



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

# Team Motivationsreport

Musterteam  
Musterfirma  
22.4.2013



# EINLEITUNG ZUM TEAM-MOTIVATIONSREPORT

Die Wertvorstellungen einer Person zu kennen, hilft uns zu verstehen WARUM jemand etwas tut. Der INSIGHTS MDI® Motivationsreport misst die Ausprägung von sechs Grundeinstellungen innerhalb eines Teams:

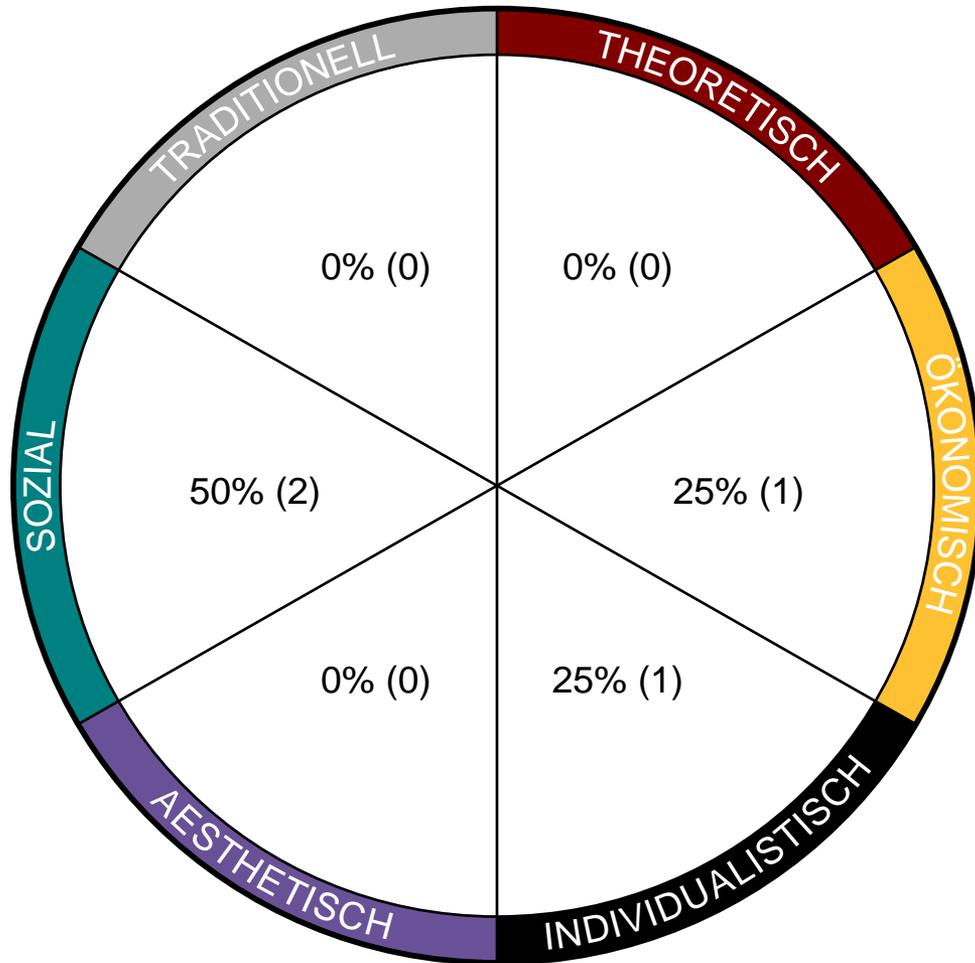
- Theoretisch
- Ökonomisch
- Ästhetisch
- Sozial
- Individualistisch
- Traditionell

Wertvorstellungen, die das Verhalten eines Menschen bestimmen, werden oft als verborgene Motivatoren bezeichnet, weil sie nicht immer auf den ersten Blick erkennbar sind. Zweck dieses Reports ist es, einige dieser Motivationsfaktoren näher zu erläutern und die Stärken, die jemand bereits in das Team mitbringt, weiter auszubauen.



