

IHR ASSESS BERICHT 2026

JOB PROFILE - Sales Manager | SCHEELEN®

Bernd Muster

14.4.2026

GESAMTÜBEREINSTIMMUNGSWERT

7.9 Gute Übereinstimmung

Der Übereinstimmungswert gibt an, wie gut die Person zu der Stelle passt. Die Gesamtempfehlung reicht von 1 bis 10, trotz möglicher Abweichungen bei der Kennzeichnung.

Wie man den Bericht liest

Bei der Beurteilung werden verschiedene Eigenschaften und Kompetenzen bewertet, um das Erfolgspotenzial einer Person in einer bestimmten Position zu ermitteln. Der Abschnitt „Überblick über die Kompetenzen“ zeigt die am höchsten und am niedrigsten bewerteten Kompetenzen. Jede Kompetenz umfasst zugrunde liegende Persönlichkeitsmerkmale, die mit dem Erfolg in diesem Bereich verbunden sind.

ÜBERBLICK ÜBER DIE KOMPETENZEN

Stärken



8.7 Unternehmerisches Handeln

Die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen, Ressourcen kreativ zu mobilisieren, kalkulierte Risiken einzugehen und innovative Lösungen eigenverantwortlich voranzutreiben, um Wertschöpfung zu generieren. Dies umfasst unternehmerisches Denken, Geschäftssinn und Ergebnisverantwortung.



8.7 Ergebnisorientierung

Beschreibt die Tendenz, Ziele klar zu definieren, zielstrebig auf deren Erreichung hinzuarbeiten und dabei sowohl Effizienz als auch Qualität der Ergebnisse im Blick zu behalten. Personen mit hoher Ergebnisorientierung zeigen Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und ein starkes Leistungsstreben.



8.3 Überzeugungskraft

Die Fähigkeit, andere für Ideen und Ziele zu gewinnen, Unterstützung für Initiativen zu mobilisieren und durch logische Argumentation und emotionale Appelle zu überzeugen.

Entwicklungspotential



7.0 Mitarbeiterentwicklung

Die Fähigkeit, das Potenzial von Mitarbeitenden zu erkennen, sie durch Coaching, Feedback und gezielte Entwicklungsmaßnahmen zu fördern und zu motivieren, ihre Fähigkeiten voll auszuschöpfen.



7.5 Kundenorientierung

Das Bestreben, die Bedürfnisse und Erwartungen interner und externer Kunden zu verstehen und zu erfüllen, langfristige Beziehungen aufzubauen und einen exzellenten Service zu bieten.



7.6 Führung

Führung zeigt sich in der Fähigkeit, andere durch Klarheit, Überzeugungskraft und persönliche Energie zu gewinnen und zu lenken. Menschen mit hoher Führungskompetenz treten selbstbewusst auf, kommunizieren wirkungsstark und schaffen Orientierung sowie Engagement bei anderen.

PERSÖNLICHKEITSPROFIL (1 von 3)

Authentizität



Beharrlichkeit



Bescheidenheit



Denk- & Urteilsweise



Durchsetzungsfähigkeit



Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Emotionale Selbstregulation



Emotionale Sensibilität



Extraversion



Gestaltungsüberzeugung



Gewissenhaftigkeit



PERSÖNLICHKEITSPROFIL (2 von 3)

Handlungssicherheit



Humanistische Orientierung



Kritiktoleranz



Leistungsorientierung



Neugier



Offenheit für Erfahrungen



Proaktivität



Selbstwertgefühl



Soziale Einflussbereitschaft



Soziale Harmonie



Soziale Wahrnehmung



PERSÖNLICHKEITSPROFIL (3 von 3)

Teamorientierung



Umgang mit Unsicherheiten



Verantwortungsübernahme



Wachstumsorientierung



Zuverlässigkeit



JOB PROFILE MATCH (1 von 3)

Beziehungsmanagement & Netzwerkaufbau



7.7 Gute Übereinstimmung

Ihre Kompetenz im Beziehungsmanagement und Netzwerkaufbau ist gut ausgeprägt. Sie bauen gerne Kontakte auf, pflegen Beziehungen und nutzen Ihr Netzwerk. Sie sind kontaktfreudig, empathisch und schaffen Vertrauen. Ihre Kombination aus Extraversion, sozialer Wahrnehmung und Einflussbereitschaft ermöglicht es Ihnen, ein wertvolles berufliches Netzwerk aufzubauen.

