



LINC

LINC PERSONALITY PROFILER

MATTIA
BORCHI

INHALT UND STRUKTUR

DEIN ERGEBNISBERICHT IM ÜBERBLICK

Seite	Thema
2	Psyfacts
3	Bausteine der Persönlichkeit
4	Dein Profil in der Übersicht
5-6	Die Charaktereigenschaften (Big 5-Facetten)
7	Charakter im Detail
8-9	Kommunikation & Arbeitsstil
10	Fremdwahrnehmung
11	Lernen von anderen
12	Deine Motive in der Übersicht
13-14	Deine beiden stärksten Motive
15-16	Erläuterung aller Motive

PSYCHOLOGISCHE HINTERGRUNDINFORMATIONEN

DIE PSYFACTS

Du möchtest noch mehr wissen? Sehr gut!

Denn wir haben noch sehr viel mehr Informationen für dich als in diesen Bericht gepasst hätte. Wenn du unsere Begeisterung und Faszination für Psychologie teilst und mehr über die spannenden Themen in diesem Bericht erfahren möchtest, achte in den Ergebnistexten einfach auf dieses Symbol: **Ψ**

Das ist der griechische Buchstabe Psi und der führt dich mit dem Hinweis auf ein bestimmtes Thema zu den Psyfacts. Unter www.linc-institute.de/psyfacts haben wir für dich Hintergrundinformationen zu jedem einzelnen Thema mit Erläuterungen und Beispielen zusammengestellt.

Schau doch einfach einmal auf der Website vorbei und stöber nach allen Themen, die dich interessieren!



WAS GENAU WURDE ERFASST?

DIE BAUSTEINE DER PERSÖNLICHKEIT

Persönlichkeit ganzheitlich dargestellt

Jeder Mensch verfügt über eine individuelle, für ihn charakteristische Persönlichkeit, gebildet aus einer scheinbar unüberschaubaren Vielzahl unterschiedlicher Merkmale.

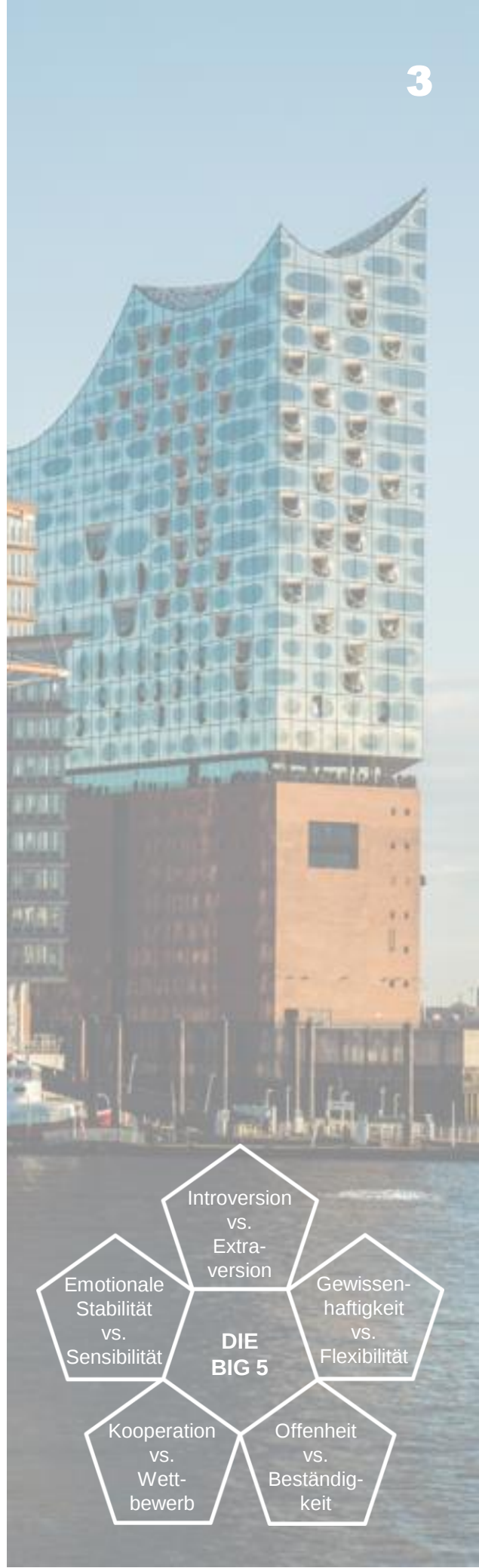
Und doch gibt es Möglichkeiten, Ordnung in dieses Chaos zu bringen. Stell dir die Facetten deiner Persönlichkeit als einzelne Bausteine vor. Wollen wir deine Persönlichkeit realistisch abbilden, müssen wir diese Bausteine erfassen und aus der Kombination dieser Bausteine ein Gesamtbild erzeugen.

Um dieses Gesamtbild möglichst exakt abzubilden, nutzen wir das mit Abstand beste Modell zur Erklärung von Persönlichkeit, die „Big Five“ (Ψ).

Diese fünf grundlegenden Persönlichkeitskomponenten wurden in zahlreichen psychologischen Studien immer wieder bestätigt und bilden die zentralen Säulen deiner Persönlichkeit.

Die Big Five werden im **PERSONALITY PROFILER** erfasst, ergänzt durch deine Motive („Was treibt mich an?“). Durch zahlreiche Diagramme, Kennzahlen und ausführliche Texte erfährst du im Detail, welche Bausteine deine Persönlichkeit prägen.

