

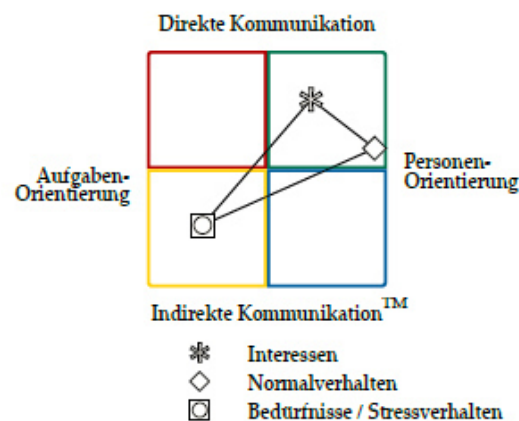


Max Mustermann

alias JOHN Q. PUBLIC



Potential-Handbuch





Auswertungsberichte

Inhalt	Seite
Birkman Preview Bericht	1
• Willkommen zum BIRKMAN PREVIEW	2
• Ihr Lebensstil-Profil®	3
• Interessenbereiche - Einige Ihrer wichtigste Bedürfnisse	9
• Ihre Stärken und Bedürfnisse	12
Karriere-Managementbericht	24
• Organisationsfocus	25
• Berufsgruppen	27
• Karriereübersicht	32
• Bevorzugter Arbeitsstil	33
Überblick und Schlussfolgerungen	
• Umgang mit Stress	34
• Coaching-Schwerpunkte	43
• Überblick über alle Profile	44

Anhang: Birkman®on Demand: Handbuch für Coaching und Beratung

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

WILLKOMMEN ZUM BIRKMAN PREVIEW

Der Birkman Preview Bericht liefert anhand Ihrer Antworten zum Birkman Methode Fragebogen, einen einführenden Überblick der Auswertungen im Beruflichen- und Beziehungsbereich.

Die Birkman Methode entstand vor über 60 Jahren durch umfassende empirische Forschungsarbeiten in der Arbeitswelt. Während im Laufe der Jahre über drei Millionen Einzelpersonen das Assessment durchliefen, wurde die Methode immer wieder bestätigt als zuverlässig und in Übereinstimmung mit gegenwärtigen psychologischen Theorien.

Viele Persönlichkeitstests zeigen sozial angepasstes, wahrnehmbares Verhalten auf. Die Birkman Methode geht einen Schritt weiter. Sie analysiert und zeigt was zu dem Verhaltensmuster antreibt und motiviert. Wir nennen diese, "Bedürfnisse" - die Erwartungen die wir von Beziehungen und Personen in unserem Umfeld haben. Diese Bedürfnisse motivieren Handlungen und Verhaltensweisen. Wenn Bedürfnisse gestillt sind, treiben sie unser Verhalten in eine positive und produktive Richtung. Ungestillte Bedürfnisse hingegen, können möglicherweise negatives und unproduktives Verhalten auslösen (Stressverhalten)

Die Birkman Methode erkennt den grundlegenden Wert eines jeden Verhaltenstils, wie auch die Bedeutung entgegengesetzter Perspektiven an. Wie mit allen Birkman Berichten, bietet der Preview Bericht eine neutrale und wertfreie Herangehensweise, individuelle Unterschiede aufzuzeigen und anzusprechen.

Der Birkman Preview Bericht beschreibt die beruflichen und die betrieblichen Perspektiven die ausschlaggebend sind in der Berufsfindung wie auch in der Teamzusammensetzung.

Birkman International, Inc. legt einen hohen Wert auf Vertraulichkeit. Ihre Daten und Informationen sind auf unserem gesicherten Server hinterlegt und sind nur zugänglich für Zugriffsberechtigte.

Obwohl der Preview Bericht recht ertragreich ist in Hinsicht auf die Selbstwahrnehmung und mit Informationen die Ihnen helfen mehr über sich selbst zu lernen, ist es wichtig zu wissen, das die volle Ergiebigkeit der Birkman Methode mit diesem einführenden Überblick nicht ausgeschöpft werden kann. In den meisten Fällen, kann man durch einen zertifizierten Birkman Berater noch weitaus mehr Erkenntnisse und hilfreiche Informationen, von vielen weiteren Auswertungsberichten Ihrer Antworten des Birkman Methode Fragebogens, bekommen.

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

ENTDECKEN SIE IHRE FARBEN

Das Lebensstil-Profil von Birkman benutzt vier Farbcodes und vier Symbole, um Folgendes aufzuzeigen:

- ✱ Ihre Interessen und die Art von Aktivitäten, die Sie normalerweise bevorzugen (Stern)
- ◇ Ihr Normalverhalten – wie Sie sich unter normalen Bedingungen verhalten, Ihr effektivster Stil (Rhombus)
- Ihre Bedürfnisse – die Unterstützung oder Motivation, die Sie von anderen oder Ihrer Umgebung brauchen, um effektiv zu sein (Kreis)
- Wie Sie im Stress reagieren. Wie sich Ihr Normalverhalten ändert, wenn Ihre Bedürfnisse nicht erfüllt werden (Quadrat)



ACHTEN SIE DARAUF, WIE NAHE IHRE SYMBOLE DEN LINIEN KOMMEN, DIE DIE FABFELDER VONEINANDER TRENNEN. Wenn Ihr Stern z.B. nahe einer Grenzlinie liegt kann es sein, dass Sie Interessen aus beiden angrenzenden Farbfeldern aufweisen. Wenn Ihr Kreis nahe der Trennlinie liegt, kann es sein, dass Sie Bedürfnisse aus beiden Farben haben usw. Je weiter Ihre Symbole im Zentrum des Rasters liegen, desto wahrscheinlicher ist es, dass Sie von Eigenschaften der anderen Felder beeinflusst werden.

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

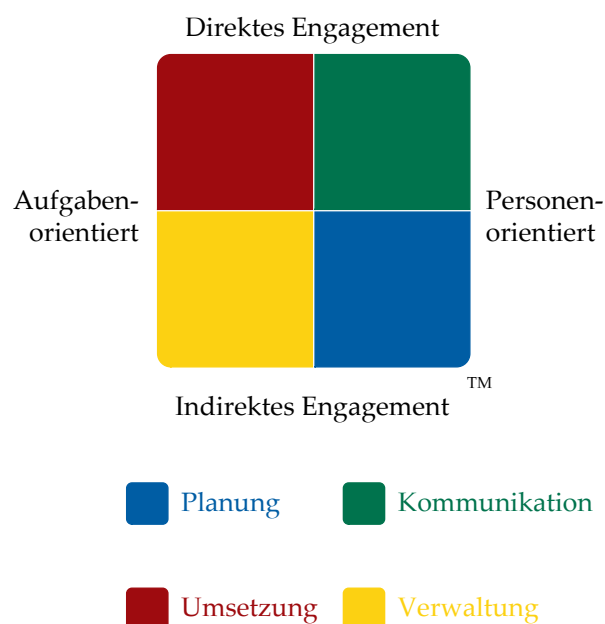
BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

VERSCHAFFEN SIE SICH EIN BILD IHRES GESAMTVERHALTENS

Das Lebensstil-Profil ist eine anschauliche graphische Darstellung Ihrer persönlichen Ergebnisse. Es beruht auf einem Modell über das allgemeine Verhalten von Menschen. Es basiert auf der Kombination von zwei Achsen. Das Lebensstil-Profil kann Ihnen helfen:

- Ihren Kommunikationsstil zu verdeutlichen: kommunizieren Sie mit anderen eher direkt oder indirekt (senkrechte Achse)?
- Ihren Schwerpunkt zu finden: sind Sie eher aufgaben- oder eher personenorientiert (waagrechte Achse)?
- Ihre Stärken bzw. Ihren charakteristischen persönlichen Stil zu entdecken: sind Sie eher ein Planer (blau), ein Kommunikator (grün), ein Umsetzer (rot), oder ein Verwalter (gelb)?



Dieser Bericht wurde erstellt für
 JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

ERKLÄRUNG DES STERN-SYMBOLS (IHRE INTERESSEN)

Der Stern beschreibt Tätigkeiten, die Sie bevorzugen. Ihr Stern liegt im grünen Feld. Wahrscheinlich haben Sie Spaß an allem was in erster Linie mit Menschen zu tun hat.

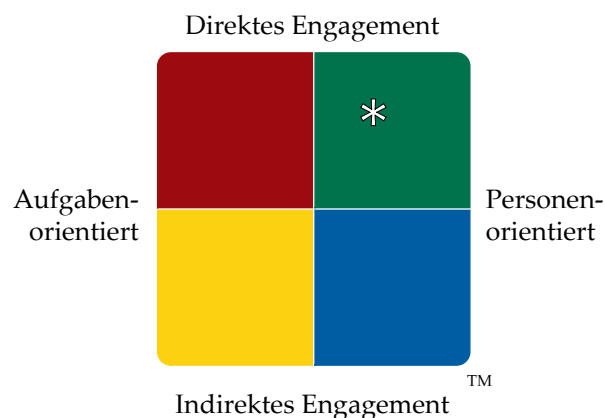


Typische grüne Aktivitäten umfassen:

- Verkauf und Werbung
- überzeugen
- andere motivieren
- beraten oder lehren
- mit Menschen arbeiten

Ihr grüner Stern zeigt, dass Sie gerne:

- werben oder verkaufen
- Menschen führen
- Menschen motivieren
- Übereinstimmung herbeiführen
- Menschen überzeugen, beraten oder lehren



Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

ERKLÄRUNG DES RHOMBUS-SYMBOLS (IHR NORMALVERHALTEN)

Der Rhombus beschreibt die Art Ihrer Produktivität bei der Durchführung Ihrer Aufgaben. Ihr Rhombus liegt im grünen Feld, kommt dem blauen aber ziemlich nahe. Wenn Sie effektiv arbeiten, sind Sie im Allgemeinen überzeugend und verständnisvoll.



Ein typischer grüner Stil schließt folgende Eigenschaften ein:

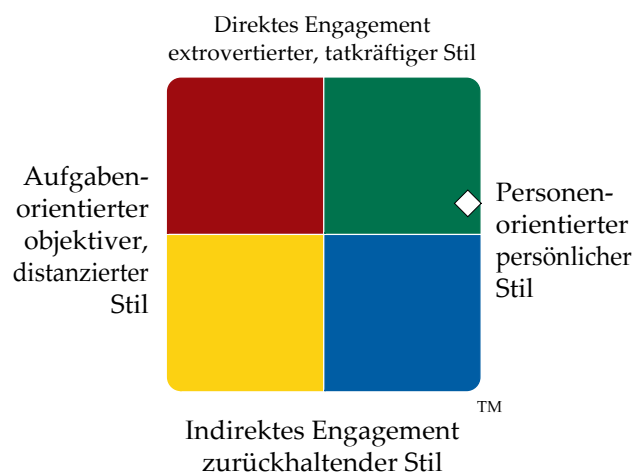
- wetteifernd
- bestimmend
- flexibel
- begeisterungsfähig für Neues

Ihr grüner Rhombus zeigt, dass Sie in der Regel:

- verständnisvoll und unabhängig
- flexibel und begeistert

sind Sie neigen aber auch dazu:

- nur bedingt gesellig
- bedachtsam
- optimistisch zu sein



Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

ERKLÄRUNG DES KREIS-SYMBOLS (IHRE BEDÜRFNISSE)

Der Kreis beschreibt die Unterstützung, die Sie brauchen, um Ihr Normalverhalten zu entfalten. Ihr Kreis liegt im gelben Bereich. Ihre Effektivität entfaltet sich am besten, wenn Sie auf Personen reagieren, die geordnet und beständig vorgehen.

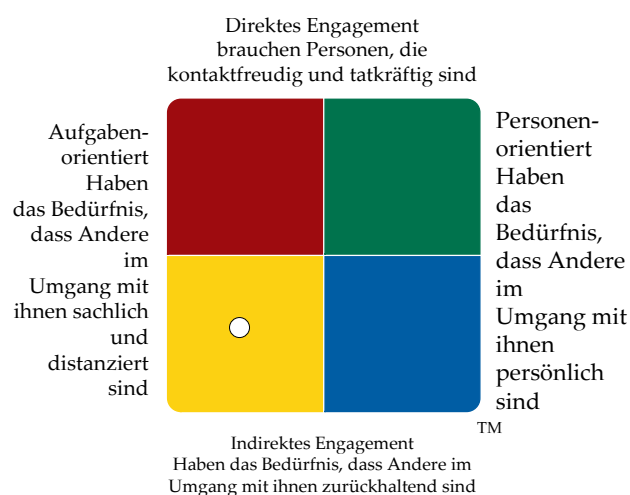


Personen, deren Kreis im gelben Feld liegt, brauchen andere die:

- zu organisiertem Vorgehen ermuntern
- Arbeitsbezogene Konzentration erlauben
- ein vertrauensvolles Umfeld schaffen
- beständig sind

Ihr gelber Kreis zeigt, dass Sie sich am wohlsten fühlen, wenn Personen in Ihrer Umgebung:

- klare Vorgaben machen
- Sie nicht unnötig bei der Arbeit stören
- eher demokratisch als bestimmend sind
- Vertrauen und Fairness fördern
- Ihren Beitrag erbitten



Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHR LEBENSSTIL-PROFIL[®]

ERKLÄRUNG DES QUADRAT-SYMBOLS (IHR STRESSVERHALTEN)

Ihr Stressverhalten wird durch das Quadrat beschrieben. Ihr Quadrat liegt im gelben Feld. Wenn andere Sie nicht so behandeln, wie es Ihrem Quadrat entspricht, können Sie unflexible und stur werden.

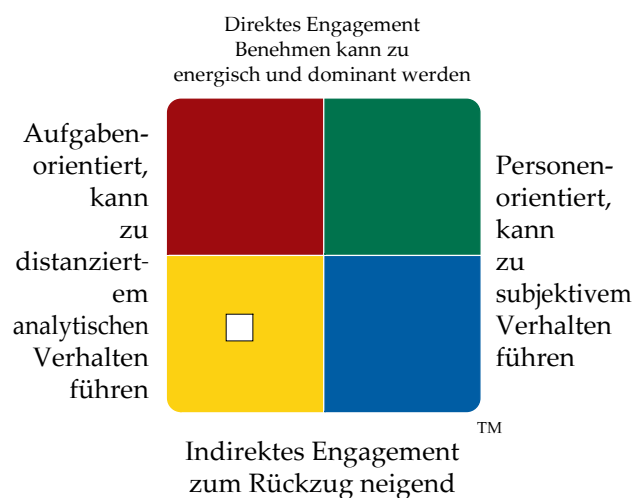


Unter Stress zeigen Personen, deren Quadrat im gelben Feld liegt, folgendes Verhalten:

- Sie reiten auf Regeln und Prinzipien herum
- widersetzen sich notwendigen Veränderungen
- stellen andere nur ungern zur Rede
- können vereinnahmt werden

Ihr gelbes Quadrat zeigt, dass Ihr Stressverhalten folgende Dinge einschließen kann:

- übertriebene Kontrolle
- Widerstand gegen Veränderungen
- Neigung zur Anpassung
- stumme Verweigerung
- Unnachgiebigkeit, Sturheit



INTERESSENSBEREICHE EINIGE IHRER WICHTIGSTEN BEDÜRFNISSE

In diesem Abschnitt finden Sie eine Rangfolge der für Sie interessanten Tätigkeiten oder Berufe, die aus Ihren Berufswahlentscheidungen im zweiten Teil des Fragebogens resultieren. Das Ergebnis zeigt, inwieweit Ihre Interessen mit denen der meisten Menschen in unterschiedlichen Berufsfeldern übereinstimmen. Bereiche mit einer hohen Übereinstimmung weisen auf Tätigkeiten hin, die Ihnen besonders liegen oder Ihnen besondere Freude machen können.

Interesse lässt nicht unmittelbar auf Fähigkeiten schließen, z.B. mögen viele Menschen Musik, ohne selbst Musiker zu sein. Aber andererseits sind Interessen auch häufig Vorboten von Fähigkeiten, denn sie sind eine motivierende Kraft. Dinge zu tun, die mit unseren Interessen eng verknüpft sind, fällt uns im Allgemeinen leicht. Schnell sammeln wir daher auf unseren Interessensgebieten Know-how. Unsere Interessen zu kennen und ihnen nachzugehen ist der Schlüssel zu einem befriedigenden Lebensstil - beruflich wie privat.

Die Bedeutung der Farben in den Balken der folgenden Auswertungen entspricht der Farbgebung im Lebensstil-Profil:

	Rot - Umsetzung
	Grün - Kommunikation
	Blau - Planung
	Gelb - Verwaltung

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

INTERESSENSBEREICHE



DEFINITION



Sozialwesen

Engagement in Hilfs- oder Dienstleistungsorganisationen, um die sozialen Bedingungen Einzelner oder der Gemeinschaft durch soziale Programme, ggf. karitatives oder kirchliches Engagement zu verbessern.



Überzeugen

Andere durch Gespräch überzeugen. Andere durch Überzeugungskraft, Logik und Argumente motivieren, Ideen, Handlungen oder Meinungen zu akzeptieren.



Zahlen

Analytisches und sachliches Zahlenverständnis, das zu praktischen Resultaten und quantifizierbaren Schlußfolgerungen führt. Umgang mit Zahlen in der Buchhaltung sowie im Finanz- und Steuerwesen.



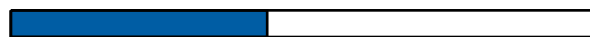
Mechanik

Handwerkliche oder praktische Arbeit aus einem weiten Spektrum technischer Verantwortung. Interessen können Konstruktion, Wartung, Betrieb oder Reparatur von Maschinen und Anlagen einschließen.



Kunst

Phantasievolle Werke von ästhetischem Wert schaffen, Ideen auf kunstvolle Weise Ausdruck verleihen. Im Bereich der bildenden Künste gestaltend oder mitwirkend tätig sein.



Musik

Beschäftigung mit Musik in ihrer vielfältigen Form. Das Interesse kann sich auf Musizieren, Komponieren, Konzertbesuche, finanzielle Förderung oder einfach auf das Genießen von Musik beziehen. Bei Berufsmusikern ist ein hohes Maß an solchen Interessen voraus zu setzen.

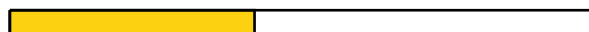
Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

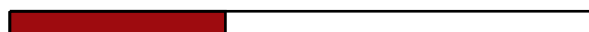
BX6396

INTERESSENSBEREICHE



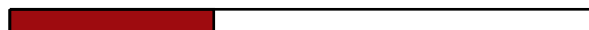
Verwaltung

Interesse an Verwaltungsarbeit, einschließlich Protokollen und Aufzeichnungen, Datenverarbeitung, Umgang mit Zahlen sowie Aufgaben im Personalbereich, die berechenbare Ergebnisse und spezifische Kontrollmechanismen erfordern.



