rational, faktenorientiert und vielleicht als Haarspalter betrachten. Seine analytische Rationalität steht nämlich im starken Gegensatz zu Ihrer emotionalen Spontaneität.

## Ihre Talente für das Unternehmen

Dieser Abschnitt beschreibt Ihre Talente und Qualitäten, die Sie in einem Unternehmen einbringen können.

**Überprüfen Sie, ob diese Qualitäten in Ihrer jetzigen Arbeitssituation gut eingesetzt werden oder wie ihr Einsatz optimiert werden kann.**

- ist sehr gesellig und kontaktfreudig
- sprudelt vor originellen Ideen
- ist sehr spontan und optimistisch
- schlichtet Konflikte
- ist innovativ
- verfügt über Eigeninitiative
- nimmt gerne große Herausforderungen an
- trifft Entscheidungen mit Berücksichtigung der Konsequenzen
- liebt den Wettbewerb
- hat eine Vorliebe für parallel ausgeführte und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- kann mehrere Aufgaben gleichzeitig erledigen
- fühlt sich in einem oft wechselnden Umfeld wohl
- ist eher unabhängig als angepasst
- versteht es, sich nicht durch Regeln einschränken zu lassen
- verteidigt und schlägt neue Ideen zur Lösung von Problemen vor

## Ihr optimales Umfeld

Dies ist eine kurze Übersicht über ein optimales Umfeld, das für den Einsatz Ihrer Talente und Bedürfnisse ideal ist.

Um Ihren Erfolg optimal zu fördern, muss Ihr Umfeld den Ausdruck und die Befriedigung zumindest einiger dieser Talente und Bedürfnisse ermöglichen.

Identifizieren Sie unter den folgenden Punkten diejenigen, die eher Ihren Talenten und diejenigen, die eher Ihren Bedürfnissen entsprechen.

**Überprüfen Sie, inwiefern Ihr derzeitiges Umfeld den Ausdruck und die Befriedigung dieser Talente und Bedürfnisse ermöglicht.**

- zahlreiche und verschiedenartige persönliche Kontakte
- große Bewegungs- und Handlungsfreiheit
- die eigene Individualität auf originelle Weise ausdrücken können
- anregende Aufgaben, die es ermöglichen, sich Herausforderungen zu stellen
- ein anspruchsvolles und herausforderndes Arbeitsumfeld
- eine Evaluierung, bei der Ergebnisse eine große Rolle spielen
- ein großer Autoritätsbereich
- ein Arbeitsumfeld, das eine schnelle Reaktionsfähigkeit und Flexibilität verlangt
- zahlreiche und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- schnelles Hin- und Herwechseln zwischen unterschiedlichen Tätigkeiten
- Möglichkeit zum Testen neuer Ideen
- nicht allzu viel Detailarbeit
- nicht allzu viel unmittelbare Kontrolle und Überwachung



## Was Ihre Gesprächspartner bei der Kommunikation mit Ihnen beachten sollten

Mit den folgenden Anregungen können Ihre Gesprächs- und Verhandlungspartner die Kommunikation mit Ihnen deutlich verbessern.

**Es wird empfohlen, diesen Abschnitt den Menschen zu zeigen, mit denen Sie häufig kommunizieren und/oder mit denen Sie Kommunikationsprobleme haben.**

### Ihre Gesprächspartner sollten:

- Ihre Meinungen, Ideen und Träume unterstützen
- Ihnen Zeit geben, sich zu artikulieren
- Ihre Originalität anerkennen
- dem Vergnügen eine besondere Stellung einräumen
- Ihren starken Enthusiasmus anerkennen und mit Ihnen teilen
- konkret und entschlossfreudig sein
- über aktive Schritte und Ergebnisse reden
- Ihnen Herausforderungen geben
- Ihnen Lösungen anstelle von Problemen bieten
- Ihr sporadisches Zuhörverhalten akzeptieren
- sich zügig und ohne Umschweife ausdrücken, da Sie wenig Wert auf Differenziertheit legen
- Uneinigkeiten im persönlichen Gespräch klären
- ohne Formalitäten vorankommen

## Was Ihre Gesprächspartner bei der Kommunikation mit Ihnen vermeiden sollten

Dieser Abschnitt beschreibt Verhaltensmuster, die man vermeiden sollte, wenn man erfolgreich mit Ihnen kommunizieren möchte.

**Es wird empfohlen, diesen Abschnitt den Menschen zu zeigen, mit denen Sie viel kommunizieren und/oder mit denen Sie eventuell Kommunikationsschwierigkeiten haben.**

### Dieses Verhalten sollten Ihre Gesprächspartner vermeiden:

- Sie in Regeln ersticken
- kurz angebunden, kühl und verklemmt sein
- Sie von oben herab behandeln
- sich von Ihrem übersprudelnden Temperament überwältigen lassen
- pessimistisch sein
- zu viel dem Zufall überlassen und den eigenen Willen zu wenig beachten
- zögerlich sein
- an Ihrer Stelle entscheiden
- nicht selbstbewusst genug sein
- zu sehr auf Gefühle setzen oder mit ihnen spielen
- zu methodisch vorgehen
- sich durch Ihre Keckheit verwirren lassen
- sich zu aufmerksam zeigen, da Ihnen das unheimlich ist
- sich auf Regeln berufen, um eigene Handlungen und Ergebnisse zu rechtfertigen
- Dinge im Detail analysieren

## Ihr Komplementärtyp

In diesem Kapitel werden die allgemeinen Verhaltensmerkmale Ihres Komplementärtyps beschrieben, so wie er sich aus Ihrer Position auf dem AEC<sup>®</sup>-Rad ergibt.

