Spektrion

Deine persönliche Analyse

Diese Analyse ist eine Momentaufnahme deiner Verhaltenspräferenzen — kein Urteil und keine Prognose. Sie ist als Grundlage für dein Auswertungsgespräch gedacht: Prüfe jede Aussage an deinem Alltag.

Erstellt für	**Beispielprofil (fiktiv)**
Testabschluss	**08.09.2026**
Profil-Kurzkennung	**ausgewogenes Profil ohne klare Spitze, kein deutliches Anpassungssignal in den Antworten**
Analyseversion	**Zephyr-1.1.1**

Inhalt

KAPITEL		SEITE
1	So funktioniert diese Analyse	2
2	Grenzen & Güte: Was diese Analyse kann — und was nicht	2
3	Das Farbmodell: vier Grundrichtungen, zwei Achsen	4
4	Dein Profil im Rad	5
5	Basisprofil und adaptiertes Profil	6
6	Deine Stärken	7
7	Deine Entwicklungsfelder	8
8	Dein Kommunikationsstil und deine Wirkung auf andere	9
9	Für deine Führungskraft	10
10	Dein ideales Arbeitsumfeld	12
11	Deine Motivation: sechs Antriebsquellen im Vergleich	12
12	Dein Komplementärprofil	14
13	Passende Berufsbilder	15
14	Umsetzung: Deine Ziele und dein 30-60-90-Tage-Plan	18
15	Reflexion & nächste Schritte	19

KAPITEL 1

So funktioniert diese Analyse

Diese Analyse misst Verhaltenspräferenzen: Sie beschreibt, welche Verhaltensweisen dir näher liegen als andere — zum Beispiel, ob du eher schnell entscheidest oder erst absicherst, ob du auf Menschen zugehst oder lieber konzentriert an der Sache arbeitest. Sie misst keine Fähigkeiten, kein Wissen und keine Intelligenz. Zwei Menschen mit demselben Profil können völlig unterschiedlich erfolgreich sein — und zwei sehr erfolgreiche Menschen können völlig unterschiedliche Profile haben.

Der Test bestand aus drei Teilen. Im ersten Teil hast du in 26 Blöcken jeweils entschieden, welche von vier Aussagen am ehesten und welche am wenigsten auf dich zutrifft. Im zweiten Teil hast du in 15 Abwägungen Punkte zwischen zwei Antriebsquellen verteilt. Im dritten Teil hast du 50 Aussagen zu arbeitsbezogenen Einstellungen eingeschätzt — darunter, wie im Einwilligungstext benannt, auch Aussagen zu Verlässlichkeit und Verbindlichkeit.

Aus dem ersten Teil entstehen zwei Profile: Dein adaptiertes Profil bildet sich aus den Aussagen, die du aktiv gewählt hast — es zeigt, wie du dich im Arbeitskontext zeigst und zeigen willst. Dein Basisprofil bildet sich aus den Aussagen, die du am klarsten ausgeschlossen hast — es lässt auf die Verhaltensweisen schließen, die dir ohne äußeren Anlass am nächsten liegen. Beide Profile werden auf einer Skala von 0 bis 100 je Dimension dargestellt; jedes der beiden hat dabei seine eigene, dokumentierte Umrechnung aus den Rohwerten. Vergleiche deshalb vor allem die Rangfolge und das Muster der beiden Profile — nicht einzelne Zahlen direkt gegeneinander.

Wichtig für das Lesen aller Zahlen: Das Antwortformat vergleicht Aussagen miteinander — du musstest dich in jedem Block entscheiden. Die Werte beschreiben deshalb vor allem Prioritäten innerhalb deiner Antworten, keinen Wettbewerb mit anderen Menschen. Ein hoher Wert heißt: Diese Richtung hat sich in deinen Entscheidungen durchgesetzt.

Es gibt in diesem Modell kein gutes und kein schlechtes Profil. Jede Ausprägung hat Situationen, in denen sie trägt, und Situationen, in denen sie Kraft kostet. Die Analyse benennt beides — als Beschreibung deiner Präferenzen, nicht als Bewertung deiner Person. Die Aussagen sind bewusst so konkret formuliert, dass du sie im Alltag bestätigen oder widerlegen kannst.

KAPITEL 2

Grenzen & Güte: Was diese Analyse kann — und was nicht

Eine ehrliche Analyse beginnt mit ihren Grenzen. Alle Ergebnisse beruhen auf deinen Selbstauskünften aus einer einzigen Bearbeitung — Tagesform, aktuelle Situation und dein Selbstbild fließen mit ein. Die Analyse beschreibt Präferenzen, keine Fähigkeiten, und sie trifft keine Vorhersage über Berufserfolg. Sie ist eine strukturierte Gesprächsgrundlage, kein Urteil.

Konsistenz deiner Bearbeitung

An mehreren Stellen des Tests standen Aussagen, die eine frühere Aussage sinngleich in anderen Worten wiederholten — im Test nicht als solche erkennbar und ohne Einfluss auf dein Profil. Sie prüfen, ob du dieselbe inhaltliche Aussage auch dann gleich beurteilst, wenn sie dir anders formuliert und an anderer Stelle begegnet. Gezählt werden nur die Vergleiche, die durch deine übrigen Wahlen tatsächlich prüfbar waren.

Bei deinen Wahlen war keiner der Kontrollvergleiche prüfbar — für eine Stimmigkeitsangabe fehlt damit die Grundlage. Das ist kein Mangel deiner Bearbeitung, sondern eine Eigenschaft des Antwortmusters.

Eine Stimmigkeitsangabe ließ sich bei deiner Bearbeitung nicht bilden. Ob das Verfahren zuverlässig misst (Reliabilität) — also ob eine erneute Bearbeitung unter ähnlichen Bedingungen zu einem ähnlichen Ergebnis führen würde —, sagt eine solche Angabe ohnehin nicht.

Woher die Zahlen kommen — und wie du sie liest

Die Werte von 0 bis 100 entstehen aus einer festen, dokumentierten und versionierten Umrechnung deiner Rohwerte. Ein Wert von 75 bedeutet: Diese Richtung hat sich in deinen Antworten deutlich durchgesetzt — er bedeutet nicht, dass du höher liegst als 75 Prozent anderer Menschen. Die Skala vergleicht dich mit dir selbst, nicht mit anderen.

Die Einordnungswörter der Wertetabellen (etwa „gering ausgeprägt“) folgen festen, versionierten Schwellen. Sie sind auf den Rohwerten des Basisprofils definiert (0–24 je Dimension); die Tabelle zeigt beides — Rohwertbereich und zugehörigen Anzeigewert:

Ab wann welches Einordnungswort gilt

Einordnung	Rohwert (0–24)	Anzeigewert (0–100)
sehr gering ausgeprägt	0–12	0–34
gering ausgeprägt	13–16	35–44
mittel ausgeprägt	17–19	45–58
erhöht ausgeprägt	20–22	59–83
hoch ausgeprägt	23	84–92
sehr hoch ausgeprägt	24	93–100

Die Stufen sind am oberen Ende bewusst feiner geschnitten: Die Rohwerte 23 und 24 bilden je eine eigene Stufe, damit sehr klare Prioritäten in den Antworten auch getrennt benannt werden.