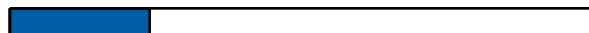
Wissenschaft

Haupt- oder nebenberufliches Engagement, das andere durch Forschungsarbeit unterstützt. Tätigkeiten im Gesundheitsdienst, in Technologie und medizinischen Nebenberufen, die wissenschaftliches Interesse verlangen, z.B. im Ernährungs- oder Arzneykundesektor.



Natur

Praktische Arbeit im Freien oder in einer natürlichen Umgebung. Das kann auch physische oder geistige Aktivitäten außerhalb des Büros umfassen. Manche Menschen erreichen hier hohe Punktzahlen, weil für sie die Umwelt von hoher Bedeutung ist.



Literatur

Interesse an kreativem Schreiben und an hohem sprachlichen Können. Vorliebe für abstrakte Ideen, die über unterschiedliche Medien und Materialien Umsetzung finden.

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

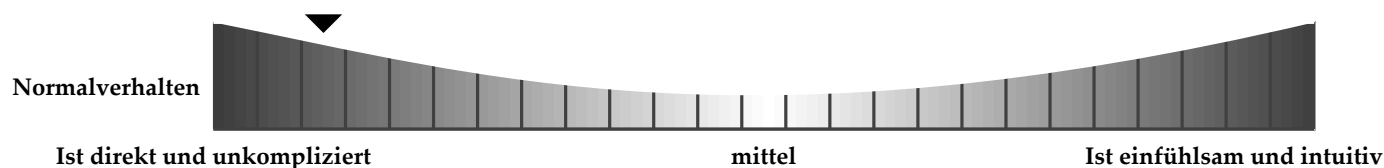
Im täglichen Leben haben Sie ständig mit persönlichen Beziehungen, mit beruflichen Herausforderungen, mit Organisation, mit Treffen von Entscheidungen und vielem mehr zu tun. Mit Hilfe der Information auf den folgenden Seiten können Sie besser verstehen, wie alle diese Faktoren in Ihren unterschiedlichen Lebensbereichen zum Tragen kommen.

Sie bekommen einen tieferen Einblick in Ihr Normalverhalten - das, was wir als Ihren effektivsten Lebensstil oder Ihre natürlichen Stärken bezeichnen. Zudem sehen Sie, und das ist sehr wichtig, in welcher Weise Ihre Bedürfnisse Ihr ideales Arbeitsumfeld bestimmen und welches Ihre möglichen Reaktionen sind, wenn diesen Bedürfnissen nicht entsprochen wird.

Der Birkman Methode® Stärken und Bedürfnisse Bericht, erschließt Ihnen Ihr persönliches Profil und zeigt Ihnen, wie Sie sich am effektivsten verhalten:

- In der Beziehung zu Einzelpersonen, Gruppen (und Gefühlen)
- Im Umgang mit Terminplänen, Systemen, Abläufen, Detailinformationen
- Im Umgang mit Konflikten, mit Autorität und mit persönlicher Unabhängigkeit
- Beim Treffen von Entscheidungen, im Hinblick auf Aktivität und Geduld
- Hinsichtlich Risikobereitschaft, Leistungsanreizen und Sicherheitsbedürfnis
- Hinsichtlich Arbeitsintensität und persönlicher Lebenseinstellung

Diese und weitere Aspekte des Stärken-und-Bedürfnis-Profiles sind in Text und Grafik (durch drei schattierte Balken) dargestellt und geben Ihnen Informationen über Ihr Normalverhalten, über die Dinge, die Sie für Ihr ideales Umfeld brauchen, und darüber, was Sie in Ihrem Verhalten möglichst vermeiden sollten. Als Beispiel dient hier der erste Balken, der für das Normalverhalten steht.



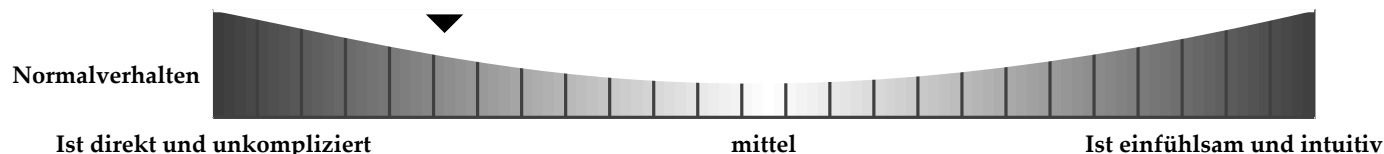
Jeder der drei Balken symbolisiert die jeweilige Reichweite einer bestimmten Verhaltensweise, deren Intensität sich in Richtung des einen oder anderen Balkenendes verstärkt. Der nur leicht schattierte mittlere Teil des Balkens deutet auf ein weniger intensives, nicht so leicht erkennbares Verhalten hin. Der Reissnagel lokalisiert Ihre Position in dieser Skala.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

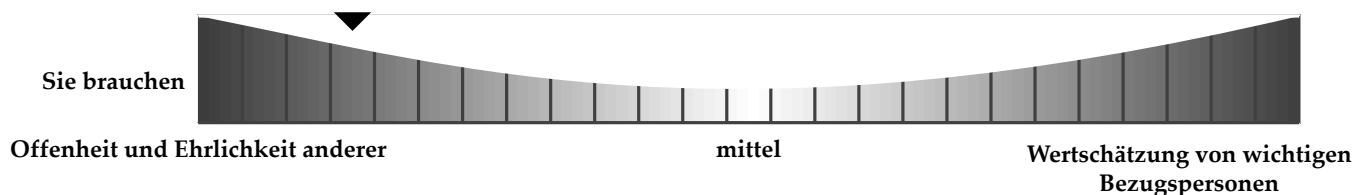
Beziehung zu Einzelpersonen (Bedürfnis nach Achtung)



Sie haben die natürliche Neigung, in Ihren persönlichen Beziehungen direkt und unkompliziert zu sein. Sachlichkeit und Offenheit gehören zu Ihren beachtenswerten Stärken, eine Folge Ihrer Fähigkeit, Verlegenheitsgefühle auf ein Minimum zu beschränken.

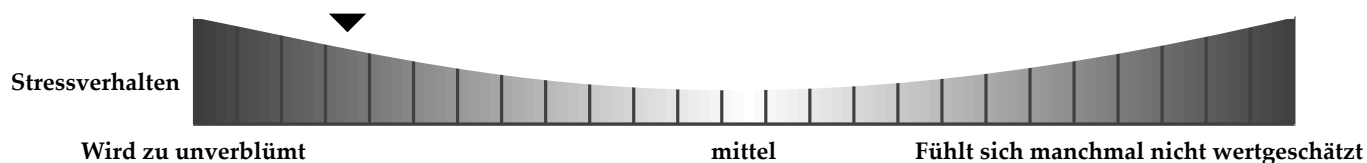
STÄRKEN

- nicht ausweichend
- sachlich
- offen und direkt



BEDÜRFNIS: In gleicher Weise fühlen Sie sich am wohlsten, wenn andere offen und freimütig mit Ihnen sind. Wenn Sie gelobt werden, müssen Sie das Gefühl haben, dass Komplimente echt und unsentimental sind.

GRÜNDE FÜR STRESS: Wenn andere schüchtern oder ausweichend sind, werden Sie sich wahrscheinlich nicht wohl fühlen. Da Sie auf feine Andeutungen nicht gut ansprechen, kann es Ihnen manchmal schwer fallen, die persönlichen Bedürfnisse und Gefühle anderer zu erkennen.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

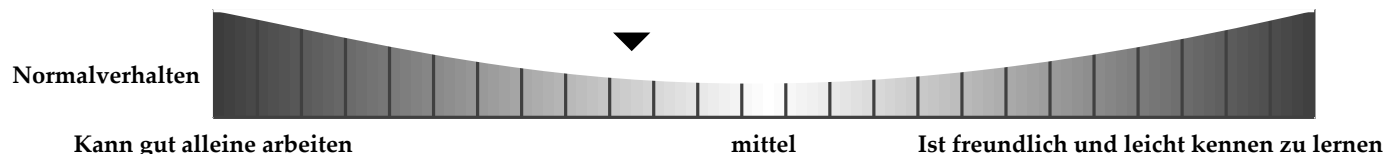
- reduziertes Interesse für andere
- Distanziertheit
- taktlose Äußerungen

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

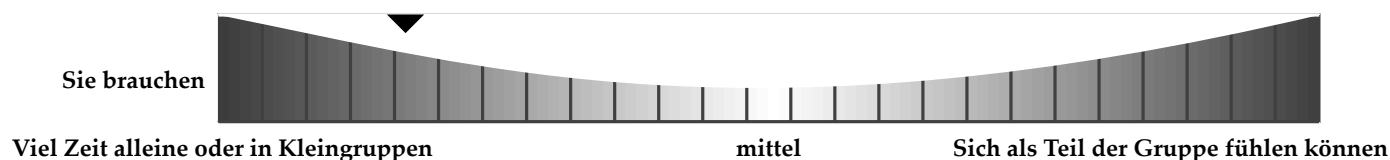
Beziehung zu Gruppen (Bedürfnis nach Akzeptanz)



Zu Ihren beachtenswerten Vorzügen gehört die Fähigkeit, unabhängig von Gruppendruck denken und überlegen zu können, während Sie gleichzeitig erkennen, wie wichtig Gruppendynamik ist. Sie können je nach Bedarf selbständig oder involviert sein.

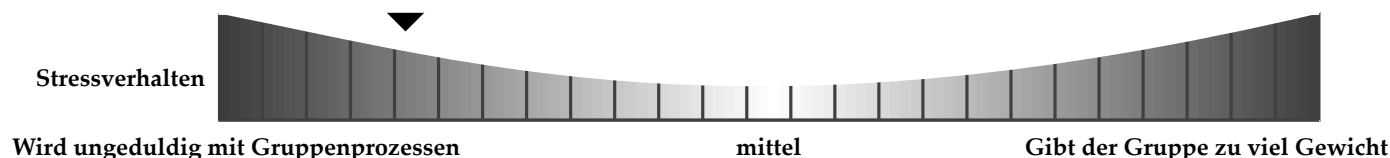
STÄRKEN

- Gleichgewicht zwischen Gruppenaktivitäten und privaten Unternehmungen
- kann alleine sein
- kann mit anderen sein



BEDÜRFNIS: Um sich im Rahmen einer Gruppe wirklich wohl zu fühlen, ist es für Sie wichtig, dass Sie genügend Zeit für sich selbst haben und von ständigen gesellschaftlichen Verpflichtungen entlastet sind. Die Teilnahme an Gruppen ist für Sie am leichtesten, wenn Sie sich mit ihren Zwecken stark identifizieren.

GRÜNDE FÜR STRESS: Ohne diese Identifizierung mit dem Zweck oder wenn der Druck zur Teilnahme an Gruppenaktivitäten zu lange oder zu intensiv ist, werden Sie wahrscheinlich ungeduldig werden und denken, dass Sie Ihre Zeit mit der Gruppe vergeuden.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

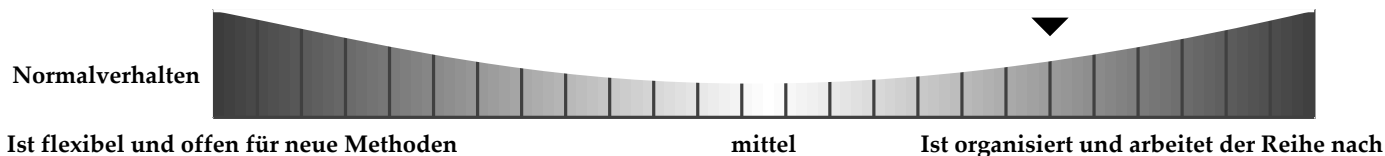
- Rückzug
- Ungeduld
- Tendenz, Gruppen zu ignorieren

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

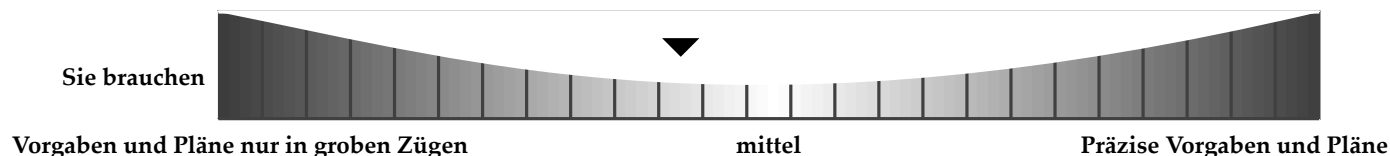
Organisieren (Bedürfnis nach Struktur)



Da Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Methoden und Vorgehensweisen richten, legen Sie großen Wert auf Verhaltensweisen, die erprobt und bewährt sind. Sie wissen, wie wichtig es ist, sich um Details zu kümmern und Sie sind im Allgemeinen sorgfältig und gründlich.

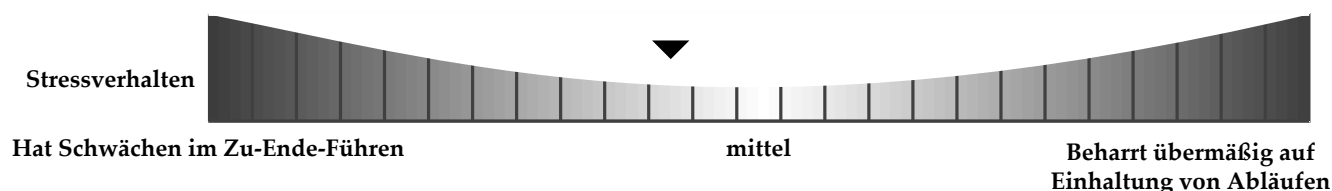
STÄRKEN

- systematisch
- detailorientiert
- auf Vorgehensweise konzentriert



BEDÜRFNIS: Ihre Tätigkeiten sollten ein Gleichgewicht zwischen vertrauten und vorhersehbaren Situationen einschließen, die Ihnen aber auch Gelegenheit zur Eigeninitiative geben. Es ist wichtig, dass Sie ein Gefühl der Kontrolle behalten.

GRÜNDE FÜR STRESS: Wenn Sie dazu gedrängt werden, Ihre geplante Durchführung zu ändern, werden Sie vielleicht mehr Stress als andere empfinden. Auch zu viel Aufmerksamkeit für Details kann dazu führen, dass Sie die allgemeinen Ziele aus den Augen verlieren.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

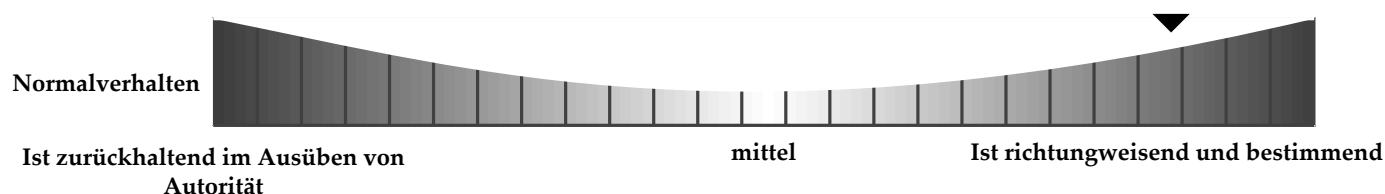
- bagatellisiert System
- zu starke Kontrolle

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

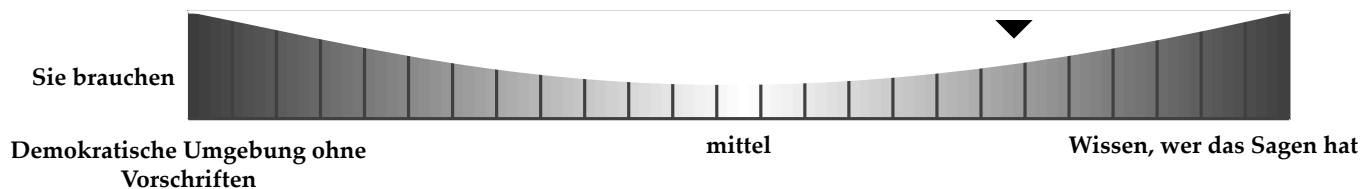
Autorität in Beziehungen (Bedürfnis nach Autorität)



Sie zeigen einen gesunden Respekt für anerkannte Autorität, entweder mündlich oder in Form von formalen Abläufen und Kontrolle. Es fällt Ihnen relativ leicht, die Verantwortung zu übernehmen, Tätigkeiten zu leiten und dafür zu sorgen, dass abgesprochene Pläne ausgeführt werden.

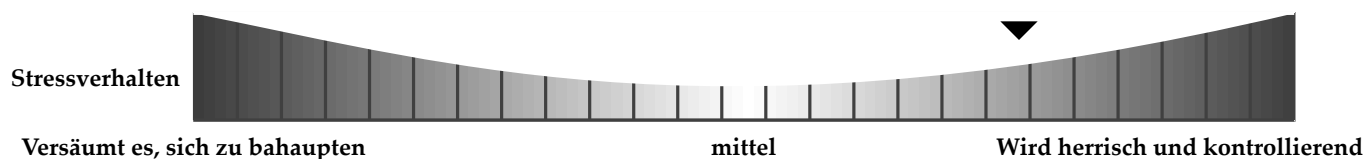
STÄRKEN

- kann sich durchsetzen
- versucht andere zu beeinflussen und sich auszuzeichnen
- liebt es, Autorität auszuüben



BEDÜRFNIS: Sie müssen auch von anderen klare und persönliche Anweisungen hinsichtlich dessen bekommen, was man von Ihnen erwartet. Sie respektieren Menschen, die natürliche Autoritätspersonen zu sein scheinen und erwarten von ihnen, dass sie die Grenzen ihrer Autorität genauestens beachten.

GRÜNDE FÜR STRESS: Sie können Ihren Respekt für Menschen in Autoritätspositionen leicht verlieren, wenn es diesen schwer fällt, Stärke zu zeigen. Ihre Moral und Begeisterung wird in solchen Situationen leiden.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

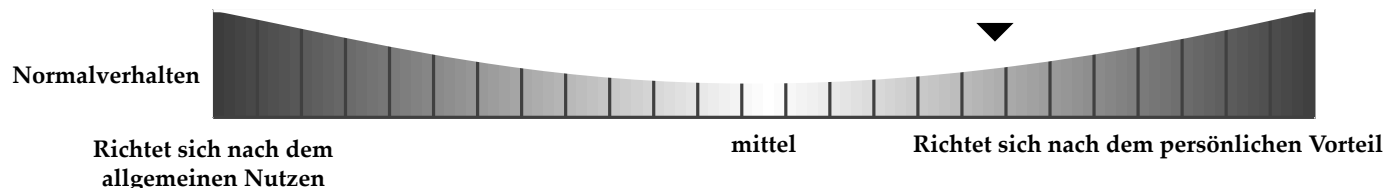
- provokative Äußerungen
- übermäßige Durchsetzungsfähigkeit
- wird herrisch oder dominant

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

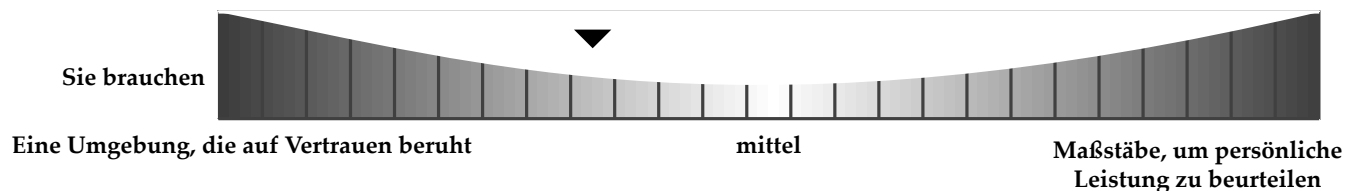
Idealismus und Realismus (Bedürfnis nach Gewinn)



Ihr Selbstbild, ein konkurrenzfähiger Mensch zu sein, verschafft Ihnen einen entschiedenen Vorteil, wenn es um Werbung geht. Sie haben realistische Erwartungen an andere und können in der Kunst des Gewinnes Ihre Kreativität nutzen, um Ihre persönlichen Interessen zu schützen und zu fördern.