**Die Verhaltensmerkmale Ihres Komplementärtyps sagen etwas über Sie selbst und Ihren „Schatten“, wie C. G. Jung es nannte, aus. Er repräsentiert Ihre weniger entwickelten oder gar unbekanntem Eigenschaften.**

Ihr Komplementärtyp wird der Einfachheit halber in maskuliner Form beschrieben, steht aber auch für die weibliche Form.

Ihr Komplementärtyp ist der „ANALYTIKER“ auf dem AEC<sup>®</sup>-Rad, das Sie in der Mitte und auf der letzten Seite Ihrer Potenzialanalyse finden. Er zeichnet sich vor allem durch seine Konsequenz bezüglich der Einhaltung von Regeln, durch seine Ernsthaftigkeit und Genauigkeit sowie durch seine Fähigkeit, Dinge mit gewissem Abstand betrachten und analysieren zu können, aus. Er nimmt sich Zeit, um diplomatisch, rational und strukturiert auf Personen und Situationen einzugehen. Er kann sich Anderen gegenüber auch sensibel zeigen, selbst wenn dies nicht seine größte Stärke ist.

Um seiner Gestaltungskraft ein solides und objektives Fundament zu geben, hält sich Ihr Komplementärtyp genau an Regeln, Verfahrensweisen und Vorschriften. Er fühlt sich wohler bei der Analyse von Arbeitsvorgängen als durch das Erzielen konkreter Ergebnisse. Es fällt ihm leicht, Dinge objektiv und mit Abstand zu betrachten, was besonders in Krisenzeiten geschätzt wird.

Seine Fähigkeit, nur nach reiflicher Überlegung gut kalkulierte Risiken einzugehen, gehört zu seinen größten Stärken. Ihr Komplementärtyp trifft nur dann endgültige Entscheidungen, wenn er alle dazu erforderlichen Informationen eingeholt hat. Dabei läuft er manchmal Gefahr, sich in der Menge an Informationen zu verlieren. Seine Qualitätsansprüche können ihn manchmal perfektionistisch und übermäßig kritisch wirken lassen. Gleichzeitig kann er gut auf andere Menschen eingehen.

Ihr Komplementärtyp mag ein beständiges, klar definiertes und strukturiertes Umfeld mit präzisen und nachvollziehbaren Anweisungen. Plötzliche Veränderungen in seinem Tätigkeitsbereich schätzt er nicht, sowie im Allgemeinen auch nichts, was nicht im Voraus geplant ist. Aufgrund seines beharrlichen, disziplinierten und beständigen Wesens und seines hohen Maßes an Detailorientierung strebt er immer nach beständiger, rationaler Ordnung und meidet emotionale Turbulenzen. Dies kann auch dazu führen, dass er Chaos, Konflikte, Innovation und plötzliche Veränderungen fürchtet, weil diese seine geordnete Struktur beeinträchtigen könnten.

Seinem Ordnungsbedürfnis entspricht eine auf Fakten, Zahlen und Regeln aufgebaute Logik, die jedoch in seinen Augen zusätzlich eine gewisse emotionale Harmonie sicherstellen sollte. Er stützt sich bei der Einführung von Innovationen und Veränderungen auf Vorschriften und achtet beharrlich auf deren Einhaltung.

Ihr Komplementärtyp geht nicht leicht aus sich heraus und seine zurückhaltende Ausstrahlung beruht auf Vorsicht, Anpassungsfähigkeit, Geduld und gründlicher Analyse der Situation. Er mag nichts, was ihm irrational oder unkontrolliert erscheint, wie z.B. unvorhersehbare emotionale Ausbrüche. Durch sein kontrolliertes Wesen lässt er sich nicht durch solche emotionalen Situationen und Befindlichkeiten beirren und ist in der Lage, stets sachliche und logisch fundierte Beweggründe für seine Entscheidung oder Meinung zu geben. Diese große Stärke kann gleichzeitig auch eine seiner Schwächen sein.

Sein Streben nach Perfektion und sein Wunsch, vor der „richtigen“ Entscheidung alle möglichen Alternativen rational und äußerst

gründlich zu untersuchen, könnten dazu führen, dass sich Ihr Komplementärtyp anstehenden Entscheidungen mit viel Zeitaufwand widmet und eventuell die zwischenmenschlichen Beziehungen dabei zu kurz kommen. Die Komplexität und die Unberechenbarkeit von emotionalen Beziehungen verunsichern ihn manchmal, da hierbei klare und eindeutige Regeln fehlen. Seine mangelnde Leichtigkeit im Umgang mit anderen Menschen kann als steif und unzugänglich empfunden werden – zumal er „emotionaler Überschwänglichkeit“ auch meist kritisch gegenübersteht. In solchen Fällen könnte er dazu neigen, sich durch übermäßige Rationalität davor zu schützen.