Dein Auskunftsrecht

Für deinen Zugang wurde keine gesonderte Auswertung zur Passung mit einem Anforderungsprofil (Fit-Report) angelegt. Deine Antworten aus dem dritten Testteil — den 50 Aussagen zu arbeitsbezogenen Einstellungen — sind gespeichert, werden für diese Analyse aber nicht ausgewertet und erscheinen deshalb weder hier noch in einem weiteren Dokument. Du hast ein Auskunftsrecht auf alle zu dir gespeicherten Daten: Frag im Gespräch danach, wenn du sie einsehen möchtest.

KAPITEL 3

Das Farbmodell: vier Grundrichtungen, zwei Achsen

Das Modell hinter dieser Analyse ordnet Verhaltenspräferenzen auf zwei Achsen an: Die erste Achse beschreibt, ob jemand eher aktiv-zugehend (extravertiert) oder eher abwartend-überlegt (introvertiert) agiert. Die zweite Achse beschreibt, ob sich die Aufmerksamkeit eher auf Aufgaben und Ergebnisse oder eher auf Menschen und Beziehungen richtet. Aus den vier Kombinationen entstehen vier Grundrichtungen, die in der Analyse als Farben erscheinen.

Alle vier Richtungen sind gleichwertig. Jeder Mensch trägt alle vier in sich — in unterschiedlicher Stärke und Kombination. Dein Profil ist die Mischung, nicht eine einzelne Farbe.

Dominanz (Rot) steht für die aktive, aufgabenorientierte Richtung: entscheiden, vorangehen, Hindernisse angehen. Menschen mit hoher Ausprägung übernehmen gern Verantwortung für Ergebnisse, mögen Tempo und klare Ansagen und fühlen sich in Wettbewerbssituationen wohl. Ihr Beitrag: Sie bringen Dinge ins Rollen und halten auf Kurs, wenn es schwierig wird.

Initiative (Gelb) steht für die aktive, personenorientierte Richtung: begeistern, verbinden, Möglichkeiten sehen. Menschen mit hoher Ausprägung gehen offen auf andere zu, gewinnen Menschen für Ideen und bringen Energie in Gruppen. Ihr Beitrag: Sie öffnen Türen, schaffen Kontakte und sorgen dafür, dass Zusammenarbeit leicht beginnt.

Stetigkeit (Grün) steht für die abwartende, personenorientierte Richtung: zuhören, unterstützen, verlässlich dranbleiben. Menschen mit hoher Ausprägung schaffen Vertrauen, halten Beziehungen und Abläufe stabil und denken an die Wirkung von Entscheidungen auf andere. Ihr Beitrag: Sie geben Teams Halt und machen Zusammenarbeit dauerhaft tragfähig.

Gewissenhaftigkeit (Blau) steht für die abwartende, aufgabenorientierte Richtung: prüfen, strukturieren, Qualität sichern. Menschen mit hoher Ausprägung arbeiten genau, denken in Kriterien und Risiken und entscheiden auf Grundlage von Fakten. Ihr Beitrag: Sie sichern Substanz und sorgen dafür, dass Zusagen fachlich halten.

In den folgenden Kapiteln siehst du, wie sich diese vier Richtungen in deinen Antworten verteilt haben — zuerst als Position im Rad, dann als Balkenprofil, danach übersetzt in Stärken, Entwicklungsfelder und konkrete Empfehlungen.

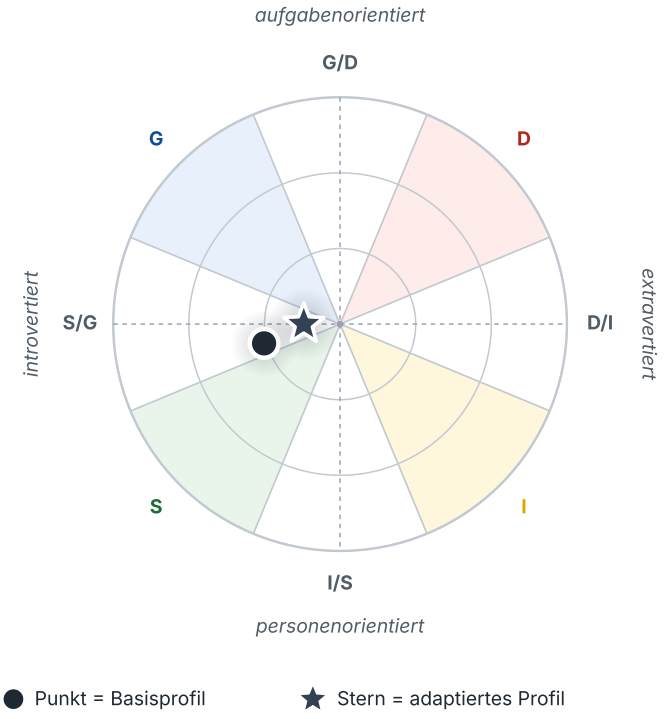
KAPITEL 4

Dein Profil im Rad

DAS WICHTIGSTE

Dein Basisprofil (Punkt) liegt im Sektor S/G auf Ring 2 von 3, dein adaptiertes Profil (Stern) im Sektor S/G auf Ring 1 von 3. Auf Ring 1 ist die Sektorangabe nur eine grobe Tendenz.

Das Rad verdichtet dein Profil auf einen Blick: Es zeigt, in welchem der acht Sektoren dein Schwerpunkt liegt und wie weit außen — also wie ausgeprägt — er ist. Der Punkt markiert dein Basisprofil, der Stern dein adaptiertes Profil.



So liest du diese Grafik

1. Der Punkt zeigt dein Basisprofil, der Stern dein adaptiertes Profil.
2. Je weiter außen eine Markierung liegt, desto ausgeprägter ist der Schwerpunkt.
3. Nah am Zentrum (Ring 1) treffen alle Sektoren zusammen — die Sektorangabe ist dort nur eine grobe Tendenz.

Dein Basisprofil (Punkt) liegt im Sektor S/G auf Ring 2 von 3.

Dein adaptiertes Profil (Stern) liegt im Sektor S/G auf Ring 1 von 3. Auch hier gilt: Auf Ring 1 ist der Schwerpunkt nur schwach ausgeprägt — die Sektorangabe ist eine grobe Tendenz.