# STÄRKSTE MOTIVATION

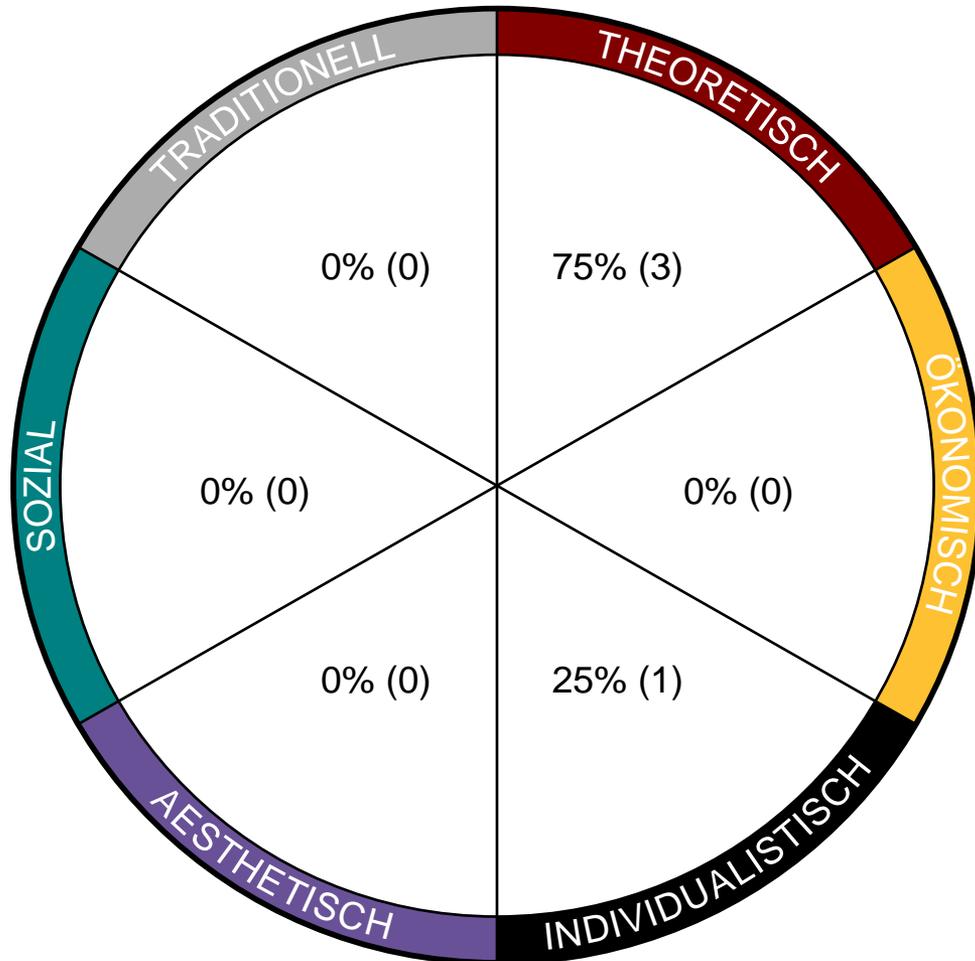
Das folgende Teamrad zeigt die stärkste Motivation des Teams.





# ZWEITSTÄRKSTE MOTIVATION

Das folgende Teamrad zeigt die zweitstärkste Motivation des Teams.









## SOZIAL

Die unten aufgeführte Zahl in Prozent, zeigt die Teammitglieder an, die den Sozialen Wert als stärkste oder zweitstärkste Motivation haben. Basierend auf diesen Ergebnissen wurden die folgenden Aussagen gemacht, um den Teammitgliedern diese Motivation verständlicher und bewusster zu machen.

**50% der stärksten Motivation (2)**  
**0% der zweitstärksten Motivation (0)**

### Unterstützende Faktoren

Sozial motivierte Menschen entwickeln sich am besten in einer Umgebung, in der sie:

- Konflikte und Schwierigkeiten im Team beseitigen können.
- Teammitglieder unterstützen können, wenn diese unerfüllte Bedürfnisse oder Schwierigkeiten haben.
- selbstlos sein können.
- persönliches Interesse an Teammitgliedern zeigen können.
- Schwierigkeiten innerhalb des Teams beseitigen können.

