

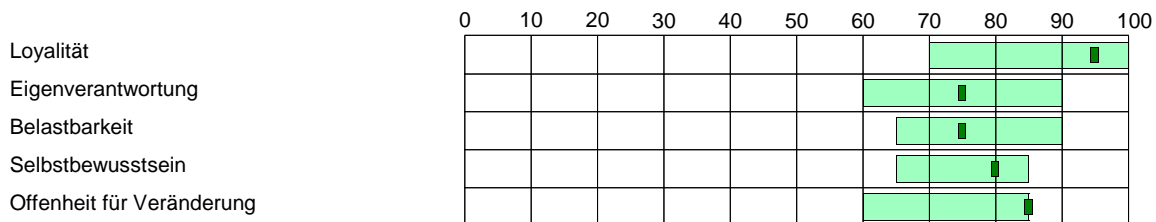
Firma: proceed

Test: Kompetenzprofil (SE)

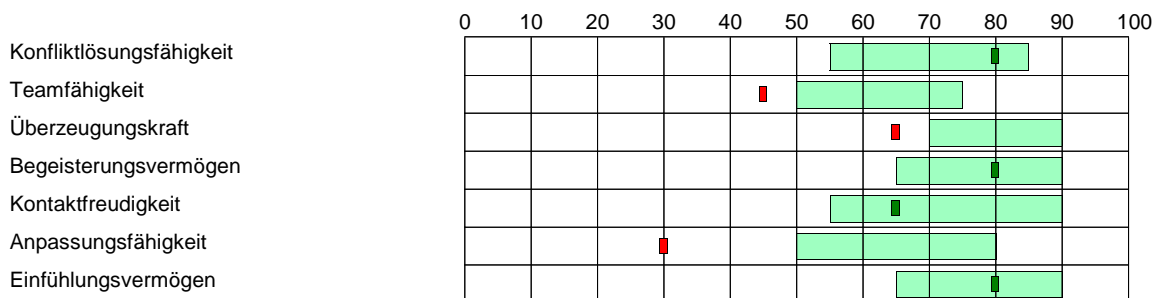
Name: Tester Toni

Datum: 04.01.2008

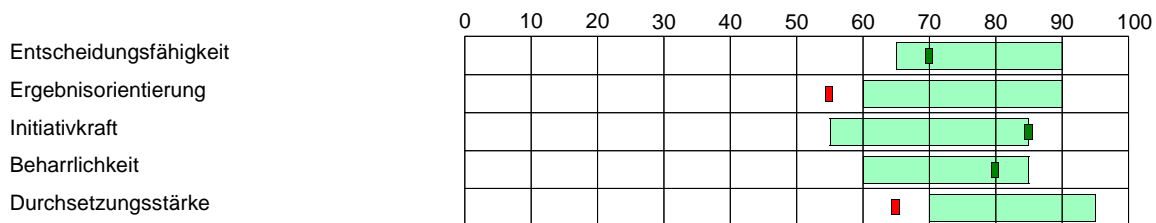
Personale Kompetenz



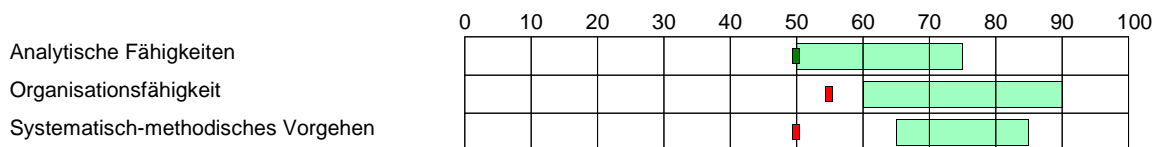
Sozial-kommunikative Kompetenz



Aktivitäts- und Handlungskompetenz



Fachlich-methodische Kompetenz



Firma: proceed

Test: Kompetenzprofil (SE)

Name: Tester Toni

Datum: 04.01.2008

Personale Kompetenz

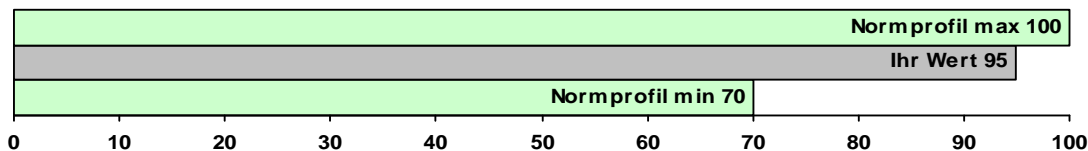
Personale Kompetenz kennzeichnet die Fähigkeit, reflexiv bezogen auf die eigene Person zu handeln. Dazu gehören: Selbstbewusstsein, Eigenverantwortung, Loyalität, Belastbarkeit, Offenheit für Veränderung.