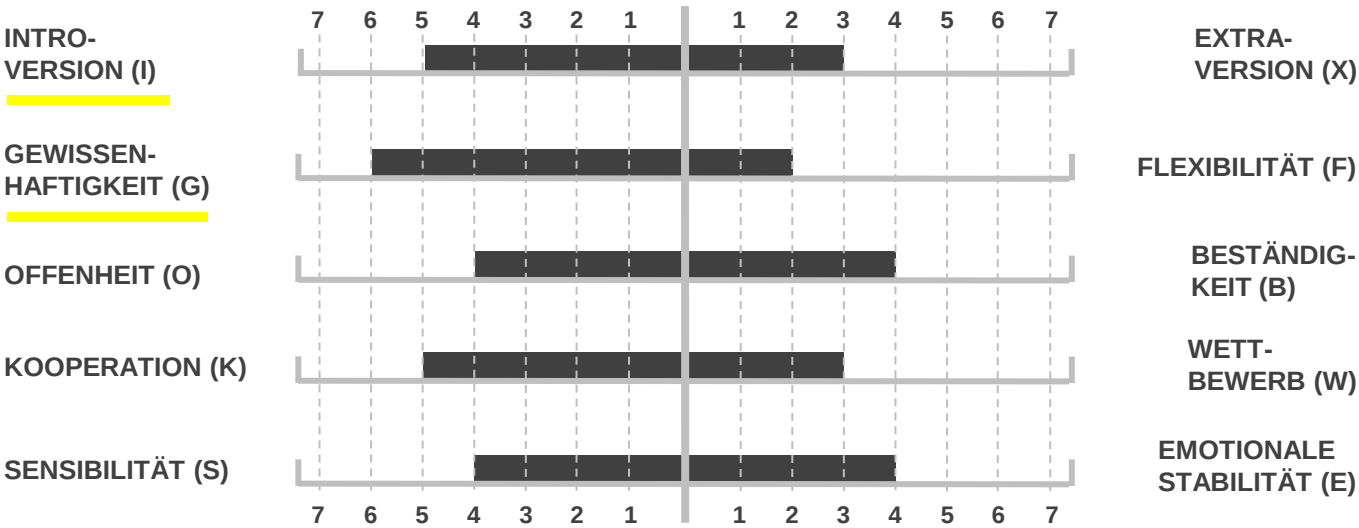
Die Ergebnisse machen Persönlichkeit transparent und verständlich und ermöglichen es dir so, dich selbst und andere noch besser zu verstehen.



DEIN PROFIL – ÜBERSICHT

CHARAKTER – DIE BIG FIVE

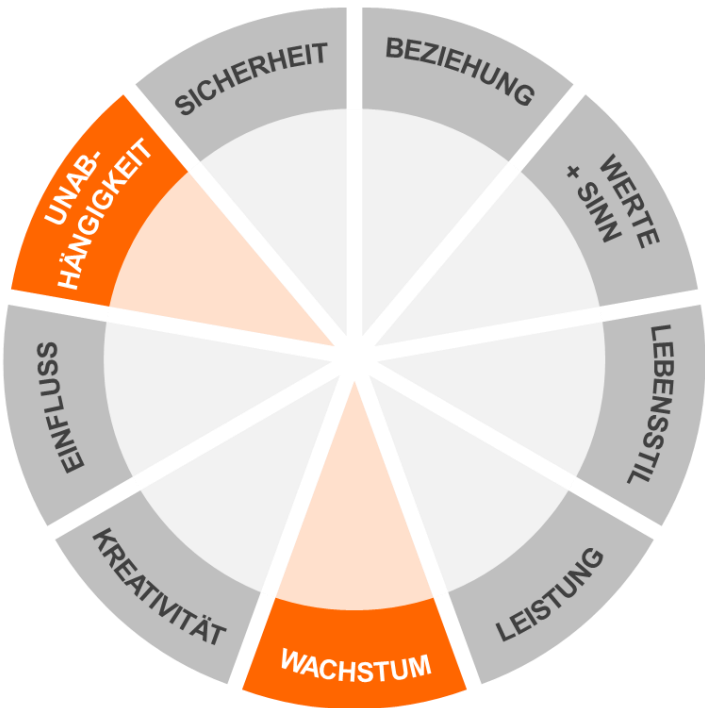
Die Charaktereigenschaften bestimmen, **wie** wir uns verhalten und unser Leben führen, ...



Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

MOTIVE – DEINE ANTREIBER

...während unsere Motive steuern, **was** wir für Ziele im Leben erreichen wollen ...