Ergebnisorientierung



8.7 Gute Übereinstimmung

Ihre Ergebnisorientierung ist gut ausgeprägt. Sie setzen sich klare Ziele und arbeiten fokussiert auf deren Erreichung zu. Dabei zeigen Sie eine überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und die Fähigkeit, auch bei Herausforderungen durchzuhalten. Sie strukturieren Ihre Arbeit effektiv und behalten Ihre Ziele im Blick. Ihre Kombination aus Leistungsmotivation, Zuverlässigkeit und Beharrlichkeit ermöglicht es Ihnen, Projekte erfolgreich abzuschließen und vereinbarte Ergebnisse zu liefern.

Führung



7.6 Gute Übereinstimmung

Ihre Führungskompetenz ist gut ausgeprägt. Sie führen mit Klarheit und Selbstsicherheit, geben Richtung und motivieren Mitarbeitende. Sie können Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen und auch in herausfordernden Situationen relativ gelassen bleiben. Ihre Kombination aus Einflussbereitschaft, Durchsetzungsfähigkeit und emotionaler Stabilität ermöglicht es Ihnen, Teams erfolgreich zu führen.

Integrität



8.1 Gute Übereinstimmung

Ihre Integrität ist gut ausgeprägt. Sie handeln nach ethischen Prinzipien, sind ehrlich und fair und übernehmen Verantwortung. Ihre Worte und Taten stimmen weitgehend überein, und Sie sind vertrauenswürdig. Ihre Kombination aus Ehrlichkeit, Authentizität, Bescheidenheit und Verantwortungsbewusstsein macht Sie zu einer integren Person.

Kommunikationsfähigkeit



7.7 Gute Übereinstimmung

Ihre Kommunikationsfähigkeit ist gut ausgeprägt. Sie kommunizieren klar und verständlich, sowohl mündlich als auch schriftlich. Sie hören anderen aufmerksam zu und können sich auf verschiedene Gesprächspartner einstellen. Ihre Kombination aus Extraversion, sozialer Wahrnehmung und Selbstsicherheit ermöglicht es Ihnen, in den meisten Kommunikationssituationen überzeugend aufzutreten.

JOB PROFILE MATCH (2 von 3)

Kundenorientierung**7.5 Gute Übereinstimmung**

Ihre Kundenorientierung ist gut ausgeprägt. Sie nehmen Kundenbedürfnisse wahr, gehen darauf ein und bemühen sich um exzellenten Service. Sie zeigen Empathie, sind freundlich und zuverlässig im Umgang mit Kunden. Ihre Kombination aus sozialer Wahrnehmung, Emotionalität und Fairness ermöglicht es Ihnen, positive Kundenbeziehungen aufzubauen und Kundenzufriedenheit zu schaffen.

Mitarbeiterentwicklung**7.0 Durchschnittliche Übereinstimmung**

Sie zeigen eine ausreichende Kompetenz in der Mitarbeiterentwicklung. Sie können grundsätzlich Feedback geben und Mitarbeitende unterstützen. In manchen Situationen könnte Ihre Investition in Entwicklung, Ihre Empathie oder Ihre Feedbackqualität jedoch noch ausgeprägter sein. Möglicherweise fehlt es an Zeit, systematischem Vorgehen oder der Fähigkeit, Potenziale zu erkennen. Eine Stärkung Ihrer Coaching-Fähigkeiten und Wachstumsorientierung würde Ihre Entwicklungskompetenz verbessern.

Planungs- & Organisationsfähigkeit**8.3 Gute Übereinstimmung**

Ihre Planungs- und Organisationsfähigkeit ist gut ausgeprägt. Sie gehen systematisch vor, planen Ihre Aktivitäten strukturiert und setzen klare Prioritäten. Dabei behalten Sie Zeitpläne im Blick und können mehrere Aufgaben parallel koordinieren. Ihre Kombination aus Gewissenhaftigkeit, Proaktivität und Leistungsorientierung ermöglicht es Ihnen, Projekte effizient zu organisieren und erfolgreich umzusetzen.