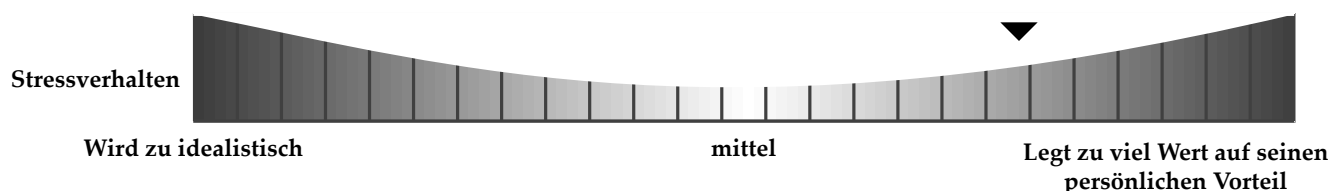
STÄRKEN

- liebt Wettbewerb
- nimmt seine Chancen wahr
- ist einfallsreich



BEDÜRFNIS: Obwohl Sie auf Grund individueller Anreize behandelt werden müssen, sollte das durch Gelegenheiten ausgeglichen werden, anderen helfen zu können. Sie brauchen eine Umgebung, die Fairness betont, Ihnen aber nach wie vor das Gefühl gibt, persönlich voranzukommen.

GRÜNDE FÜR STRESS: Da Sie von anderen erwarten, durchschnittlich konkurrierend zu sein, können Sie überrascht sein, wenn diese allzu selbstsüchtig oder aber idealistisch und unpraktisch zu sein scheinen. Sie werden darauf wahrscheinlich mit Misstrauen und Argwohn reagieren.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

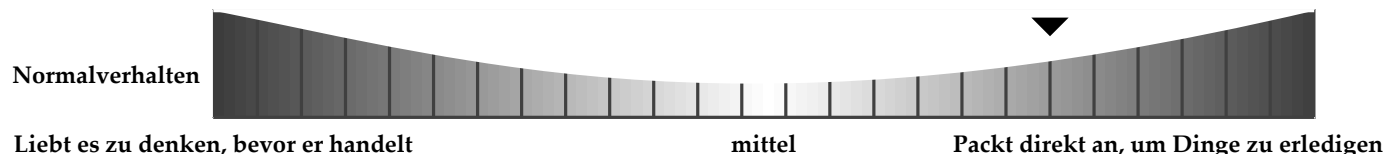
- ist unpraktisch
- wird opportunistisch

Dieser Bericht wurde erstellt für
 JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

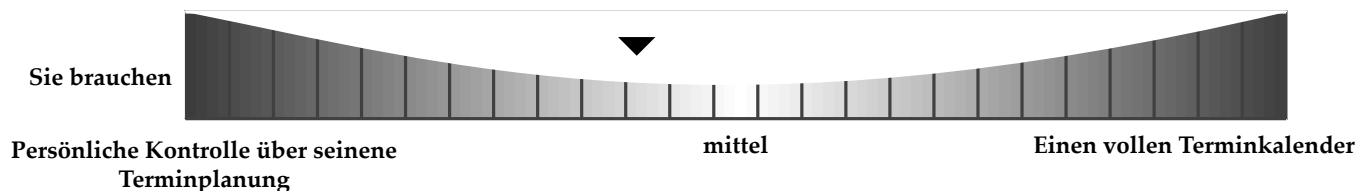
Reflexion und Handlung (Bedürfnis nach Aktivität)



Ihr hohes Energieniveau gewährt Ihnen den bemerkenswerten Vorteil, dass Sie energisch und überzeugend argumentieren und generell an alles, was Sie tun, konsequent und begeistert herangehen. Es fällt Ihnen leicht, regelmäßig körperlich aktiv zu sein.

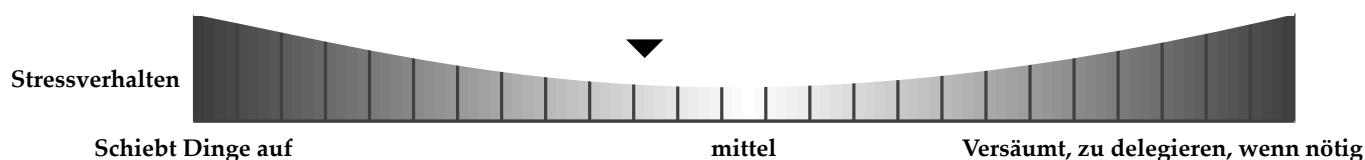
STÄRKEN

- begeistert
- energiegeladen
- kraftvoll



BEDÜRFNIS: Sie haben aber gerne die Kontrolle darüber, wie Sie Ihre Energie einsetzen. Es ist am besten, wenn Ihnen Ihre Umgebung weder eine zu volle Agenda auferlegt, noch das Denken und Überlegen so betont, dass persönliches Handeln nicht mehr möglich ist.

GRÜNDE FÜR STRESS: Äußere Anforderungen an Ihre Energie, physischer oder mentaler Art, werden Sie wahrscheinlich frustrieren. Wenn Sie keine Möglichkeit haben, Planen und Handeln im Gleichgewicht zu halten, kann Ihr von Natur aus hohes Energieniveau zu unerwarteter Ermüdung führen.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

- Nervosität
- fühlt sich müde

Dieser Bericht wurde erstellt für
 JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

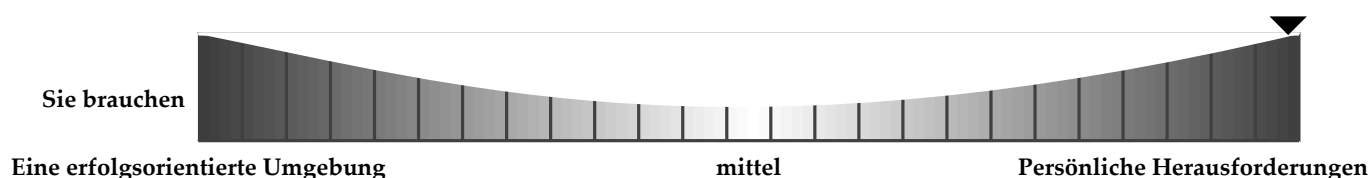
Ihr Selbstbild (Bedürfnis nach Anforderung)



Sie tendieren mehr als die meisten anderen Menschen dazu, sich eher auf Ihre persönlichen Schwächen als auf Ihre Stärken zu konzentrieren. Das hat zur Folge, dass Sie oft auf Ihre Leistung sehr stolz sein können und auf schwierige oder anspruchsvolle Aufgaben und Ziele gut ansprechen.

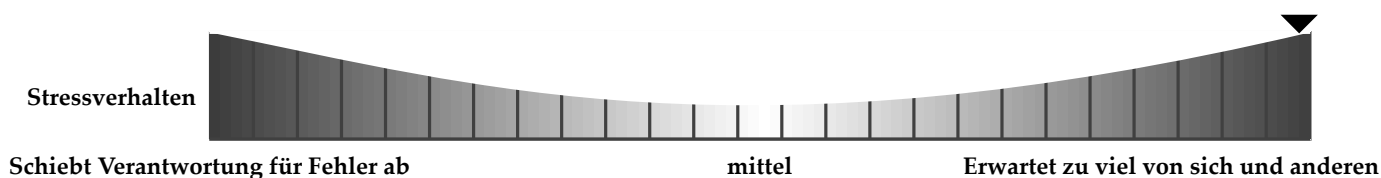
STÄRKEN

- ehrgeizig
- willensstark
- hohe Erwartungen



BEDÜRFNIS: Sie tendieren dazu, vieles von Ihrer persönlichen Akzeptanz abzuleiten, darum beziehen Sie Ihren Wert weitgehend von Ihrer Leistung. Persönliche Herausforderungen steigern Ihre Stärken.

GRÜNDE FÜR STRESS: Sie sind wahrscheinlich zu schnell bereit, sich selbst die Schuld an Misserfolgen zu geben. Gelegentlich tendieren Sie zu dem Gedanken, dass ein verstärkter persönlicher Einsatz Probleme lösen wird, die Sie vielleicht gar nicht selbst verschuldet haben.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

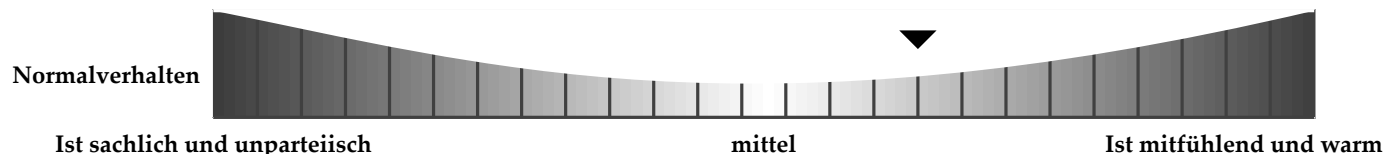
- wird zu selbstkritisch
- starke emotionale Spannungen
- Minderwertigkeitsgefühle

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

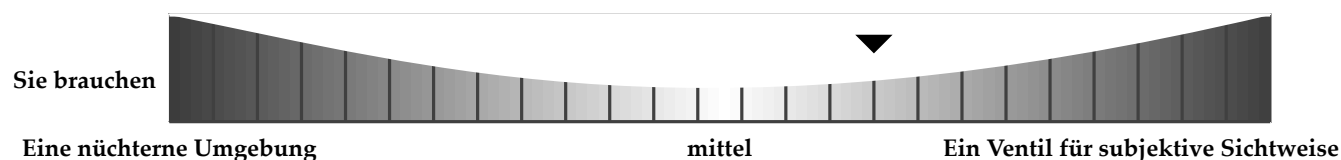
Ausdruck von Gefühlen (Bedürfnis nach Empathie)



Sie ziehen es grundsätzlich vor, einen Mittelweg zwischen vorsichtiger Distanz und ehrlichem emotionalen Engagement zu finden. Sie sind in der Lage, sich zwischen beiden Extremen frei zu bewegen und sowohl übertriebene Emotionalität wie auch völlige Distanz zu vermeiden.

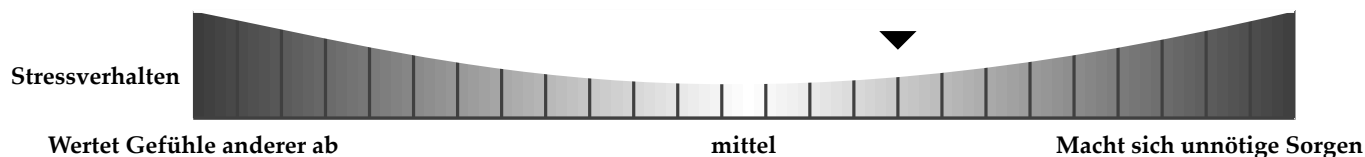
STÄRKEN

- sachlich, aber trotzdem mitfühlend
- warmherzig, aber trotzdem praktisch



BEDÜRFNIS: In Ihrer Umgebung brauchen Sie ein ähnliches Gleichgewicht. Sie sind am wohlsten in der Gegenwart von Menschen, die Logik und Sachlichkeit mit einem bestimmten Maß an Mitgefühl und Verständnis für die Gefühle anderer verbinden können.

GRÜNDE FÜR STRESS: Extreme bei anderen Menschen werden Ihnen mit Ihrer eigenen maßvollen Art wahrscheinlich ziemlich Stress machen. Zu viel Emotionalität bei anderen kann bei Ihnen Sorge und Spannung erzeugen, andererseits können auch Sie tendenziell Ihre Probleme aufbauschen, wenn andere zu distanziert sind.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

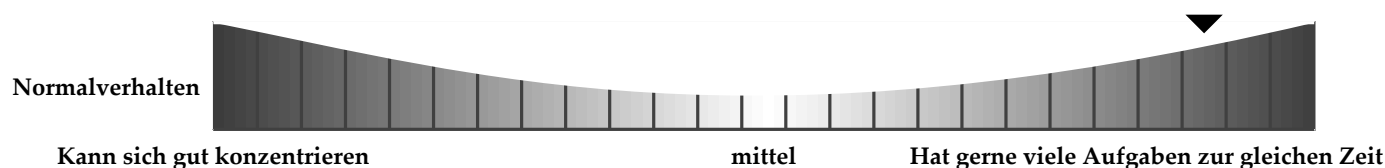
- Niedergeschlagenheit
- wird zu unpersönlich
- verliert Optimismus

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

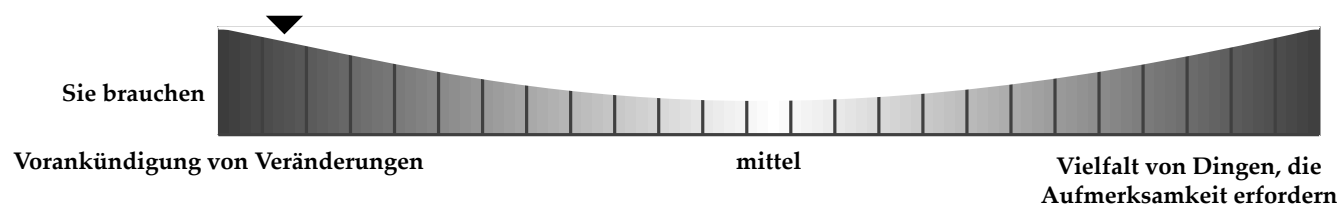
Umgang mit Veränderung (Bedürfnis nach Veränderung)



Neues und Abenteuer sind für Sie ein Anreiz, da Sie immer bereit sind, neue Dinge anzufangen. Es fällt Ihnen leicht, sich an Veränderungen anzupassen, und Sie werden von Zeit zu Zeit sogar selbst Änderungen herbeiführen, um Langeweile zu verhindern.

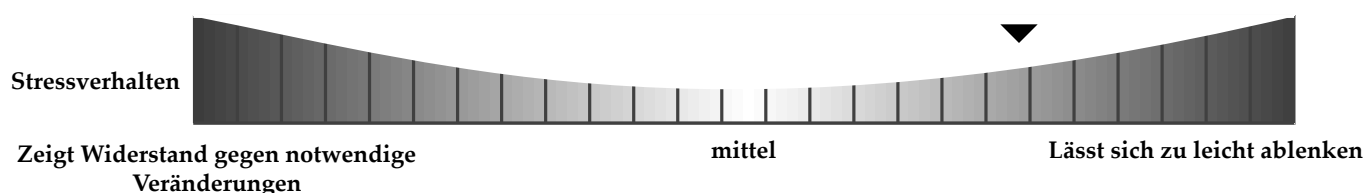
STÄRKEN

- schafft kurzfristige Veränderung spielend
- offen und aufmerksam
- anpassungsfähig



BEDÜRFNIS: Ihre Umgebung muss Ihnen aber die Freiheit der Wahl geben, damit Sie aus Ihren Stärken den größtmöglichen Nutzen ziehen können. Sie sind am besten in einer Umgebung, die zu individueller Initiative ermutigt, so dass Sie Ihren Tagesablauf selbst bestimmen können.

GRÜNDE FÜR STRESS: Kurzfristige Änderungen, die Ihnen unerwartet aufgezwungen werden, werden vielleicht dazu führen, dass Sie negativ reagieren. Die Flexibilität, die sonst Ihre Stärke kennzeichnet, kann unter diesen Umständen zu einer Schwäche werden.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

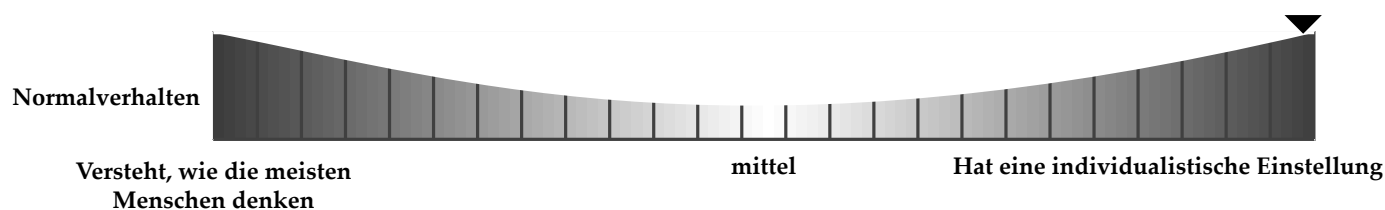
- hat Mühe, die Unruhe zu beherrschen
- Konzentrationsschwierigkeiten
- Widerstand gegen plötzliche Veränderung

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

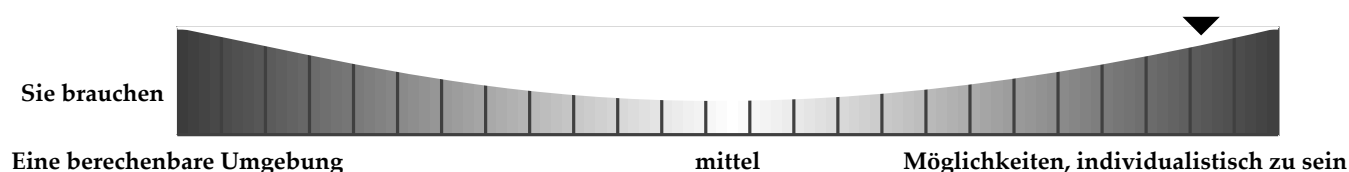
Unabhängigkeit (Bedürfnis nach Freiheit)



Sie haben ein starkes Bewusstsein für Individualität, die durch Ihre eigene, ziemlich unabhängige Einstellung charakterisiert wird. Sie fühlen sich in Situationen wohl, die Ihnen Spontaneität und Selbstdarstellung ermöglichen. Sie brauchen keine besondere Zustimmung anderer, um Ihr Denken und Handeln zu rechtfertigen.

