



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

12 Driving Forces: Das treibt Sie an!

Weiterentwicklung von INSIGHTS MDI® gibt differenzierte Einsicht in Sachen

Motivation

Von Frank M. Scheelen, Scheelen AG

Jeder Mensch hat andere Werte, die in seinem Berufsleben und in der Beziehung zu seinen Mitmenschen von Bedeutung sind. Jeder handelt aus seiner eigenen Motivation heraus, jeder hat andere Dinge, die ihn antreiben. In (Persönlichkeits-)Trainings und im Coaching ist das Wissen um diese Motivationsfaktoren von großer Bedeutung. Denn wer sich darüber im Klaren ist, was seinem Leben Sinn und Richtung gibt, kann entsprechend handeln beziehungsweise sich die richtigen Ziele setzen und damit eine größere Zufriedenheit im Beruf erlangen. Und er kann auf seine individuellen Werte hin die Beziehung zu anderen Menschen, Kollegen und Mitarbeitern besser reflektieren und verstehen.

Statt sechs werden jetzt zwölf Motivationsfaktoren erfasst

Der Einsatz des Persönlichkeits-Analysetools INSIGHTS MDI® hilft dabei, die eigenen Antriebsfaktoren näher zu betrachten – und das in Zukunft noch besser als bisher. Denn das Instrument, das neben den Verhaltenstendenzen und Kompetenzen von Menschen auch deren Werte erfasst, ist bezüglich des Werte- und Motivationsbereichs weiterentwickelt worden: Wurde bislang dem Ansatz des deutschen Psychologen Eduard Spanger gemäß analysiert, wie ausgeprägt die Werte eines Menschen in den Kategorien ökonomisch, individualistisch, theoretisch, traditionell, sozial und ästhetisch sind, wird die Analyse jetzt auf die jeweiligen Pole der Kategorien ausgeweitet. Beispiel: Die Kategorie „theoretisch“ hat bislang erfasst, in welchem Maße ein Mensch danach strebt, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen. Je mehr dies ausgeprägt ist, desto intellektueller die Person. Ab sofort wird aber auch die andere Seite der Skala betrachtet, die das Instinktive eines Menschen misst: Inwieweit bevorzugt die Person, die eigene Erfahrung und Intuition zum Einsatz zu bringen und recherchiert Informationen bei Bedarf oder in der jeweiligen Situation? Innerhalb der Dimension „theoretisch“ werden also zwei Motivationsfaktoren gemessen: wie intellektuell und wie instinktiv der Mensch veranlagt ist. So ist mit INSIGHTS eine weitaus differenziertere Messung als bisher möglich. Insgesamt werden zwölf Motivationsfaktoren – die so genannten 12 Driving Forces – betrachtet, die im Schaubild erläutert sind.

Analysereport liefert ausführliche individuelle Beschreibung der Motivationsfaktoren

Gemäß der neuen differenzierten Messung liefert INSIGHTS im Bereich Motivation und Werte eine sehr ausführliche individuelle Beschreibung des Kandidaten, das dem Niveau der Verhaltensanalyse gleichkommt. Ein weiterer Teil des Analysereports beschreibt zudem, wie die Antriebsfaktoren des Kandidaten sich auf dessen Verhalten auswirken.

Driving Forces	Motivatoren	Driving Forces
INSTINKTIV Menschen, die bevorzugt ihre Erfahrung und Intuition zum Einsatz bringen und Informationen bei Bedarf oder in der jeweiligen Situation recherchieren.	THEORETISCH WISSEN	INTELLEKTUELL Menschen, die in hohem Maße danach streben, Wissen zu erwerben und die Wahrheit zu ergründen.
UNEIGENNÜTZIG Menschen, denen es wichtig ist, etwas für die Allgemeinheit zu tun, und die davon kaum persönlichen Nutzen für sich erwarten.	ÖKONOMISCH NUTZEN	EFFIZIENZGETRIEBEN Menschen, die danach streben, praktische Resultate zu erzielen und hohe Effizienz, aber auch den ökonomischen Einsatz von Zeit, Fähigkeiten, Energie und Ressourcen anstreben.
OBJEKTIV Menschen, die einen hohen Wert auf ein funktionelles Umfeld und eine sachliche Atmosphäre legen.	ÄSTHETISCH UMGEBUNG	HARMONISCH Menschen, die einen sehr hohen Wert auf Wahrnehmung, individuelle Sichtweisen und Balance in ihrer Umgebung legen.
EIGENNÜTZIG Menschen, die anderen immer dann Unterstützung gewähren, wenn sie selbst damit ein bestimmtes Ziel verbinden und nicht nur zum Selbstzweck des Helfens.	SOZIAL ANDERE	ALTRUISTISCH Menschen, die den starken Wunsch haben, anderen zu helfen.
GEMEINSCHAFTLICH Menschen, die gerne unterstützend tätig sind und keine individuelle Anerkennung erwarten.	INDIVIDUALISTISCH MACHT	BEHERSCHEND Menschen, die verstärkt danach streben, Status, Anerkennung und Gestaltungsfreiraum zu erreichen.
AUFGESCHLOSSEN Menschen, die im hohen Maße offen sind für neue Ideen, Methoden und Chancen, die außerhalb der üblichen Vorgehensweise liegen.	TRADITIONELL SYSTEM	PRINZIPIENTREU Menschen, die im hohen Maße danach streben, eine tradierte Vorgehensweise, bewährte Methoden und klare Lebensregeln anzuwenden.

Die 12 Driving Forces. Quelle: Scheelen AG

Die INSIGHTS MDI®-Diagnostik-Tools werden in Deutschland exklusiv von der INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH, einer Tochter der SCHEELLEN® AG, und ihren zertifizierten Lizenzpartnern angeboten. BDVT-Mitglieder erhalten für die Akkreditierung Sonderkonditionen. Details hierzu können bei der SCHEELLEN® AG erfragt werden.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Die nächste Akkreditierung zum INSIGHTS MDI®-Berater mit dem integrierten 12 Driving Forces-Modul findet vom 14. bis 16. September 2016 in Waldshut-Tiengen statt.

Einzelne Tage zu den 12 Driving Forces auf Nachfrage.

Kontakt:

SCHEELLEN® AG

Klettgaustraße 21

79761 Waldshut-Tiengen

E-Mail: info@scheelen-institut.de

Web: www.scheelen-institut.de