Problemlösung**7.9 Gute Übereinstimmung**

Ihre Problemlösungskompetenz ist gut ausgeprägt. Sie gehen Probleme strukturiert an, analysieren Ursachen und entwickeln praktikable Lösungen. Dabei zeigen Sie eine gute Balance zwischen analytischem Denken und kreativen Ansätzen. Sie sind offen für neue Ideen und bereit, verschiedene Lösungswege auszuprobieren. Ihre Kombination aus Neugier, Offenheit und systematischem Vorgehen ermöglicht es Ihnen, auch anspruchsvolle Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Selbstreflexion**7.9 Gute Übereinstimmung**

Ihre Selbstreflexionsfähigkeit ist gut ausgeprägt. Sie reflektieren Ihr Verhalten regelmäßig, sind offen für Feedback und lernen aus Ihren Erfahrungen. Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen gut und arbeiten an Ihrer Weiterentwicklung. Ihre Kombination aus Reflexionsfähigkeit, Wachstumsorientierung und Offenheit ermöglicht es Ihnen, kontinuierlich zu lernen und sich zu verbessern.

JOB PROFILE MATCH (3 von 3)

Überzeugungskraft



8.3 Gute Übereinstimmung

Ihre Überzeugungskraft ist gut ausgeprägt. Sie können andere für Ihre Ideen gewinnen, argumentieren überzeugend und mobilisieren Unterstützung. Sie treten selbstsicher auf und können Einfluss ausüben. Ihre Kombination aus Extraversion, Selbstsicherheit, Gestaltungsorientierung und Einflussbereitschaft ermöglicht es Ihnen, in den meisten Situationen überzeugend zu wirken.

Unternehmerisches Handeln



8.7 Gute Übereinstimmung

Ihr unternehmerisches Handeln ist gut ausgeprägt. Sie erkennen Chancen, ergreifen Initiative und setzen Ideen eigenverantwortlich um. Sie sind leistungsorientiert, proaktiv und bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ihre Kombination aus Leistungsorientierung, Proaktivität und Gestaltungsorientierung ermöglicht es Ihnen, unternehmerisch zu denken und zu handeln.

KOMPETENZEN (1 von 12)

Beziehungsmanagement & Netzwerkaufbau

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, strategisch wertvolle berufliche Beziehungen aufzubauen, zu pflegen und zu nutzen, um Ressourcen zu mobilisieren, Informationen auszutauschen und Kooperationen zu fördern.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Soziale Harmonie



Sie sind kooperativ und harmonieorientiert. Sie legen Wert auf gute Beziehungen, sind kompromissbereit und vermeiden unnötige Konflikte. Sie können in Meinungsverschiedenheiten nachgeben und berücksichtigen die Bedürfnisse anderer. Konfrontationen sind Ihnen eher unangenehm, aber Sie können sie bei Bedarf eingehen. Diese Harmonieorientierung fördert gute Arbeitsbeziehungen und Teamarbeit.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Sie zeigen eine ausgewogene Ausprägung zwischen Ehrlichkeit und strategischem Vorgehen. Sie sind grundsätzlich ehrlich und fair, können aber in manchen Situationen auch taktisch agieren oder eigene Interessen priorisieren. Regeln sind Ihnen wichtig, aber Sie können auch Grauzonen akzeptieren. Sie schätzen Ihre Leistungen meist realistisch ein, neigen aber gelegentlich zu leichter Selbstüberschätzung. Andere erleben Sie als grundsätzlich vertrauenswürdig.

KOMPETENZEN (1 von 12)

Beziehungsmanagement & Netzwerkaufbau

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, strategisch wertvolle berufliche Beziehungen aufzubauen, zu pflegen und zu nutzen, um Ressourcen zu mobilisieren, Informationen auszutauschen und Kooperationen zu fördern.