### Behindernde Faktoren

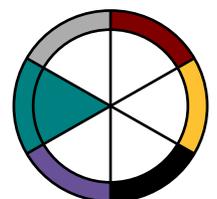
Sozial motivierte Menschen tendieren dazu,

- den Fokus auf Teammitglieder zu legen und sich dabei selbst in den Hintergrund zu stellen.
- sich übereifrig für etwas einzusetzen, was für sie und das Team nachteilig sein könnte.
- anfällig für Lose-Win Beziehungen zu sein, da der Fokus ausschließlich auf der Förderung anderer liegt.
- das Gefühl zu haben, dass zuviel Wert auf die Ergebnisorientierung gelegt wird.
- mit unsensiblen Entscheidungen oder Handlungen nicht einverstanden zu sein.

### Team-Merkmale

Sozial motivierte Menschen tendieren dazu,

- großzügig zu sein was Zeit, Talent und Ressourcen betrifft.
- Potential von Teammitgliedern zu erkennen und zu entwickeln.
- sich darauf zu konzentrieren, wie andere profitieren können.
- ihren Fokus darauf zu haben, wie Schwierigkeiten und Konflikte verringert werden können.
- das Potential aller Teammitglieder zu maximieren.

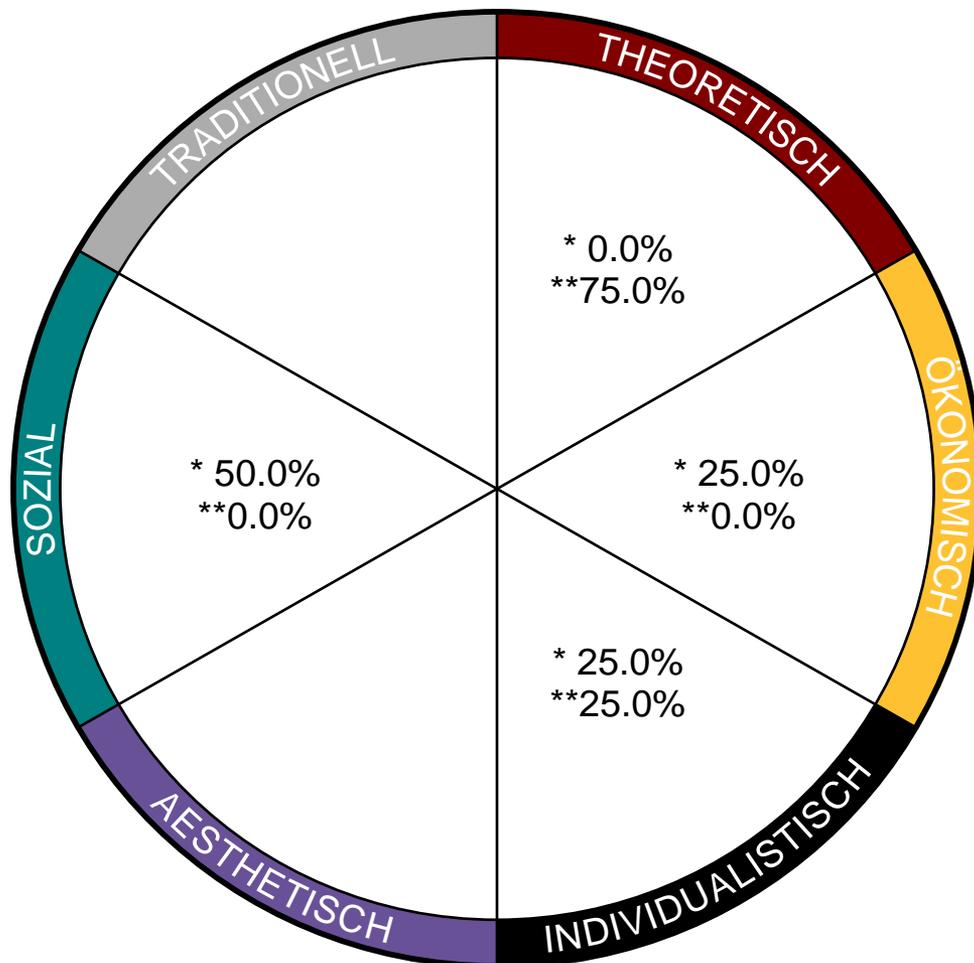






# POTENTIELLE BEDÜRFNISSE DER TEAMMITGLIEDER

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit den Antriebsfaktoren, die innerhalb der Teamstruktur niedrig oder gar nicht vorhanden sind. Auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen wie sich die einzelnen Antriebsfaktoren auf das Team auswirken. Manchmal werden nicht alle Antriebsfaktoren von der Teamkultur oder der Unternehmenskultur unterstützt.