Deine Flexibilitätsebene liegt bei 3 von 5. Die Ebene beschreibt, wie weit deine vier Basiswerte auseinanderliegen: Je ähnlicher die Werte, desto höher die Ebene. Ob du dein Verhalten flexibel an Situationen anpasst, lässt sich daraus allein nicht ablesen.

Die Werte im Überblick

Profil	Sektor	Ring (1–3)	Waagerecht (E/I)	Senkrecht (A/P)
Basisprofil	S/G	2	−33 · introvertiert	−8 · personenorientiert
Adaptiertes Profil	S/G	1	−16 · introvertiert	0 · ausgewogen

Die Achsenwerte reichen von −100 bis +100; 0 ist die ausgewogene Mitte. Das Wort hinter dem Wert nennt die Halbachse, auf der der Wert liegt. E/I steht dabei für die Achse extravertiert/introvertiert, A/P für aufgabenorientiert/personenorientiert — das I der Achse ist nicht die Dimension I (Initiative).

Der Sektor folgt der Richtung des Gesamtprofils aus allen vier Dimensionen zusammen — er ist nicht automatisch die höchste Einzeldimension.

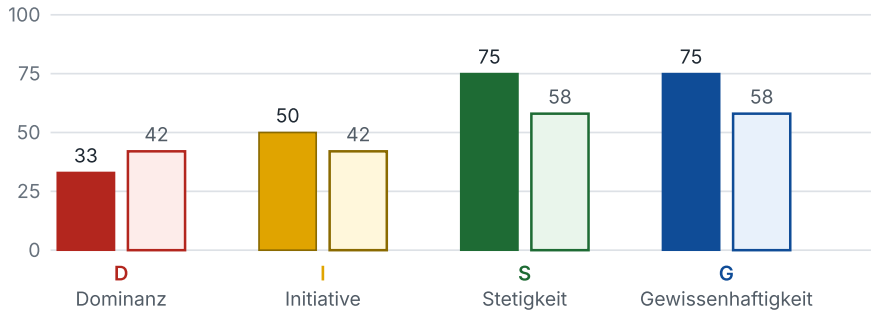
KAPITEL 5

Basisprofil und adaptiertes Profil

DAS WICHTIGSTE

Deine Antworten zeigen in keiner der vier Dimensionen ein deutliches Anpassungssignal.

Hier siehst du beide Profile im direkten Vergleich, Dimension für Dimension. Der volle Balken zeigt dein Basisprofil, der helle Balken dein adaptiertes Profil. Ein Delta-Zeichen markiert Dimensionen, in denen deine Antworten ein deutliches Anpassungssignal zeigen — es wird direkt aus deinen Rohantworten berechnet, nicht aus den beiden Balkenwerten.



So liest du diese Grafik

1. Je Dimension stehen zwei Balken: voll = Basisprofil, hell = adaptiertes Profil.
2. Ein Δ über einer Gruppe markiert ein deutliches Anpassungssignal aus deinen Rohantworten.
3. Kleine Signale sind normal — erst ein deutliches Signal ist ein Gesprächsthema.

Deine Antworten zeigen in keiner der vier Dimensionen ein deutliches Anpassungssignal. Ob dein Umfeld Anpassung von dir verlangt, lässt sich aus dem Profil allein nicht ablesen. Lies ergänzend die Rangfolge und das Muster innerhalb jeder Wertespalte; der Abstand zwischen den beiden Skalen ist kein Maß für Anpassung.

Die Werte im Überblick

Dimension	Basisprofil	Adaptiertes Profil	Anpassungssignal (Δ)	Einordnung (Basis)
D Dominanz	33	42	8	sehr gering ausgeprägt
I Initiative	50	42	8	mittel ausgeprägt
S Stetigkeit	75	58	0	erhöht ausgeprägt
G Gewissenhaftigkeit	75	58	0	erhöht ausgeprägt

Das Anpassungssignal (Δ) wird direkt aus den Rohantworten berechnet: Es misst, wie stark eine Dimension darin insgesamt hervortrat — über die aktiv gewählten und die klar ausgeschlossenen Aussagen hinweg. Die Spalte zeigt deshalb nur die Stärke dieses Signals, nicht die Differenz der beiden Wertespalten.

Die Einordnung bezieht sich ausschließlich auf das Basisprofil.

KAPITEL 6

Deine Stärken

DAS WICHTIGSTE

Deine Stärken stammen aus den drei Dimensionen, die in deinem Basisprofil vorn liegen: Stetigkeit, Gewissenhaftigkeit und Initiative. Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit liegen in deinem Basisprofil praktisch gleichauf — lies ihre Reihenfolge nicht als Rangfolge.

Die folgenden Stärken sind aus deiner konkreten Profilkombination abgeleitet — aus den drei Dimensionen, die in deinem Basisprofil vorn liegen (Stetigkeit, Gewissenhaftigkeit und Initiative), also den Richtungen, die du in deinen Antworten am seltensten ausgeschlossen hast. Jede Stärke ist so formuliert, dass du sie an Alltagssituationen überprüfen kannst.

S **Stärke 1** Stetigkeit | S **Stärke 2** Stetigkeit | S **Stärke 3** Stetigkeit

G **Stärke 4** Gewissenhaftigkeit | G **Stärke 5** Gewissenhaftigkeit | I **Stärke 6** Initiative

S Stärke 1 · aus deiner erhöht ausgeprägten Stetigkeit

Verzögerungen nimmst du nach deinen Antworten eher ruhig: Verschiebt sich etwas zum wiederholten Mal, bleibst du am liebsten freundlich und an der Sache, statt Druck aufzubauen. Gerade langwierige Vorhaben profitieren davon — prüf an einem Projekt, das sich zuletzt mehrfach verschoben hat, ob deine Gelassenheit hielt.

S Stärke 2 · aus deiner erhöht ausgeprägten Stetigkeit

Du unterstützt andere nach deinen Antworten gern und zuverlässig: Prüf, ob Kolleginnen und Kollegen zuletzt mit ihren Anliegen zu dir gekommen sind — wo das so ist, kannst du für sie eine verlässliche Anlaufstelle sein. Diese Zugewandtheit im Miteinander kann eine Gruppe zusammenhalten und ihr Vertrauen stärken.

S Stärke 3 · aus deiner erhöht ausgeprägten Stetigkeit

Nach deinen Antworten legst du großen Wert darauf, Zusagen zu halten, sodass andere mit dir planen können, ohne nachzuhaken. Prüf es an den letzten Wochen: Wenn das zutrifft, dürfte man dir Dinge überlassen, weil sie bei dir nicht liegen bleiben.

G Stärke 4 · aus deiner erhöht ausgeprägten Gewissenhaftigkeit

Du magst es belegt: Du zeigst eher, worauf sich deine Aussage stützt, statt nur zu behaupten. Diese Faktennähe kann dich gerade bei kritischen, gut informierten Gegenübern glaubwürdig machen — sie dürften merken, dass hinter deinen Worten geprüfte Substanz steht.