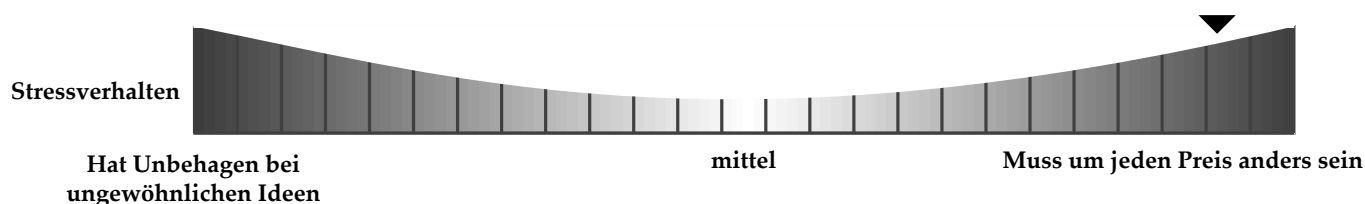
STÄRKEN

- inneres Freiheitsgefühl
- individualistisch
- spontan



BEDÜRFNIS: Die Auffassung, dass Ihre unabhängige Einstellung von anderen geteilt wird, deutet an, dass Sie ein überdurchschnittliches Bedürfnis danach haben, dass Ihre persönliche Freiheit unterstützt und bestärkt wird.

GRÜNDE FÜR STRESS: Da Sie sich nicht unbedingt an Konvention und Tradition gebunden fühlen, können Sie leicht überreagieren, wenn in gewissen Situationen Wert auf diese Dinge gelegt wird. Sie sind dann individualistisch aus Prinzip und schätzen die Gedanken und Gefühle anderer falsch ein.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

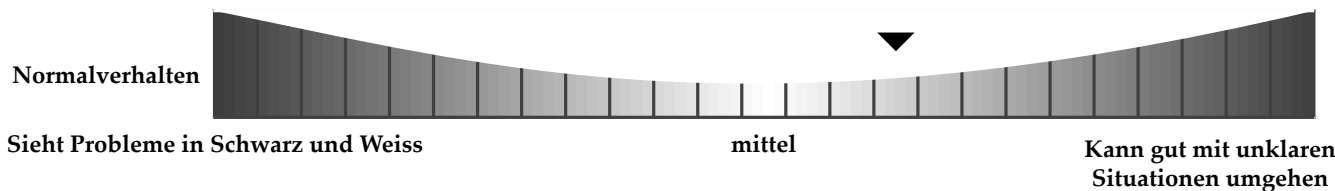
- unvorhersehbares Verhalten
- legt zu viel Wert auf Unabhängigkeit
- zu große Bereitschaft, neue Wege zu gehen

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
 PotentialCoaching Berlin

BX6396

IHRE PERSÖNLICHEN STÄRKEN UND BEDÜRFNISSE

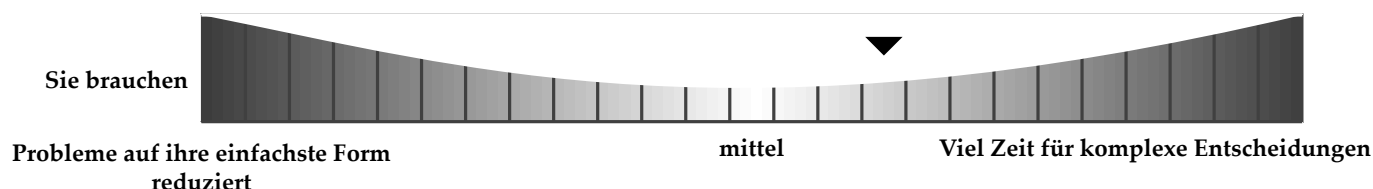
Entscheidungen treffen (Bedürfnis nachzudenken)



Da Sie mit einem Auge auf die Zukunft und mit dem anderen auf die Gegenwart blicken, tendieren Sie dazu, Entscheidungen auf vernünftige, aber effektive Weise zu fällen. Sie sind bestimmt nicht impulsiv, wissen aber, dass man nicht alle Daten haben muss, um zu einer Entscheidung zu kommen.

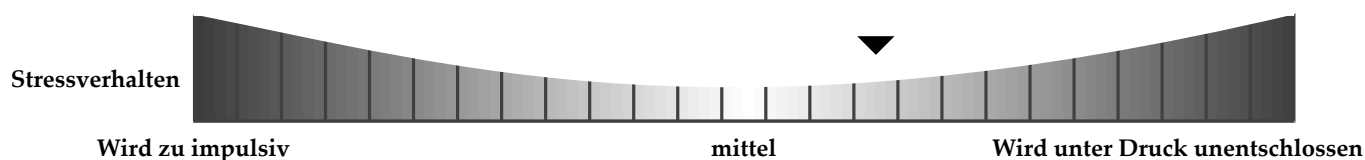
STÄRKEN

- überlegt und entschlossen
- zieht unmittelbare und künftige Konsequenzen in Betracht



BEDÜRFNIS: Die gemäßigte Art Ihres Entscheidungsfindungsstils weist darauf hin, dass Sie sowohl Situationen, die eine rasche Beurteilung und Entscheidung verlangen, wie auch Probleme, die etwas komplizierter sind, gut bewältigen können - so lange Ihnen genügend Informationen zur Verfügung stehen.

GRÜNDE FÜR STRESS: Bei Aufträgen, die unter Zeitdruck laufen und ein schnelles und entschlossenes Handeln verlangen, können Sie aus Unsicherheit allzu vorsichtig werden, weil Sie alle Möglichkeiten und Konsequenzen sehen möchten. Andererseits können Sie ziemlich ungeduldig werden, wenn Sie auf Entscheidungen anderer warten müssen.



MÖGLICHE STRESSREAKTIONEN, WENN DIE BEDÜRFNISSE NICHT ERFÜLLT SIND:

- schiebt Handeln auf
- wird zu vorsichtig

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

KARRIERE-MANAGEMENTBERICHT

Der Karriere-Managementbericht hilft Ihnen, Ihre Laufbahnentscheidungen besser auf Ihre Persönlichkeit, Ihre Interessen und die Dinge, die Sie motivieren, abzustimmen.

Der Karriere-Managementbericht ist in drei Abschnitte unterteilt:

- **Organisationsfokus**, hilft Ihnen die Arbeitsumgebung zu bestimmen, die am besten zu Ihnen passt.
- **Berufsgruppen/Stellenbezeichnungen**, die Ihnen das größte Erfolgspotenzial bieten.
- **Karriereübersicht**, eine Liste der Stärken, die Sie in Ihre Tätigkeit einbringen.

Organisationsfokus

Der Organisationsfokus teilt Ihnen mit, welche allgemeine berufliche Umgebung Sie am meisten motiviert und Ihnen am ehesten zusagt. Wir ermitteln diese Erkenntnisse, indem wir feststellen, wie ähnlich Sie anderen Menschen sind, die in den jeweiligen Umfeldern tätig sind.

Berufsgruppen/Stellenbezeichnungen

Unter Berufsgruppen/Stellenbezeichnungen erfahren Sie, inwieweit Sie Mitarbeitern in 22 verschiedenen Berufsgruppen (jeweils mit einer großen Zahl einzelner Tätigkeiten) ähneln. Die meisten Stellenbezeichnungen, die auf Ihre Kriterien zutreffen, sind direkt mit der Online-Berufedatenbank des US-Arbeitsministeriums verlinkt, wo Sie Informationen über Vergütung, Arbeitsbedingungen und Aufstiegsmöglichkeiten finden können. *Für Nutzer außerhalb der USA empfiehlt sich die Option „Nur Berufsgruppen“, da die amerikanischen Daten für sie nur bedingt von Nutzen sind.*

Karriereübersicht

Die Karriereübersicht ist eine Zusammenfassung der Stärken, die Sie vermutlich in Ihre Tätigkeit einbringen. Diese Stärken ergeben sich aus den Abschnitten „Organisationsfokus“ und „Berufsgruppen / Stellenbezeichnungen“.

Sie sollten Ihre Laufbahnentscheidungen auf eine Vielzahl von Faktoren stützen, darunter Ihre Erfahrung, Ihre Ausbildung, Ihre eigenen Wünsche. Wir glauben, dass der Karriere-Managementbericht Ihnen für viele dieser Bereiche nützliche Informationen liefert.

ORGANISATIONSFOKUS - EINZELPERSON

Der Organisationsfokus zeigt Ihnen, welches berufliche Umfeld am besten zu Ihnen passt. Er wird erstellt, indem festgestellt wird, wie ähnlich Sie anderen Menschen sind, die in vier verschiedenen Berufsumfeldern tätig sind.

ORGANISATIONSFOKUS für :JOHN Q. PUBLIC

Ähnlichkeit mit anderen im Bereich:	Intensität	Intensität
Gelb - Verwalten		
Rot - Umsetzen		
Grün - Kommunizieren		
Blau - Planen		

Beschreibung des Organisationsfokus (nach Farbe):

Rot - Umsetzen



- Eine Arbeitsumgebung, die praxisorientiert und realitätsnah gestaltet ist, meist mit taktischem Fokus.
- Eine produktorientierte Betriebskultur mit starker Betonung der Anwendungstechnik.

Grün - Kommunizieren



- Eine Arbeitsumgebung, die den Schwerpunkt auf Verkauf und Werbung sowie auf die Anleitung und Motivation Anderer legt.
- Eine kommunikationsorientierte Unternehmenskultur, deren Ziel die Beeinflussung Anderer ist.

Gelb - Verwalten



- Eine Arbeitsumgebung, die Standards, Rückverfolgbarkeit und Qualitätssicherung betont.
- Eine Unternehmenskultur, die auf effiziente Verfahren und Regeln setzt.

Blau - Planen



- Eine Arbeitsumgebung, die Planung, Innovation und Kreativität betont.
- Eine Unternehmenskultur, in der Ideen gedeihen, meist mit starker strategischer Ausrichtung.

Birkman Preview Bericht

Dieser Bericht wurde erstellt für

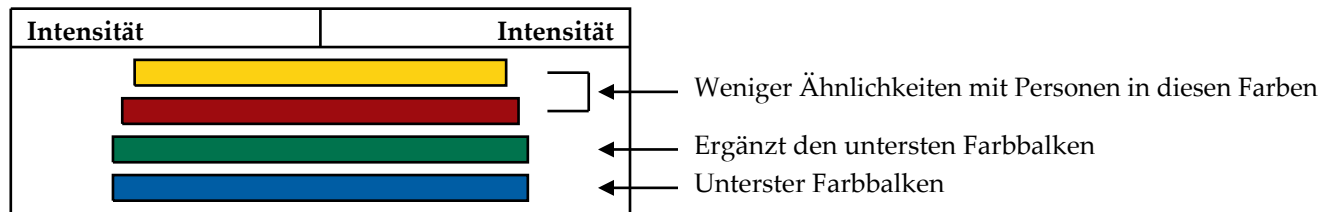
JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

Anstatt Sie nur anhand Ihres stärksten Organisationsfokus darzustellen, nutzen wir alle vier. Die Farbbalken, die Ihren Fokus darstellen, können unterschiedlich lang sein: alle lang, alle kurz oder gemischt.

Der unterste der vier Farbbalken ist immer der längste. Je länger der Farbbalken, desto wahrscheinlicher werden Sie sich mit der Arbeitsumgebung identifizieren, für welche die Farbe steht.



Der zweitlängste Balken ist Ihre unterstützende Farbe. Sie ist weniger wichtig für Sie als die unterste Farbe, bietet Ihnen aber zusätzliche Informationen über das Arbeitsumfeld, das am besten zu Ihnen passt.

Die beiden übrigen Farbbalken stellen Arbeitsumfelder dar, die wahrscheinlich weniger attraktiv für Sie sind und in die Sie vermutlich weniger gut hineinpassen würden.

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

BERUFSGRUPPEN / STELLENBEZEICHNUNGEN

Ähnlichkeit mit anderen Berufen der Berufsgruppe	◀ unähnlichster	ähnlichster ▶	Die Stellenbezeichnungen, die innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe am besten zu Ihnen passen
---	-----------------	---------------	---

Handwerk & Bau



Ausführung praktischer Aufgaben im Zusammenhang mit dem Bau von Gebäuden oder der Beförderung von Materialien von ihrem Abbaugelände zur Benutzung im Bau oder bei anderen Anwendungen. Beispiele für Tätigkeiten: Zimmerei, Maurerarbeiten, Dachdeckerei, Installateurarbeiten, Bauabnahme, Bergbau, Bohrarbeiten sowie die Entsorgung von Bauabfällen mit Hilfe von Spezialausrüstung.

Elektriker
Schreiner
Aufsichtspersonal für Baustellen-
und Bergbaupersonal

Management



Planen, Leiten und Koordinieren von Tätigkeiten auf der Führungsebene eines Unternehmens. Beispiele für Tätigkeiten: Personalführung, Budgetplanung, das Entwickeln und Umsetzen von Strategien, Erstellen von Unternehmensrichtlinien sowie die Überwachung von Geschäftstätigkeiten. Diese Leitungsfunktionen ähneln sich in den verschiedenen Wirtschaftszweigen (z. B. Technik, Handel, Personalwesen und Medizin).

Geschäftsführer & Betriebsleiter
Manager für PR und
Kommunikation
Gebäudemanager
Manager im Gastro-Gewerbe
Manager im Gesundheitswesen

Sozialdienste, Seelsorge & Beratung



Beratung, Wiedereingliederung und / oder die Unterstützung von Personen, Gruppen oder Gemeinden in sozialen und psychologischen Belangen. Beispiele für Tätigkeiten: Verbesserung des geistigen und emotionalen Wohlbefindens von Personen, den Umgang mit Süchten, Hilfe zu einem gesunden Lebensstil sowie geistliche, moralische und berufliche Hilfestellung.

Sozialdienstleister
Berater & Therapeuten
Diakon

Installation, Instandhaltung & Reparatur



Ausführung praktischer Aufgaben im Zusammenhang mit der Installation, Instandhaltung und Reparatur verschiedener Maschinen, Systeme, Fahrzeuge und anderer wartbarer Anlagen. Beispiele für Tätigkeiten: Diagnose, Justierung, Instandhaltung und Überholung von Motoren, Telekommunikations- und Sicherheitssystemen, Heiz- und Staubsaugergeräten sowie Klimaanlage und Elektronik.

Transportmechaniker & Techniker
Personal für elektrische &
elektronische Reparaturen
Installations- & Reparaturpersonal
für Telekommunikationsgeräte

Produktion



Produktion, Erzeugung und / oder Herstellung verschiedener Produkte (z.B. Lebensmittel, Bauholz, elektrische Geräte, Stoffe, Metalle, Plastik, Stein, Brennstoffe) durch die Anwendung spezieller Werkzeuge und / oder Geräte. Beispiele für Tätigkeiten: Herstellung von Backwaren, Buchbinden, Schreinern von Möbeln, Montage von Elektrogeräten, Arbeit als Glasbläser und -macher, Herstellung von Schmuck, das Schweißen von Metallteilen sowie andere spezielle Produktionsarbeiten.

Montagearbeiter, Installateure &
Eichmeister
Betreiber von Kraft-, Gas-, Chemie-
& Abfallbeseitigungswerken /
Systemen
Druckvorlagen-Ersteller
Manager Industrieproduktion
Maschinenführer

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

BERUFSGRUPPEN / STELLENBEZEICHNUNGEN

Ähnlichkeit mit anderen Berufen der Berufsgruppe	◀ unähnlichster	ähnlichster ▶	Die Stellenbezeichnungen, die innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe am besten zu Ihnen passen
---	-----------------	---------------	---

Ingenieurwissenschaften & Architektur



Technologische und praktische Anwendung von Gesetzen und Verfahren aus Chemie, Physik und anderen Wissenschaften in der Planung, der Entwicklung und Überwachung physikalischer Systeme und Verfahren. Beispiele für Tätigkeiten: Entwurf, Testen, Entwicklung und Pflege von Werkzeugen, Maschinen, elektrischen Geräten, Gebäuden und Konstruktionen oder anderen physikalischen Funktionseinheiten.

Ingenieur
Erdölingenieure
IT-Ingenieur (Hardware)
Maschinenbautechniker
Elektroingenieure

Medizinisches & medizintechnisches Personal



Bereitstellung ärztlicher Betreuung und Behandlung für das optimale geistige und körperliche Wohlbefinden des Patienten. Beispiele für Tätigkeiten: Beurteilung des Gesundheitszustands des Patienten, Krankheitsdiagnose, Durchführung von Operationen, Medikamentenverschreibung, Anwendung von Präventivmaßnahmen, Durchführung und Überwachung von Labordiagnostik sowie die Überwachung des medizinischen Hilfspersonals. Die meisten dieser Berufe erfordern eine akademische Ausbildung.

Manager im Gesundheitswesen
Ärzte
Medizinisch-technische Assistenten

Verkauf & Handel



Beispiele für Tätigkeiten: Verkauf im Einzelhandel, Verkauf von Elektrogeräten, Möbeln, Autoersatzteilen. Dienstleistungen im Bereich Medizin, Versicherung, Immobilien; Verkauf sonstiger Waren und Dienstleistungen.

Führungskraft im Einzelhandel
Marketingmanager
Tele-Marketing
Verkaufsleiter

Kunst, Design, Sport, Medien & Unterhaltung



Erstellen und/oder Vermitteln von Konzepten, Ideen unter Anwendung verschiedener Medien zum Zweck der Unterhaltung oder Lehre. Beispiele für Tätigkeiten: Schauspielen, Tanz, Gesang, grafisches Design, Betrieb von Mediengeräten, Übersetzen von Texten, schriftstellerische Tätigkeit, Produktion oder Regie von Filmen oder Theaterstücken, öffentliches Sprechen, Arbeit als Rundfunksprecher, Teilnahme an Sportwettbewerben, Erstellen von Nachrichtenreportagen, andere Aufgaben im Medienbereich.

Public Relations &
Kommunikationsmanager
Experte für Öffentlichkeitsarbeit
Grafik Designer

Recht



Beispiele für Tätigkeiten: Vertretung von Mandanten in Rechtsverfahren, die Überprüfung von Gesetzschriften, Vertragsdokumentation, Vertragsentwürfe, Falluntersuchungen und die Niederschrift von Verhandlungen.

Anwalts- & Kanzleiassistenten
Rechtsanwälte
Firmenanwälte (Resultat:
beiderseitiges Einvernehmen)

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396

BERUFSGRUPPEN / STELLENBEZEICHNUNGEN

Ähnlichkeit mit anderen Berufen der Berufsgruppe	◀ unähnlichster	ähnlichster ▶	Die Stellenbezeichnungen, die innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe am besten zu Ihnen passen
---	-----------------	---------------	---

Erziehung & Bildung



Ausbildung von Personen oder Gruppen auf akademischen, sozialen oder anderen Wissensgebieten unter Einsatz verschiedener Verfahren und Lehrmethoden. Beispiele für Tätigkeiten: Förderung der Lernfähigkeit; die Schulung von Kindern, Jugendlichen, Erwachsenen, Personen, die spezieller Förderung bedürfen sowie anderen Bevölkerungsgruppen in einer formellen oder zwanglosen Umgebung; Erstellung und Bereitstellung von Lehrmitteln und -material.