Loyalität

Loyalität ist die sach- und emotionsverankerte Achtung anderer Personen und Interessen.

Hohe Werte zeugen von einer starken Identifikation mit dem eigenen Team/Unternehmen auch bei öffentlicher Kritik, zeitweiliger Unzufriedenheit und möglichen persönlichen Nachteilen.

Wer hier niedrig punktet, distanziert sich von seinem Unternehmen, sobald es unter Druck gerät und persönliche Nachteile drohen.

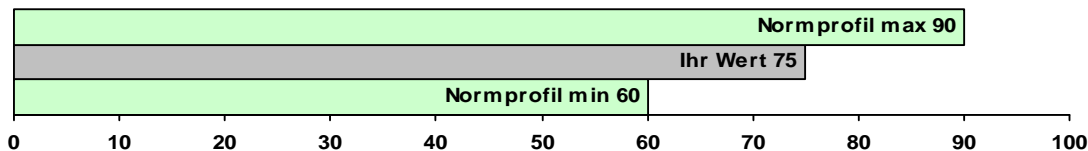


Eigenverantwortung

Eigenverantwortung ist die Ausnutzung des eigenen personalen Handlungsspielraums und der darin möglichen Verwirklichung des entsprechenden Verantwortungsbewusstseins.

Wer hier hoch punktet, nutzt seinen Handlungsspielraum konsequenter als andere und fühlt sich für die Folgen seines Tuns verantwortlich. Diese Person greift aktiv ein, um zu helfen, auch wenn sie nicht zuständig ist.

Niedrige Werte zeugen von einer Person, die sich von ihrer Eigenverantwortung distanziert, sobald sie auf Anweisung handelt oder die Zuständigkeit woanders liegt. Ihren Handlungsspielraum nutzt sie bei weitem nicht aus, um Dinge zu bewegen.

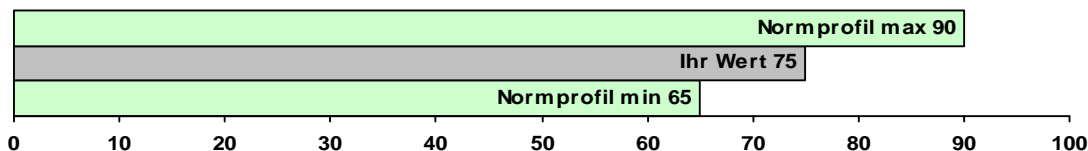


Belastbarkeit

Fähigkeit und Bereitschaft, sich auch außergewöhnlichen Belastungen und Anspannungen auszusetzen und dabei handlungs- und leistungsfähig zu bleiben.

Hohe Werte erzielt eine Person, die sich durch erhöhte Anforderungen herausgefordert fühlt. Sie hält auch unter Druck an ihren Vorhaben fest und verkraftet Rückschläge besser als andere.

Niedrige Werte stehen für eine Person, die außergewöhnliche Anforderungen als Last erlebt. Unter widrigen Bedingungen sinkt ihre Leistungsfähigkeit. Ihre Vorhaben gibt sie dann auf.

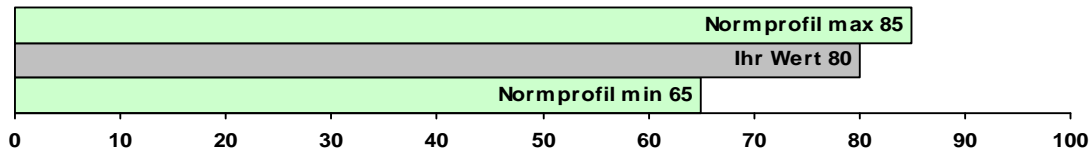


Selbstbewusstsein

Selbstbewusstsein umfasst die Unabhängigkeit von den Urteilen anderer und das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Leistungsvoraussetzungen.

