

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.

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.

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.

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.

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.

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 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.

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 oder ein an der richtigen Stelle angebrachtes Kompliment.

Menschen mit einer ausgeprägten Selbstfürsorge achten auf ihre Bedürfnisse. Sie können sich gut von den Problemen und Ansprüchen anderer abgrenzen.

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.

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.

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 SKEPSIS

STRATEGISCHE KOMMUNIKATION

SELBSTFÜRSORGE

GERINGE NACHGIEBIGKEIT

POSITIVE SELBST-DARSTELLUNG

SOZIALE RATIONALITÄT