G Stärke 5 · aus deiner erhöht ausgeprägten Gewissenhaftigkeit

Du bereitest dich gründlich vor: Wer mit dir zu tun hat, dürfte schnell merken, dass du die Sache durchdrungen hast. Diese erkennbare Vorbereitung kann Vertrauen schaffen, bevor es um Inhalte geht, und Rückfragen ersparen, die sonst erst im Gespräch zu klären wären.

I Stärke 6 · aus deiner mittel ausgeprägten Initiative

Nach deinen Antworten verbindest du Zuversicht und Realismus: Nach einem Rückschlag willst du weitermachen und zugleich nüchtern prüfen, was du daraus lernen kannst. Prüf an einem der letzten Fehlschläge, ob dir beides gelungen ist — diese Mischung kann eine Gruppe in Bewegung halten.

KAPITEL 7

Deine Entwicklungsfelder

> **DAS WICHTIGSTE**
>
> **Deine Entwicklungsfelder setzen an deinen beiden vorn liegenden Dimensionen (Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit, gleichauf) und an deiner am wenigsten ausgeprägten (Dominanz) an.**

Entwicklungsfelder sind hier keine Schwächen, sondern Stärken im Übermaß: Dieselbe Präferenz, die dich trägt, kann in bestimmten Situationen übersteuern. Zu jedem Feld findest du deshalb einen konkreten Hebel — etwas, das du in den nächsten Wochen ausprobieren kannst.

S Entwicklungsfeld 1

Deine Hilfsbereitschaft kann dein eigenes Pensum verdrängen: Du springst ein, und deine Aufgaben rutschen ans Tagesende. Hebel: Blocke deine produktivste Zeit fest für dich und lege Hilfezusagen in ein Fenster danach — so bleibst du hilfreich, ohne dich selbst hintanzustellen.

S Entwicklungsfeld 2

Dein Anspruch, verlässlich zu sein, kann dich in Zusagen drängen, die dich später überlasten: Weil du ungern absagst, sammelst du Verpflichtungen an. Hebel: Prüfe vor jedem Ja kurz, ob du es ohne Verdrängen des Eigenen halten kannst — ein ehrliches Später schützt dein Wort mehr als ein gerissenes Jetzt.

G Entwicklungsfeld 3

Dein Anspruch an Belege kann Gespräche verlangsamen: Wo eine kurze Einschätzung genügt, lieferst du eine ganze Herleitung. Hebel: Nenne zuerst deine Antwort in einem Satz und halte die Begründung bereit, falls sie gefragt wird — die Tiefe bleibt da, steht aber nicht im Weg.

D Entwicklungsfeld 4

Weil du eigene Interessen zurückstellst, bleiben sie für andere unsichtbar — dein Zeitrahmen, deine Grenzen, deine Bedingungen werden verhandelbar, weil niemand sie kennt. Hebel: Nenne die nächsten zwei Wochen in jeder Abstimmung zuerst eine eigene Anforderung, bevor du auf andere eingehst.

KAPITEL 8

Dein Kommunikationsstil und deine Wirkung auf andere

> **DAS WICHTIGSTE**
>
> Dein Kommunikationsstil beruht auf einem ausgewogenen Profil ohne klare Spitze — keine einzelne Richtung dominiert.

Dein Gesprächsstil, wie ihn deine Antworten zeichnen

Du bringst gern Gelassenheit ins Gespräch, nimmst dir Zeit für Zwischentöne und drängst niemanden zu schnellen Antworten. Verbindlichkeit ist dir wichtiger als Tempo. Menschen dürften sich dir deshalb gern öffnen. Sehr ergebnisorientierte Gegenüber wünschen sich von dir hin und wieder eine zügigere Festlegung.

Deine Wirkung auf die vier Grundrichtungen

Menschen mit unterschiedlichen Profilen erleben denselben Kommunikationsstil unterschiedlich. Die Tabelle zeigt, was im Umgang mit jeder Grundrichtung gut funktioniert — und was du besser vermeidest. Sie beschreibt Tendenzen, keine Regeln: Jedes Gegenüber bleibt ein einzelner Mensch.

Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit liegen in deinem Basisprofil gleichauf; die Tabelle setzt beispielhaft an Stetigkeit an — die Zeile „Stetigkeit-geprägt“ beschreibt deshalb das Zusammenspiel zweier gleich geprägter Profile.

Empfehlungen je Grundrichtung

Dein Gegenüber	Das funktioniert gut	Das besser vermeiden
Dominanz-geprägt	Nenne deine Kernaussage zuerst in einem Satz und mach konkrete Vorschläge statt offener Fragen.	Hol nicht weit aus und warte nicht auf eine Einladung — dein Punkt geht sonst unter.
Initiative-geprägt	Steig locker ein, zeig echtes Interesse an Ideen und fasse am Ende das Vereinbarte zusammen.	Bleib nicht stumm, wenn es sprunghaft wird — frag nach und hol das Gespräch freundlich zurück.
Stetigkeit-geprägt	Nutzt euer Vertrauen, aber sprecht offen an, was euch stört, statt es der Harmonie zu opfern.	Vertagt Entscheidungen nicht aus Rücksicht — setzt lieber gemeinsam einen festen Termin.
Gewissenhaftig-keit-geprägt	Bereite Fakten vor, bleib beim Thema und schick danach eine kurze schriftliche Zusammenfassung.	Nimm sachliche Kritik nicht persönlich — geprüft wird die Sache, nicht eure Beziehung.

KAPITEL 9

Für deine Führungskraft

> **DAS WICHTIGSTE**
>
> **Zum Weitergeben an deine Führungskraft: Was dir Arbeit leicht macht, folgt aus Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit und deinen Top-Motiven Soziales Engagement und Sinn/Prinzipien; die Reibungspunkte setzen an Stetigkeit (gleichauf mit Gewissenhaftigkeit — beispielhaft gewählt) und an deiner am wenigsten ausgeprägten Dominanz an.**

Dieses Kapitel gehört dir — und ist zugleich zum Weitergeben gedacht: Zeig es deiner Führungskraft oder besprecht es gemeinsam. Es übersetzt dein Profil in konkrete Hinweise für euer Zusammenspiel. Jeder Punkt ist eine Hypothese aus deinen Antworten, kein Urteil über dich oder deine Führungskraft: Prüft im Gespräch, welche Punkte euren Alltag treffen — und streicht, was nicht passt.

Was dir Arbeit leicht macht

S Aus deiner erhöht ausgeprägten Stetigkeit

Weil du stabil arbeitest, ohne an Bestehendem zu kleben, macht es dir Arbeit leicht, wenn deine Führungskraft Routinen dort lässt, wo sie tragen, und Änderungen begründet: Du gehst Neues durchaus mit — du willst nur wissen, wofür der Umbau gut sein soll.

