



FIRO Business® Profil

Entwickelt von Michael L. Morris

Bericht erstellt für
TEST GERMAN
30. Januar 2023

EINFÜHRUNG

Das Instrument FIRO Business® liefert Ihnen Informationen zu Ihren zwischenmenschlichen Bedürfnissen in drei verschiedenen Bereichen, die sich auf Ihre Arbeitsbeziehungen auswirken:

EINBEZIEHUNG

Einbindung, Teilnahme, Anerkennung, Zugehörigkeitsgefühl und Ihre Beziehung zu Gruppen

EINFLUSSNAHME

Kontrolle, Führung, Verantwortung und Entscheidungsbefugnis

VERBUNDENHEIT

Wärme, Verständnis, Verbundenheit, Offenheit und Ihre Beziehung zu einzelnen Mitarbeitern

Jeder dieser Bedürfnisbereiche wird entlang zweier Dimensionen gemessen:

AUSGEDRÜCKTES VERHALTEN

- Wie gerne initiieren Sie das Verhalten?
- Wie verhalten Sie sich anderen gegenüber in Bezug auf die drei zwischenmenschlichen Bedürfnisse?
- Wie regelmäßig zeigen Sie die Verhaltensweisen, die mit den drei Bedürfnissen assoziiert werden?

GEWÜNSCHTES VERHALTEN

- Wie stark bevorzugen Sie es, wenn andere die Initiative ergreifen?
- Wie sehr möchten Sie von anderen diese Verhaltensweisen erfahren?
- Wie konsistent sollen andere Ihnen gegenüber die mit den drei Bedürfnissen verknüpften Verhaltensweisen zeigen?

Das Profil beinhaltet Ihre Ergebnisse zu den ausgedrückten und gewünschten Aspekten sowie den Gesamtaspekten der drei zwischenmenschlichen Bedürfnisbereiche, die weiter oben beschrieben sind, und bietet jeweils eine kurze Interpretation dazu. Diese Interpretationen basieren auf mehr als 40 Jahren Forschung, die bereits in die drei zwischenmenschlichen Bedürfnisse investiert wurden. Die in diesem Bericht präsentierten Ergebnisse beruhen auf einem Vergleich der Ergebnisse von mehr als 2500 Personen, die das Assessment FIRO Business in zehn verschiedenen Sprachen ebenfalls abgeschlossen haben.

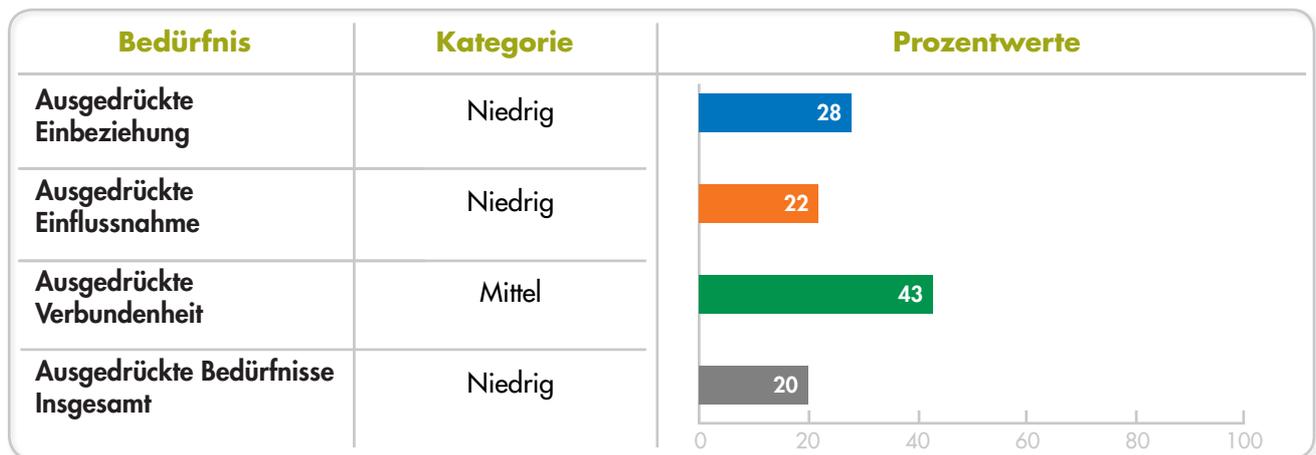
Auf den folgenden Seiten sind Ihre Ergebnisse dargestellt, ausgedrückt in Prozentwerten. Die Werte geben an, wie Ihre Ergebnisse aus dem Assessment im Vergleich zu den Ergebnissen der anderen Teilnehmer der Stichprobe abschneiden, die zur Generierung dieses Berichts herangezogen wurde. Liegt Ihr erreichter Prozentwert beispielsweise bei 75, dann haben Sie eine höhere Punktzahl erreicht als 75 % aller Teilnehmer aus der Stichprobe. Bei einem Prozentwert von 10 ist Ihre Punktzahl höher als bei 10 % der Stichprobenteilnehmer. Die interpretierenden Kategorien – hoch, mittel und niedrig – basieren auf den Prozentwerten; abermals wird Ihre Punktzahl mit den Punktzahlen der Teilnehmer aus der Stichprobe verglichen.