\* - stärkste Motivation \*\* - zweitstärkste Motivation















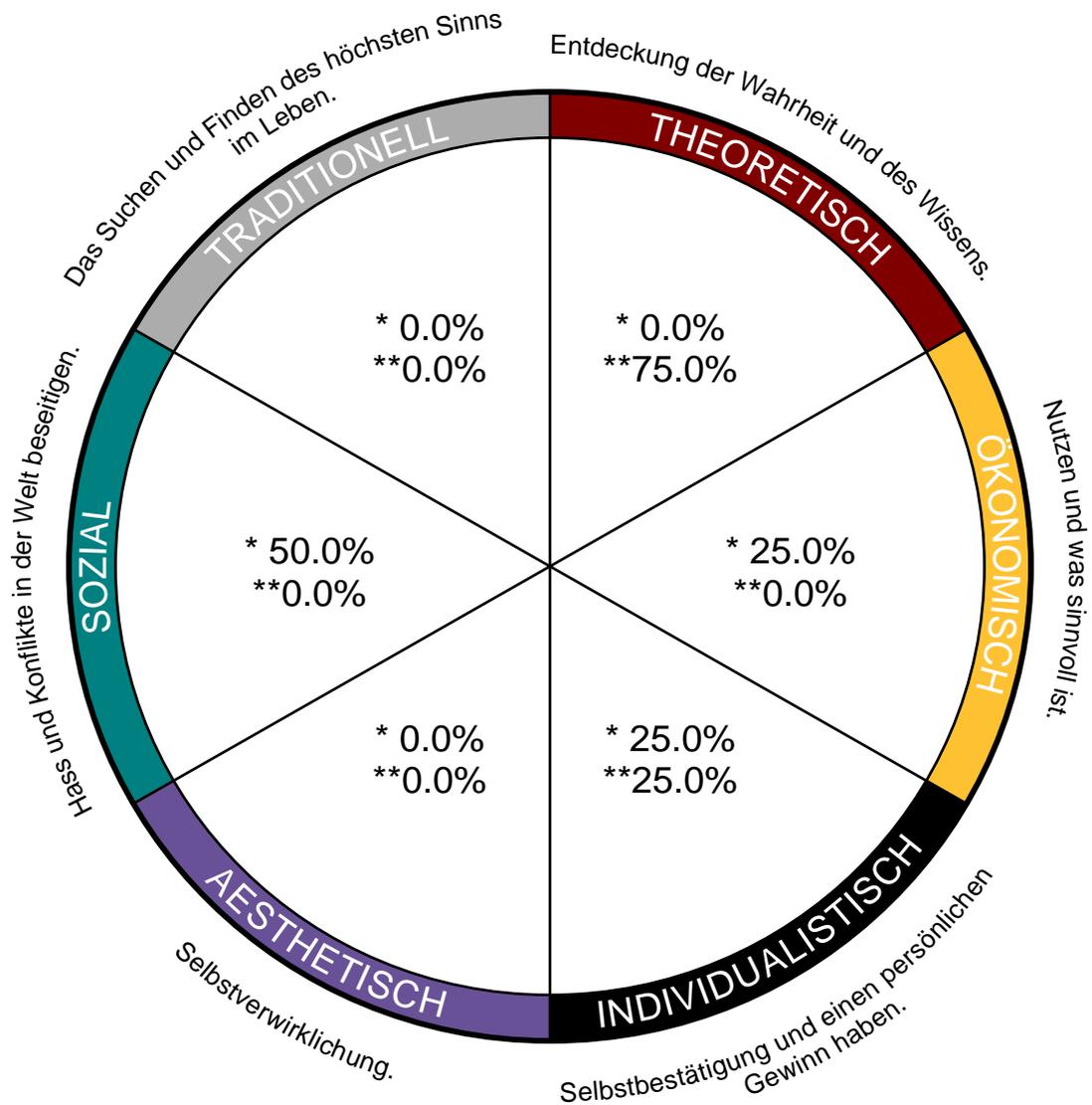








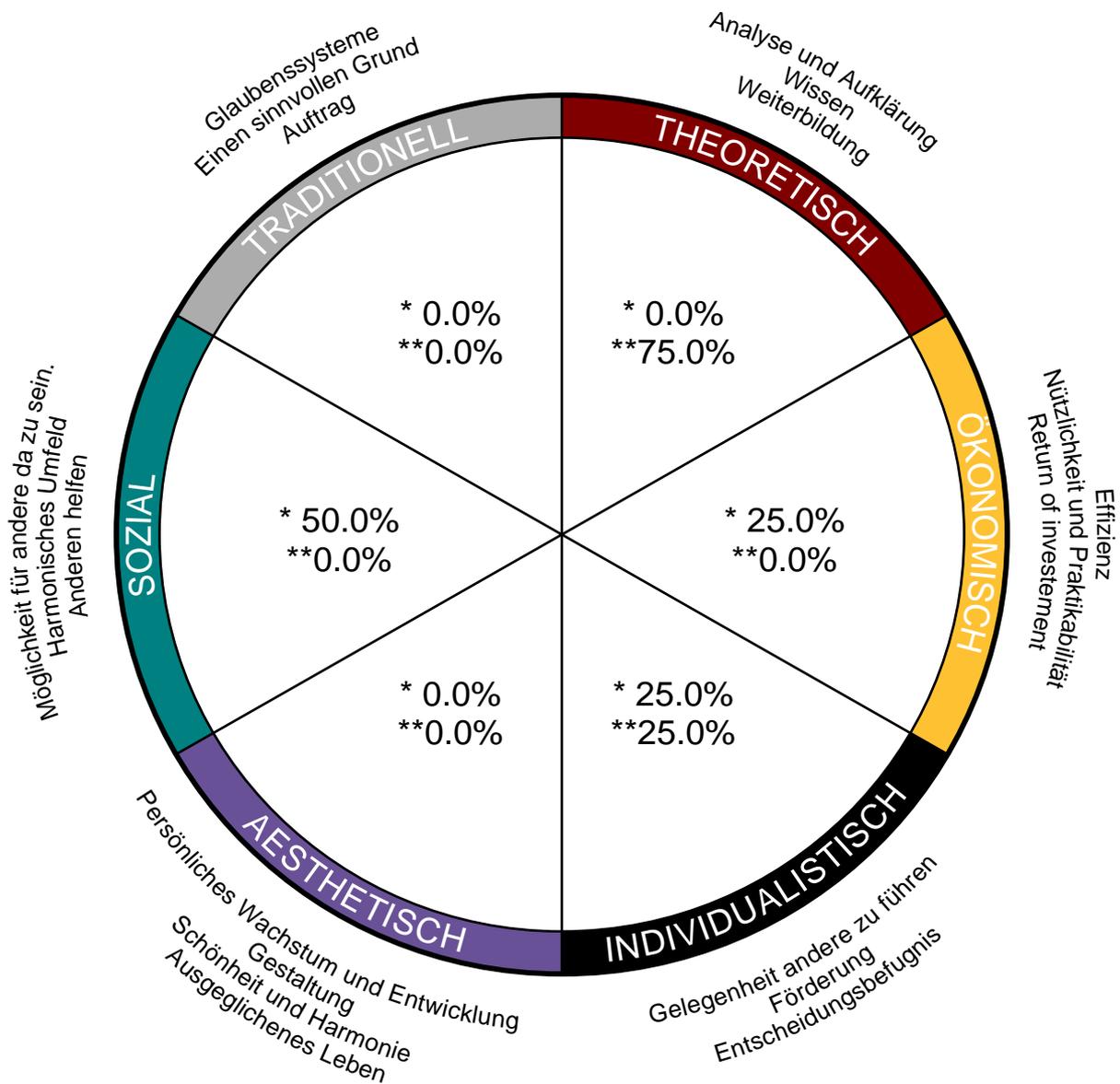