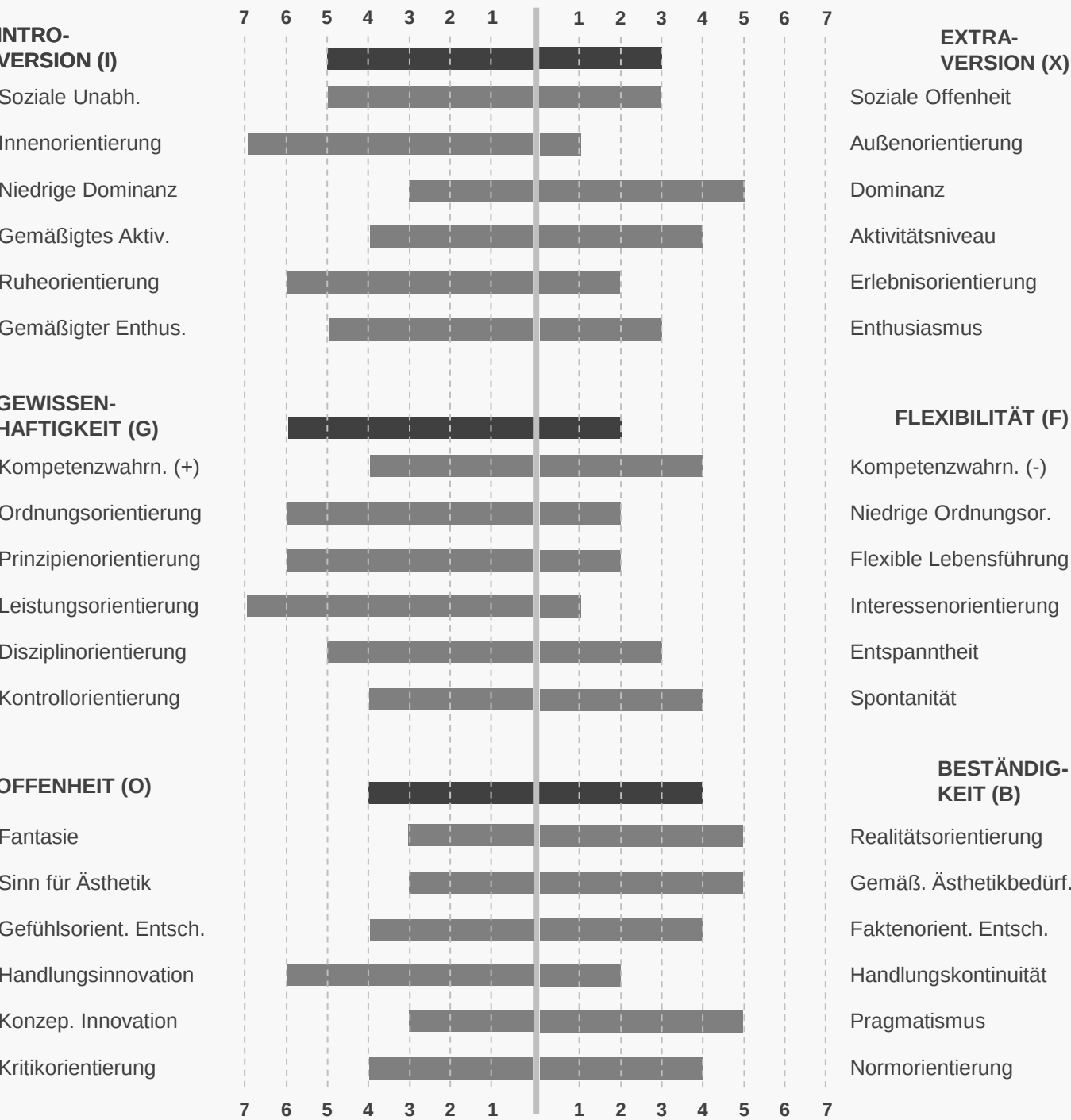


DEINE ZENTRALEN MOTIVE
UNABHÄNGIGKEIT UND WACHSTUM

DEINE PRÄFERENZEN BEI DEN BIG FIVE-DIMENSIONEN

DIE CHARAKTER-
EIGENSCHAFTEN

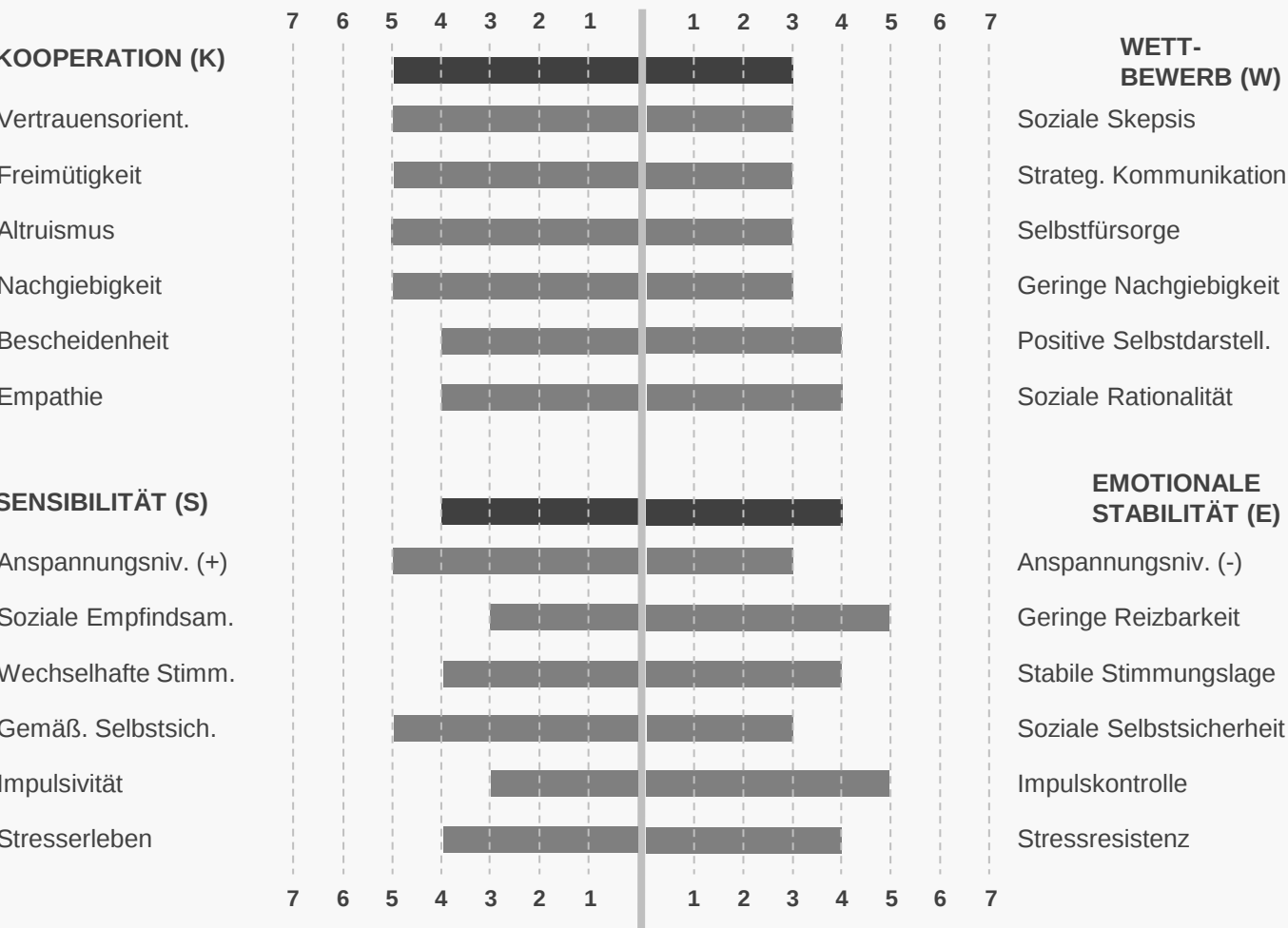
Die einzelnen Facetten der Big Five Dimensionen in der Übersicht



DEINE PRÄFERENZEN BEI DEN BIG FIVE-DIMENSIONEN

DIE CHARAKTER- EIGENSCHAFTEN

Die einzelnen Facetten der Big Five Dimensionen in der Übersicht



REFLEXIONSFRAGEN

- In welchen Situationen haben sich deine Präferenzen in der Vergangenheit besonders deutlich gezeigt?
- Wie beeinflussen deine Persönlichkeitspräferenzen deine Verhaltensstile, z.B. Arbeitsstil, Kommunikationsstil, Konfliktstil oder Führungsstil?
- Welche Persönlichkeitspräferenzen haben besonders zu deinen Erfolgen beigetragen?
- In welchen Bereichen hast du dich im Laufe der Jahre am stärksten verändert?
- Mit welchen Verhaltensweisen anderer Menschen kommst du wohl am wenigsten gut zurecht und aus welchen Präferenzen entspringt dieses Verhalten bei den Anderen wohl?
- In welchen Bereichen möchtest du eine Veränderung deiner persönlichen Stile erreichen?

BESCHREIBUNG DEINER ZENTRALEN CHARAKTEREIGENSCHAFTEN

CHARAKTER IM DETAIL

Innenorientierung

Du bist nicht ungeselliger als andere Menschen, nimmst die Begegnungen mit Anderen aber durch den Filter deiner eigenen Gedanken und Gefühle wahr, sodass Kontakte zu sehr vielen Menschen in kurzer Zeit eher anstrengend als erbauend für dich ist. Daher magst du es gerne, auch mal alleine zu sein und interagierst lieber mit einem oder wenigen Menschen gleichzeitig statt mit sehr vielen.