Ausbildungssachbearbeiter
(Universität)
Gymnasiallehrer (ausgenommen
Sonderschule)
Ausbildungssachbearbeiter (Grund-
& weiterführende Ausbildung)

Betriebs- & Finanzwirtschaft



Ermitteln und Auswerten der Unternehmens- / Finanzinformationen zu Dokumentationszwecken, um Empfehlungen auszusprechen und / oder zu gewährleisten, dass die Unternehmensvorgaben befolgt werden. Beispiele für Tätigkeiten: Erstellung der Finanzberichte, die Entwicklung von Investmentstrategien, die Auswertung allgemeiner Geschäftstrends oder die Einschätzung der Risiken bzw. der Verbindlichkeiten zur Rationalisierung der unternehmerischen Geschäftstätigkeiten.

Geschäftsführer & Betriebsleiter
Einstellungs-, Anwerbungs- und
Stellenvermittlungsexperten
Manager Training und
Personalentwicklung
Personalabteilungsleiter
Steuersachbearbeiter

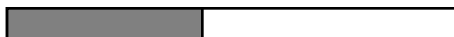
Büro & Verwaltung



Erledigung von Büroarbeiten in einem Unternehmen. Beispiele für Tätigkeiten: Erstellung von Bescheinigungen und Finanzabschlüssen, Buchführung, Rechnungstellung, Erledigung von Telefonaten, Terminplanung, Dateneingabe, Service Hotlines, Auftragserteilung und Bestandsaufnahme, die Ausführung finanzieller Transaktionen sowie andere administrative Dienstleistungen.

Vermögensverwalter
Büro- & Verwaltungsleiter
Assistenten der Personalabteilung
Datentypist
Bürosachbearbeiter (Allgemein)

Unterstützende Heilberufe



Unterstützende Aufgaben im Gesundheitswesen. Beispiele für Tätigkeiten: Unterstützung des Arztes bei der Pflege, Behandlung und Wiedereingliederung von Patienten, Buchführung bei Patientenunterlagen, Schreibarbeiten sowie andere medizinische Routineaufgaben.

Medizinisches Hilfs- und
Büropersonal
Pflegepersonal

Sicherheits- und Notfalldienste



Dienstleistungen zum Schutz der Gemeininteressen sowie der Umwelt und Menschen, die Befolgung staatlicher und europäischer Gesetze. Beispiele für Tätigkeiten: Untersuchung von Kriminalfällen, Kontrolle von Verkehr und Menschenmassen, Feuerbekämpfung, Ausstellen von Strafmandaten sowie die Festnahme von Straftätern, die Untersuchung von Gepäck oder Fracht, Hilfe in Notfällen, die Überwachung bestimmter Gelände, die Bewachung von Betriebsstätten sowie die Bereitstellung anderer Sicherheitsmaßnahmen.

Manager im Sicherheitsdienst
Sicherheitspersonal
Vorgesetzte für Polizei, Feuerwehr
& Gefängnispersonal

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

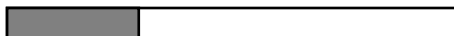
PotentialCoaching Berlin

BX6396

BERUFSGRUPPEN / STELLENBEZEICHNUNGEN

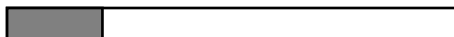
Ähnlichkeit mit anderen Berufen der Berufsgruppe	◀ unähnlichster	ähnlichster ▶	Die Stellenbezeichnungen, die innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe am besten zu Ihnen passen
---	-----------------	---------------	---

Landwirtschaft, Fischerei & Forstwirtschaft



Ausführung verschiedener Tätigkeiten in der Natur im Zusammenhang mit Landwirtschaft, Gartenbau, Gewässerbewirtschaftung und Forstwirtschaft. Beispiele für Tätigkeiten: Tierhaltung von Nutztieren oder Fischen, Bestellung und Ernte der Felder, Jagen und Fangen wilder Tiere, Entwicklung, Pflege und Schutz von Waldgebieten und Nutzwäldern sowie das Fällen, Aussortieren und Klassifizieren von Bäumen für verschiedene Zwecke.

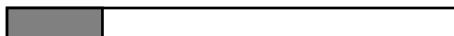
Gastronomie



Zubereiten und Kochen von Speisen und / oder die Bedienung von Gästen in Restaurants oder anderen Umgebungen. Beispiele für Tätigkeiten: Überprüfung der Speisequalität, Mixen von Getränken und Zutaten, Geschirrspülen, Bestellungsannahme, Speiseplanung, Lebensmittelhygiene sowie weitere Aufgaben in der Gastronomie.

Manager Gastronomie
Wirt
Kellner & Kellnerinnen

Gebäudereinigung / Gartenpflege & Instandhaltung



Reinigung und Pflege von Hotels, Krankenhäusern, Büros und anderen Betriebsstätten sowie von Grünanlagen. Beispiele für Tätigkeiten: Gartenpflege, Pflanzen von Bäumen, Pflanzenbewässerung, Hauswirtschaft, Fensterputzen, Staubsaugen, Ungezieferbeseitigung sowie andere Reinigungs- und Instandhaltungsaufgaben.

Hauswirtschaft
Zimmermädchen, Hausmeister &
Gärtner

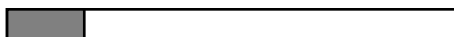
Informatik & Mathematik



Entwurf, Entwicklung und Pflege von Datenbanken, Software, Hardware, Netzwerken und anderen informationstechnischen oder logischen Systemen. Beispiele für Tätigkeiten: Datenerfassung und -organisation, Computerprogrammierung, Bereitstellung von technischem Support, Webdesign sowie die Konfigurierung von Kommunikationssystemen und weitere datenbasierte Aufgaben.

Computer &
Informationssystemmanager
Experte für Datenspeicherung/
Daten-Analytiker
Betriebliche Forschungsanalytiker &
Statistiker

Natur- und Sozialwissenschaften



Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf spezifische natur- oder sozialwissenschaftliche Gebiete. Beispiele für Tätigkeiten: Recherchieren, Sammeln und Auswerten qualitativer und quantitativer Daten, die Durchführung experimenteller Studien, die Konzeption von Methoden zur Anwendung von Gesetzen und Theorien auf industriellen und anderen Gebieten (z. B. Landwirtschaft, Chemie, Meteorologie, Pflanzen- und Tierwelt, menschliches Verhalten und Kultur).

Biologische und landwirtschaftliche
Facharbeiter
Naturwissenschaftler
Mikrobiologen

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

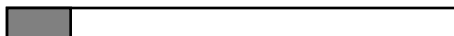
PotentialCoaching Berlin

BX6396

BERUFSGRUPPEN / STELLENBEZEICHNUNGEN

Ähnlichkeit mit anderen Berufen der Berufsgruppe	◀ unähnlichster	ähnlichster ▶	Die Stellenbezeichnungen, die innerhalb der jeweiligen Berufsgruppe am besten zu Ihnen passen
---	-----------------	---------------	---

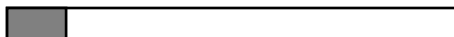
Transport & Logistik



Fliegen, Fahren, Betreiben oder Navigieren von Fracht- und Personentransportmaschinen (z. B. Flugzeuge, Autos, Wasserfahrzeuge, Konstruktionskräne, Lokomotiven, Traktoren). Beispiele für Tätigkeiten: Fliegen von Verkehrsflugzeugen, Luftfahrtkontrolle; das Fahren von öffentlichen Bussen oder Schulbussen, Taxis, Lastwagen, Krankenwagen, Motorbooten; Untersuchung von Fracht und Ladung, Zugführung, Gabelstaplerfahren sowie andere Aufgaben im Bereich Transport und Logistik.

Speditions- & Lagermitarbeiter
Teamleiter Fahrer
Piloten

Personenbezogene Dienstleistungen



Bereitstellung von personenbezogenen Dienstleistungen vielfältiger Art. Beispiele für Tätigkeiten: Betreuung von Kindern, Pflege älterer oder behinderter Menschen, Koordination von Touristenreisen, die Gewährleistung der Sicherheit und des Komforts der Reisenden, die Bereitstellung kosmetischer Dienstleistungen, die Koordinierung von Freizeitaktivitäten für Wohnheime sowie weitere individuell zugeschnittene Dienstleistungen

Kinderpfleger/Haushälter/Pflegepersonal
Friseur /Visagist/ Nageldesigner

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

KARRIEREÜBERSICHT

Merkmale Ihres Organisationsfokus

Gelb - Verwalten

- * Funktionen, die direkte Messkriterien für Arbeitsertrag und Arbeitsleistung mit sich bringen
- * Allgemeine Verfahrensstandards, die sich nach sorgsam festgelegten Bürosystemen und -verfahren richten
- * Berechenbare, stabile Arbeitsumgebung, die Arbeitsziele nach einheitlicher Methodik bewältigt

Rot - Umsetzen

- * Rasches und entschlossenes Handeln werden im Projektumfang betont
- * Konkrete Ergebnisse werden erarbeitet und betriebliche Verfahrensabläufe werden betont
- * Direkte Anweisung und Anleitung zur klaren Vermittlung der Arbeitsziele und Erwartungen

Grün - Kommunizieren

- * Diverse Funktionen, in denen mit anderen Beteiligten interagiert werden kann
- * Hohes Maß an Energie und Begeisterung werden gefördert
- * Möglichkeiten zur Mitarbeit in größeren Team-Initiativen

Blau - Planen

- * Funktionen wie Brainstorming und Entwicklung
- * Rücksicht auf andere Menschen und individuelle Entwicklung
- * Betonung des Strategischen und der Erstellung von Produktionskonzepten

Ihre wichtigsten Stärken nach Berufsgruppen / Stellenbezeichnungen

Handwerk & Bau

[Elektriker](#), [Schreiner](#), [Aufsichtspersonal für Baustellen- und Bergbaupersonal](#)

Management

[Geschäftsführer & Betriebsleiter](#), [Manager für PR und Kommunikation](#), [Gebäudemanager](#),
[Manager im Gastro-Gewerbe](#), [Manager im Gesundheitswesen](#)

Sozialdienste, Seelsorge & Beratung

[Sozialdienstleister](#), [Berater & Therapeuten](#), [Diakon](#)

Installation, Instandhaltung & Reparatur

[Transportmechaniker & Techniker](#), [Personal für elektrische & elektronische Reparaturen](#),
[Installations- & Reparaturpersonal für Telekommunikationsgeräte](#)

Produktion

[Montagearbeiter](#), [Installateure & Eichmeister](#),
[Betreiber von Kraft-, Gas-, Chemie- & Abfallbeseitigungswerken / Systemen](#), [Druckvorlagen-Ersteller](#),
[Manager Industrieproduktion](#), [Maschinenführer](#)

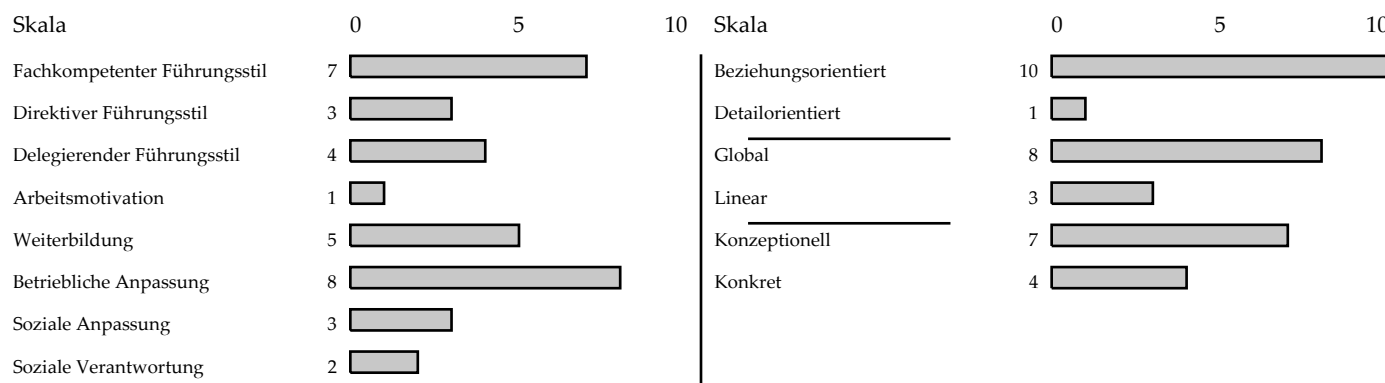
Bevorzugter Arbeitsstil

Dieser Bericht wurde erstellt für

JOHN Q. PUBLIC

PotentialCoaching Berlin

BX6396



Die folgenden Abschnitte beschreiben das typische Verhalten bei hohen Werten (7-10).

Fachkompetenter Führungsstil : Trägt durch fachliches Wissen und persönliches Können zu Problemlösungen bei. Führt durch sein fachliches Vorbild. Dazu gehören auch Experten und Manager, die durch technische, pädagogische oder andere Kompetenz führen.

Direktiver Führungsstil : Engagiert sich persönlich und direkt an Problemlösungen, deren Überwachung und Umsetzung. Führt die Spitze an und übt strenge Autorität aus. Dies sind vor allem Manager und Führungskräfte in aktionsorientierten Organisationen.

Delegierender Führungsstil : Greift auf Pläne und Strategien zurück. Stellt finanzielle Mittel bereit und hilft Untergebenen und Teams, ihre Pläne zu realisieren. Dies sind vor allem Manager und Führungskräfte in planorientierten Organisationen.

Arbeitsmotivation : Zeigt eine positive Einstellung zur Arbeit an und für sich und hat die Tendenz, gut für andere zu arbeiten. Zeigt eine verantwortliche Haltung gegenüber Arbeitsregeln und zugewiesenen Tätigkeiten.

Weiterbildung : Zeigt eine positive Einstellung gegenüber persönlicher Entfaltung und Entwicklung. Greift mehr auf klassische Weiterbildung als auf praktische Erfahrung zurück. Ist motiviert, fachmännische Beiträge zu leisten, sowie fachspezifische oder geschäftsführende Verantwortung auszuüben.

Betriebliche Anpassung : Zeigt sich hierarchischen Beziehungen und den Firmenzielen, die nötig sind, um eine Firma unternehmerisch und strukturell voranzubringen, aktiv verpflichtet. Ist motiviert, Führungsverantwortung zu übernehmen und Einsatz für das Gesamtunternehmen zu bringen, wo ein besonderes Engagement des einzelnen oder des Teams gefordert ist.

Soziale Anpassung : Kann sich Menschen, gesellschaftlichen Situationen und Regeln, die von der Firma vorgegeben werden, anpassen. Zeigt eine positive Einstellung zu anderen und hat die Fähigkeit, auch länger andauernden Stress auszuhalten. Reagiert auf unerwartete Veränderungen optimistisch und tolerant. Bringt anderen leicht Vertrauen entgegen.

Soziale Verantwortung : Schätzt gesellschaftliche Gepflogenheiten in der eigenen sozialen Gruppe sowie Stabilität bei der Arbeit, in der Familie, in rechtlichen und gesellschaftlichen Beziehungen.

Jedes folgende Paar hat als Summe den Wert 11.

Beziehungsorientiert : Vorliebe für Tätigkeiten, die soziale Kontakte und organisatorische Interaktionen einschließen.

Detailorientiert : Vorliebe für die Tätigkeiten, die mit der Vorgehensweise und mit Detailspekten bei der Arbeit zu tun haben.

Global : Vorliebe für Problemstellungen, welche Beziehungsaspekte und eine ganzheitliche Vorgehensweise erfordern. Die dazu notwendigen Tätigkeiten müssen nicht einem vorgegebenen Muster folgen.

Linear : Vorliebe für Aktivitäten und Aufgaben, welche eine logische Analyse und ein Schritt-für-Schritt-Vorgehen erfordern, und wo für die Problemlösung bzw. die Krisenintervention besondere Eile geboten ist.

Konzeptionell : Konzeptioneller Problemlösungsstil, der abstrakte Informationen zusammenfügt und auf Erfahrung, Intuition und Wissen zurückgreift, um zu neuen, erfinderischen Lösungen zu kommen.

Konkret : Konkreter Problemlösungsstil, der analytisch und aufgrund von Daten und Fakten vorgeht, und Wert auf konkrete, prompte und sichtbare Ergebnisse legt.

Einführung zu „Umgang mit Stress“, Die Birkman-Methode[®] und Stressbewältigung

Es ist bekannt, dass die Fähigkeit, mit Stress umzugehen, unser berufliches und persönliches Leben entscheidend beeinflusst. Das Profil **Umgang mit Stress** der Birkman-Methode[®] zielt speziell darauf ab, unser Selbstmanagement zu verbessern.

In dieser achtseitigen Auswertung werden vier Bereiche behandelt, in denen sehr leicht Stress auftreten kann. Weil sich nur wenige Menschen Zeit nehmen, ihre eigenen Bedürfnisse wahrzunehmen und zu kommunizieren, reagieren viele besonders in folgenden Bereichen auf unerfüllte Bedürfnisse:

1. Zwischenmenschliche Beziehungen
2. Zeitpläne und Details
3. Konflikte
4. Entscheidungsfindung

Das Profil „Umgang mit Stress“, bietet Ihnen hilfreiche Informationen, wie Sie Ihre individuellen Bedürfnisse (wie bei den Verhaltenskomponenten von Birkman beschrieben) besser erfüllen, und potentielle Stressbereiche einfacher vermeiden können.

Die erste Seite zeigt jeweils verschiedene Stresssymptome, die Sie in jedem der vier oben genannten Bereiche ausdrücken, empfinden oder an den Tag legen können. Danach sind einige Tipps aufgelistet, wie Sie stressverstärkende Verhaltensweisen vermeiden oder wenigstens einschränken können. Eine allenfalls auftretende Anzahl Sternchen ist ein Maß für die Intensität des Stressverhaltens bzw. für die Dringlichkeit der empfohlenen Gegenmaßnahmen.

Die zweite Seite liefert anschließend zu jedem Bereich Informationen, die sich auf unsere benötigten Motivationskräfte beziehen. Wenn diese Bedürfnisse im Allgemeinen erfüllt sind, fällt es uns leichter, unsere Stärken zu nutzen und einzusetzen. Diese Informationen helfen Ihnen auch Ihre Stresssymptome besser zu verstehen und einzuordnen (weil ein bestimmtes Bedürfnis nicht erfüllt wird).

Schließlich gibt das Profil Anregungen, wie Sie durch gezielte Maßnahmen proaktiv Stress vermeiden und Ihre Bedürfnisse nachhaltig decken können.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

STRESS IN ZWISCHENMENSCHLICHEN BEZIEHUNGEN **

Die Anzahl der Sternchen in dieser Auswertung ist ein Maß für die Intensität Ihres Stressverhaltens, wenn es eintritt.