Eine Person mit starkem Selbstbewusstsein ist sich ihrer selbst und ihrer Möglichkeiten sicher. Auch wenn ihr etwas misslingt oder sie von anderen kritisiert wird, stellt sie ihre Leistungsfähigkeit nicht in Frage.

Eine Person mit schwachem Selbstbewusstsein beschäftigt sich mehr mit ihren Schwächen als mit ihren Stärken. Kritik von anderen rufen bei ihr bohrende Selbstzweifel hervor.

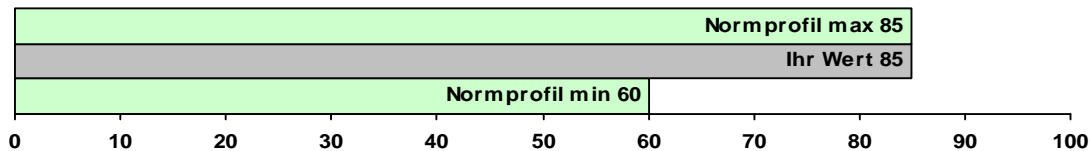


Offenheit für Veränderung

Fähigkeit und Bereitschaft, unsichere Situationen anzunehmen sowie Veränderung und Erneuerung aktiv zu gestalten.

Wer hier hoch punktet, stellt sich Problemsituationen mit offenem Ausgang bewusst und gern. Diese Person engagiert sich mehr als andere für Veränderung und Erneuerung.

Niedrige Werte stehen für eine Person, die bekannte und vertraute Wege bevorzugt. Unsicheren Situationen stellt sie sich ungern. Veränderungen nutzt sie zu wenig, um sich weiter zu entwickeln.



Sozial-kommunikative Kompetenz

Sozial-kommunikative Kompetenz kennzeichnet die Fähigkeit, sich mit anderen Personen kreativ auseinander- und zusammenzusetzen.

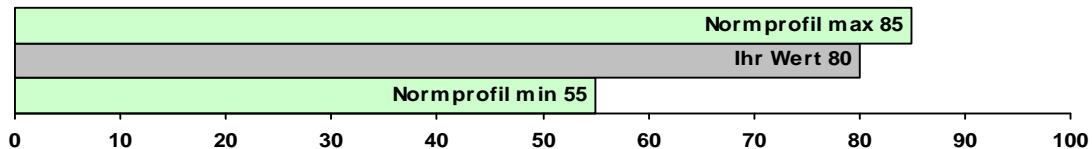
Dazu gehören: Teamfähigkeit, Kontaktfreudigkeit, Konfliktlösungsfähigkeit, Überzeugungskraft, Begeisterungsvermögen, Anpassungsfähigkeit, Einfühlungsvermögen.

Konfliktlösungsfähigkeit

Das Vermögen, Interessengegensätze zu erkennen und konstruktiv zu bearbeiten.

Über eine hoch ausgeprägte Konfliktlösungsfähigkeit verfügt eine Person, die Interessengegensätze aushalten kann. Sie kann unterschiedliche Strebungen zu einem gemeinsamen Handeln bündeln.

Niedrige Werte erzielt eine Person, die Konflikte nicht aushält und diesen deshalb ausweicht. Konstruktive Lösungsvorschläge sind von ihr nicht zu erwarten.

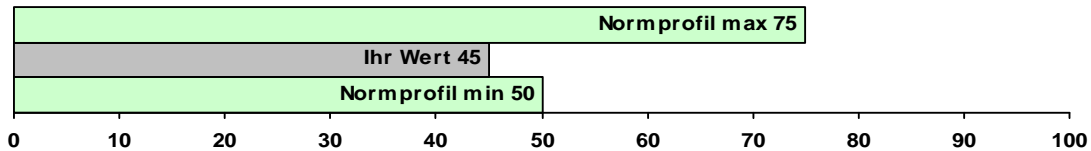


Teamfähigkeit

Bereitschaft und Fähigkeit, in einer Gruppe zu arbeiten, Meinungen und Gedanken anderer weiter zu entwickeln und sich auf Gruppenprozesse einlassen zu können.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die sich auch bei Differenzen mit Teammitgliedern für gemeinsame Lösungen einsetzt. Dabei legt sie Wert darauf, dass alle ihre Meinung äußern, auch wenn diese von ihrer eigenen abweichen.