Leistungsorientierung

Ein stark ausgeprägtes Leistungsstreben sowie ein sehr hohes Anspruchsniveau mit ambitionierten Zielen und einer hohen Motivation zum Erreichen dieser Ziele zeichnen dich aus. Wenn du etwas anfängst, neigst du dazu, 110% zu geben. Daher musst du auch stets darauf achten, nicht zu viel zu arbeiten.

Prinzipienorientierung

Du hast für dich klare moralische Prinzipien definiert, an denen du dein Handeln in vielen Situationen ausrichtest. So tust du dich z.B. sehr schwer damit, auf irgendeine Art und Weise gegen dein Pflichtbewusstsein zu verstoßen. So bist du in der Regel äußerst verlässlich und es muss schon viel passieren, dass du einmal getroffene Abmachungen nicht einhältst.

Ruheorientierung

Du suchst nicht gezielt nach einem "Nervenkitzel" und ständigen intensiven Sinneswahrnehmungen. Aufgrund dieses geringeren Bedürfnisses nach äußeren Eindrücken wirkst du häufig gelassen und begibst dich seltener in aufregende Situationen. Ereignisse mit vielen Menschen können aufgrund der Vielzahl an Eindrücken und Reizen schnell anstrengend auf dich wirken.

Handlungsinnovation

Du zeigst dich häufiger unkonventionell im Denken und Handeln, liebst Abwechslung und probierst immer wieder neue Aktivitäten, Hobbys, Produkte, Gerichte oder Reiseziele aus. Auch wenn es um die Lösung von Problemen geht, gehst du gerne neue Wege und erprobst alternative Handlungsweisen.