G Aus deiner erhöht ausgeprägten Gewissenhaftigkeit

Weil du Fakten prüfst, bevor du zustimmst, dabei aber pragmatisch bleibst, hilft dir eine Führungskraft, die Entscheidungen mit den wichtigsten Gründen versieht: Du brauchst keine Gutachten — aber ein „einfach machen“ ganz ohne Begründung überzeugt dich nicht.

Aus deinem Antrieb Soziales Engagement

Weil dich der Beitrag für andere antreibt, macht es dir Arbeit leicht, wenn deine Führungskraft sichtbar macht, wem deine Arbeit hilft — Teammitgliedern, Kundinnen und Kunden — und dir Aufgaben mit direktem Kontakt zu diesen Menschen gibt: Anonyme Zuarbeit trägt dich auf Dauer nicht.

Aus deinem Antrieb Sinn/Prinzipien

Weil du Arbeit an deinen Prinzipien misst, macht es dir Arbeit leicht, wenn deine Führungskraft Entscheidungen an Werten festmacht und Zusagen auch dann hält, wenn es unbequem wird: Erlebte Widersprüche zwischen Reden und Handeln wiegen für dich besonders schwer.

Woran es reiben kann

Reibungspunkte sind keine Vorwürfe — weder an dich noch an deine Führungskraft. Sie benennen Stellen, an denen euer Zusammenspiel Aufmerksamkeit verdient, bevor sie im Alltag Kraft kosten.

S Aus deiner erhöht ausgeprägten Stetigkeit

Weil du Stabilität schätzt, Neues aber mitgehst, wenn es begründet ist, kann es reiben, wenn Änderungen unbegründet und im Wochentakt kommen — dann schaltest du innerlich auf Sicherheitsmodus. Fordere die Begründung aktiv ein: Sie ist der faire Preis für dein Mitziehen.

D Aus deiner sehr gering ausgeprägten Dominanz

Weil du Konfrontation meidest, kann ein sehr fordernder Führungsstil dich zu schnellen Zusagen drängen, die du später still korrigierst — bitte um Bedenkzeit als feste Regel: Ein „Ich sage es dir morgen“ ist für euch beide belastbarer als ein Ja unter Druck.

Zum Mitnehmen ins nächste Gespräch

Nimm dieses Kapitel mit ins nächste Gespräch mit deiner Führungskraft und geht die Punkte gemeinsam durch — zwei bestätigte und ein gestrichener Punkt sind ein besseres Ergebnis als alle ungelesen.

KAPITEL 10

Dein ideales Arbeitsumfeld

DAS WICHTIGSTE

Die Umfeld-Empfehlungen sind aus deinen beiden vorn liegenden Dimensionen abgeleitet: Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit — beide liegen gleichauf.

Kein Profil ist überall gleich leistungsfähig. Dieses Kapitel übersetzt deine Antworten in Arbeitsbedingungen: unter welchen dein Profil gut arbeiten dürfte — und welche es auf Dauer Energie kosten dürften. Das ist eine Erwartung aus deinen Wahlen, kein Befund über dein Leben: Prüf sie an Wochen, die dir leichtfielen, und an solchen, die dich Kraft gekostet haben. Gerade wer eigenverantwortlich arbeitet, profitiert davon, das eigene Umfeld aktiv so zu gestalten, dass es die eigenen Präferenzen trägt.

Beständigkeit gibt dir deinen Antworten nach Kraft: feste Abläufe, planbare Wochen, vertraute Ansprechpersonen. Dosierte Veränderung verträgst du durchaus, wenn sie angekündigt ist. In eigenverantwortlicher Arbeit trägt dich ein stabiler Kern, den du behutsam weiterentwickelst.

Ein Umfeld mit klaren Regeln und Anspruch an Qualität holt viel aus dir heraus; Nachlässigkeit und widersprüchliche Ansagen dagegen stören dich. Du magst es, wenn Dinge stimmen. In eigenverantwortlicher Arbeit ist deine Sorgfalt ein Vertrauensvorteil. Achte darauf, dass Genauigkeit nicht ins Tempo hineinregiert.

KAPITEL 11

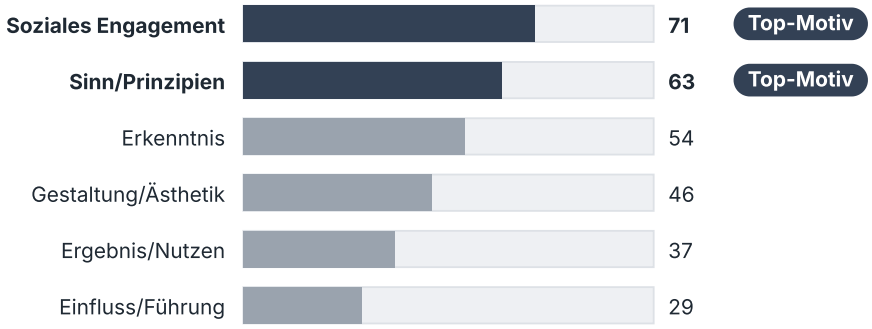
Deine Motivation: sechs Antriebsquellen im Vergleich

DAS WICHTIGSTE

Deine beiden stärksten Antriebsquellen sind Soziales Engagement und Sinn/Prinzipien; am Ende deiner Rangfolge steht Einfluss/Führung.

Motive beantworten eine andere Frage als das Farbprofil: nicht wie du dich verhältst, sondern wofür sich Anstrengung für dich lohnt. Die Werte stammen aus deinen 15

Abwägungen und beschreiben Prioritäten innerhalb deiner Person — kein Vergleich mit anderen. Kein Motiv ist besser als ein anderes.



So liest du diese Grafik

1. Jeder Balken zeigt, wie stark ein Motiv in deinen Abwägungen gewählt wurde.
2. Die zwei markierten Balken sind deine Top-2-Motive.
3. Die Werte vergleichen deine Motive untereinander — nicht dich mit anderen.

Deine zwei stärksten Antriebsquellen

Anderen zu helfen ist für dich mehr als Freundlichkeit — es folgt aus deiner Überzeugung, wie Zusammenarbeit sein soll. Diese Kombination kann dich für Menschen verlässlich machen; achte zugleich darauf, wo deine Hilfsbereitschaft Grenzen braucht.

Deine Top-Motive im Einzelnen

Soziales Engagement

Anderen weiterzuhelfen gibt dir Energie: Du merkst schnell, wo jemand Unterstützung braucht, und bist da, ohne dass man dich rufen muss. Dieses Motiv braucht Aufgaben mit direktem Nutzen für Menschen, spürbare Rückmeldung, dass deine Hilfe ankommt — und Grenzen, damit du dich selbst nicht aus dem Blick verlierst.

