

KOOPERATION vs. WETTBEWERB

VERTRAUENS-ORIENTIERUNG	Personen mit hohen Werten in dieser Facette schenken anderen leicht Vertrauen und gehen grundsätzlich davon aus, dass Menschen vertrauenswürdig und ehrlich sind.	Menschen mit einer hohen Ausprägung in dieser Facette vertrauen anderen nur, wenn sie sich derer guten Absichten sicher sind. Sie teilen die Überzeugung, dass Menschen eher ihre eigenen Interessen verfolgen.	SOZIALE SKEPSIS
FREIMÜTIGKEIT	Menschen mit einer ausgeprägten Freimütigkeit kommunizieren in jeder Situation und mit jedem Menschen auf ähnliche Weise. Sie wirken dadurch auf andere in der Regel authentisch.	Bei hohen Ausprägungen dieser Facette steuert jemand sein Kommunikationsverhalten so, dass es zur Erreichung der eigenen Ziele beiträgt. Hierzu zählen u.a. das gezielte Knüpfen und Pflegen strategisch wichtiger Kontakte, die positive Beeinflussung der Meinung anderer über sich oder ein an der richtigen Stelle angebrachtes Kompliment.	STRATEGISCHE KOMMUNIKATION
ALTRUISMUS	Hohe Werte bei dieser Facette lassen vermuten, dass jemand sehr um das Wohlergehen anderer besorgt ist und sich gerne – auch ohne Aufforderung – um andere kümmert.	Menschen mit einer ausgeprägten Selbstfürsorge achten auf ihre Bedürfnisse. Sie können sich gut von den Problemen und Ansprüchen anderer abgrenzen.	SELBSTFÜRSORGE
NACHGIEBIGKEIT	Personen mit hohen Ausprägungen dieser Facette versuchen, Auseinandersetzungen nach Möglichkeit zu vermeiden. Kommt es doch einmal zu Konflikten, sind sie schnell bereit, auf den Konfliktpartner zuzugehen und auch zurückzustecken, um die Harmonie wiederherzustellen.	Personen, die über eine geringe Nachgiebigkeit verfügen, sind bereit, Konflikte offen auszutragen und empfinden diese auch prinzipiell weniger problematisch als andere. Sie sind in der Regel wenig kompromissbereit.	GERINGE NACHGIEBIGKEIT
BESCHEIDENHEIT	Bescheidenen Personen fällt es schwer, über ihre Erfolge und Qualitäten zu sprechen und mit Lob umzugehen. Im Mittelpunkt zu stehen ist für sie eine unangenehme Situation.	Personen mit hohen Ausprägungen weisen direkt auf die eigenen Vorzüge und Erfolge hin und sind in der Lage, sich und ihre Leistungen in ein positives Licht zu rücken.	POSITIVE SELBST-DARSTELLUNG
EMPATHIE	Bei einer hohen Ausprägung in dieser Facette empfindet jemand die Gefühle anderer Menschen selbst nach, trifft Entscheidungen auf Grundlage dieses Mitfühlens und nimmt insgesamt starken Anteil am Schicksal der Mitmenschen.	Menschen mit einer hohen Ausprägung von sozialer Rationalität treffen Entscheidungen, ohne sich stark von sozialen Aspekten, wie z.B. Mitleid, beeinflussen zu lassen. Sentimentalität spielt für sie keine Rolle.	SOZIALE RATIONALITÄT