Ordnungsorientierung

Die Herausforderungen von Arbeit und Leben gehst du strukturiert, planvoll und systematisch an. Ordnung ist dir wichtig und du versuchst, die Dinge in deinem Leben zu strukturieren und zu ordnen, sei es der Schreibtisch am Arbeitsplatz oder die eigene Wohnung.

VERHALTENSPRÄFERENZEN UND DENKANSTÖSSE

KOMMUNIKATION

Prinzipienorientierung

Menschen spüren im Kontakt mit dir schnell, dass du deine Zusagen einhältst. Wenn du z.B. jemandem Hilfe anbietest, dann wirst du auch helfen und dies so, dass es der Person auch tatsächlich nützt.

Innenorientierung

Auch etwas reserviertere Menschen wie du können effektive Netzwerke aufbauen. Teilweise sind diese Netzwerke sogar belastbarer, da sie auf echter Sympathie statt oberflächlichen Kontakten beruhen. Versuche beim Aufbau deiner Netzwerke nicht, sehr außenorientierte Menschen zu kopieren. Bleib authentisch und bau Kontakte so auf, wie es sich für dich natürlich anfühlt.

Soziale Unabhängigkeit

Du bist jemand, der in der Gesprächsanbahnung eher zurückhaltend ist. Das bedeutet nicht, dass du anderen Menschen unfreundlich gegenübertrittst, aber du verspürst nicht das Bedürfnis, mit jeder Person gleich ins Gespräch zu kommen und dich austauschen zu müssen. Small Talk ist für dich eher eine lästige Pflicht als eine Freude. Allerdings kann Small Talk Türen öffnen, daher könnte es sinnvoll sein, sich etwas mehr darauf einzulassen.

Handlungsinnovation

Da du jemand bist, der gerne neue Dinge ausprobiert und (auch unkonventionellen) Ideen gegenüber aufgeschlossen bist, wirst du von vielen Menschen als vielseitiger Gesprächspartner wahrgenommen.

Ordnungsorientierung

Wenn du dich für etwas interessierst, dann möchtest du es genau wissen und fragst detailliert nach. Sei dir allerdings dessen bewusst, dass sich einige Menschen dadurch unter Druck gesetzt fühlen könnten.

Gemäßigtes Selbstsicherheitsniveau

Du machst dir viele Gedanken über das, was dein Gegenüber zu dir sagt und wie es gemeint sein könnte. Versuch, diesen Dingen nicht ganz so viel Raum zu gewähren und nicht immer das Schlechteste anzunehmen. Wenn du deine Gesprächspartner nicht kennst, achtest du genau auf das, was du sagst und kannst daher in manchen Gesprächssituationen etwas befangen auf andere Menschen wirken.

VERHALTENSPRÄFERENZEN UND DENKANSTÖSSE

ARBEITSSTIL

Prinzipienorientierung

Für dich ist absolute Verlässlichkeit bei der Arbeit sehr wichtig. Wenn du deinen Teammitgliedern versprochen hast, eine gewisse Aufgabe zu erledigen, dann setzt du alles daran, dieses Versprechen auch einzuhalten, auch wenn das z.B. Mehrarbeit bedeutet. Deine Verlässlichkeit ist natürlich eine Stärke bei der Teamarbeit. Achte aber stets darauf, dass deine Zusagen auch realistisch sind, da du dich sonst unnötig unter Druck setzt, diese auch einzuhalten.

Innenorientierung

Du arbeitest in der Regel konzentriert an einer Aufgabe, wenn du nicht durch Andere abgelenkt wirst. Sorge daher aktiv dafür, Ablenkungen zu vermeiden und sprich notfalls mit Vorgesetzten über Störquellen. Du kannst besser als Andere auch alleine an einer Aufgabe arbeiten, ohne dich ständig austauschen zu müssen. Überlege trotzdem stets, ob die Aufgabe, an der du gerade arbeitest, vielleicht besser im Team zu lösen ist (z.B. kreative Aufgaben). Wenn du längere Zeit im engen Kontakt mit deinen Kollegen arbeitest, könnte das bei dir zu einem starken Ruhebedürfnis führen. Nimm diese Gefühle ernst und versuche Phasen einzubauen, in denen du für dich und in deinem Rhythmus arbeitest.

Leistungsorientierung

Aufgrund deiner hoch gesteckten Ziele kannst du Andere im Team mitreißen, wenn du darauf achtest, diese auf dem Weg nicht "abzuhängen". Da du sehr motiviert bist, gute Arbeit zu leisten, ist ein gewisser Leistungsdruck in deinem beruflichen Umfeld für dich in Ordnung, solange die Ansprüche an dich und deine Arbeit realistisch bleiben. Du hast höhere Anforderungen an die Qualität der Aufgabenbearbeitung als viele andere Menschen. Diesen Ansprüchen genügen Andere manchmal nicht. Versuche, dies deinen Mitmenschen möglichst mit Fingerspitzengefühl beizubringen.

Gemäßigtes Selbstsicherheitsniveau

Überlasse nicht zu viele Aufgaben Anderen in der Gruppe, auch wenn du vielleicht der Meinung bist, dass diese die Aufgaben besser erledigen können als du.

Pragmatismus

Du denkst und handelst umsetzungsorientiert. Anstatt ständig neue Pläne zu schmieden und über die mittel- bis langfristige Zukunft zu grübeln, hast du die aktuellen Probleme und Aufgaben und deren Abarbeitung im Blick. Probiere ruhig auch mal eine neue Idee zur Lösung bereits bekannter Aufgaben aus. Vielleicht kannst du die bisherige Lösung so noch weiter optimieren.