Sinn/Prinzipien

Deine Werte geben dir Orientierung, ohne jede Entscheidung zu bestimmen: Du kannst pragmatisch mitgehen, solange die Richtung stimmt. Erst bei klaren Grenzverletzungen gehst du auf Abstand. Dieses mittlere Motiv braucht gelegentliche Einordnung — ein kurzer Blick darauf, wofür deine Arbeit steht, genügt dir meist.

Am Ende deiner Rangfolge

Rang 6 heißt nur: Im direkten Vergleich hat dieses Motiv bei dir am seltensten den Ausschlag gegeben. Es ist kein Defizit — es beschreibt, woraus du im Alltag am wenigsten Antrieb ziehst.

Ob du den Ton angibst, ist dir wenig wichtig: Du arbeitest lieber inhaltlich, als um Positionen zu ringen, und überlässt die Bühne ohne Groll anderen. Das macht dich unkompliziert im Miteinander. Achte darauf, deine Ergebnisse sichtbar zu machen — sonst entscheiden andere über Dinge, die du besser beurteilen kannst.

Die Werte im Überblick

Motiv	Wert (0–100)	Rang	Einordnung
Soziales Engagement	71	1	starker Antrieb
Sinn/Prinzipien	63	2	im Mittelfeld
Erkenntnis	54	3	im Mittelfeld
Gestaltung/Ästhetik	46	4	im Mittelfeld
Ergebnis/Nutzen	37	5	im Mittelfeld
Einfluss/Führung	29	6	im Vergleich nachrangig

KAPITEL 12

Dein Komplementärprofil

> **DAS WICHTIGSTE**
>
> Dein Profiltyp: ausgewogenes Profil ohne klare Spitze. Er wird aus deinen „trifft am ehesten zu“- und „trifft am wenigsten zu“-Wahlen gemeinsam bestimmt — nicht allein aus den Werten des gedruckten Basisprofils.

Dein Profiltyp in Kürze

In deinem Kombiprofil hebt sich keine Richtung über die festgelegte Typgrenze ab. Prüfe im Gespräch, welche Verhaltensweisen du in unterschiedlichen Situationen bevorzugst. In deinem Basisprofil liegen Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit vorn, während Dominanz und Initiative dahinter zurückbleiben. Basisprofil und Kombiprofil werden unterschiedlich berechnet. Die vorn liegenden Basiswerte begründen keine festgestellte Fähigkeit, dich ruhig an Menschen oder Aufgaben anzupassen. Nimm für das Gespräch eine Veränderung aus deinem Arbeitsalltag: Hast du dabei eher zugehört, strukturiert, abgesichert oder selbst einen Vorschlag gemacht? Welche dieser Vorgehensweisen war deine Präferenz, welche ergab sich aus dem Auftrag? Prüfe auch, ob ein strittiger Punkt offenblieb und was ein früheres klares Wort verändert hätte. Als nächsten Schritt kannst du eine solche Wortmeldung bewusst ausprobieren und anschließend mit deinem Gegenüber besprechen, was tatsächlich hilfreich war.

Dein Gegenüber als Ergänzung

Das Komplementärprofil ist nicht dein Konfliktbild, sondern eine mögliche Ergänzung: Es ist stark auf der Gegenachse deines Schwerpunkts. In der Zusammenarbeit entsteht daraus ein Team, das mehr Situationen abdeckt als jedes Profil allein.

KAPITEL 13

Passende Berufsbilder

DAS WICHTIGSTE

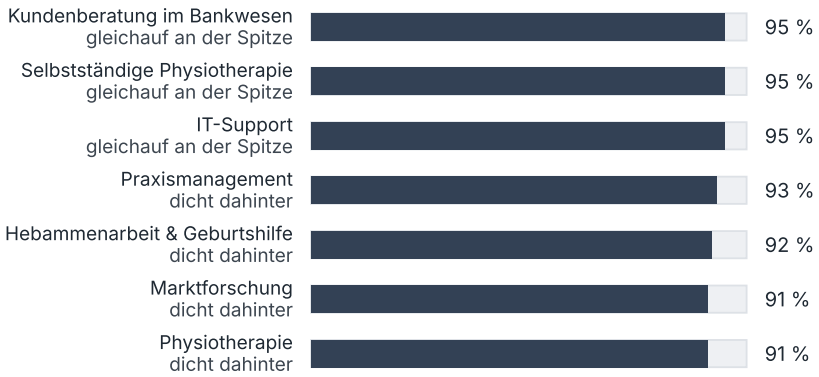
Zu den rechnerisch nächsten Berufsfeldern gehören Kundenberatung im Bankwesen, Selbstständige Physiotherapie und IT-Support. Alle drei erreichen denselben angezeigten Näherungswert. Die Felder dienen als Orientierung, nicht als Eignungsurteil.

Dieses Kapitel zeigt Berufsbilder, deren typische Anforderungen gut zu deinem Profil passen. Der Passungsgrad beschreibt die Nähe deines Profils zum jeweiligen Anforderungskorridor — er ist ein Orientierungswert für deine Entwicklung, kein Eignungsurteil und keine Empfehlung gegen andere Wege. Auch Berufsbilder mit geringerer Passung können durch Interesse, Erfahrung und Umfeld hervorragend zu dir passen.

Geprüft wurden dafür 56 Berufsfelder der hinterlegten Bibliothek; gezeigt werden die 7 mit dem höchsten Passungsgrad.

So entsteht der Prozentwert: Für jedes Berufsfeld ist je Dimension (D, I, S, G) ein Zielwert mit einem zulässigen Korridor hinterlegt. Verglichen wird damit dein Gesamtprofil aus dem ersten Testteil — es fasst je Dimension beide Antwortarten zusammen, die von dir aktiv gewählten und die von dir ausgeschlossenen Aussagen, und ist deshalb nicht dasselbe wie die Balken in Kapitel 5. Der Passungsgrad ergibt sich als 100 minus die gewichtete Abweichung dieses Profils von den Zielwerten (gerundet, mindestens null). Abweichungen außerhalb des Korridors zählen voll, Abweichungen innerhalb nur mild, und Dimensionen, für die das Berufsfeld einen engeren Korridor vorgibt, wiegen stärker — liegt dein Profil in allen vier Dimensionen im Korridor, beträgt der Passungsgrad mindestens 82 %; genau 100 % erreichen nur Profile in unmittelbarer Nähe der Zielwerte. Gerechnet wird allein gegen diese hinterlegten

Korridore: Der Wert vergleicht dich nicht mit anderen Menschen, und er bewertet keine Eignung.