Proaktivität



Sie zeigen eine außergewöhnliche Proaktivität. Sie ergreifen ständig Initiative, suchen aktiv nach Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten. Sie gehen Probleme vorausschauend an, bevor sie entstehen, und handeln sehr selbstständig. Sie warten nicht auf Anweisungen, sondern gestalten aktiv. Sie antizipieren zukünftige Entwicklungen und bereiten sich vor. Diese außergewöhnliche Proaktivität macht Sie zu einem wertvollen Innovationstreiber und Problemlöser.

Emotionale Sensibilität



Sie zeigen eine sehr starke emotionale Unabhängigkeit und Distanz. Sie gehen kaum tiefe emotionale Bindungen ein, zeigen Ihre Gefühle sehr zurückhaltend und bevorzugen eine deutliche emotionale Distanz. Empathie zeigen Sie wenig, und Sie lassen sich kaum von Emotionen beeinflussen. Sie suchen keine emotionale Unterstützung und lösen Probleme rein rational. Diese starke emotionale Unabhängigkeit ermöglicht objektive Entscheidungen, könnte aber Beziehungen erschweren. Achten Sie darauf, in persönlichen Beziehungen auch emotionale Nähe zuzulassen.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

KOMPETENZEN (1 von 12)

Beziehungsmanagement & Netzwerkaufbau

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, strategisch wertvolle berufliche Beziehungen aufzubauen, zu pflegen und zu nutzen, um Ressourcen zu mobilisieren, Informationen auszutauschen und Kooperationen zu fördern.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

Extraversion



Sie sind außergewöhnlich extravertiert und gesellig. Sie suchen aktiv soziale Interaktion, fühlen sich in Gruppen sehr energiegeladen und stehen gerne im Mittelpunkt. Sie sind sehr gesprächig, gehen mühelos auf andere zu und genießen es, neue Menschen kennenzulernen. Soziale Situationen beleben Sie, während Alleinsein Sie eher ermüdet. Sie sind der Mittelpunkt auf Partys, initiieren Gespräche und schaffen eine lebendige Atmosphäre. Diese starke Extraversion ist wertvoll für Networking, Vertrieb und Teamarbeit. Achten Sie darauf, auch introvertierten Menschen Raum zu geben.

KOMPETENZEN (2 von 12)

Ergebnisorientierung

8.7 Gute Übereinstimmung

Beschreibt die Tendenz, Ziele klar zu definieren, zielstrebig auf deren Erreichung hinzuarbeiten und dabei sowohl Effizienz als auch Qualität der Ergebnisse im Blick zu behalten. Personen mit hoher Ergebnisorientierung zeigen Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und ein starkes Leistungsstreben.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Gestaltungsüberzeugung



Sie zeigen eine starke Gestaltungsorientierung. Sie glauben daran, Ihr Leben weitgehend selbst gestalten zu können. Erfolge führen Sie meist auf eigene Anstrengung zurück, Misserfolge auf eigene Faktoren. Sie übernehmen Verantwortung und ergreifen Initiative. Diese Gestaltungsorientierung unterstützt aktives Handeln und Zielerreichung.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

KOMPETENZEN (2 von 12)

Ergebnisorientierung

8.7 Gute Übereinstimmung

Beschreibt die Tendenz, Ziele klar zu definieren, zielstrebig auf deren Erreichung hinzuarbeiten und dabei sowohl Effizienz als auch Qualität der Ergebnisse im Blick zu behalten. Personen mit hoher Ergebnisorientierung zeigen Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und ein starkes Leistungsstreben.

Zuverlässigkeit



Sie zeigen eine starke Zuverlässigkeit. Sie halten Versprechen in der Regel ein, sind pünktlich und kommen Verpflichtungen nach. Andere können sich auf Sie verlassen, und Sie sind berechenbar. Sie erfüllen Aufgaben gewissenhaft. Diese Zuverlässigkeit macht Sie zu einem geschätzten Teammitglied.

Beharrlichkeit



Sie zeigen eine außergewöhnliche Beharrlichkeit. Sie verfolgen langfristige Ziele mit enormer Ausdauer, geben auch bei großen Rückschlägen nicht auf und halten über Jahre an Zielen fest. Hindernisse motivieren Sie eher, als dass sie Sie entmutigen. Sie sind bereit, enorme Anstrengungen zu investieren und lange Durststrecken durchzustehen. Diese außergewöhnliche Beharrlichkeit ist eine kraftvolle Ressource für langfristige Zielerreichung und Expertise-Entwicklung.