WIE SEHEN MICH DIE ANDEREN?

FREMDWAHRNEHMUNG

So werden Menschen mit deinem Profil häufig wahrgenommen

POSITIVE FREMDWAHRNEHMUNG

Du wirkst auf andere Menschen in der Regel sozial unabhängig, denn die Menschen spüren, dass du auch alleine sehr gut zurechtkommst.

Deine hoch gesteckten Ambitionen wirken auf die meisten Menschen ohne solche hohen Ziele beeindruckend, mitunter sogar einschüchternd.

Auch wenn du es vielleicht nicht so oft tatsächlich von deinen Mitmenschen hörst: Wenn es "hart auf hart" kommt, dann möchten viele dich an ihrer Seite haben, denn dein Pflichtbewusstsein wird hoch geschätzt und jeder weiß, dass du dich nicht einfach so "aus dem Staub machst".

Du wirkst auf Andere in den meisten Situationen ruhig und in dir ruhend, auch wenn dies in einigen Situationen vielleicht gar nicht der Fall ist. Nervosität merkt man dir nach außen kaum an.

Deine Feinfühligkeit wirkt auf Andere menschlich und sympathisch, denn bei allem Streben nach Erfolg erlebt doch jeder Mensch auch schwierige Phasen und dann ist es schön, jemanden zu haben, dem man sich anvertrauen kann.

KRITISCHE FREMDWAHRNEHMUNG

Mitunter kann dein Pflichtbewusstsein auf Andere übertrieben wirken, wenn du z.B. zu viel arbeitest und trotzdem keine Pausen einlegst, um deine Aufgaben pünktlich zu erledigen.

Sehr gesellige Menschen nehmen dich häufiger als etwas einzelgängerisch wahr und sind dann teilweise unsicher, ob es in Ordnung ist, dich anzusprechen oder ob du lieber deine Ruhe haben willst.

Auf Menschen mit einer geringeren Leistungsorientierung wirkst du häufig übermäßig strebsam, ehrgeizig oder karriereorientiert.

Sehr enthusiastische Menschen erleben dich teilweise als jemanden, dem die nötige Begeisterung für eine Sache fehlt.

Deine Tendenz, dich auch bei Anfeindungen stets gut im Griff zu haben, kann auf manche Menschen (insbesondere, wenn diese selbst nicht diese Art von Souveränität besitzen) provozierend wirken.

ANWENDUNG DER ERGEBNISSE

LERNEN VON ANDEREN

Von sehr flexiblen Menschen könntest du lernen...

Zu akzeptieren, dass nicht jedes Ziel erreichbar ist und stattdessen alternative Ziele oder andere Wege zum ursprünglichen Ziel ins Auge gefasst werden sollten.

Nicht bis zum bitteren Ende an Plänen festzuhalten, die einfach nicht funktionieren.

In Momenten, in denen es nicht um Leistung oder Erfolg geht, auch einmal völlig locker zu lassen, sich zu entspannen und absolut ungeplant in den Tag zu leben.

In Momenten, in denen es nicht um Leistung oder Erfolg geht, auch einmal völlig locker zu lassen, dich zu entspannen und absolut ungeplant in den Tag zu leben.

Das "kreative Chaos", das in vielen Bereichen des Lebens nun einmal herrscht, anzunehmen, zu akzeptieren und das Beste daraus zu machen.

Nicht zu streng zu dir selbst zu sein, die eigenen Bedürfnisse nach Erholung, Entspannung und Pausen nicht zu ignorieren und keinen Raubbau am eigenen Körper zu betreiben, denn dies kann im schlechtesten Fall im Burnout enden (Ψ Burnout).

Von sehr extravertierten Menschen könntest du lernen...

Etwas aktiver zu werden und z.B. häufiger als bisher "Ja" zu Einladungen oder Verabredungen zu sagen, auch wenn es sich um Aktivitäten handelt, die du bisher nicht auf dem Radar hattest.

Offen, freundlich und herzlich auf dir fremde Menschen zuzugehen und dadurch schneller soziale Kontakte zu knüpfen.

Sich auf die intensiven Momente des Lebens emotional noch mehr als bisher einzulassen, indem du zum Beispiel zu einem gegebenen Anlass einmal innehältst und dir bewusst machst, wie besonders der Moment ist, den du gerade erlebst oder was für einen tollen Erfolg du gerade erreicht hast.