Es könnte ihm und der Wahrnehmung von ihm durch Andere gut tun, wenn er sich etwas offener gegenüber der unberechenbaren menschlichen Natur zeigen würde. Dazu hat er zwar durchaus Potenzial, dennoch fällt es ihm schwer, dementsprechend zu handeln.

Ihr Komplementärtyp hat möglicherweise die Tendenz, anderen Menschen und ihren Emotionen zu wenig Beachtung zu schenken oder sie mithilfe von Regeln und Verfahrensweisen auf Distanz zu halten. Auf Andere könnte er daher sehr rational, kühl und faktenorientiert wirken.

Am häufigsten läuft Ihr Komplementärtyp Gefahr, mit dem „KOMMUNIKATOR“ – also mit Ihrem Typ – in Konflikt zu geraten, den er möglicherweise als realitätsfern oder angeberisch einschätzt. Dessen emotionale Spontaneität steht nämlich im starken Gegensatz zu seiner nüchternen, analytischen Rationalität.

## Selbstwahrnehmung und die Wahrnehmung durch Andere

Es ist wichtig zu verstehen, dass Andere uns unter Umständen anders und eventuell sogar kritischer sehen, als wir es selbst tun – vor allem, wenn wir unter Stress stehen. Auch, wenn sich unsere Persönlichkeit stark von der des Anderen unterscheidet, kann dies eine unterschiedliche Wahrnehmung hervorrufen.

Selbst wenn die Beurteilung der Anderen nicht immer mit der Wirklichkeit übereinstimmt, ist es sinnvoll, dass Sie sie kennen.

**Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die eventuellen Unterschiede zwischen Ihrer Selbstwahrnehmung und der Art, wie Andere Sie wahrnehmen.**

### **Normalerweise sehen Sie sich folgendermaßen:**

- optimistisch
- gesellig
- originell
- spontan
- gesprächig
- kreativ

### **Andere können Sie in Stresssituationen auch folgendermaßen empfinden:**

- unrealistisch
- oberflächlich
- selbst-fokussiert
- impulsiv
- indiskret
- laut

## Schlüssel zur Motivation

Menschen arbeiten besser, wenn sie ihre Fähigkeiten in einem Umfeld anwenden können, das ihnen Raum dazu lässt.

**Prüfen Sie, was Ihnen dabei helfen könnte, Ihre Erfolge und Schwierigkeiten besser zu verstehen.**

er möchte:

- ein Arbeitsklima, das viel Raum für Vergnügen lässt
- soziale Anerkennung und offizielles Lob, die ihn in seinen Träumen und Wünschen bestärken
- Arbeitsbedingungen, die ihm eine große Redefreiheit ermöglichen
- spannende und interessante Projekte
- Herausforderungen, die seinem Erfolgswillen entsprechen
- die Möglichkeit, seine natürliche Autorität zur Geltung zu bringen und entsprechend zu handeln
- die Verantwortung für seine Ergebnisse übernehmen dürfen
- wenig Kontrolle, die seine Handlungen einschränkt
- unterschiedliche Tätigkeiten
- häufige Veränderungen
- keine Routineaufgaben erledigen müssen
- Personal, das die Auftragsbegleitung übernimmt
- ungewöhnliche Projekte
- keine strenge Überwachung oder Kontrolle

## Aspekte der Führung

Dieser Abschnitt führt Elemente an, die es Ihnen ermöglichen, dank eines passenden Managements Ihr Bestes geben zu können.

**Reden Sie mit Ihrem Manager darüber, damit er gegebenenfalls seine Art, Sie zu leiten, anpassen kann.**

er benötigt:

- hohe persönliche Anerkennung
- eine Atmosphäre, in der seine Ausstrahlung zur Geltung kommt
- eine Teamleitung, die seine optimistische Spontaneität respektiert und unter Kontrolle hat
- die erwarteten Ergebnisse kennen, um sie zu verwirklichen
- schwierige Aufträge, die ihn anspornen, weil sie wenig Raum für Fehler lassen
- seinen Energieaufwand an die Wichtigkeit der Situation anpassen
- seinen Einfluss auf Andere abschätzen
- Fristen für seine Arbeit
- den Besitz Anderer respektieren
- größere Beständigkeit
- aufmerksamer gegenüber Anderen sein
- tolerante Vorgesetzte
- eine gewisse Freiheit, neue Projekte zu erschaffen
- Hilfe bei Detailarbeit

## Ihre verbesserungsfähigen Bereiche

In diesem Abschnitt finden Sie bestimmte Verhaltensmerkmale Ihres natürlichen Stils, die  möglicherweise  noch verbesserungsfähig sind.