Gewissenhaftigkeit



Sie sind strukturiert und diszipliniert. Sie planen vorausschauend, organisieren Ihre Arbeit gut und halten sich meist an Zeitpläne. Ordnung ist Ihnen wichtig, und Sie arbeiten sorgfältig. Sie sind zuverlässig, halten Versprechen ein und erfüllen Aufgaben gewissenhaft. Regeln und Standards befolgen Sie in der Regel. Diese Gewissenhaftigkeit führt zu guten Ergebnissen und Zuverlässigkeit.

KOMPETENZEN (2 von 12)

Ergebnisorientierung

8.7 Gute Übereinstimmung

Beschreibt die Tendenz, Ziele klar zu definieren, zielstrebig auf deren Erreichung hinzuarbeiten und dabei sowohl Effizienz als auch Qualität der Ergebnisse im Blick zu behalten. Personen mit hoher Ergebnisorientierung zeigen Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und ein starkes Leistungsstreben.

Leistungsorientierung

Genügsam-Ausgeglichen

Ehrgeizig-Leistungsstrebend

Sie zeigen eine starke Leistungsorientierung. Sie setzen sich hohe Standards, streben nach guten Leistungen und sind selten mit Durchschnittlichem zufrieden. Sie messen sich gerne mit anderen und wollen erfolgreich sein. Erfolg ist Ihnen wichtig. Diese Leistungsorientierung treibt Sie zu überdurchschnittlichen Leistungen.

KOMPETENZEN (3 von 12)

Führung

7.6 Gute Übereinstimmung

Führung zeigt sich in der Fähigkeit, andere durch Klarheit, Überzeugungskraft und persönliche Energie zu gewinnen und zu lenken. Menschen mit hoher Führungskompetenz treten selbstbewusst auf, kommunizieren wirkungsstark und schaffen Orientierung sowie Engagement bei anderen.

Extraversion



Sie sind außergewöhnlich extravertiert und gesellig. Sie suchen aktiv soziale Interaktion, fühlen sich in Gruppen sehr energiegeladen und stehen gerne im Mittelpunkt. Sie sind sehr gesprächig, gehen mühelos auf andere zu und genießen es, neue Menschen kennenzulernen. Soziale Situationen beleben Sie, während Alleinsein Sie eher ermüdet. Sie sind der Mittelpunkt auf Partys, initiieren Gespräche und schaffen eine lebendige Atmosphäre. Diese starke Extraversion ist wertvoll für Networking, Vertrieb und Teamarbeit. Achten Sie darauf, auch introvertierten Menschen Raum zu geben.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Sie zeigen eine ausgewogene Ausprägung zwischen Ehrlichkeit und strategischem Vorgehen. Sie sind grundsätzlich ehrlich und fair, können aber in manchen Situationen auch taktisch agieren oder eigene Interessen priorisieren. Regeln sind Ihnen wichtig, aber Sie können auch Grauzonen akzeptieren. Sie schätzen Ihre Leistungen meist realistisch ein, neigen aber gelegentlich zu leichter Selbstüberschätzung. Andere erleben Sie als grundsätzlich vertrauenswürdig.

KOMPETENZEN (3 von 12)

Führung

7.6 Gute Übereinstimmung

Führung zeigt sich in der Fähigkeit, andere durch Klarheit, Überzeugungskraft und persönliche Energie zu gewinnen und zu lenken. Menschen mit hoher Führungskompetenz treten selbstbewusst auf, kommunizieren wirkungsstark und schaffen Orientierung sowie Engagement bei anderen.

Emotionale Sensibilität



Sie zeigen eine sehr starke emotionale Unabhängigkeit und Distanz. Sie gehen kaum tiefe emotionale Bindungen ein, zeigen Ihre Gefühle sehr zurückhaltend und bevorzugen eine deutliche emotionale Distanz. Empathie zeigen Sie wenig, und Sie lassen sich kaum von Emotionen beeinflussen. Sie suchen keine emotionale Unterstützung und lösen Probleme rein rational. Diese starke emotionale Unabhängigkeit ermöglicht objektive Entscheidungen, könnte aber Beziehungen erschweren. Achten Sie darauf, in persönlichen Beziehungen auch emotionale Nähe zuzulassen.