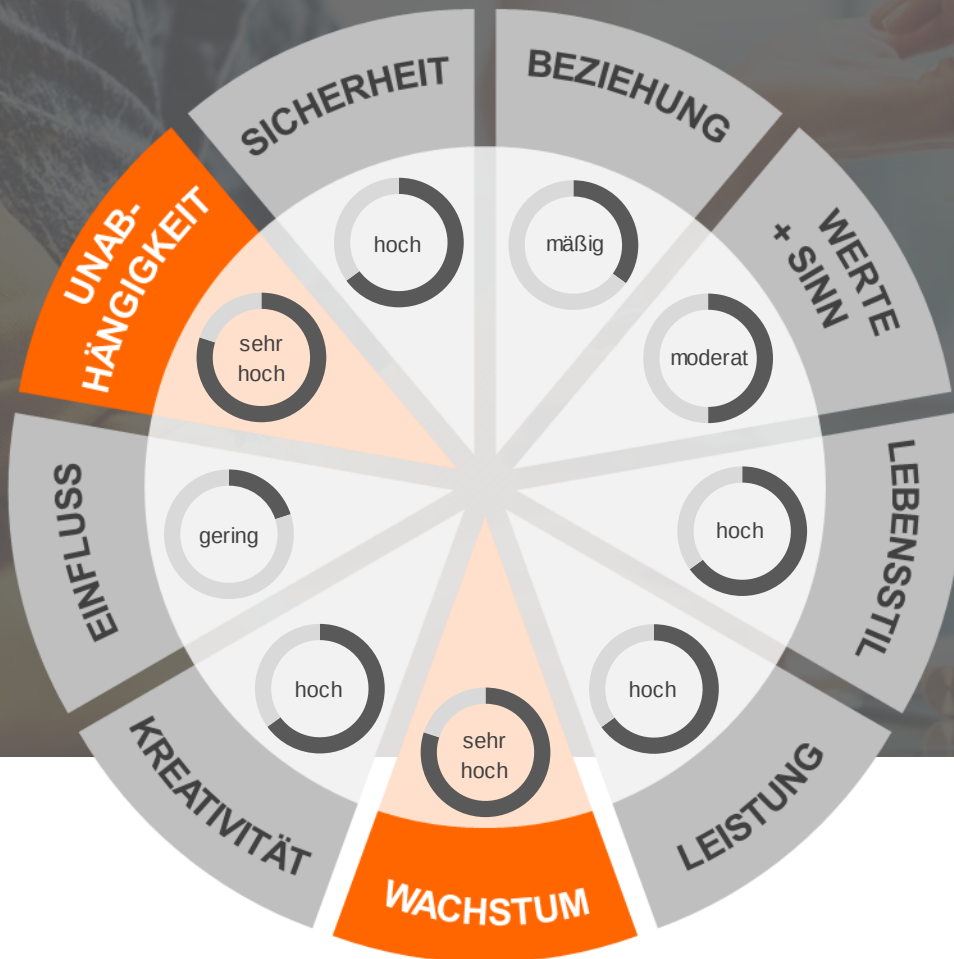
Noch begeisternder und mitreißender auf andere Menschen einzuwirken, wenn du diese motivieren oder von einer Sache wirklich überzeugen willst.

Im Kontakt mit anderen einen noch selbstsichereren Eindruck zu machen, indem du dich auf diese Situationen – zum Beispiel Small Talk in großen Gruppen – noch mehr einlässt und dich dadurch mit der Zeit wohler in solchen Situationen fühlst.

WAS TREIBT MICH AN?

DEINE MOTIVSTRUKTUR

Deine Ausprägung in den neun zentralen Handlungsmotiven



- Die Grafik zeigt dir die neun zentralen Motive menschlichen Handelns.
- Motive sind die hinter den Charaktereigenschaften und Kompetenzen liegenden Triebkräfte, die uns dazu antreiben, ein bestimmtes Ziel erreichen zu wollen. Motive sind somit ein integraler Bestandteil der Persönlichkeit.
- Jeder Mensch verfügt über alle neun Motive. Diese sind aber bei jedem unterschiedlich stark ausgeprägt. Einige der Motive steuern dein Verhalten stärker als andere. Daher ist es wichtig, die persönliche Struktur der neun grundlegenden Motive zu kennen.
- Motive können auch scheinbar widersprüchlich sein. Dies ist ein Zeichen für „konkurrierende“ Triebkräfte und in der Regel ein sinnvoller Ansatzpunkt für die persönliche Reflexion.
- Im Folgenden erläutern wir dir deine beiden am stärksten ausgeprägten Handlungsmotive im Detail.

WAS TREIBT MICH AN?

DIE MOTIVE

DAS UNABHÄNGIGKEITSMOTIV

sehr
hoch

Das Unabhängigkeitsmotiv zeichnet sich aus durch den Wunsch nach ...

Möglichkeiten zur freien beruflichen Entfaltung gemäß den persönlichen Wünschen

Einem hohen Maß an Eigeninitiative und Autonomie bezüglich sämtlichen wichtigen Lebensbereichen wie Beruf, Familie, Freundschaften

Dem Impuls, sich beruflich selbstständig zu machen

Dein Motiv erfolgreich nutzen: Folgende Aufgaben und Entwicklungsziele passen zu deinem Motiv

Aufgaben, die du selbstständig und ohne ständige Eingriffe oder Kontrollen einer höheren Instanz ausführen kannst

Projekte, die du selbst planen und umsetzen kannst, statt nur ausführendes Organ zu sein

Aufgaben im Rahmen von Veränderungsprozessen, bei denen aufgrund der Umwälzungen ein höherer Grad an Freiheit herrscht als bei Standardprozessen

Alle Tätigkeiten im Rahmen des Aufbaus einer eigenen Existenz

WAS TREIBT MICH AN?

DIE MOTIVE

DAS WACHSTUMSMOTIV



Das Wachstumsmotiv zeichnet sich aus durch den Wunsch nach ...