**Wählen Sie zwischen einem und drei dieser verbesserungsfähigen Bereiche aus, die am besten auf Sie zutreffen und überlegen Sie sich, wie Sie konkret an ihnen arbeiten könnten.**

kann zu Folgendem neigen:

- zu viel persönliche Anerkennung durch seine gesellige Art suchen
- so mitteilzaam sein, dass er aufdringlich und oberflächlich wirken kann
- so spontan und optimistisch sein, dass er wirklichkeitsfern wirken kann
- Mühe haben, seine Zeit gut einzuteilen
- Maßstäbe festlegen, die für ihn selbst und Andere zu hoch sind
- auf die Problemhaftigkeit einer Situation pochen
- Aufgaben nur mit Mühe delegieren können, denn niemand scheint ihm so effizient wie er selbst
- sich zu sehr auf die Ergebnisse konzentrieren und dabei die Bedeutung der Menschen, Vorgehensweisen und Details vergessen
- einen so schnellen Tagesrhythmus haben, dass er vergisst, Pausen zu machen
- unmethodisch vorgehen und inkonsequent scheinen
- Unruhe durch sein ungeduldiges Temperament und seine Abneigung gegen Monotonie stiften
- Mühe haben, ein gesundes Gleichgewicht zwischen Familie und Arbeit zu finden
- seine Prioritäten jeden Tag ändern
- Reflexion zu wenig Raum geben
- sich zu wenig anpassen, wenn es nötig ist
- unordentlich sein

---

---

---



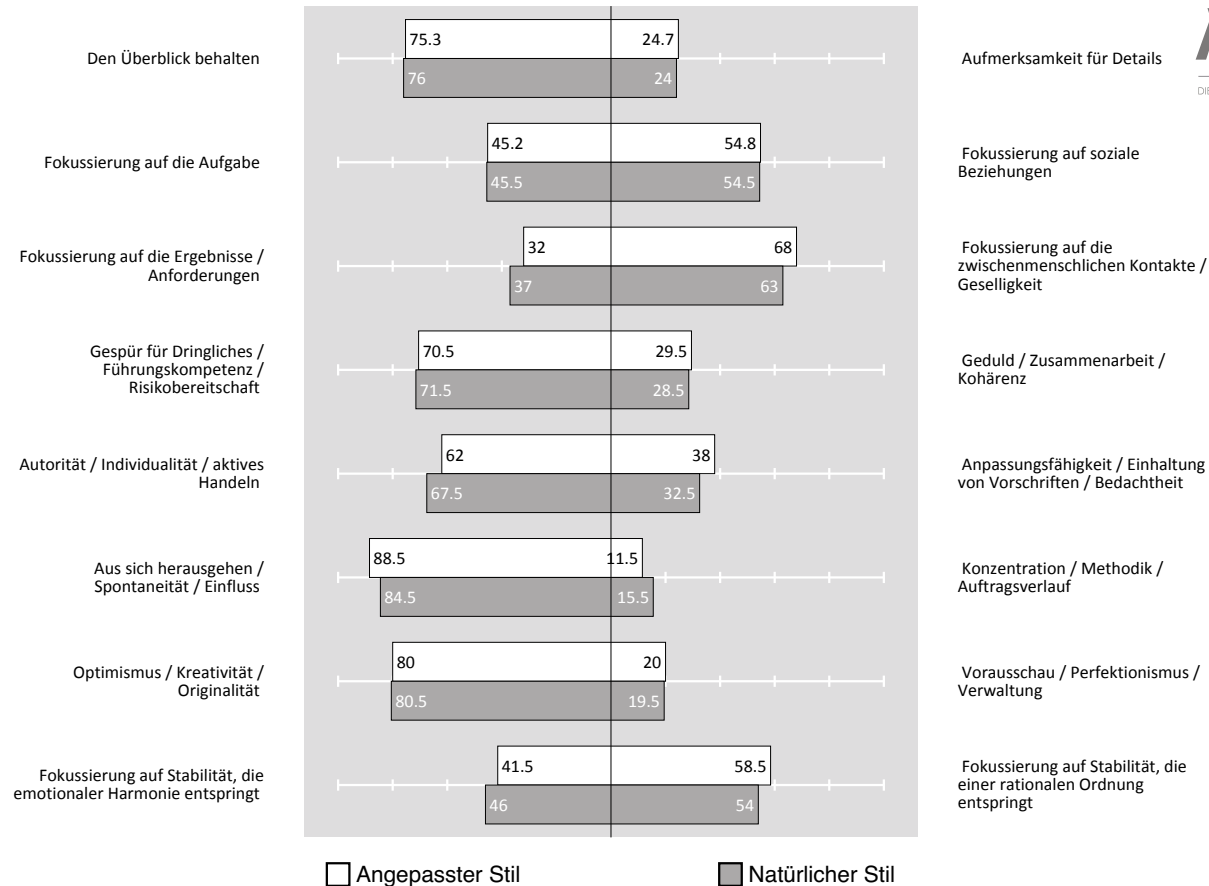
## Indikatoren

Auf den nächsten Seiten wird die Potenzialanalyse anhand von 16 Indikatoren zusammengefasst, die sich jeweils paarweise gegenüberstehen. Die Indikatoren messen nicht wie die Potenzialgrafik die Ausprägungen der Farben, sondern deren Verhältnis zueinander.