Überlegen Sie beim Lesen dieses Profils, inwieweit diese Ergebnisse sich mit Ihrem eigenen Eindruck von Ihren Interaktionen mit anderen Menschen decken. Sie sollten zudem in Erwägung ziehen, die Erkenntnisse aus diesem Profil in den Maßnahmenplan für Ihre persönliche Weiterentwicklung einfließen zu lassen.

Bitte beachten Sie: Die Ergebnisse sollten nicht dazu verwendet werden, ein Urteil darüber zu fällen, ob Verhaltensweisen oder Personen gut oder schlecht sind. Zudem sollten Sie es vermeiden, wichtige Entscheidungen allein auf Grundlage von Ergebnissen aus einem einzigen Instrument zu treffen.

IHRE AUSGEDRÜCKTEN BEDÜRFNISSE

Die folgende Übersicht zeigt Ihre Interpretationskategorien und die Prozentwerte für die Dimensionen Ausgedrückte Einbeziehung, Ausgedrückte Einflussnahme, Ausgedrückte Verbundenheit und Ausgedrückte Bedürfnisse Insgesamt. Bitte beachten Sie: Der Begriff „ausgedrückt“ bezieht sich auf Verhaltensweisen, die Sie bei der Interaktion mit anderen zeigen oder die Sie von sich aus initiieren.



Ausgedrückte Einbeziehung – Niedrig

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Ausgedrückte Einbeziehung liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Verhaltensweisen tendieren:

- Sie vermeiden es weitgehend, an Besprechungen teilzunehmen und mit anderen zu interagieren.
- Sie arbeiten am liebsten alleine für sich.
- Sie verfügen über eine ausgewählte Gruppe an Personen, mit denen Sie gerne zusammenarbeiten.

Ausgedrückte Einflussnahme – Niedrig

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Ausgedrückte Einflussnahme liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie wahrscheinlich zu den folgenden Verhaltensweisen tendieren:

- Sie unternehmen kaum den Versuch, andere Personen und Situationen zu kontrollieren.
- Sie nehmen nur ungern eine Autoritätsposition ein.
- Sie leisten lieber persönliche Beiträge, anstatt Arbeit an andere zu delegieren.

Ausgedrückte Verbundenheit – Mittel

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Ausgedrückte Verbundenheit liegt im mittleren Bereich und deutet darauf hin, dass Sie wahrscheinlich die folgenden Verhaltensweisen zeigen:

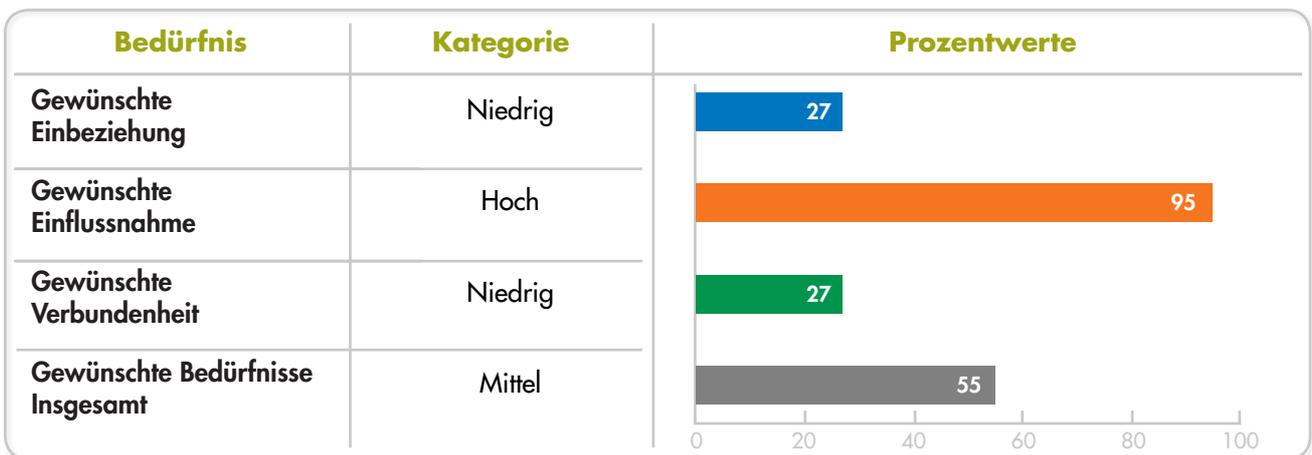
- Sie beziehen manche, aber nicht alle Ihre Kollegen auf der persönlichen Ebene mit ein.
- Sie bieten anderen ein moderates Maß an Unterstützung und Bestätigung.
- Sie pflegen freundliche, aber sachliche Beziehungen zu Ihren Kollegen.

Ausgedrückte Bedürfnisse Insgesamt – Niedrig

Ihr erzielter Gesamtwert Ausgedrückte Bedürfnisse Insgesamt liegt im niedrigen Bereich. Dies deutet darauf hin, dass Sie üblicherweise zunächst abwarten, bevor Sie das Wort ergreifen oder aktiv werden.

IHRE GEWÜNSCHTEN BEDÜRFNISSE

Die folgende Übersicht zeigt Ihre Interpretationskategorien und Prozentwerte für die Dimensionen Gewünschte Einbeziehung, Gewünschte Einflussnahme, Gewünschte Verbundenheit und Gewünschte Bedürfnisse Insgesamt. Bitte beachten Sie: Der Begriff „gewünscht“ bezieht sich auf Verhaltensweisen, die andere Ihnen gegenüber zeigen sollen.



Gewünschte Einbeziehung – Niedrig

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Gewünschte Einbeziehung liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Einstellungen neigen:

- Sie möchten nicht in Besprechungen, Arbeitsaktivitäten und die Freizeitgestaltung Ihrer Kollegen miteinbezogen werden.
- Sie mögen es nicht, im Mittelpunkt zu stehen.
- Sie würden sich selbst als reservierte oder zurückhaltende Person beschreiben.

Gewünschte Einflussnahme – Hoch

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Gewünschte Einflussnahme liegt im hohen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Einstellungen neigen:

- Sie arbeiten gerne innerhalb klar abgegrenzter Situationen.
- Sie bevorzugen es, wenn Sie mit klaren Erwartungen und Anleitung konfrontiert sind.
- Sie lassen sich bereitwillig von anderen von einer optimalen Lösung überzeugen.

Gewünschte Verbundenheit – Niedrig

Ihr erzielter Wert für das Bedürfnis Gewünschte Verbundenheit liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Einstellungen neigen:

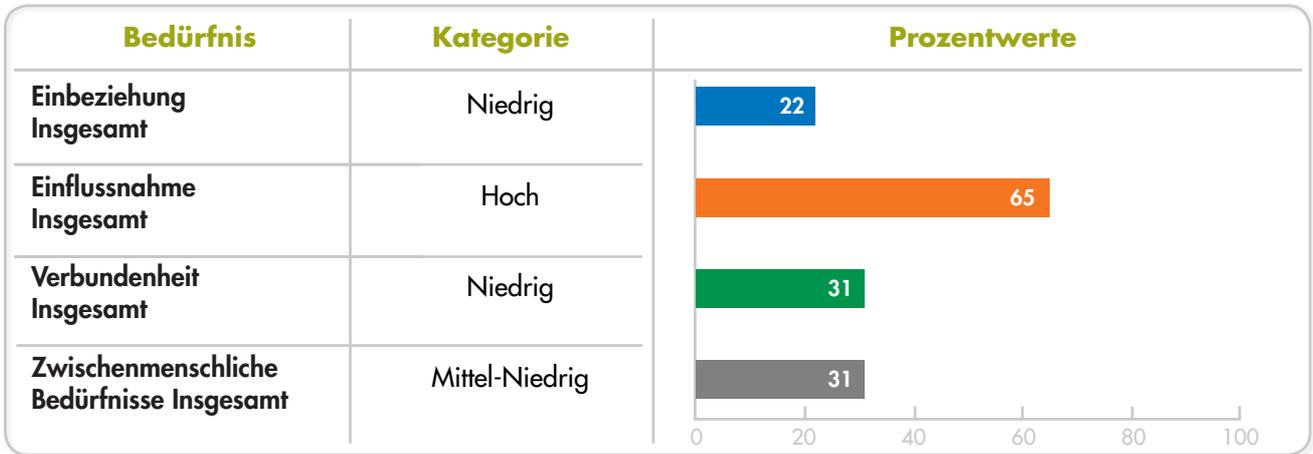
- Sie fühlen sich unwohl, wenn Kollegen Ihnen zu viel Persönliches von sich erzählen.
- Sie können sich gut selbst motivieren und brauchen kaum Ermunterungen von anderen.
- Auf andere wirken Sie zurückgezogen und schwer zugänglich.

Gewünschte Bedürfnisse Insgesamt – Mittel

Ihr erzielter Gesamtwert Gewünschte Bedürfnisse Insgesamt liegt im mittleren Bereich. Dies deutet darauf hin, dass Sie es abhängig von der jeweiligen Person und Situation manchmal begrüßen, wenn andere Ihnen gegenüber Aktivitäten initiieren.

GESAMTWERTUNG UND ERGEBNISSE INSGESAMT

Nachfolgend sehen Sie Ihre Gesamtergebnisse für die Bereiche Einbeziehung, Einflussnahme und Verbundenheit sowie Ihre Gesamtwertung.



Einbeziehung Insgesamt – Niedrig

Ihr erzielter Gesamtwert Einbeziehung Insgesamt liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Eigenschaften tendieren:

- Sie arbeiten am liebsten alleine.
- Besprechungen und Interaktionen mit anderen empfinden Sie häufig als auslaugend.
- Sie benötigen weniger öffentliche Anerkennung als andere, genießen es aber durchaus, wenn Ihre Beiträge gewürdigt werden.

Einflussnahme Insgesamt – Hoch

Ihr erzielter Gesamtwert Einflussnahme Insgesamt liegt im hohen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Eigenschaften tendieren:

- Sie mögen es, wenn Situationen eher strukturiert sind.
- Sie bevorzugen klare Machtverhältnisse und Verantwortungsbereiche.
- Sie möchten eine echte Wirkung erzielen.

Verbundenheit Insgesamt – Niedrig

Ihr erzielter Gesamtwert Verbundenheit Insgesamt liegt im niedrigen Bereich und deutet darauf hin, dass Sie zu den folgenden Eigenschaften tendieren:

- Sie bevorzugen förmliche und sachliche Arbeitsbeziehungen.
- Am liebsten arbeiten Sie in einer ruhigen und effizienten Atmosphäre.
- Sie respektieren die Privatsphäre Ihrer Kollegen und möchten ebenso behandelt werden.

Zwischenmenschliche Bedürfnisse Insgesamt – Mittel-Niedrig

Zwischenmenschliche Bedürfnisse Insgesamt fasst noch einmal zusammen, wie ausgeprägt Ihr Bedürfnis nach zwischenmenschlichen Kontakten und Interaktionen ist. Ihr erzielter Wert liegt im mittel-niedrigen Bereich und deutet bei Ihnen auf folgende Grundeinstellungen hin:

- Am effektivsten arbeiten Sie entweder allein, oder mit anderen, solange die Zielsetzung klar definiert ist.
- Sie bevorzugen es, alleine oder mit einer kleinen Gruppe von Kollegen zu arbeiten.
- Wahrscheinlich halten Sie sich für eher introvertiert als für extrovertiert.