Deine Passung im Überblick — Top 7 von 56 geprüften Berufsfeldern

1. Jeder Balken zeigt den Passungsgrad eines Berufsbilds zu deinem Profil — kein Eignungsurteil.
2. Die Zehn-Punkte-Lesehilfe ist eine Heuristik der Rechenformel: Felder mit dem Etikett „dicht dahinter“ zeigen eine ähnliche rechnerische Nähe. Sie ist kein empirischer Nachweis bedeutsamer Unterschiede. Punktgleiche Spitzenfelder sind als „gleichauf an der Spitze“ gekennzeichnet.
3. Die Texte darunter erklären, warum die Passung zustande kommt.

Warum dieses Feld zu deinem Profil passt

Kundenberatung im Bankwesen · gleichauf an der Spitze · Passungsgrad 95 %

In der Kundenberatung eines Finanzinstituts begleitest du Privatkundinnen und -kunden bei Konten, Krediten und Geldanlage. Du arbeitest mit festen Prozessen und regulatorischen Vorgaben, nimmst dir Zeit für wiederkehrende Anliegen und baust Vertrauen über Jahre auf, statt auf schnelle Abschlüsse zu setzen.

Dieses Feld spricht Profile an, bei denen Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit gemeinsam mit einem freundlichen Anteil Initiative tragen: verlässliche Betreuung, saubere Dokumentation und echtes Interesse an wiederkehrenden Kundenbeziehungen.

Selbstständige Physiotherapie · gleichauf an der Spitze · Passungsgrad 95 %

In der selbstständigen Physiotherapie führst du eine eigene Praxis: Du behandelst deine Patientinnen und Patienten über längere Zeiträume, planst Termine und Abläufe selbst und baust dir einen festen Stamm auf, der über Empfehlungen wächst. Ruhige Kontinuität und verlässliche Begleitung prägen den Alltag stärker als schnelle Wechsel.

Hier passt ein Profil, das Stetigkeit mit solider Gewissenhaftigkeit verbindet: Geduldige, verlässliche Begleitung trägt die langen Behandlungswege, und ein Grundmaß an Eigenorganisation stützt die freie Führung der eigenen Praxis.

IT-Support · gleichauf an der Spitze · Passungsgrad 95 %

Im IT-Support hilfst du Menschen, wenn Technik streikt: Du nimmst Störungsmeldungen auf, grenzt Ursachen systematisch ein, löst Probleme direkt oder gibst sie qualifiziert weiter und erklärst Lösungen so, dass sie verstanden werden. Geduld mit Technik und Geduld mit Menschen brauchst du hier in gleichem Maß.

Hier passt ein Profil, das Gewissenhaftigkeit mit Stetigkeit verbindet. Das Feld verlangt: Schritt für Schritt eingrenzen statt zu raten, auch das zwanzigste Ticket des Tages ordentlich dokumentieren und ruhig bleiben, wenn jemand im Stress anruft.

Praxismanagement · dicht dahinter · Passungsgrad 93 %

Im Praxismanagement hältst du eine medizinische Praxis am Laufen: Du organisierst Terminplanung und Abrechnung, führst das Empfangsteam, kümmerst dich um Hygiene- und Qualitätsvorgaben und bist Ansprechperson für Patientinnen, Patienten und Behandelnde. Medizinischer Alltag trifft hier auf Organisation.

Hier passt ein Profil, das Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit kombiniert — genau das trägt dieses Feld: Abläufe stabil halten, Vorgaben zuverlässig umsetzen und über den Tag hinweg für viele Menschen ein ruhiger, verlässlicher Anker sein.

Hebammenarbeit & Geburtshilfe · dicht dahinter · Passungsgrad 92 %

Als Hebamme begleitest du Frauen und Familien durch Schwangerschaft, Geburt und Wochenbett: Du überwachst Vitalzeichen und Geburtsverlauf, stärkst über viele Stunden hinweg, erkennst Warnzeichen früh und dokumentierst jeden Schritt sorgfältig. Eine Geburt lässt sich nicht takten — deine ruhige Präsenz trägt, bis das Kind da ist.

Eine Geburt folgt keinem Dienstplan: Gefragt sind Profile mit sehr hoher Stetigkeit, die eine einzelne Frau ohne festes Zeitfenster durch viele Stunden tragen, wach beobachten und dabei sorgfältig genug arbeiten, um Verlauf und Eingriffe belegbar zu halten.

Marktforschung · dicht dahinter · Passungsgrad 91 %

In der Marktforschung findest du heraus, was Zielgruppen denken und wie Märkte sich entwickeln: Du konzipierst Befragungen und Studien, wertest Daten aus und verdichtest sie zu Erkenntnissen, auf die Marketing und Produktentwicklung ihre Entscheidungen stützen. Neugier und Methodik gehören hier fest zusammen.

Hier passt ein Profil, in dem Gewissenhaftigkeit den Ton angibt und Stetigkeit für Ausdauer sorgt: Studien brauchen saubere Methodik, geduldige Auswertung und die Bereitschaft, Ergebnissen zu folgen statt Erwartungen.

Physiotherapie · dicht dahinter · Passungsgrad 91 %

In der Physiotherapie hilfst du Menschen, Beweglichkeit und Kraft zurückzugewinnen: Du untersuchst, planst Behandlungen, leitest Übungen an und passt sie an Fortschritte an. Du arbeitest eng am Menschen, motivierst über Wochen hinweg und siehst Erfolge, die sich Schritt für Schritt und Termin für Termin aufbauen.

Hier trägt ein Profil aus Stetigkeit und Initiative: Genesungswege geduldig über viele Termine hinweg begleiten und zugleich die ansteckende Energie mitbringen, die Menschen für das tägliche Üben zwischen den Behandlungen brauchen.

KAPITEL 14

Umsetzung: Deine Ziele und dein 30-60-90-Tage-Plan

> **DAS WICHTIGSTE**
>
> Ziele und Plan setzen an Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit (gleichauf vorn) an — und bewusst an deiner am wenigsten ausgeprägten Dimension Dominanz.

Deine nächsten Ziele

Drei Ziele, abgeleitet aus den vorn liegenden Dimensionen deines Basisprofils und der am wenigsten ausgeprägten — liegen Richtungen gleichauf, setzt das jeweilige Ziel beispielhaft an einer davon an: Jedes Ziel nennt einen konkreten Hebel und ein Messkriterium, an dem du Fortschritt erkennst.

Du setzt deine Beständigkeit als Fundament ein und öffnest dich gezielt für Veränderung, wo sie trägt. Prüfe bei jeder größeren Umstellung zuerst, was bleibt, und lege binnen zwei Tagen deinen ersten eigenen Schritt fest. Nach einigen Wochen erkennst du es daran, dass du Neues mitgestaltest, statt es nur abzufedern.

Du machst deinen Qualitätsanspruch zum vereinbarten Maßstab statt zum stillen Eigenstandard. Kläre vor gemeinsamen Aufgaben, welche Prüftiefe vereinbart ist und wer was kontrolliert. Nach einigen Wochen erkennst du es daran, dass du seltener ungefragt nachprüfst und öfter auf vereinbarte Kriterien verweist.