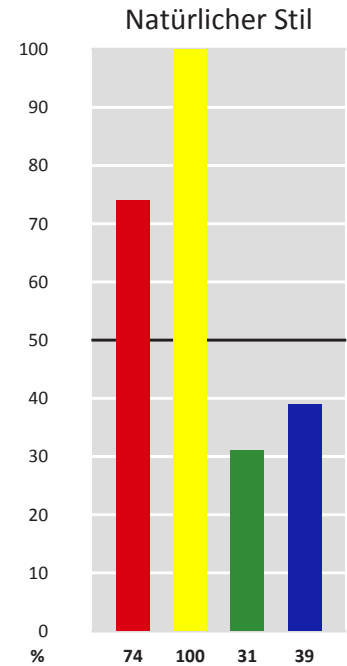
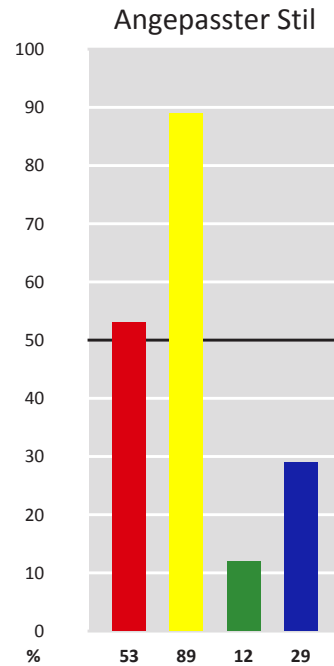
Die Indikatoren werden als Verhältniszahlen in Prozent von 0 bis 100 auf zwei unterschiedlichen Skalen dargestellt, eine für den natürlichen und eine für den angepassten Stil. Die Indikatoren sind folgende:

- Den Überblick behalten
- Aufmerksamkeit für Details
- Fokussierung auf die Aufgabe
- Fokussierung auf soziale Beziehungen
- Fokussierung auf die Ergebnisse / Anforderungen
- Fokussierung auf zwischenmenschliche Kontakte / Geselligkeit
- Gespür für Dringliches / Führungskompetenz / Risikobereitschaft
- Geduld / Zusammenarbeit / Kohärenz
- Autorität / Individualität / aktives Handeln
- Anpassungsfähigkeit / Einhaltung von Vorschriften / Bedachtheit
- Aus sich herausgehen / Spontaneität / Einfluss
- Konzentration / Methodik / Auftragsverlauf
- Optimismus / Kreativität / Originalität
- Vorausschau / Perfektionismus / Verwaltung
- Fokussierung auf Stabilität, die emotionaler Harmonie entspringt
- Fokussierung auf Stabilität, die einer rationalen Ordnung entspringt

**Sie können auf diese Weise einen schnellen Überblick über Ihre Stärken und Ihre verbesserungsfähigen Verhaltensmerkmale bekommen.**



## Ihre Potenzialgrafik

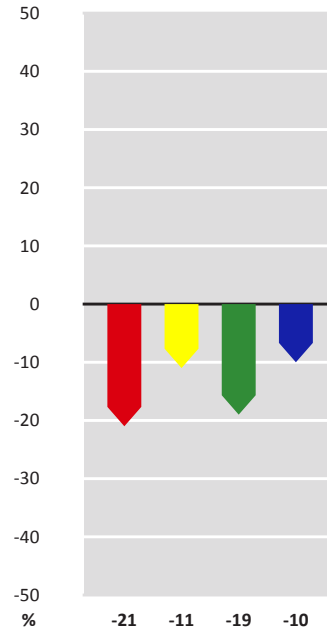


## Vergleich zwischen Ihrem natürlichen und Ihrem angepassten Stil

Dieser Abschnitt ermöglicht es Ihnen, die Unterschiede zwischen Ihrem natürlichen Stil und Ihrem angepassten Stil kennenzulernen. Ihr natürlicher Stil beschreibt Ihr ursprüngliches natürliches Wesen, wohingegen sich der angepasste Stil auf Verhaltensmerkmale, die Sie z.B. in Ihrem beruflichen Umfeld aufweisen, bezieht.

Durch diesen Abschnitt können Sie sich potenzieller Spannungen bewusst werden, die zwischen den beiden Stilen auftreten können. Außerdem können Sie überprüfen, ob Ihr angepasster Stil eher:

- eine bewusste Erfolgsstrategie aus eigener Initiative ist, die durch Ihr Umfeld ausgelöst wird
- eine Art Überlebensstrategie ist, die Sie unbewusst und unfreiwillig aufbauen, mit der Sie sich aber eigentlich unwohl fühlen.



**Allgemeine Bedeutung der Farb-Balken, die ansteigen (zusätzlich: negativ formulierte Merkmalsbeschreibung der entsprechenden Farb-Balken, die abfallen (z.B. Rot: „weniger umgänglich, ...“))**

**Rot:** höhere Ansprüche an sich und Andere, ergebnisorientierter, kämpferischer und größere Führungskompetenz

**Gelb:** größeres Mitteilungsbedürfnis, geselliger, beziehungsorientierter und spontaner

**Grün:** kooperativer, methodischer, konzentrierter, beständiger, in den Handlungen kohärenter, differenzierter und geduldiger

**Blau:** mehr Wert auf Vorschriften und Prozedere legend, perfektionistischer, vorausschauender, ordentlicher und überlegter

**Allgemeine Bedeutung der Farb-Balken, die abfallen (zusätzlich: gegenteilig formulierte Merkmalsbeschreibung der entsprechenden Farb-Balken, die ansteigen (z.B. Rot „niedrigere Ansprüche an sich, ...“))**

**Rot:** umgänglicher, kann besser Anderen zuhören, ausgeglichener

**Gelb:** direktere Herangehensweise, faktenorientierter, logischer, einzelgängerischer, verschlossener und kontrollierter

**Grün:** quirliger, schneller, bessere Multitasking-Fähigkeit

**Blau:** unerschrockener, innovativer und unabhängiger

## Das AEC<sup>®</sup>-disc Rad

Jeder Mensch ist einzigartig. Die AEC<sup>®</sup>-disc Methode beruht auf den Werken von:

William M. Marston: „Die Gefühle normaler Menschen“ (1928), Carl Gustav Jung: „Psychologische Typen“ (1921) und Eduard Spranger: „Menschentypen“ (1928).