Das Stressverhalten auf dem Gebiet der zwischenmenschlichen Beziehungen steht in Bezug zu Achtung und Akzeptanz. Ihre Stresspunkte auf diesen Gebieten sind 14 (Achtung) und 17 (Akzeptanz).

Wenn Sie auf diesem Gebiet Stress empfinden, ist aufgrund Ihrer Auswertung folgendes Verhalten zu erwarten:

Sie zeigen Personen die kalte Schulter, die Ihre Anerkennung zu brauchen scheinen.

Sie sind ungeduldig, wenn andere versuchen, ein Problem auf indirekte oder diplomatische Weise anzusprechen.

Sie fühlen sich unwohl, wenn Sie vor anderen gelobt werden sollen.

Sie ignorieren zwanglose Konversation und das Grüßen anderer.

Sie sprechen nicht, wenn Sie nicht angesprochen werden.

Sie werden bei Gruppentreffen, Ausschusssitzungen oder Arbeiten, an denen mehrere Personen gleichzeitig beteiligt sind, sichtlich ungeduldig.

Sie fühlen sich gestresst, wenn gesellschaftliche Verpflichtungen oder Situationen von Ihnen verlangen, sich unter Fremde oder flüchtige Bekannte zu mischen.

Wenn dieses Verhalten eintritt:

Suchen Sie nach Möglichkeiten, um zu anderen Brücken zu bauen und freundlich und herzlich mit ihnen umzugehen.

Lächeln und scherzen Sie, und verbringen Sie öfter den Tag mit anderen.

Arbeiten Sie daran, über andere nicht abwertend zu reden.

Sie sollten sich hin und wieder gestatten, Ihr weiches Herz zu zeigen.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

UMGANG MIT DEN BEDÜRFNISSEN NACH ACHTUNG UND AKZEPTANZ

Das Stressverhalten auf dem Gebiet der zwischenmenschlichen Beziehungen steht in Bezug zu Ihrem Bedürfnis nach Achtung und nach Akzeptanz. Ihre Bedürfniswerte sind 14 (Achtung) und 17 (Akzeptanz).

Aufgrund dieser Ergebnisse ist es wahrscheinlich, dass Sie Folgendes brauchen:

Direkte Anweisungen ohne Umschweife	Freiheit von Gruppendruck
Lob, das frei ist von Sentimentalität	Spezielle Zeiten zum Alleinesein
Direkt und offen kommunizierende Kollegen	Zeit, um in Ruhe nachzudenken
Personen, die auf den Punkt kommen	Individuell zugeschnittene Vorteile
Direkte Fragen oder Korrekturen	Einige enge, persönliche Freunde

Um Stress auf diesem Gebiet zu vermeiden oder ihm vorzubeugen, empfehlen wir Folgendes:

Finden Sie eine Person oder eine Gruppe, die auf sachliche Weise mit Ihnen umgeht, und verbringen Sie mehr Zeit mit ihnen.

Erstellen Sie eine Liste von allem, was Ihres Wissens nach gut gegangen ist und benutzen Sie diese, um Ihren Erfolg auszuwerten.

Finden Sie passende Gelegenheiten, um festzustellen, was auf echten Erfolg hinweist, und identifizieren Sie die Bereiche, in denen Sie besser werden sollten.

Bauen Sie eine Beziehung zu einem Coach auf, der Ihnen ohne falsche Scheu hilft zu evaluieren, wie gut Sie eine Situation gemeistert haben.

Reservieren Sie täglich eine ruhige Zeit für sich. Sie brauchen das Alleinesein, um aufzutanken.

Unternehmen Sie aktive Schritte, um sich vor Unterbrechungen zu schützen, wenn Sie an einer wichtigen oder anstrengenden Sache arbeiten.

Reservieren Sie mindestens ein Wochenende im Monat, das Sie nur alleine mit dem für Sie wichtigsten Menschen verbringen.

Je schwieriger das zu bewerkstelligen ist, desto wichtiger ist es.

Sie sollten sich auf Ihren langen Urlaub oder auf hektische soziale Phasen so vorbereiten, dass Sie bewusst mehr Zeit in der Ruhe und alleine verbringen.

STRESS IM UMGANG MIT ZEITPLÄNEN ODER DETAILS

Das Stressverhalten im Umgang mit Details und Zeitplänen steht in Bezug zu Struktur und Veränderung. Ihre Stresspunkte auf diesen Gebieten sind 42 (Struktur) und 75 (Veränderung).

Wenn Sie auf diesem Gebiet Stress empfinden, ist aufgrund Ihrer Auswertung folgendes Verhalten zu erwarten:

Sie langweilen sich angesichts wesentlicher Details und halten sich nicht an Terminpläne.

Sie sind unruhig und ungeduldig und lassen sich von Kleinigkeiten ablenken.

Sie haben Mühe, Selbstdisziplin zu üben und sich auf die aktuelle Aufgabe zu konzentrieren.

Sie sind verärgert über alles, was das Handeln verzögert.

Sie stören geordnete Abläufe durch Ihre Ungeduld, mit etwas Neuem anfangen zu können.

Wenn dieses Verhalten eintritt:

Sie sollten sich konkrete Maßnahmen überlegen, wie Sie bei langweiligen Routinearbeiten mit Ablenkungen umgehen wollen.

Überprüfen Sie regelmäßig den Fortschritt aller Arbeiten.

Vermeiden Sie es, neue Prioritäten an erste Stelle zu setzen, bevor laufende Prioritäten erledigt oder formell eingestellt wurden.

Wenn Sie ein herausforderndes neues Projekt übernehmen, sollten Sie nicht vergessen, dass auch die laufenden Prioritäten beachtet werden müssen.

Versuchen Sie Projekte zu gliedern und sich auf die vorhandene Aufgabe zu konzentrieren.

Listen Sie Ihre Arbeiten und Verantwortungen sorgfältig auf, und setzen Sie die entsprechenden Prioritäten fest.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

UMGANG MIT DEN BEDÜRFNISSEN NACH STRUKTUR UND VERÄNDERUNG

Das Stressverhalten im Umgang mit Details und Zeitplänen steht in Bezug zu Ihrem Bedürfnis nach Struktur und Veränderung. Ihre Bedürfniswerte sind 42 (Struktur) und 6 (Veränderung).

Aufgrund dieser Ergebnisse ist es wahrscheinlich, dass Sie Folgendes brauchen:

Freiheit von unmittelbarer Kontrolle	Minimale abrupte Veränderungen im Tagesablauf
Ein Minimum an Struktur im Tagesablauf	Klar geltende Richtlinien und Regeln
Direkten Zugang zu jedermann	Nur ein oder zwei Aufgaben gleichzeitig
Ungewöhnliche und anregende Arbeiten	Schutz vor Unterbrechungen
Flexible Regeln und Richtlinien	Berechenbare Zeitpläne und Aufgaben

Um Stress auf diesem Gebiet zu vermeiden oder ihm vorzubeugen, empfehlen wir Folgendes:

Nehmen Sie sich jede Woche Zeit, um ein neue Interessengebiet zu erkunden oder etwas Neues zu lernen.

Geben Sie wann immer möglich Ihrer Abenteuerlust nach.

Benutzen Sie Ihren Urlaub oder Ihre Hobbies, um neue Dinge auszuprobieren.

Schaffen Sie regelmäßig Gelegenheiten, um mit Ihrer Familie und/oder Ihren Mitarbeitern über zukünftige Ziele, Pläne oder Aktivitäten zu diskutieren.

Machen Sie Zeitpläne, die Ihnen erlauben, bei der Ausführung Ihrer Aufgaben oder Pläne flexibel zu sein.

Entwickeln Sie Arbeitspläne, die Ihnen erlauben, längere Zeit ohne Unterbrechung bei einer Sache zu bleiben.

Wenn Sie an langwierigen Aufgaben arbeiten müssen, sollten Sie auf Zeitmanagementfertigkeiten, Aufpasser oder andere Mittel zurückgreifen, um sich vor Ablenkungen und Unterbrechungen zu schützen.

Organisieren Sie größere Arbeiten so, dass Sie einige Unterbrechungen einschieben können, ohne in Verzug zu geraten.

Legen Sie für den Beginn oder das Ende des Tages eine einfache Routineaufgabe fest.

Diese wird für Hintergrundstrukturen sorgen, wenn Sie viel zu tun haben.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

STRESS IM UMGANG MIT KONFLIKTEN ***

Die Anzahl der Sternchen in dieser Auswertung ist ein Maß für die Intensität Ihres Stressverhaltens, wenn es eintritt.

Das Stressverhalten im Umgang mit Konflikten steht in Bezug zu Autorität und Freiheit. Ihre Stresspunkte auf diesen Gebieten sind 75 (Autorität) und 93 (Freiheit).

Wenn Sie auf diesem Gebiet Stress empfinden, ist aufgrund Ihrer Auswertung folgendes Verhalten zu erwarten:

Sie können es kaum erwarten, zu sagen, was Sie denken, sodass Sie nicht zuhören, was die andere Person sagt.

Sie beziehen wegen Kleinigkeiten oder unbedeutenden Dingen sofort Stellung und werden heftig.

Sie sind ungeduldig bei Entscheidungsfindungsprozessen in der Gruppe oder wenn in Ausschüssen an der Strategie gearbeitet wird.

Sie sind rebellisch oder unkonventionell und widersetzen sich der Kontrolle anderer, auch wo es um Kleinigkeiten geht.

Sie befürchten die negativen Folgen eines Vorschlags und reagieren heftig, ohne die Sache zu durchdenken.

Sie glauben, dass andere gegen Sie sind oder zu viel Kontrolle über Ihre Tätigkeit ausüben.

Wenn dieses Verhalten eintritt:

Versuchen Sie die Vorstellungen, Bedürfnisse und Ziele anderer herauszufinden, ohne dabei laut oder heftig zu werden.

Hören Sie aufmerksam zu, bevor Sie reagieren oder über Ideen streiten, die von anderen vertreten werden.

Nehmen Sie an, dass andere an Problemlösungen ebenso interessiert sind wie Sie und hören Sie ihnen zu.

Versuchen Sie die Vorstellungen anderer als vorläufige Gedanken zu werten und weniger als Versuche, den Streit zu gewinnen.

Arbeiten Sie daran, für die Vorschläge anderer offen zu sein und nach den Teilaspekten zu suchen, die mit Ihren Ideen kompatibel sind.

UMGANG MIT DEN BEDÜRFNISSEN NACH AUTORITÄT UND FREIHEIT

Das Stressverhalten im Umgang mit Konflikten steht in Bezug zu Ihrem Bedürfnis nach Autorität und Freiheit. Ihre Bedürfniswerte sind 75 (Autorität) und 93 (Freiheit).

Aufgrund dieser Ergebnisse ist es wahrscheinlich, dass Sie Folgendes brauchen:

Gelegenheit zur Beratung und Diskussion	Aufträge, die Selbständigkeit erlauben
Direktive, persönliche Autorität	Möglichkeit, selbst die Richtung zu bestimmen
Möglichkeit, andere zu leiten	Freiheit von Kontrolle durch andere
Starke Vorgesetzte, die zuhören	Möglichkeit, unkonventionell zu sein
Gelegenheit, von anderen gehört zu werden	Vorgesetzte, die im grösseren Stil delegieren

Um Stress auf diesem Gebiet zu vermeiden oder ihm vorzubeugen, empfehlen wir Folgendes:

Suchen Sie die Gelegenheit zum lebhaften, aber freundlichen Austausch mit anderen, willensstarken Personen über Themen, die unbedrohlich sind.

Verbringen Sie mehr Zeit mit Freunden, die gute Diskussionen zu schätzen wissen, um philosophische oder andere sinnvolle Themen zu erörtern.

Versuchen Sie enge Mitarbeiter daran zu erinnern, dass Sie Probleme gründlich diskutieren wollen, bevor man Entscheidungen fällt, die auch Sie betreffen.

Da Sie besser denken, wenn Sie Gedanken anderer weiterspinnen, sollten Sie versuchen, zu einem Mitarbeiter eine gute Brainstorming Beziehung zu entwickeln.

Sie sollten sich durch neue Vorschläge nicht in Verlegenheit bringen lassen.

Lassen Sie alle Nahestehenden wissen, dass Sie Dinge gerne durchdenken, bevor Sie antworten.

Pflegen Sie Freundschaften mit Menschen, die Ihr Bedürfnis nach Unabhängigkeit verstehen und für Ihre unkonventionelle Art Geduld aufbringen.

Versuchen Sie die Interessen und Werte, die Sie mit Ihrer Umgebung teilen, klar zu definieren.

Vergessen Sie nicht, dass auch die anderen verpflichtet sind, gute Lösungen für gemeinsame Probleme zu finden, und suchen Sie gemeinsam danach.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

STRESS BEI DER ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Das Stressverhalten im Zusammenhang mit Entscheidungsfindung steht in Bezug zu Aktivität und Nachdenken. Ihre Stresspunkte auf diesen Gebieten sind 41 (Aktivität) und 62 (Nachdenken).

Ihre Auswertung lässt darauf schließen, dass dieser Bereich für Sie nicht von signifikanter Bedeutung ist.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

UMGANG MIT DEN BEDÜRFNISSEN NACH AKTIVITÄT UND NACHDENKEN

Das Stressverhalten im Zusammenhang mit Entscheidungsfindung steht in Bezug zu Ihrem Bedürfnis nach Aktivität und Nachdenken. Ihre Bedürfniswerte sind 41 (Aktivität) und 62 (Nachdenken).

Aufgrund dieser Ergebnisse ist es wahrscheinlich, dass Sie Folgendes brauchen:

Minimale länger anhaltende Tätigkeit	Zeit, um Entscheidungen zu durchdenken
Anregung durch neue Ideen	Unterstützung von anderen bei Entscheidungen
Freundliche, zurückhaltende Umgebung	Möglichkeit, über Sorgen zu reden
Zeit zum Überlegen	Angebote zur Hilfe und Unterstützung
Geruhsame Arbeitsbedingungen	Umsichtige Entscheidungsfindung anderer

Um Stress auf diesem Gebiet zu vermeiden oder ihm vorzubeugen, empfehlen wir Folgendes:

Planen Sie Termine und Projekte so, dass Sie innehalten können, um darüber nachzudenken, wo Sie stehen und wo Sie hinwollen.

Nehmen Sie sich mehr Zeit für abstraktes oder philosophisches Denken und Arbeiten.

Vermeiden Sie, sich zu viele Dinge oder gesellschaftliche Verpflichtungen aufzuladen, wenn es bei der Arbeit hektisch wird.

Pflegen Sie ein entspannendes Hobby oder eine ruhige Freizeitbeschäftigung und greifen Sie immer wieder auf die heilsamen Kräfte dieser Aktivitäten zurück.

Entwickeln Sie Ihre Lebensziele und wichtigen Pläne sorgfältig, indem Sie mit Nahestehenden gründlich darüber diskutieren und Rat von kompetenten Beratern annehmen.

Entwickeln Sie enge Beziehungen zu gedulden und effektiven Beratern, die Ihre Ideen reflektieren und Ihnen helfen, über wichtige Fragen nachzudenken.

Sie sollten sich über wichtige Entwicklungen in Ihrem Arbeitsgebiet auf dem Laufenden halten, damit Sie mit Problemen umgehen können, wenn diese auftreten, und wissen, wo Sie Hilfe und Informationen bekommen.

Erinnern Sie Nahestehende, dass Sie Entscheidungen sorgfältig vorbereiten müssen und suchen Sie ihre Unterstützung, um verschiedene Alternativen in Betracht zu ziehen.

Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

JOHN Q. PUBLIC :

Zusammenarbeit mit anderen: Er ist offen und unkompliziert. Er ist in erster Linie selbständig und neigt zu wenigen engen und persönlichen Beziehungen.

Anweisungen erteilen oder erhalten: Er kann sich durchsetzen, liebt es, zu debattieren und sich aktiv an Diskussionen zu beteiligen.

Wetteifer und Ausdauer: Er ist wetteifernd und resultatorientiert. Er liebt warme und herzliche Beziehungen; er fühlt sich abgelehnt und niedergeschlagen, wenn Beziehungen schief laufen. Er hat einen sehr starken Willen, ist fordernd und geht manchmal unbewusst in Opposition.

Organisations - und Planungsstil: Er hinterfragt alles. Er weigert sich, Anweisungen blind zu folgen, es sei denn, dass er einen Sinn darin sieht. Er braucht ein gewisses Maß an persönlicher Freiheit. Er ist vorsichtig und überlegt, kann aber meist gut Entscheidungen treffen. Er braucht für wichtige Entscheidungen mehr Zeit und Informationen.