Wer hier niedrig punktet, arbeitet lieber allein als im Team. Er/sie investiert wenig Zeit und Energie in Besprechungen mit Kollegen.

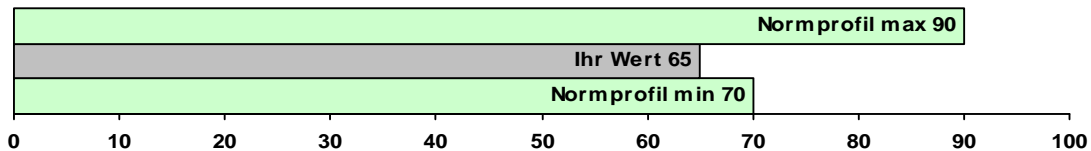


Überzeugungskraft

Bereitschaft und Fähigkeit, eine Meinungs- oder Verhaltensänderung bei anderen Personen herbeizuführen.

Eine starke Überzeugungskraft besitzt eine Person, die mit Argumenten eine Meinungsänderung bei anderen Menschen bewirken kann. Dieser Person gelingt es besser als anderen, auch bei kritischen Personen eine Verhaltensänderung herbeizuführen.

Niedrige Werte erzielt eine Person, der oft die Argumente in Diskussionen und Verhandlungen fehlen. Kritische Personen lassen sich von ihr zu keiner Meinungs- oder Verhaltensänderung bewegen.

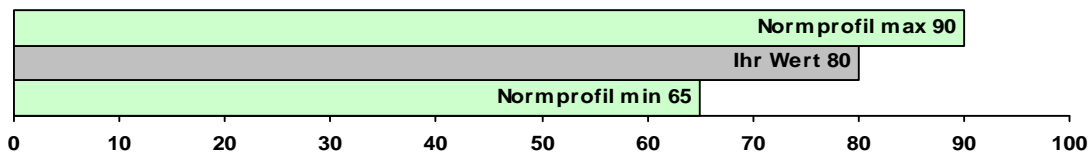


Begeisterungsvermögen

Bereitschaft und Fähigkeit, positive Gefühle zu wecken, andere Menschen emotional anzusprechen und zu bewegen.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die es versteht, Menschen emotional zu packen und mitzureißen. Sie kann andere für eine gemeinsame Sache gewinnen, auch wenn dies für alle mit Entbehrungen verbunden ist.

Niedrige Werte deuten auf eine Person hin, die eher sachlich und zurückhaltend kommuniziert. Es fällt ihr schwer, andere Menschen emotional mitzureißen. "Begeisterungstürme" sind von ihr nicht zu erwarten.

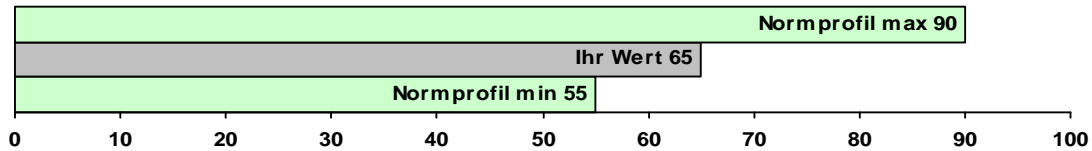


Kontaktfreudigkeit

Fähigkeit und Bereitschaft, neue Kontakte aufzubauen und Beziehungen zu fremden Personen aktiv zu gestalten.

Wer hier hohe Werte erzielt, ist aufgeschlossen und kommt mit unbekanntem Personen schnell ins Gespräch, auch wenn sich diese zunächst distanziert zeigen. Die Person ist in der Lage, eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu erzeugen und das Interesse von fremden Menschen zu wecken.

Eine schwach ausgeprägte Kontaktfreudigkeit weist darauf hin, dass es der Person schwerfällt, mit fremden Personen locker ins Gespräch zu kommen. Sie wirkt eher zurückhaltend und scheut die aktive Ansprache unbekannter Personen.