**William M. Marstons** Theorie basiert auf vier grundlegenden Verhaltensmustern: Dominanz, Einfluss, Stabilität und Konformität, die durch die Farben Rot, Gelb, Grün und Blau dargestellt werden.

**C. G. Jung** definiert zwei grundsätzliche Verhaltensweisen (introvertiertes Verhalten und extravertiertes Verhalten) und vier Funktionen (Denken, Fühlen, Empfinden, Intuition) und identifiziert auf diese Weise 8 verschiedene Persönlichkeitstypen.

Das AEC<sup>®</sup>-disc Rad ist die visuelle Darstellung der 68 wichtigsten Kombinationen aus den vier Farben, wobei jede zu einem der 8 Haupttypen gehört. Es bildet sowohl den natürlichen als auch den angepassten Stil ab.

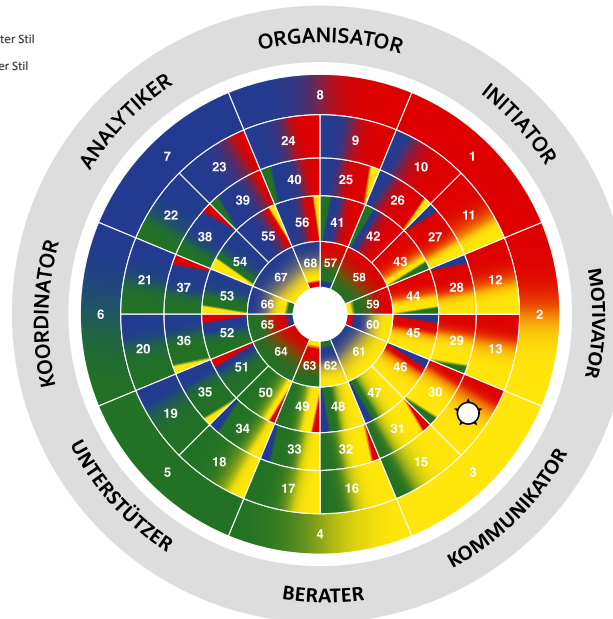
**Auf dem AEC<sup>®</sup>-disc Rad sind nur Farbausprägungen mit einer Intensität von über 50% sichtbar.**

Ihre Positionierung auf dem AEC®-disc Rad

**Angepasster Stil : Kommunikator, Position 14**

**Natürlicher Stil : Kommunikator, Position 14**

- ☆ Ihr angepasster Stil
- Ihr natürlicher Stil



## Die Motive

Handlungsmotive sind nicht leicht festzustellen. Sie erklären unsere tiefgründigen Motivationen, auf bestimmte Weise zu handeln und sind der Auslöser dafür, **warum** wir eine bestimmte Handlung tun.

Es folgt eine Beschreibung der sechs nach **Eduard Spranger** festgelegten Grundmotive des Menschen. Ihre Bezeichnungen sind positiv und im Sinn der gegebenen Definition zu verstehen.

Das **Kognitive** Motiv betrifft die Erforschung, das Verständnis und die Systematisierung der objektiven Wahrheit durch intellektuelle Prozesse und Kenntnisse.

Das **Ästhetische** Motiv betrifft den Sinn für äußere und/oder innere Schönheit und das subjektive Erleben von Situationen.

Das **Ökonomische** Motiv betrifft die Wichtigkeit des Nutzens, der Wirtschaftlichkeit und des Ergebnisses einer Investition.

Das **Soziale** Motiv betrifft den Wunsch, Anderen zu helfen und Wissen und Ressourcen mit ihnen zu teilen.

Das **Individualistische** Motiv betrifft das Streben nach Führung, Verantwortungsübernahme und Macht.

Das **Traditionelle** Motiv bezieht sich auf allgemeingültige Werte- und Prinzipsysteme, die über die eigenen Bedürfnisse gestellt werden. Sie geben dem Menschen bewährte Leitplanken, an die er sich halten kann.

Diese Motive entsprechen den wichtigsten Grundwerten, die von jeder Philosophie anerkannt werden: Wahrheit, Schönheit, Nützlichkeit, Liebe, Macht und Einheit.

Die Motive können paarweise einander gegenübergestellt werden: kognitiv – ästhetisch, ökonomisch – sozial, individualistisch – traditionell, sozial – individualistisch. Auf den folgenden Seiten werden die Ausprägungen jedes einzelnen dieser sechs Motive, so wie es sich für Sie durch Ihre Antworten auf dem Fragebogen ergibt, dargestellt. Außerdem werden die vier genannten Zweierpaarungen der

Motive in Form von Indikatoren präsentiert.

