



Das Messkonzept – Persönlichkeit ist nicht linear!

Identifikation von Stärken und
Entwicklungsbereichen

Diagnose von Übersteigerungen,
Blinden Flecken und Oszillationen

Individuelles Potenzialprofil auf
Basis berufsrelevanter Erfolgs-
faktoren

Entwickelt an den relevanten
Zielgruppen

Qualitätssicherung durch indi-
viduelle Gutachten zertifizierter
Experten

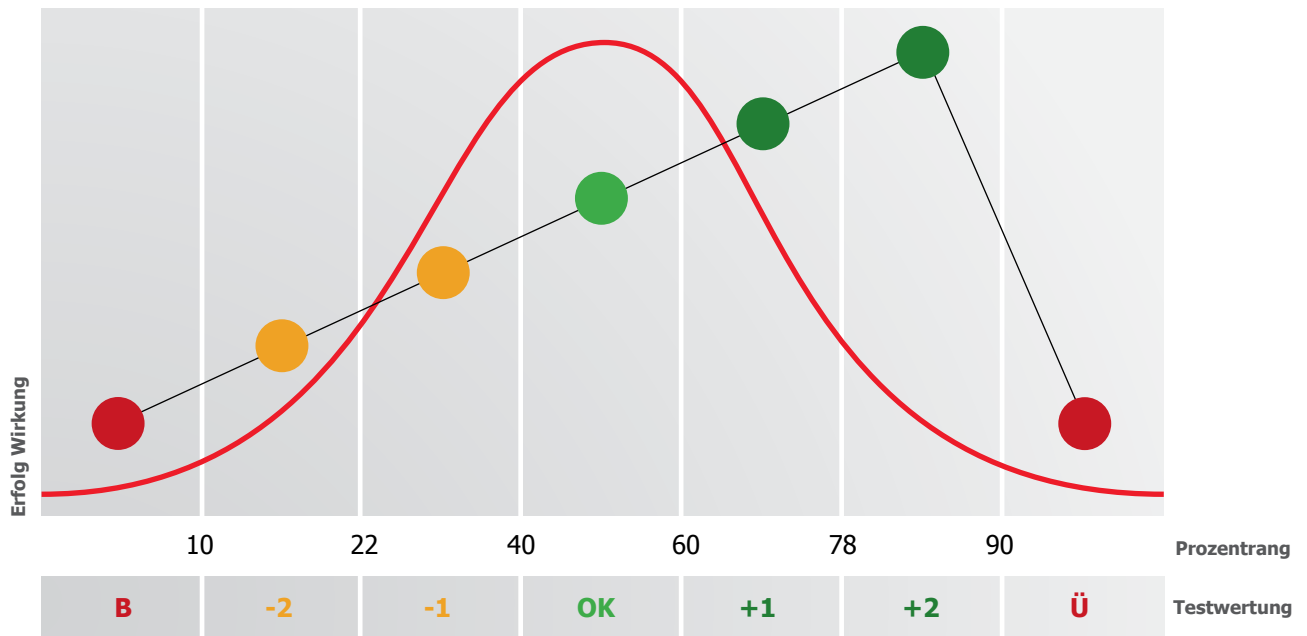
Wir berücksichtigen bei der Messung der Erfolgsfaktoren, dass neben der Erfassung der Ausprägung von Merkmalen noch weitere qualitative Aspekte wie Konsistenz der Persönlichkeit, Übersteigerungstendenzen oder auch „heisse“ Bereiche der Persönlichkeit erfasst werden müssen, um dem Anspruch an Potenzialerfassung im Business-Bereich gerecht zu werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Tests können und müssen Potenzialfaktoren differenzierter betrachtet werden und dadurch realistischer bewertet werden. Hohes Selbstbewusstsein mag durchaus eine Stärke sein, kann aber bei besonders starker Ausprägung auch leicht als Arroganz wahrgenommen werden und Widerstände auslösen. Solche Ausprägungen werden im Testprofil als Übersteigerungen gekennzeichnet.

Manche Persönlichkeitsbereiche sind möglicherweise nicht klar im Bewusstsein repräsentiert. Diese sogenannten Blinden Flecke führen dazu, dass Verhaltensmuster oft situationsbedingt ablaufen und ziel führendes Verhalten stark von einem positiven Umfeld abhängt. Wir sprechen dann von Umfeldabhängigkeit. Darüber hinaus identifizieren unsere Tests auch Oszillationen. In diesen Fällen ist mit widersprüchlichem und inkonsistentem Verhalten gerade in Belastungssituationen zu rechnen.

Zentrales Merkmal ist, dass unsere Testsysteme an der jeweiligen Zielgruppe direkt evaluiert wurden: der LPE mit Führungskräften, der SPE mit Vertriebsmitarbeitern, der CPE mit Mitarbeitern, PLE mit Projektleitern und CSYSTEMAM mit Teams. Auf diese Weise ist die praktische Relevanz der Erkenntnisse aus den Tests gewährleistet.

Wir achten sehr darauf, dass jeder einzelne Test immer von einem zertifizierten Experten begutachtet wird und der/die Teilnehmer/in neben dem Computerausdruck eine schriftliche, inhaltliche Interpretation mit Empfehlungen erhält.

Definition der Scores nach dem Modell der Normalverteilung



Stärken und Entwicklungsbereiche:

Die differenzierte Messung von Stärken und Entwicklungsbereichen in den verschiedenen Erfolgsfaktoren ermöglicht konkrete Empfehlungen:
Ausbau von Stärken, Verbesserung von Schwächen.

Blinder Fleck:

Sind Persönlichkeitsbereiche im Bewusstsein nicht klar repräsentiert, können diese nicht bewusst angesteuert werden. Das Verhalten ist umfeldabhängig und wird unberechenbar und konfliktrichtig.

Übersteigerungen:

Nicht immer gilt der Grundsatz „viel hilft viel“. Die übersteigerte Ausprägung einzelner Merkmale kann Widerstände auslösen und die persönliche Wirkung beeinträchtigen.

Oszillationen:

Gegenläufige Tendenzen innerhalb eines Merkmals können zu Schwankungen und Widersprüchen im Verhalten führen, welche die persönliche Akzeptanz beeinträchtigen.



CEVEYSYSTEMS ist Ideenführer und Ansprechpartner für Firmen und Organisationen, die eine Überlegenheit am Markt durch die Entwicklung und Ausrichtung der menschlichen Potenziale erzielen wollen. „Lösungen für mehr Leistung“ heisst, Spitzenleistung und dauerhafte Motivation unter sich ändernden Anforderungen in Einklang zu bringen

und damit Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Wir leben diesen Anspruch konsequent nach innen und aussen. Unser Fokus ist die Entwicklung von Menschen und Organisationen unter Beachtung von Effizienzprinzipien und menschlichen Werten.

CEVEYSYSTEMS GmbH

Pfalzhaldenweg 6
D-72070 Tuebingen

Tel.: +49 7071-407858-0
Fax: +49 7071-407858-58
info@ceveysystems.com

www.ceveysystems.com

CEVEYSYSTEMS GmbH

Steinerstr. 15 / Haus C
D-81369 Muenchen

Tel.: +49 89-2554488-0
Fax: +49 89-2554488-22
info@ceveysystems.com

www.ceveysystems.com

CEVEYSYSTEMS NORTH AMERICA

430 - 688 West Hastings Street,
Vancouver, BC V6B 1P1

Fon: +1 604 9157165

northamerica@ceveysystems.com

www.ceveysystems.com

Lösungen für mehr Leistung

® CEVEYSYSTEMS.