Vorschläge für das Coaching von JOHN Q. PUBLIC :

Halten Sie Ihre Kommunikation direkt und unpersönlich. Ihr Lob sollte so ehrlich wie möglich und eher sachlich sein. *Achtung*

Schlagen Sie Kapital aus seiner Neigung, alles in Frage zu stellen. *Akzeptanz*

* Achten Sie darauf, Diskussionen zu leiten und positiv zu halten. *Autorität*

* Sorgen Sie für einen Ausgleich zwischen Gruppenzielen und individuellen Zielen. *Gewinn*

Sprechen Sie die positiven Seiten von Problemen an. *Empathie*

* Sorgen Sie für schwierige Aufgaben, aber helfen Sie mit, realistisch erreichbare Ziele zu setzen. *Anforderung*

* Legen Sie die Gründe offen, warum etwas verändert werden muss. *Veränderung*

* Halten Sie ihn fern von Rahmenbedingungen, die einschränkend, einengend oder regulierend sind. *Freiheit*

Führen Sie sowohl überlegt als auch entschlossen, stellen Sie aber sicher, dass er für wichtige Entscheidungen Zeit zum Nachdenken hat. *Nachdenken*

*** Besonders wichtig: kann Auswirkungen auf andere Bereiche haben.**

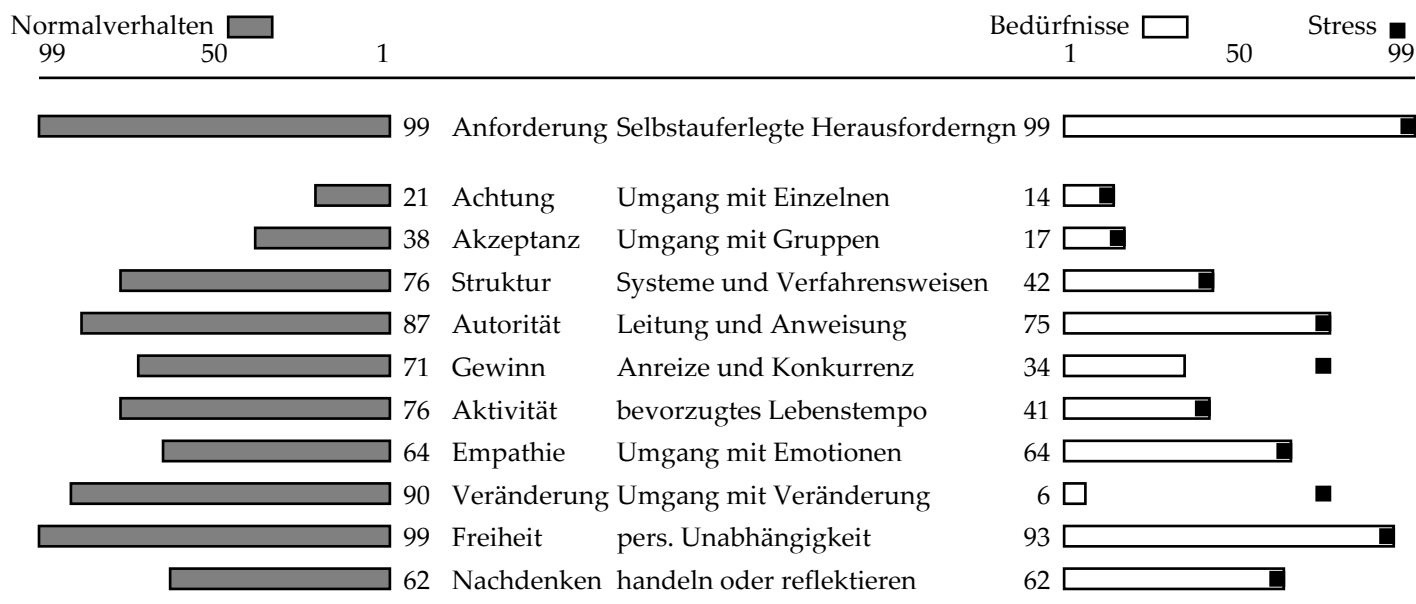
Dieser Bericht wurde erstellt für
JOHN Q. PUBLIC
PotentialCoaching Berlin

BX6396

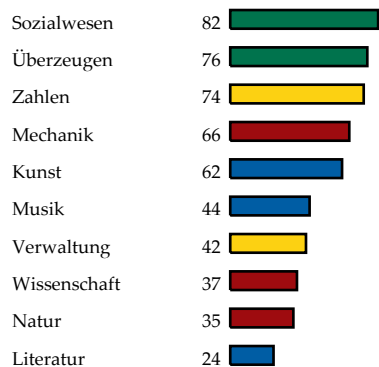
ORGANISATIONSFOKUS für :JOHN Q. PUBLIC

Ähnlichkeit mit anderen im Bereich:	Intensität	Intensität
Gelb - Verwalten		
Rot - Umsetzen		
Grün - Kommunizieren		
Blau - Planen		

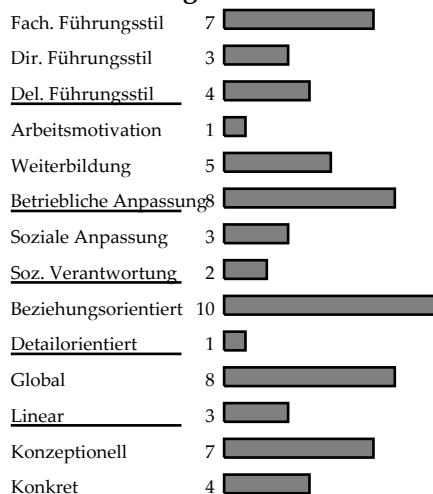
Komponenten



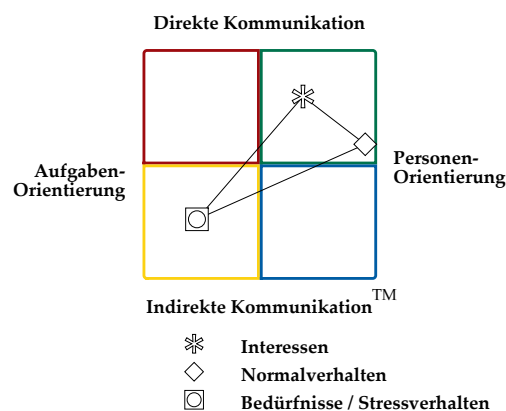
Interessensbereiche



Bevorzugter Arbeitsstil



Lebensstil-Profil[®]



JOHN Q. PUBLIC

This Birkman International Workbook contains the following topic(s):

Wie man ihn/sie führt

Sein Führungsstil

Wie er/sie andere beeinflusst

Wie man am effektivsten mit ihm/ihr redet

Fehler, die man ihm/ihr gegenüber unbedingt vermeiden sollte

Wie er Anderen einen Anreiz schafft

Wie man ihm einen Anreiz schafft

Motivation für Bestleistungen

Tipps für die Berufssuche

Die Stellensuche: Seine/Ihre Stärken

Wie er sich in eine Organisationsstruktur einfügt

Persönliche und berufliche Interessen

Die Beziehung zu Ihrem Sparringspartner

Die Beziehung zu Ihrem Kind

Die Beziehung zu Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten

Sein/Ihr Arbeitsstil

Sein/Ihr Lernstil

Einige grundlegende Informationen über Sie

Sein/Ihr Arbeitsstil

Seine/Ihre Herausforderungen



Anhang

BIRKMAN®on Demand: Handbuch für Coaching und Beratung

1 . Verwenden Sie die Arbeitsmappe mit einer anderen Person

Das Arbeitsbuch ist so konzipiert, um von zwei oder mehr Personen gemeinsam verwendet zu werden. Bitte verwenden Sie es nicht auf eigene Faust - Sie hätten nicht den vollen Nutzen aus der Arbeitsmappe, wenn Sie versuchen, es allein zu verwenden.

2 . Arbeiten Sie immer nur an einem Thema

Ihre Arbeitsmappe enthält viele Themen. Sie sollten jedes Thema getrennt bearbeiten. Versuchen Sie nicht, sich mit mehr als einem Thema zur gleichen Zeit zu befassen.

3 . Wie ist es sinnvoll, mit den Themen zu arbeiten

- Jedes Thema enthält Aussagen und Aspekte, die Sie als Person beschreiben.
- Links neben jeder Aussage ist ein Kontrollkästchen. Finden Sie nun 2 oder 3 Aussagen, von denen Sie den Eindruck haben, dass Sie hier am besten beschrieben werden. Kreuzen Sie die jeweilige Aussage in dem Kontrollkästchen an.
- Lassen Sie parallel ihre(n) GesprächspartnerIn das gleiche tun und die Aussagen ankreuzen, die aus seiner (ihrer) Sicht am besten auf Sie zutreffen.
- Nun berichten Sie sich abwechseln und gegenseitig, welche Aussagen Sie ausgewählt haben und begründen Sie, wie es kommt, dass Sie sich dafür entschieden haben.
- Nun können Sie die von Ihnen beiden gewählten Aussagen diskutieren.
Wie denken Sie selbst über die Aussagen und Begründungen, die Ihr Gesprächspartner gewählt hat?
Welche Ihrer Stärken werden Ihnen durch diese Aussagen bewusst?
Welche Schwierigkeiten und Herausforderungen werden Ihnen bewusst?
Was können Sie ändern, um in dem jeweiligen Bereich voran zu kommen?
Welche Ziele wollen Sie wie und wann erreichen?
- Im Anschluss notieren Sie Entdeckungen und was Sie über sich selbst gelernt haben. Notieren Sie ebenso die konkreten nächsten Schritte, die Sie gehen wollen..

4. Zu den einzelnen Themen

In jedem Thema werden Aspekte und Aussagen aufgelistet, die wahrscheinlich auf Sie zutreffen. Die Anzahl der Aussagen ist bei jeder Person individuell.

Bitte beachten Sie:

Die Aussagen können auf Sie zutreffen. Sie selbst entscheiden, welche der Aussagen am besten auf Sie zutreffen. Ein Gesprächspartner, der Sie etwas kennt, kann Ihnen die Augen öffnen helfen für Aspekte, die Ihnen bisher nicht so bewusst waren.

Ihr persönlicher Aktionsplan

Alle Diskussionen, die Sie mit Ihrem Trainingspartner (n) gehabt haben, und all die Verpflichtungen, die Sie sich vorgenommen haben, führen zu nichts, wenn Sie nicht konkrete nächste Schritte planen, um Ideen mit Leben zu füllen und Veränderung zu erreichen.

Was haben Sie aus den Gesprächen über sich selbst gelernt? Was werden Sie anders machen?

Wann wollen Sie was erreichen? Wie werden Sie wissen, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?

JOHN Q. PUBLIC: Topic 1: Wie man ihn führt

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Seien Sie direkt und gerade heraus
 - ☐ Drängen Sie ihm nicht ständig Gruppenaktivitäten auf
 - ☐ Achten Sie darauf, dass er Sie als natürliche Autoritätsperson sieht, wenn er der Versuchung widerstehen soll, seine Grenzen zu überschreiten
 - ☐ Bieten Sie ihm herausfordernde Aufgaben an; Sind Sie sich seiner Neigung zu Selbstbeschuldigung bei Misserfolgen bewusst
 - ☐ Bringen Sie ihn wenn möglich nicht mit mehreren Sachen aus dem Konzept
 - ☐ Bieten Sie ihm Gelegenheiten, seine Individualität zum Ausdruck zu bringen
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 2: Sein Führungsstil

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Ein unbefangener Leiter, direkt und gerade heraus, der es vorzieht, dass man offen mit ihm ist
 - ☐ Stark bestimmend und dominierend, muss eine ähnlich starke Autoritätsperson in Ihnen sehen
 - ☐ Stellt als Leiter hohe Anforderungen an sich und andere, einschliesslich Ihnen selbst
 - ☐ Ein reflektierender Leiter, fühlt sich in ungewissen oder komplizierten Situationen wohl
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 3: Wie er andere beeinflusst

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

Effektive Herangehensweise

- ☐ Redet in Einzelgesprächen sehr direkt mit Menschen, weil er glaubt, dass dies seinen Respekt dem anderen gegenüber ausdrückt.
- ☐ Glaubte, dass es am Effektivsten ist wenn man einen strukturieren Plan entwirft und andere davon überzeugt.
- ☐ Gebraucht seine natürliche Autorität um die Aufmerksamkeit und Zustimmung von anderen zu bekommen.
- ☐ Appelliert gerne an den Wetteifer anderer, indem er sowohl den individuellen als auch den gemeinschaftlichen Nutzen betont, wenn seine Ideen angenommen werden.
- ☐ Tendiert dazu eine Idee als Schlüssel zur Umsetzung anzubieten und dafür Zustimmung zu suchen.
- ☐ Präsentiert Ideen, die eventuell etwas ehrgeizig sind, indem er die positive Herausforderung betont.
- ☐ Betont gerne eine Vielfalt von Herangehensweisen und Vorteile einer Idee, für die er wirbt.
- ☐ Versucht andere dadurch zu inspirieren, dass er außerhalb des ☐Schubladendenkens☐ denkt und eher ungewöhnliche Ideen einbringt.

Weniger effektive Herangehensweise

- ☐ Realisiert manchmal nicht, wenn er andere durch seine zu direkte Art verunsichert oder vor den Kopf stößt.
- ☐ Neigt dazu, wenn es Widerstand gibt, sich schnell aus Gruppen zurück zu ziehen, anstatt sich einzubringen.
- ☐ Kann fehlende Zustimmung als eine Gefährdung seiner Autorität wahrnehmen: er kann dann dominant werden und die Kritik als Bedrohung seines ☐Territoriums☐ oder seiner persönlichen Autorität sehen.

[] Kann von anderen gesehen werden als jemand, der mehr Interesse daran hat eine konkurrierende Umgebung als eine Teamatmosphäre zu schaffen.

[] Kann von sich und anderen zu viel verlangen: neigt dazu zu unterschätzen, dass andere von zu hohen Zielen oft eingeschüchtert werden.

[] Kann sich ablenken lassen: er neigt dazu die Nebenthemen von anderen zu verfolgen, so dass die Hauptidee darunter leidet.

[] Kann manchmal den Widerstand anderer hervorrufen, wenn er zu ungewöhnlich handelt.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 4: Wie man am effektivsten mit ihm redet

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐] Kommen Sie auf den Punkt. Sorgen Sie sich nicht zu sehr darum, seine Gefühle zu verletzen
- ☐] Bei wichtigen Angelegenheiten das Gespräch unter vier Augen mit ihm suchen
- ☐] Haben Sie keine Angst, ihm offen zu widersprechen, so lange es den Anschein macht, dass er die lebhafteste Diskussion mag
- ☐] Spielen Sie eventuelle Schwierigkeiten in der Sache nicht herunter, und schmeicheln Sie ihm nicht. Wenn das Projekt sehr fordernd ist, dann sprechen Sie es an
- ☐] Halten Sie belanglose Dinge auf ein Minimum
- ☐] Ermutigen Sie ihn außerhalb des Rasters zu denken, wenn Sie wollen, dass er wirklich aufmerksam ist

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 5: Fehler, die man ihm gegenüber unbedingt vermeiden sollte

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ mit ihm nicht zur Sache zu kommen
 - ☐ ihn unnötig zur Teilnahme an Gruppenaktivitäten zwingen
 - ☐ es versäumen, ihm deutlich klarzumachen, wer genau die Verantwortung trägt
 - ☐ ihn zu loben, wenn es nicht wirklich zutrifft
 - ☐ ihn zu unterbrechen, wenn er sich auf etwas konzentriert
 - ☐ ihn dazu bringen, sich unnötigerweise anzupassen
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 6: Wie er Anderen einen Anreiz schafft

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Tendiert dazu, Leuten unverblümt zu sagen, wie er ihren Wert einschätzt
 - ☐ Fühlt sich wohler, wenn Prämien anhand eines bestehenden Vergütungssystems festgelegt werden
 - ☐ Bevorzugt es, Leistung durch konkrete finanzielle Entlohnungen anzuerkennen
 - ☐ Schätzt Mitarbeiter, die beschäftigt sind und einen vollen Terminkalender zu haben scheinen
 - ☐ Belohnt bereitwillig jene, die wirklich bedeutende Beiträge leisten
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 7: Wie man ihm einen Anreiz schafft

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Sprechen Sie mit ihm über seine Bezahlung unter vier Augen, nicht öffentlich
 - ☐ Entlohn Sie nur das Erreichen von anspruchsvollen, aussagekräftigen Leistungen
 - ☐ Ungewöhnliche Prämien sind bei ihm wahrscheinlich sehr wirkungsvoll
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 8: Motivation für Bestleistungen

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Reagiert besser auf allgemeine als auf spezifische Management Aufgaben.
- ☐ Wahrscheinlich ist er mehr motiviert, wenn er sich nicht auf einen bestimmten Arbeitsbereich spezialisieren muss.
- ☐ Reagiert gerne auf Gelegenheiten andere direkt zu beeinflussen.
- ☐ Spricht besonders auf Situationen an, in denen er anderen helfen kann.
- ☐ Motiviert durch Aufgaben, die Zahlen oder Statistiken beinhalten.
- ☐ Bevorzugt direkte, klare Anleitung und Ermutigung.
- ☐ Zeigt einen hohen Grad an Eigenmotivation, wenn er Zeit hat alleine oder in einer sehr kleinen Gruppe zu arbeiten.
- ☐ Am Effektivsten, wenn von einer Person geleitet, die als natürliche Autoritätsfigur gesehen wird.
- ☐ Wächst gerne an ehrgeizigen Zielen.
- ☐ Lassen Sie ihn sich konzentrieren - unterbrechen Sie ihn wenn möglich nicht.
- ☐ Erlauben Sie ihm ab und zu etwas unkonventionell zu sein.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 9: Tipps für die Berufssuche

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

Teil 1: Die Berufssuche angehen

- ☐ Fragen Sie diejenigen, die Sie kennen direkt nach Netzwerkbeziehungen.
- ☐ Nutzen Sie Ihre organisierte Herangehensweise und erstellen Sie einen Plan zur Jobsuche.
- ☐ Idealerweise sollten Sie einen Beruf finden, der es Ihnen erlaubt wettbewerbsorientiert zu sein und wo Sie für Ihre Ergebnisse bezahlt werden.
- ☐ Beginnen Sie Ihre aktive Berufssuche so bald wie möglich.
- ☐ Sie mögen es, sich ab und zu selbst zu pushen; das ist jetzt eine gute Vorgehensweise.
- ☐ Sie haben das Gefühl am meisten zu erreichen, wenn Sie mehrere Optionen gleichzeitig verfolgen.

Teil 2: Wenn die Berufs-/Arbeitssuche stressig wird

- ☐ Unter Druck können Sie etwas zu angespannt sein.
- ☐ Sie stehen in der Gefahr sich zurückzuziehen oder zu verstecken, wenn es schwierig wird.
- ☐ Sie tendieren dazu sich zu sehr auf das Gehalt einer Arbeitsstelle zu konzentrieren, und nicht genug auf Dinge wie Arbeitsbedingungen zu achten.
- ☐ Sie neigen dazu sich selbst die Schuld zu geben, dass Sie Ihre Arbeitsstelle verloren haben oder keine neue finden können.
- ☐ Es kann Ihnen schwer fallen, still zu sitzen und sich auf das zu konzentrieren, was Sie sich vorgenommen haben, weil es einfacher ist etwas Neues auszuprobieren.

Teil 3: Menschen und Prozesse finden, die einen unterstützen

- ☐ Suchen Sie Unterstützung von Freunden, die direkt und ehrlich mit Ihnen reden.
- ☐ Ein oder zwei unterstützende Bezugspersonen sind für Sie von größerem Wert als eine Gruppe von lockeren Freunden.

[] Suchen Sie die Unterstützung von Menschen, die viel von Ihnen erwarten und die Ihre selbstkritische Natur verstehen.