Authentizität



Sie zeigen eine starke Authentizität. Sie bleiben sich meist treu, zeigen Ihre Gefühle und Meinungen relativ offen und kommunizieren direkt. Sie verstellen sich selten und sind meist ehrlich in Ihrer Kommunikation. Andere erleben Sie als echt und transparent. Diese Authentizität schafft Vertrauen.

Durchsetzungsfähigkeit



Sie zeigen eine starke Durchsetzungsfähigkeit. Sie vertreten Ihre Interessen klar, setzen sich häufig durch und üben Einfluss auf andere aus. Sie sind relativ dominant, übernehmen gerne Führung und können auch bei Widerstand standhaft bleiben. Diese Durchsetzungsfähigkeit ist wertvoll für Führung und Verhandlungen.

KOMPETENZEN (3 von 12)

Führung

7.6 Gute Übereinstimmung

Führung zeigt sich in der Fähigkeit, andere durch Klarheit, Überzeugungskraft und persönliche Energie zu gewinnen und zu lenken. Menschen mit hoher Führungskompetenz treten selbstbewusst auf, kommunizieren wirkungsstark und schaffen Orientierung sowie Engagement bei anderen.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

KOMPETENZEN (4 von 12)

Integrität

8.1 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, konsequent nach ethischen und professionellen Grundsätzen zu handeln, Vertrauen aufzubauen und auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Gewissenhaftigkeit



Sie sind strukturiert und diszipliniert. Sie planen vorausschauend, organisieren Ihre Arbeit gut und halten sich meist an Zeitpläne. Ordnung ist Ihnen wichtig, und Sie arbeiten sorgfältig. Sie sind zuverlässig, halten Versprechen ein und erfüllen Aufgaben gewissenhaft. Regeln und Standards befolgen Sie in der Regel. Diese Gewissenhaftigkeit führt zu guten Ergebnissen und Zuverlässigkeit.

Bescheidenheit



Sie zeigen eine starke Bescheidenheit. Sie schätzen Ihre Leistungen realistisch ein, prahlen selten und setzen andere nicht herab. Sie sind relativ demütig und erkennen Beiträge anderer an. Sie kommunizieren Erfolge zurückhaltend. Diese Bescheidenheit macht Sie sympathisch.

KOMPETENZEN (4 von 12)

Integrität

8.1 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, konsequent nach ethischen und professionellen Grundsätzen zu handeln, Vertrauen aufzubauen und auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

Teamorientierung



Sie zeigen eine außergewöhnlich starke Teamorientierung. Sie bevorzugen deutlich Teamarbeit, teilen Wissen und Ressourcen großzügig und priorisieren Teamziele klar über individuelle Ziele. Sie definieren Erfolg als Teamerfolg, nicht als individuellen Erfolg. Sie investieren viel in Teambeziehungen und Teamleistung. Diese starke Teamorientierung macht Sie zu einem wertvollen Teammitglied.

Verantwortungsübernahme



Sie zeigen eine starke Verantwortungsübernahme. Sie übernehmen in der Regel Verantwortung für Ihre Entscheidungen und Fehler, geben diese meist offen zu und suchen selten Ausreden. Sie schieben Schuld selten auf andere. Diese Verantwortungsübernahme macht Sie vertrauenswürdig.

KOMPETENZEN (4 von 12)

Integrität

8.1 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, konsequent nach ethischen und professionellen Grundsätzen zu handeln, Vertrauen aufzubauen und auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Authentizität



Sie zeigen eine starke Authentizität. Sie bleiben sich meist treu, zeigen Ihre Gefühle und Meinungen relativ offen und kommunizieren direkt. Sie verstellen sich selten und sind meist ehrlich in Ihrer Kommunikation. Andere erleben Sie als echt und transparent. Diese Authentizität schafft Vertrauen.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Sie zeigen eine ausgewogene Ausprägung zwischen Ehrlichkeit und strategischem Vorgehen. Sie sind grundsätzlich ehrlich und fair, können aber in manchen Situationen auch taktisch agieren oder eigene Interessen priorisieren. Regeln sind Ihnen wichtig, aber Sie können auch Grauzonen akzeptieren. Sie schätzen Ihre Leistungen meist realistisch ein, neigen aber gelegentlich zu leichter Selbstüberschätzung. Andere erleben Sie als grundsätzlich vertrauenswürdig.