Persönlichem und beruflichen Wachstum und ständiger Weiterentwicklung

Dem Meistern immer größerer Herausforderungen in unterschiedlichsten Bereichen des Lebens

Dem Erreichen von Zielen, die zunächst unerreichbar erscheinen

Dein Motiv erfolgreich nutzen: Folgende Aufgaben und Entwicklungsziele passen zu deinem Motiv

Bisher ungelöste Probleme, an denen Andere vor dir gescheitert sind

Aufgaben, die dir dabei helfen, die nächste Entwicklungsstufe in deiner persönlichen oder beruflichen Entwicklung zu erreichen

Tätigkeiten, bei denen du dich im direkten Wettbewerb mit Anderen messen und behaupten kannst

Aufgaben, die dir deine Grenzen aufzeigen und dir gleichzeitig ermöglichen diese Grenzen zu verschieben, in dem du Erfahrung sammelst und an der Aufgabe wächst

WAS TREIBT MICH AN?

DIE MOTIVE

Erläuterungen zu allen neun Motiven

DAS BEZIEHUNGSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Aufbau, Aufrechterhaltung und Wiederherstellung von Beziehungen
- Zugehörigkeit zu einem sozialen Netz
- Gemeinschaft, Geselligkeit und Geborgenheit in einer Gruppe
- Freundschaft und Loyalität innerhalb der Gemeinschaft
- Dem gemeinsamen Erreichen von Zielen in einer Gruppe, statt allein

DAS WERTMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Einer Tätigkeit, die den eigenen Werten entspricht und es möglich macht, diese auch mit Leben zu füllen
- Einem selbst wahrgenommenen Sinn in der eigenen Tätigkeit
- Einem Umfeld oder einer Aufgabe, in der du deinen Idealismus nicht unterdrücken musst, sondern dieser akzeptiert und geteilt wird

DAS LEBENSSTILMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Integration privater und familiärer Bedürfnisse in die Karriereplanung
- Einem erfüllten Leben voller positiver Eindrücke und Zufriedenheit
- Unterstützung seitens des Arbeitgebers bei einer gesunden Balance aus Arbeit und Erholung (Work-Life-Balance)
- Modernen Modellen der Lebensführung

DAS LEISTUNGSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Erfolg, ausgedrückt durch einen ausgeprägten Ehrgeiz
- Aneignung von Fachkompetenz und einer kompetenten Ausführung übertragener Aufgaben
- Einem positiven Selbstwertgefühl durch gezeigte Leistung
- Möglichkeiten, sich durch Leistung von Anderen zu differenzieren

DAS WACHSTUMSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Persönlichem und beruflichen Wachstum und ständiger Weiterentwicklung
- Dem Meistern immer größerer Herausforderungen in allen Lebensbereichen
- Dem Erreichen von Zielen, die zunächst unerreichbar erscheinen
- Dem Austesten und Verschieben der eigenen Grenzen
- Dem Wunsch, das Besondere zu erreichen

DAS KREATIVITÄTSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Dem Ausleben des eigenen kreativen Potentials
- Dem Erarbeiten völlig neuer Problemlösungen für komplexe Herausforderungen
- Befriedigung der eigenen Neugier und Aneignen neuen Wissens
- Selbstständigem und unorthodoxem Denken ohne Beschränkungen und Vorgaben



WAS TREIBT MICH AN?

DIE MOTIVE

Erläuterungen zu allen neun Motiven

DAS EINFLUSSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Möglichkeiten zur Einflussnahme auf das eigene Leben und das eigene Umfeld
- Einem positiven Selbstwertgefühl durch Prestige und Anerkennung
- Führungspositionen, die Verantwortung, Sichtbarkeit und Macht beinhalten
- Einem Streben nach Überlegenheit und Dominanz in sozialen Situationen
- Nach außen hin demonstrierter Stärke und Sicherheit

DAS UNABHÄNGIGKEITSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Einem hohen Maß an Eigeninitiative und Autonomie bezüglich sämtlichen wichtigen Lebensbereichen
- Einer nicht zu engen Bindung an Personen oder Besitztümer
- Selbstständiger Aufgabenerfüllung und Entscheidungsspielraum
- Dem Impuls, sich beruflich selbstständig zu machen

DAS SICHERHEITSMOTIV – DAS STREBEN NACH...

- Einer möglichst stabilen Lebenssituation mit einer festen Partnerschaft sowie langfristigen und belastbaren Freundschaften
- Einem gesicherten Arbeitsplatz und einer stabilen, vorhersehbaren finanziellen Situation
- Einem sicheren Wohnort ohne Kriminalitätsprobleme und mit einer verlässlichen Justiz



Deine beiden größten Antreiber

REFLEXIONSFRAGEN

- Was zeichnet jeweils meine persönlichen Motive aus?
- Wodurch äußert sich das jeweilige Motiv bei mir?
- Woher kommt mein jeweiliges Motiv und wie ist es entstanden?
- Wer oder was hat das jeweilige Motiv besonders geprägt?
- Welche Entscheidungen wurden durch meine Motive jeweils beeinflusst?
- Welchen Anteil hat das jeweilige Motiv an meiner derzeitigen beruflichen und privaten Lebenssituation?
- Welche meiner Ziele für meine berufliche und private Zukunft passen zu meinem jeweiligen Motiv?
- Möchte ich mich von meinem jeweiligen Motiv in Zukunft mehr oder weniger leiten lassen als bisher?

LINC

PERSONALITY P R O F I L E R

**DU HAST FRAGEN
ODER MÖCHTEST
NOCH MEHR WISSEN?**

KONTAKTIERE UNS GERNE!

LINC GmbH
info@linc-institute.de
+49 4131 2270700
www.linc-institute.de/lpp