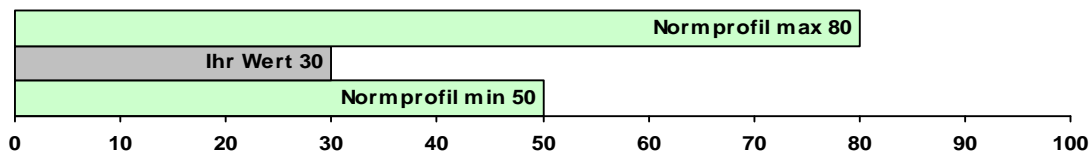


Anpassungsfähigkeit

Bereitschaft und Fähigkeit, das eigene Verhalten an den Erfordernissen der Situation auszurichten.

Eine hoch ausgeprägte Anpassungsfähigkeit hat eine Person, die sehr viel Wert auf die soziale Angemessenheit des eigenen Verhaltens legt. Sie nimmt soziale Hinweisreize wahr und zeigt das passende Rollenverhalten, auch wenn sie persönlich gern anders wollte.

Niedrige Werte bedeuten, dass die Person ihr Verhalten an ihren persönlichen Einstellungen und Werten ausrichtet. Die Erwartungen anderer Personen, situative Gegebenheiten und Regeln spielen für sie keine Rolle. Sie erwartet, dass andere sie so akzeptieren, wie sie ist.

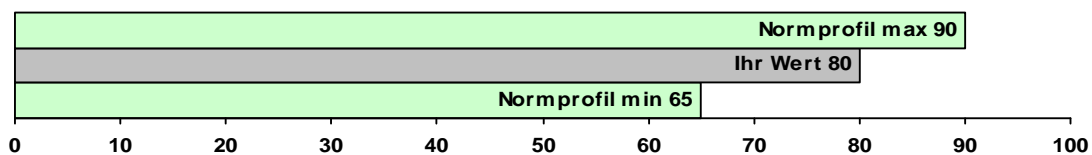


Einfühlungsvermögen

Bereitschaft und Fähigkeit, sich in andere Personen einfühlen und in ihre Situation versetzen zu können.

Hohe Werte deuten auf eine Person hin, die sich ausgesprochen gut in Personen einfühlen und ihre Situation verstehen kann. Sie nimmt Stimmungsschwankungen bei anderen sensibel wahr. Im Gespräch mit ihr öffnen sich andere Menschen.

Niedrige Werte erzielt, wer die Gefühle anderer Menschen nur schwer nachempfinden kann. Dieser Person bleiben Stimmungsschwankungen des Gegenübers verborgen. Sie ist oft nicht in der Lage, eine persönliche Nähe herzustellen und sensible Informationen zu gewinnen.



Aktivitäts- und Handlungskompetenz

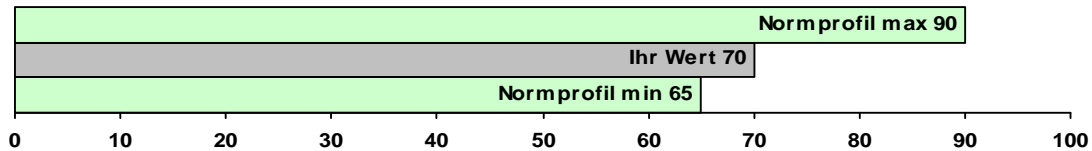
Aktivitäts- und Handlungskompetenz kennzeichnet die Fähigkeit, Handeln auf die Umsetzung von Absichten, Vorhaben und Plänen zu richten. Dazu gehören: Initiativkraft, Ergebnisorientierung, Entscheidungsfähigkeit, Beharrlichkeit, Durchsetzungsstärke.

Entscheidungsfähigkeit

Bereitschaft und Fähigkeit, Entscheidungen anzustreben und aktiv herbeizuführen.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die in der Lage ist, in unsicheren Situation Entscheidungen zu treffen. Dabei schreckt sie auch vor notwendigen unpopulären Entscheidungen nicht zurück. Unter Zeitdruck entscheidet sie zügig und durchdacht.

Wer hier niedrige Werte erreicht, geht Entscheidungen eher aus dem Weg oder braucht sehr lange, um einen Entschluss zu fassen. Diese Person neigt dazu, sich vor wichtigen Entscheidungen nach allen Seiten abzusichern.