# MOTIVATIONSZIEL



\* - stärkste Motivation \*\* - zweitstärkste Motivation



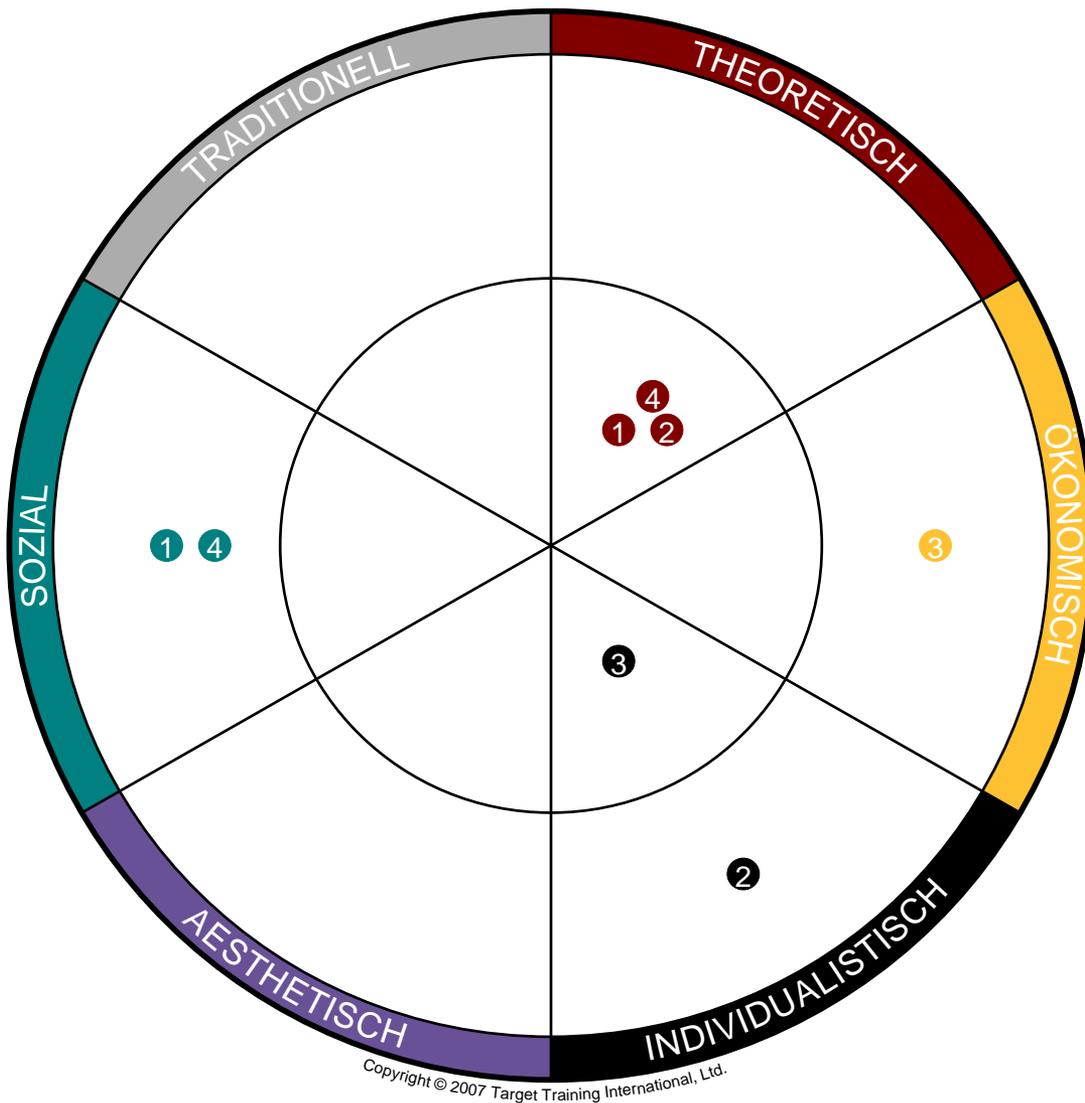
# IDEALE UMGEBUNG



\* - stärkste Motivation \*\* - zweitstärkste Motivation



# MOTIVATIONS - TEAMRAD



Äußerer Ring = 1 Einstellung Innerer Ring = 2 Einstellung