Du meldest dich in Entscheidungsrunden zu Wort, bevor die Richtung feststeht, statt das Durchsetzen anderen zu überlassen. Sag früh einen Satz wie „Aus meiner Sicht sollten wir …“, damit deine Option mit auf dem Tisch liegt. Nach einigen Wochen erkennst du es daran, dass deine Variante regelmäßig mit abgestimmt wird.

Dein 30-60-90-Tage-Plan

Der Plan baut aufeinander auf: erst beobachten, dann üben, dann verstetigen. Jede Phase hat ein messbares Wochenziel — nimm den Plan mit ins Gespräch und passt ihn gemeinsam an.

Tag 1–30

Beobachte zwei Wochen lang, in welchen Momenten du Spannungen glättest oder mitgehst, obwohl du anderer Meinung bist. Wochenziel: 5 notierte Momente, je mit dem Punkt, der dabei unausgesprochen geblieben ist.

Tag 31–60

Übe das frühe Wort: Bring in Besprechungen deinen Standpunkt ein, bevor sich eine Mehrheit gebildet hat. Wochenziel: 3 Runden, in denen dein Punkt hörbar wurde — und die Beziehung es getragen hat.

Tag 61–90

Verstetige das Ansprechen: Trag ein Anliegen, bei dem du sonst nachgibst, ruhig über mehrere Gespräche bis zur Klärung durch. Wochenziel: 1 Anliegen, das bis zu einer echten Vereinbarung durchgehalten wurde.

Reflexionsfragen zu deinem Plan

Bei welchem Thema hast du zuletzt mitgetragen statt widersprochen — und was hat dich das gekostet?

Welche Aufgabe trägst du gerade aus Gewohnheit oder Loyalität weiter, obwohl sie längst neu verteilt gehört?

KAPITEL 15

Reflexion & nächste Schritte

Diese fünf Leitfragen strukturieren dein Auswertungsgespräch. Notiere dir vorab Stichpunkte — die Linien darunter sind dafür gedacht.

Welche Aussage in der Analyse hat dich am meisten überrascht — und woran im Alltag machst du fest, ob sie stimmt?

An welcher Stelle beschreibt dich die Analyse anders, als du dich selbst siehst — und was hast du konkret anders erlebt?

Welche deiner Stärken willst du in den nächsten zwei Wochen bewusst einsetzen — und in welcher konkreten Situation?

Welches Entwicklungsfeld gehst du als Erstes an — und woran würdest du nach vier Wochen einen Fortschritt erkennen?

Welche Unterstützung wünschst du dir für die ersten 30 Tage deines Plans — und woran erkennst du, ob sie wirkt?

Zum Schluss

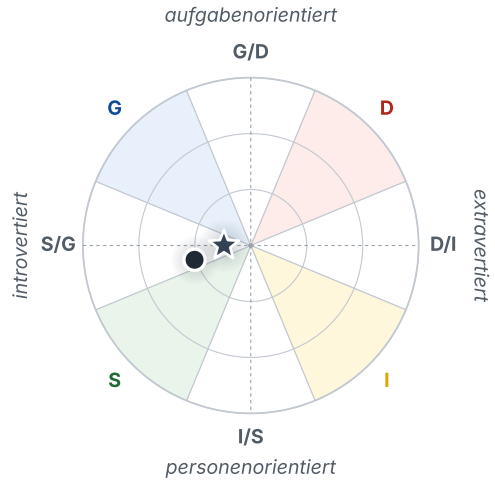
Diese Analyse ist ein Startpunkt, kein Abschluss. Sie zeigt, welche Verhaltenspräferenzen sich in deinen Antworten abzeichnen — was du daraus machst, entscheidet sich im Alltag. Nimm deine Notizen mit ins Gespräch mit deiner Trainerin bzw. deinem Trainer und lege dort gemeinsam fest, mit welchem Schritt aus deinem 30-60-90-Tage-Plan du beginnst.

Dein nächster fester Schritt ist das Auswertungsgespräch mit deiner Trainerin bzw. deinem Trainer. Diese Analyse kannst du danach jederzeit wieder zur Hand nehmen — am wertvollsten ist sie, wenn du nach vier Wochen prüfst, welche Aussagen sich im Alltag bestätigt haben.

Dein Profil auf einen Blick

Beispielprofil (fiktiv) · 08.09.2026

Dein Profil im Rad (Kapitel 4)



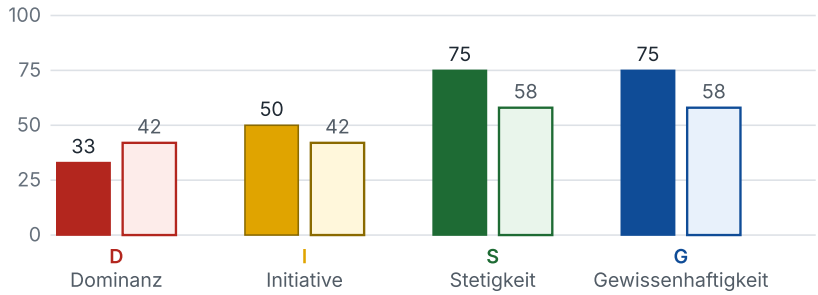
● Punkt = Basisprofil ★ Stern = adaptiertes Profil

Profiltyp

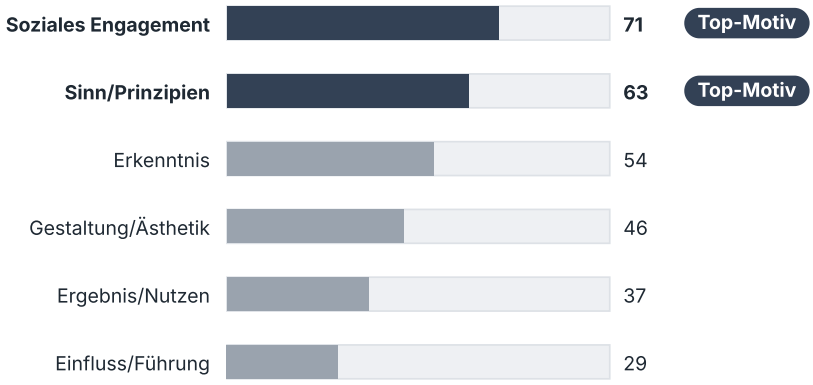
ausgewogenes Profil ohne klare Spitze

Deine Antworten zeigen in keiner der vier Dimensionen ein deutliches Anpassungssignal.

Basisprofil und adaptiertes Profil (Kapitel 5)



Deine sechs Antriebsquellen (Kapitel 11)



Konsistenz: keine prüfbaren Vergleiche | Bearbeitungszeit (inkl. Pausen) · Teil 1: 4 min | Testumfang: drei Teile | Auswertung: Redstone-1.2.0