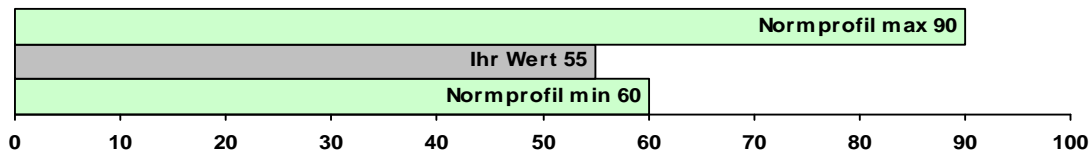


Ergebnisorientierung

Bereitschaft und Fähigkeit, auf messbare Ziele und Resultate hin zu arbeiten.

Wer hier hohe Werte erzielt, ist mit der Erledigung einer Aufgabe erst zufrieden, wenn klare Ergebnisse vorliegen. Für die Erzielung des bestmöglichen Ergebnisses nimmt diese Person auch in Kauf, dass anderes auf der Strecke bleibt.

Niedrige Werte sprechen für eine Person, die nicht um jeden Preis die besten Resultate anstrebt. Zufriedenheit mit einer Aufgabe hängt für sie nicht vom Ergebnis ab. Manchmal arbeitet sie, ohne zu wissen, welchem Zweck ihr Tun dient.

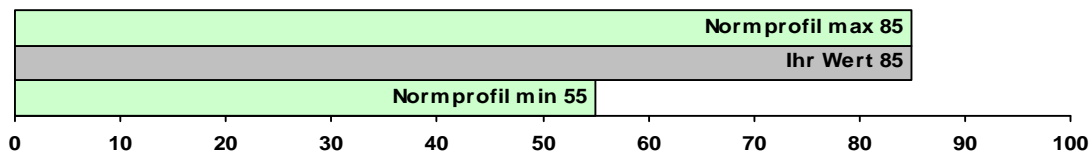


Initiativkraft

Bereitschaft und Fähigkeit, von sich aus aktiv zu werden und engagiert zu handeln.

Hohe Werte zeugen von einer Person, die eigene Ideen entwickelt und sich dafür einsetzt. Schwierige Aufgaben geht sie voller Tatendrang an. Sie engagiert sich auch für Projekte außerhalb ihres Aufgabenbereichs.

Wer hier niedrig punktet, erledigt seine Aufgabe, ohne besonderen Tatendrang an den Tag zu legen. Eigene Ideen oder ein Engagement in neuen Projekten sind von dieser Person weniger zu erwarten.

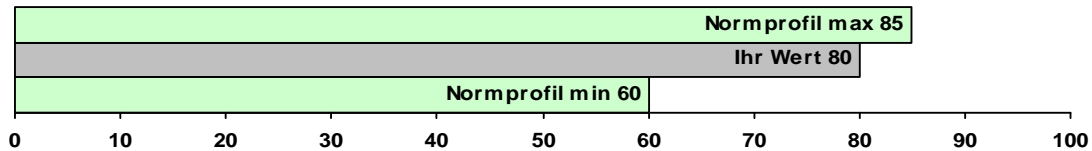


Beharrlichkeit

Bereitschaft und Fähigkeit, an langfristigen Aufgaben und Zielen kontinuierlich zu arbeiten und dabei auch die eine oder andere Hürde zu nehmen.

Wer hier hohe Werte erzielt, arbeitet ausdauernd und langfristig an schwierigen Aufgaben. Die Person lässt sich durch auftretende Hindernisse nicht aufhalten und verfolgt weiterhin konsequent ihre Ziele.

Niedrige Werte sprechen für eine Person, die kurzfristige Aufgaben bevorzugt. Sie braucht schnelle Erfolge, um nicht die Lust zu verlieren. Bei längerfristigen Projekten und auftretenden Schwierigkeiten ist sie versucht, aufzugeben.