**Genauso wenig, wie es gute und schlechte Farben gibt, gibt es auch keine guten und schlechten Motive. Man braucht Geld, um Anderen zu helfen und sollte daher nicht den Sinn für die wirtschaftliche Realität verlieren. Gefühle benötigen ein rationales Gegengewicht und Individualismus ist wichtig, um sich in den Dienst von globalen Prinzipien und Organisationen stellen zu können. Jedes Motiv hat daher sowohl positive als auch negative Aspekte.**



## Ihre allgemeinen Motive

In diesem Kapitel werden Ihre allgemeinen Motive in ihrer jeweiligen Ausprägung dargestellt. Sie werden in folgender Reihenfolge, mit mehreren Aussagen pro Motiv, präsentiert:  
kognitiv, ästhetisch, ökonomisch, sozial, individualistisch, traditionell.

### **Eine mittelstark ausgeprägte kognitive Motivation:**

- erwirbt gerne Wissen auf Gebieten, die ihn interessieren
- liest gerne und spricht gerne von sich
- ist wissbegierig und fragt bei Verständnisproblemen nach
- sieht den Nutzen objektiver Theorien

### **Eine schwach ausgeprägte ästhetische Motivation:**

- tendiert dazu, sich vor allem auf objektive Tatsachen zu verlassen
- stützt sich lieber auf konkrete Fakten und Theorien
- tendiert manchmal dazu, wenig auf seine Intuition zu hören

### **Eine stark ausgeprägte ökonomische Motivation:**

- sucht immer nach einer idealen Verwendung und Rentabilität von Ressourcen
- hat einen guten Geschäftssinn und kann gut verhandeln
- ist sehr praktisch begabt
- verliert weder Zeit noch Geld
- kann sehr gut und gezielt mit Geld umgehen
- nutzt gerne alle Ressourcen, um sein Ziel zu erreichen

### **Eine schwach ausgeprägte soziale Motivation:**

- tendiert möglicherweise zu einer emotionalen Distanziertheit und verliert schnell das Wohlergehen der Anderen aus dem Blick
- kann den Menschen als Faktor in einer Situation beiseite lassen

**Eine stark ausgeprägte individualistische Motivation:**

- strebt nach Macht und Autonomie über sich, sein Leben und seine Mitmenschen
- strebt nach einem hohen sozialen Status
- schätzt es sehr, von Anderen für das anerkannt zu werden, was er ist
- hat ein starkes Bedürfnis nach Autonomie und Unabhängigkeit
- kann als Autodidakt gesehen werden
- versucht konstant, sich und seine Position zu verbessern
- ist eine starke Führungspersönlichkeit
- strebt nach Abgrenzung und Individualität
- kann Schwierigkeiten damit haben, ungerechtfertigte Autorität anzuerkennen

**Eine schwach ausgeprägte traditionelle Motivation:**

- misst traditionellen Wertesystemen wenig Bedeutung bei
- Sein Wertesystem beeinflusst sein Leben wenig und kann sich verändern
- ist Wertesystemen Anderer gegenüber tolerant und aufgeschlossen
- ist flexibel und neuen Ideen gegenüber offen

## Ihre spezifischen Motive

In diesem Kapitel werden die für Sie relevantesten Motive mit den übrigen Motiven kombiniert.

- strebt nach Wissen, das ihn in seinem Berufs- bzw. Privatleben voranbringt
- erkennt günstige Gelegenheiten und analysiert sie gründlich
- setzt seine Fähigkeiten strategisch ein
- sucht nach Möglichkeiten, seine Position und seinen sozialen Status zu verbessern
- Harmonie kann ihm unwichtig werden, wenn sich dadurch ein Machtvorteil für ihn ergibt
- steht subjektiven Aussagen skeptisch gegenüber und konzentriert sich auf das Erzielen konkreter Ergebnisse
- kann sich auch in angespannten Situationen wohl fühlen, zumindest, wenn sie nötig sind, um etwas Bestimmtes zu erreichen
- versucht durch Erfolge Anerkennung zu erhalten
- erlangt gerne durch materiellen Wohlstand Macht
- ist mit Leichtigkeit finanziell erfolgreich
- hat einen großen Drang nach finanzieller Unabhängigkeit, um seinen Wunsch nach Autonomie erfüllen zu können
- distanziert sich schnell von den Gefühlen Anderer und kann auch in besonderen Situationen einen kühlen Kopf bewahren
- kann ethische Werte ignorieren, wenn dadurch leichter Ergebnisse erzielt werden
- ist insbesondere dann offen für Veränderungen, wenn sie ihm nützlich erscheinen
- Er selbst ist sein Lebensmittelpunkt
- kann mit Leichtigkeit seine Macht und seine Führungsposition ausüben und dabei eine gewisse Distanz zu den Gefühlen Anderer bewahren
- Nur er alleine hat die Macht über sein Leben, das er unabhängig von äußeren moralischen Einflüssen führen möchte
- kann dazu tendieren, einschränkenden Systemen gegenüber rebellisch zu sein

## Kombination Ihrer Potenziale und Motive

Ergänzend zum Kapitel „Die Motive“ werden in diesem Abschnitt Ihre Motive und Ihre Verhaltenseigenschaften, die durch die 4 Farben repräsentiert werden, in der jeweiligen Ausprägung in Beziehung zueinander gesetzt.