[] Halten Sie sich von Ablenkungen fern.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 10: Die Stellensuche: Stärken

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Sie lieben es, Menschen direkt zu beeinflussen und sie von Ihrem Standpunkt und Ihrer Vorgehensweise zu überzeugen
- ☐ Sie helfen anderen Menschen gerne und mit Erfolg, damit deren Leben besser und leistungsfähiger wird
- ☐ Sie haben Spaß an der Arbeit mit Zahlen oder an Aufgaben, die die Anwendung von oder den Umgang mit Zahlen beinhalten
- ☐ Sie sind direkt, und es fällt Ihnen ziemlich leicht, offen Ihre Meinung zu sagen, auch Vorgesetzten gegenüber
- ☐ Sie sind in Ihrem Denken strukturiert und organisiert, und Sie lassen diese Veranlagungen in Ihre Arbeit/Ihren Dienst einfließen
- ☐ Sie haben die Tendenz eine natürliche Autoritätsperson zu sein; Sie können die Führung übernehmen, wenn es an Leitung fehlt
- ☐ Sie sind wetteifernd und bereit, hart zu arbeiten, um der/die Beste zu sein
- ☐ Sie besitzen ein hohes Maß an Energie und lieben es vielmehr, Dinge zu tun als über sie nachzudenken
- ☐ Sie stellen hohe Anforderungen an sich und an andere, und Sie lieben es, hohe Maßstäbe zu setzen und zu erreichen
- ☐ Sie möchten in Ihrem Aufgabenbereich reichlich Abwechslung haben, mit jeweils mehr als einer Aufgabe gleichzeitig
- ☐ Sie lieben es manchmal zu experimentieren und zu sehen, wie die etwas ungewöhnlicheren Problemlösungsansätze erfolgreich sind wenn normale Lösungen nicht zu funktionieren scheinen

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 11: Wie er sich in eine Organisationsstruktur einfügt

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Denkt im Sinne von klassischen Organisationsstrukturen; kommt gut mit den formalen Managementstrukturen einer grossen Organisation zurecht
- ☐ Leitet bevorzugt mit einer Kombination von formalem Managementtraining und praktischer Erfahrung; neigt dazu, denen gegenüber skeptisch zu sein, die sich übermässig auf Managementtheorien stützen, oder deren Managementgrundlage rein auf Erfahrung beruht
- ☐ Neigt dazu, in erster Linie durch das eigene Interesse an der Arbeit oder den Resultaten motiviert zu sein, und nicht so sehr durch die Arbeit an sich
- ☐ Kann eine Art Freiläufer sein: tendiert dazu, sein Handeln eher auf das zu gründen, was der Organisation oder seiner unmittelbaren Gruppe nützt, als auf vom Unternehmen angeordnete oder abstrakte Werte
- ☐ So etwas wie ein Freigeist; kann weniger berechenbar sein als andere Menschen hinsichtlich seiner Reaktion auf die "Geschäftspolitik", und neigt mehr zum Befolgen seiner eigenen Denkweise

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 12: Persönliche und berufliche Interessen

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

☐ Hat ein überdurchschnittliches Interesse an Zahlen. Ein Beruf im Bereich von Computern oder finanziellen Dienstleistungen und Produkten sollte in Betracht gezogen werden.

☐ Zeigt ein überdurchschnittliches Interesse daran für Ideen, Produkte oder Dienstleistungen zu werben.

☐ Hat eine ungewöhnliche Kombination von Interesse an der Werbebranche und einer Vorliebe für Zahlen. Könnte effektiv sein in Aktivitäten rund um den Verkauf; Verkauf von finanziellen Produkten oder Dienstleistungen, oder Positionen, die Buchhaltung und Verkauf einschließen.

☐ Bringt ein gewisses Maß an Neugierde in die Arbeit die er tut - vielleicht sogar mit Schwerpunkt Ermittlung oder Forschung.

☐ Wird wahrscheinlich gut auf Positionen ansprechen, wo Menschen geholfen werden kann.

☐ Zeigt größeres Interesse daran anderen Menschen zu helfen als seine anderen Interessen erwarten lassen.

☐ Ist mehr geneigt mit Zahlen zu arbeiten als Menschen mit ähnlichen Interessen.

☐ Hat wahrscheinlich wenig Interesse an Tätigkeiten die Lesen oder Schreiben beinhalten.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 13: Die Beziehung zu Ihrem Sparringspartner

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

Ein Sparringspartner ist jemand, mit dem Sie vereinbart haben, ihm zumindest zeitweise Anteil an Ihrer Entwicklung zu geben. Ein Sparringspartner steht auf der selben Hierarchieebene, kann aber aus einem anderen Bereich Ihrer Organisation stammen. Die meisten Angebote von Birkman International sind für den Einsatz bei Sparringspartnerschaften geeignet.

ABSCHNITT A: Ihre Stärken

- ☐ Sie pflegen einen direkten und unkomplizierten Umgang mit Ihrem Sparringspartner
- ☐ Sie bevorzugen eine eher strukturierte Art der Zusammenarbeit mit Ihrem Sparringspartner
- ☐ Sie lieben lebhaft Diskussionen und haben keine Schwierigkeiten damit, Ihrem Sparringspartner offen zu widersprechen, falls er oder sie einer anderen Meinung ist
- ☐ Sie sind der Auffassung, dass ein wichtiges Ergebnis Ihrer gemeinsamen Arbeit mit Ihrem Sparringspartner es ist, wenn Sie beide danach streben, das Beste aus sich heraus zu holen
- ☐ Sie schätzen energische und schwungvolle Diskussion mit Ihrem Sparringspartner
- ☐ Sie neigen dazu, an Ihren Sparringspartner und sich selbst hohe Erwartungen zu haben. Sie sehen die gemeinsame Arbeit eher als einen Weg und weniger als Übung, die "erfolgreich" abgeschlossen werden könnte
- ☐ Sie haben Freude daran, an mehreren Themen parallel zu arbeiten und in den Gesprächen zwischen den Themen zu springen
- ☐ Sie beschäftigen sich gerne mit ausgefallenen und anspruchsvollen Themen gemeinsam mit Ihrem Sparringspartner

ABSCHNITT B: Ihre Bedürfnisse

- ☐ Sie schätzen es, wenn Ihr Sparringspartner offen und direkt mit Ihnen umgeht
- ☐ Sie müssen davon überzeugt sein, dass die Beziehung mit Ihrem Sparringspartner vertraulich ist

☐ Für Sie ist es sehr wichtig, dass Ihr Sparringspartner keine Scheu vor einer offenen Diskussion von Meinungsverschiedenheiten hat

☐ Ihnen ist es wichtig, dass Sie in der gemeinsamen Arbeit wirklich wichtige Themen bearbeiten und dass Ihr Sparringspartner und Sie auch voll hinter der gemeinsamen Arbeit stehen

☐ Sie brauchen die volle Aufmerksamkeit Ihres Sparringspartners, wenn Sie über ernste Themen sprechen

☐ Äußert Ihr Sparringspartner ungewöhnliche oder unkonventionelle Meinungen, kann das Ihr Denken anregen, auch wenn Sie nicht derselben Meinung sind

ABSCHNITT C: Verbesserungspotenzial

☐ Sie können manchmal zu direkt sein

☐ Sie können dazu neigen, die gemeinsame Zeit mit Ihrem Sparringspartner als Ersatz für soziale Kontakte zu gebrauchen

☐ Im Umgang mit Ihrem Sparringspartner können Sie mitunter zu dominant und durchsetzungswillig werden

☐ Ihr unterschwelliges Konkurrenzdenken kann Sie ungeduldig werden lassen, falls Ihr Sparringspartner ausführlich über abstrakte Werte spricht

☐ Sie können manchmal unrealistische Erwartungen an Ihren Sparringspartner und sich selbst haben

☐ Sie können sich leicht durch Nebensächlichkeiten von der Beschäftigung mit dem Hauptthema ablenken lassen

☐ Manchmal können Sie versucht sein, ungewohnte Dinge zu tun oder zu sagen und unterschätzen dabei das Ausmaß, wie das Ihren Sparringspartner irritiert

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 14: Die Beziehung zu Ihrem Kind

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

ABSCHNITT A: Ihre Stärken

- ☐ Im Umgang mit Ihrem Kind sind Sie im Allgemeinen direkt
- ☐ Sie bevorzugen es, die Beziehung mit Ihrem Kind auf Grundregeln aufzubauen, deren Einhaltung Sie auch erwarten
- ☐ Sie bevorzugen es, die Autorität Ihrem Kind gegenüber direkt auszuüben, sofern das angebracht ist
- ☐ Sie erklären Ihrem Kind gerne den wahren Wert des Geldes
- ☐ Sie schätzen die Zeiten, in denen Sie sich gemeinsam mit Ihrem Kind sportlich betätigen
- ☐ Sie haben üblicherweise dieselben hohen Erwartungen an Ihr Kind, wie an sich selbst
- ☐ Es ist für Sie ganz selbstverständlich, dass Sie Ihrem Kind eine abwechslungsreiche und innovative Umgebung bieten
- ☐ Sie ermutigen Ihr Kind bevorzugt dazu, seinen eigenen Freiraum zu entdecken

ABSCHNITT B: Ihre Bedürfnisse

- ☐ Sie schätzen es, wenn Ihr Kind offen und direkt mit Ihnen umgeht
- ☐ Sie schätzen das Verlangen Ihres Kindes nach Zeit mit Ihnen alleine im Gegensatz zum Verlangen des Kindes nach Freunden
- ☐ Ihnen ist es wichtig, dass Ihr Kind Sie als Autoritätsperson in der Familie anerkennt
- ☐ Dass Ihr Kind hohe Erwartungen an Sie stellt, ist für Sie ganz natürlich
- ☐ Sie möchten lieber nicht von Ihrem Kind völlig überrascht werden
- ☐ Bis zu einem gewissen Grad möchten Sie als unkonventionelles Elternteil oder Erziehungsberechtigter angesehen werden

ABSCHNITT C: Verbesserungspotenzial

- ☐ Sie können negativ reagieren, wenn die Sensibilität Ihres Kindes es daran hindert, offen mit Ihnen zu sein

- [] Wenn Ihr Kind Sie andauernd in seine sozialen Aktivitäten einbeziehen möchte, fällt es Ihnen tendenziell schwer, daran teilzunehmen
 - [] Sie können zu dominant und durchsetzungsstark gegenüber Ihrem Kind werden
 - [] Sie können zu viel Wert darauf legen, dass Ihr Kind um jeden Preis gewinnen muss
 - [] Zuweilen sind Ihre Erwartungen an Ihr Kind und Sie selbst unrealistisch
 - [] Sie können es verkennen, wie sehr Ihr Kind eine berechenbare Routine wertschätzt
 - [] Sie können es unterschätzen, wie sehr Ihr Kind sich durch Ihre außergewöhnlichen Werte und Gedanken unbehaglich fühlen kann
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 15: Die Beziehung zu Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

ABSCHNITT A: Ihre Stärken

- ☐ Sie ziehen es vor, im Umgang mit Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten eher offen und direkt zu sein.
- ☐ Sie haben gewöhnlich Freude daran, Ihr Leben und Ihre Aufgaben auf eine bestimmte Art und Weise zu organisieren
- ☐ Sie haben nichts dagegen, sich mit Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten zu streiten, wenn Sie das Gefühl haben, im Recht zu sein
- ☐ Sie lieben den Wettbewerb, und nicht selten auch das Wetteifern mit Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten
- ☐ Wenn Sie Zeit mit Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten verbringen, sind Sie am liebsten körperlich Aktiv
- ☐ Sie neigen dazu, an sich selbst hohe Erwartungen zu haben und legen auch an Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigte entsprechend hohe Maßstäbe
- ☐ Sie machen gerne mehrere Dinge gleichzeitig. Wenn Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten Ihre Aufmerksamkeit brauchen, fällt es Ihnen manchmal schwer, sich ihnen zuzuwenden

ABSCHNITT B: Ihre Bedürfnisse

- ☐ Sie mögen es lieber, wenn Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten offen und direkt mit Ihnen sind, statt um den heißen Brei zu reden
- ☐ Sie brauchen Zeit alleine oder mit wenigen guten Freunden - und Eltern oder Erziehungsberechtigte, die dieses Bedürfnis verstehen
- ☐ Ihnen ist wichtig, dass Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten Autoritätspersonen sind, die sich gegenüber Ihnen und anderen behaupten können
- ☐ Sie bevorzugen es, wenn Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigte anspruchsvoll, aber fair sind, anstatt es zu akzeptieren, dass sie weniger als Ihr Bestes geben

[] Wenn Sie sich auf eine bestimmte Aufgabe konzentrieren, schätzen Sie es, wenn Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten Sie dabei alleine lassen

ABSCHNITT C: Verbesserungspotenzial

[] Sie könnten zu offen und direkt zu Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten sein, wenn Sie den Eindruck haben, dass diese nicht offen Ihnen gegenüber sind

[] Wenn Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten Sie in eine zwischenmenschliche Situation bringen, die Sie nicht mögen, neigen Sie dazu, sich zu verschließen und zu niemandem zu sprechen

[] Unter Druck können Sie zu durchsetzungswillig gegenüber Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten sein. Das kann soweit gehen, dass das Rechthaben-Wollen Ihnen wichtiger wird als die eigentliche Sache

[] Manchmal kann es Ihnen zu wichtig sein, von Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten Geld oder Geschenke zu bekommen

[] Unter Druck können Sie manchmal völlig unrealistische Erwartungen an Ihre Eltern oder Erziehungsberechtigten haben

[] Bei Dingen wie Hausaufgaben, die Ihre ganze Konzentration verlangen, kann es Ihren Eltern oder Erziehungsberechtigten schwer fallen zu verstehen, wie schwer es für Sie ist, sich so konzentrieren zu können

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 16: Arbeitsstil

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Sie lieben es, Menschen direkt zu beeinflussen und sie von Ihrem Standpunkt und Ihrer Vorgehensweise zu überzeugen
- ☐ Sie helfen anderen Menschen gerne und mit Erfolg, damit deren Leben besser und leistungsfähiger wird
- ☐ Sie haben Spaß an der Arbeit mit Zahlen oder an Aufgaben, die die Anwendung von oder den Umgang mit Zahlen beinhalten
- ☐ Sie sind direkt, und es fällt Ihnen ziemlich leicht, offen Ihre Meinung zu sagen, auch erfahrenen Leitern gegenüber
- ☐ Sie sind in Ihrem Denken strukturiert und organisiert, und Sie lassen diese Veranlagungen in Ihre Arbeit/Ihren Dienst einfließen
- ☐ Sie haben die Tendenz eine natürliche Autoritätsperson zu sein; Sie können die Führung übernehmen, wenn es an Leitung fehlt
- ☐ Sie sind wetteifernd und bereit, hart zu arbeiten, um der/die Beste zu sein
- ☐ Sie besitzen ein hohes Maß an Energie und lieben es vielmehr, Dinge zu tun als über sie nachzudenken
- ☐ Sie stellen hohe Anforderungen an sich und an andere, und Sie lieben es, hohe Maßstäbe zu setzen und zu erreichen
- ☐ Sie möchten in Ihrem Aufgabenbereich reichlich Abwechslung haben, mit jeweils mehr als einer Aufgabe gleichzeitig
- ☐ Sie lieben es manchmal zu experimentieren und zu sehen, wie die etwas ungewöhnlicheren Problemlösungsansätze erfolgreich sind wenn normale Lösungen nicht zu funktionieren scheinen

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 17: Sein Lernstil

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Hat Freude an Projekten, die das Denken anderer Menschen direkt beeinflussen.
- ☐ Identifiziert sich mit Themen oder Projekten, die mit Menschen zu tun haben, insbesondere in sozialen Fragen oder Belangen.
- ☐ Begreift numerische Konzepte wahrscheinlich schnell.
- ☐ Mag es, wenn der Lehrer oder Tutor im persönlichen Umgang mit ihm direkt und offen ist.
- ☐ Zieht es vor, im Rahmen einer Kleingruppe oder alleine unterrichtet zu werden.
- ☐ Lernt am besten, wenn er seinen Lehrer als eine natürliche Autoritätsperson betrachten kann.
- ☐ Stellt an sich selbst und nicht selten auch an andere hohe Ansprüche. Hat eventuell hohe und/oder sogar unrealistische Erwartungen an seinen Lehrer.
- ☐ Grundsätzlich konzentrierter, als man manchmal annimmt: braucht Gelegenheiten um seine Aufmerksamkeit zu fokussieren, um Bestleistung zu erreichen.
- ☐ Wird mehr als es das Umfeld manchmal wahrnimmt durch ungewöhnliche oder ausgefallene Ideen angeregt.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 18: Einige grundlegende Informationen über Sie

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

[] Sie kombinieren eine Vorliebe für praktische Aufgaben mit dem Interesse Menschen zu überzeugen oder zu lehren. Sie sind sowohl an Produkten als auch an Dienstleistungen interessiert, d.h. an dem was verkauft wird und an den Menschen, die das Produkt kaufen.

[] Sie kombinieren die Einsicht in das Denken anderer mit einem bestimmten Grad an Autorität. Ihr Normalverhalten ist gekennzeichnet von persönlichen Interaktionen mit anderen, in Gruppen oder mit Einzelnen, mit einer Betonung auf Ihren eigenen Gefühlen und denen von anderen.

[] Sie fühlen sich wohl in einer Umgebung, die Sie ermutigt sich auf eine Aufgabe zu konzentrieren, die strukturiert und bis zu einem gewissen Grad vorhersehbar ist, und wo andere nicht dominieren.

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 19: Arbeitsstil

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Sie lieben es, Menschen direkt zu beeinflussen und sie von Ihrem Standpunkt und Ihrer Vorgehensweise zu überzeugen
- ☐ Sie helfen anderen Menschen gerne und mit Erfolg, damit deren Leben besser und leistungsfähiger wird
- ☐ Sie haben Spaß an der Arbeit mit Zahlen oder an Aufgaben, die die Anwendung von oder den Umgang mit Zahlen beinhalten
- ☐ Sie sind direkt, und es fällt Ihnen ziemlich leicht, offen Ihre Meinung zu sagen, auch Vorgesetzten gegenüber
- ☐ Sie sind in Ihrem Denken strukturiert und organisiert, und Sie lassen diese Veranlagungen in Ihre Arbeit/Ihren Dienst einfließen
- ☐ Sie haben die Tendenz eine natürliche Autoritätsperson zu sein; Sie können die Führung übernehmen, wenn es an Leitung fehlt
- ☐ Sie sind wetteifernd und bereit, hart zu arbeiten, um der/die Beste zu sein
- ☐ Sie besitzen ein hohes Maß an Energie und lieben es vielmehr, Dinge zu tun als über sie nachzudenken
- ☐ Sie stellen hohe Anforderungen an sich und an andere, und Sie lieben es, hohe Maßstäbe zu setzen und zu erreichen
- ☐ Sie möchten in Ihrem Aufgabenbereich reichlich Abwechslung haben, mit jeweils mehr als einer Aufgabe gleichzeitig
- ☐ Sie lieben es manchmal zu experimentieren und zu sehen, wie die etwas ungewöhnlicheren Problemlösungsansätze erfolgreich sind wenn normale Lösungen nicht zu funktionieren scheinen

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com

JOHN Q. PUBLIC: Topic 20: Seine Herausforderungen

Die folgenden persönlichen Angaben wurden aus Ihren Antworten auf die Fragen der Birkman® Methode generiert. Lesen Sie jede Aussage genau durch und überprüfen Sie, welche Sätze am besten auf Sie zutreffen. Besprechen Sie mit einem vertrauenswürdigen Berater oder Freund, wie sich Ihre ausgewählten Aussagen in Ihrem Leben auswirken – in der Vergangenheit und in der Gegenwart.

- ☐ Ist sich nicht bewusst, in welchem Maße er brüsk, geringschätzig oder herablassend sein kann.
 - ☐ Kann soziale Konventionen ignorieren.
 - ☐ Kann dominant, ja sogar aggressiv werden.
 - ☐ Zu sehr versucht den kurzfristigen Erfolg zu wählen und um jeden Preis zu gewinnen.
 - ☐ Zeigt eine Tendenz zu viel zu analysieren, sich selbst zu verurteilen und sich unzulänglich zu fühlen.
 - ☐ Findet es schwer sich zu konzentrieren, ist zu leicht abgelenkt.
 - ☐ Neigt dazu einfach aus Prinzip anders zu sein.
-

File No. BX6396. Presented By Birkman International, Inc. • (713) 623-2760 • info@birkman.com