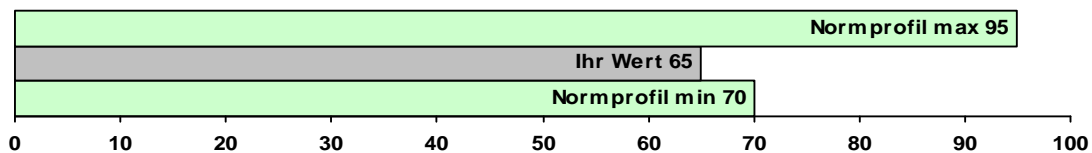


Durchsetzungsstärke

Fähigkeit und Bereitschaft, eigene Interessen auch gegen Widerstände durchzusetzen.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die in schwierigen Verhandlungen andere leicht für ihre Position gewinnen kann. Sie kann eigene Interessen auch gegen Widerstände durchsetzen.

Wer hier niedrig punktet, wehrt sich nicht, wenn andere opponieren und kritisieren. Dann verzichtet diese Person darauf, entschieden für ihre Interessen einzutreten.



Fachlich-methodische Kompetenz

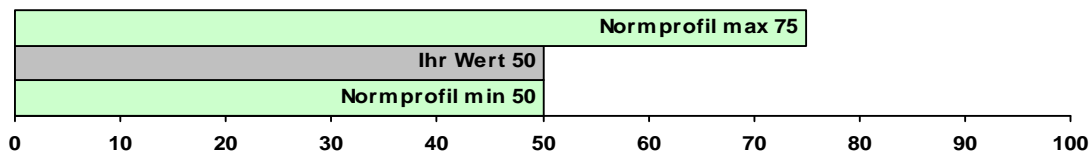
Fachlich-methodische Kompetenz kennzeichnet die Fähigkeit, mit fachlichen und instrumentellen Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten kreativ Probleme zu lösen. Dazu gehören: Analytische Fähigkeiten, Organisationsfähigkeit, Systematisch-methodisches Vorgehen.

Analytische Fähigkeiten

Fähigkeit, logische Zusammenhänge zu erkennen und Ursache-Wirkungsbeziehungen abzuleiten.

Wer hier hoch punktet, kann aus einer Daten- und Zahlenvielfalt schnell ein strukturiertes Bild zeichnen. Diese Person ist in der Lage, aus komplexen Sachverhalten die richtigen Schlüsse abzuleiten.

Niedrige Werte kennzeichnen eine Person, die sich nur schwer in unübersichtliche Situationen hineindenken kann. Aufgaben, bei denen es auf Logik und präzises Denken ankommt, liegen ihr weniger.

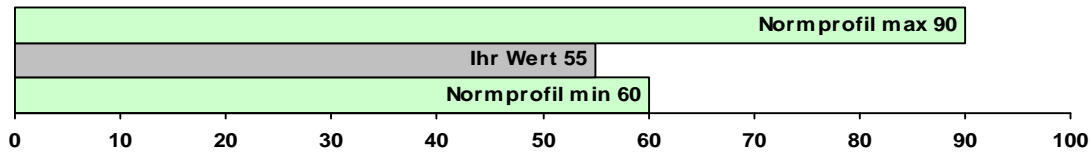


Organisationsfähigkeit

Fähigkeit, Termine und Aufgaben so zu ordnen, dass die eigene Arbeitskraft möglichst optimal genutzt wird.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die bei wechselnden Arbeitsanforderungen die richtigen Prioritäten setzen kann. Auch wenn sich viele verschiedene Aufgaben vor ihr türmen, fällt es ihr leicht, diesen Berg effektiv und effizient abzuarbeiten.

Niedrige Werte zeugen von einer Person, die sehr anlassbezogen arbeitet. Sie reagiert spontan auf jede neue Anforderung. Es fällt ihr schwer, die richtigen Prioritäten bei der Erledigung ihrer Aufgaben zu setzen.



Systematisch-methodisches Vorgehen

Fähigkeit, Aufgaben und Probleme planmäßig – Schritt für Schritt - zu erledigen bzw. zu lösen.

Wer hier hoch punktet, arbeitet systematisch und strukturiert, auch wenn sie/er unter Druck gerät. Diese Person orientiert sich an bestehenden Arbeits- und Unternehmensstrukturen und versucht, diese zu optimieren.

Niedrige Werte zeugen von einer Person, die weniger auf Struktur und Systematik bei der Aufgabenerledigung achtet. Bei geänderten Anforderungen bleibt sie flexibel. Feste Arbeitsstrukturen hemmen sie in ihrer Leistungsfähigkeit.