Bitte beachten Sie, dass hierbei immer nur mögliche Tendenzen, die aus den Kombinationen entstehen können, ausgedrückt werden.

**Ihr Rot-Wert über 50 spricht für eine bestimmende und energische Komponente Ihres Verhaltens. In Kombination mit Ihren jeweiligen Motiven bedeutet sie:**

- Ihr Streben nach Rentabilität und Ergebnissen wird verstärkt
- Ihr Bedürfnis nach Erfolg wird verstärkt
- Ihr bestimmendes Verhalten wird durch die Toleranz und das Verständnis für Regel- und Wertesysteme Anderer abgemildert

**Ihr Gelb-Wert über 50 spricht für eine extravertierte und kontaktfreudige Komponente Ihres Verhaltens. In Kombination mit Ihren jeweiligen Motiven bedeutet sie:**

- Ihr Streben nach Rentabilität auf kreative Weise wird verstärkt
- Ihr Bedürfnis, beliebt und bekannt zu sein, wird verstärkt
- Ihre Toleranz gegenüber anderen Menschen und deren Wertesystemen wird gefestigt

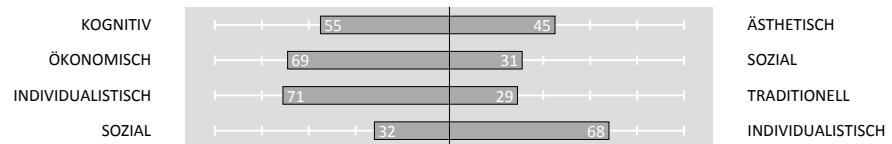
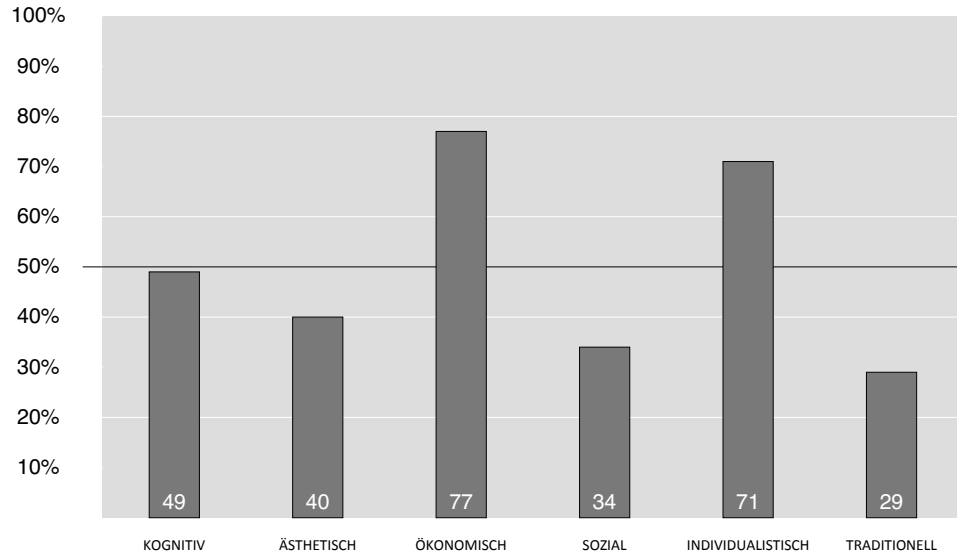
**Ihr Grün-Wert unter 50 spricht für eine impulsive Komponente Ihres Verhaltens. In Kombination mit Ihren jeweiligen Motiven bedeutet sie:**

- Sie streben nach Nutzen und Rentabilität
- Sie streben nach umfassender Selbstbestätigung
- Sie sind aufgeschlossen

**Ihr Blau-Wert unter 50 spricht für eine inspirierende Komponente Ihres Verhaltens. In Kombination mit Ihren jeweiligen Motiven bedeutet sie:**

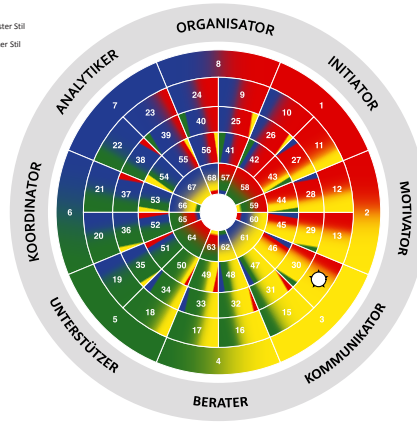
- Beim Streben nach Rentabilität nehmen Sie Regeln und Vorschriften eher locker
- Ihr Bedürfnis, sich durch Außergewöhnlichkeit von der Masse abzuheben, wird verstärkt
- Sie legen wenig Wert auf ein allgemeingültiges Wertesystem, was zu Ihrer Aufgeschlossenheit passt

## Ihre Motive



# Übersicht der Grafiken

☆ Ihr angepasster Stil  
○ Ihr natürlicher Stil



Notizen