KOMPETENZEN (5 von 12)

Kommunikationsfähigkeit

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Informationen klar, präzise und überzeugend zu vermitteln, sowohl schriftlich als auch mündlich. Dies umfasst aktives Zuhören und die Anpassung des Kommunikationsstils an das jeweilige Publikum.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Soziale Harmonie



Sie sind kooperativ und harmonieorientiert. Sie legen Wert auf gute Beziehungen, sind kompromissbereit und vermeiden unnötige Konflikte. Sie können in Meinungsverschiedenheiten nachgeben und berücksichtigen die Bedürfnisse anderer. Konfrontationen sind Ihnen eher unangenehm, aber Sie können sie bei Bedarf eingehen. Diese Harmonieorientierung fördert gute Arbeitsbeziehungen und Teamarbeit.

Authentizität



Sie zeigen eine starke Authentizität. Sie bleiben sich meist treu, zeigen Ihre Gefühle und Meinungen relativ offen und kommunizieren direkt. Sie verstellen sich selten und sind meist ehrlich in Ihrer Kommunikation. Andere erleben Sie als echt und transparent. Diese Authentizität schafft Vertrauen.

KOMPETENZEN (5 von 12)

Kommunikationsfähigkeit

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Informationen klar, präzise und überzeugend zu vermitteln, sowohl schriftlich als auch mündlich. Dies umfasst aktives Zuhören und die Anpassung des Kommunikationsstils an das jeweilige Publikum.

Emotionale Sensibilität



Sie zeigen eine sehr starke emotionale Unabhängigkeit und Distanz. Sie gehen kaum tiefe emotionale Bindungen ein, zeigen Ihre Gefühle sehr zurückhaltend und bevorzugen eine deutliche emotionale Distanz. Empathie zeigen Sie wenig, und Sie lassen sich kaum von Emotionen beeinflussen. Sie suchen keine emotionale Unterstützung und lösen Probleme rein rational. Diese starke emotionale Unabhängigkeit ermöglicht objektive Entscheidungen, könnte aber Beziehungen erschweren. Achten Sie darauf, in persönlichen Beziehungen auch emotionale Nähe zuzulassen.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

KOMPETENZEN (5 von 12)

Kommunikationsfähigkeit

7.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Informationen klar, präzise und überzeugend zu vermitteln, sowohl schriftlich als auch mündlich. Dies umfasst aktives Zuhören und die Anpassung des Kommunikationsstils an das jeweilige Publikum.

Extraversion



Sie sind außergewöhnlich extravertiert und gesellig. Sie suchen aktiv soziale Interaktion, fühlen sich in Gruppen sehr energiegeladen und stehen gerne im Mittelpunkt. Sie sind sehr gesprächig, gehen mühelos auf andere zu und genießen es, neue Menschen kennenzulernen. Soziale Situationen beleben Sie, während Alleinsein Sie eher ermüdet. Sie sind der Mittelpunkt auf Partys, initiieren Gespräche und schaffen eine lebendige Atmosphäre. Diese starke Extraversion ist wertvoll für Networking, Vertrieb und Teamarbeit. Achten Sie darauf, auch introvertierten Menschen Raum zu geben.

KOMPETENZEN (6 von 12)

Kundenorientierung

7.5 Gute Übereinstimmung

Das Bestreben, die Bedürfnisse und Erwartungen interner und externer Kunden zu verstehen und zu erfüllen, langfristige Beziehungen aufzubauen und einen exzellenten Service zu bieten.

Proaktivität



Sie zeigen eine außergewöhnliche Proaktivität. Sie ergreifen ständig Initiative, suchen aktiv nach Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten. Sie gehen Probleme vorausschauend an, bevor sie entstehen, und handeln sehr selbstständig. Sie warten nicht auf Anweisungen, sondern gestalten aktiv. Sie antizipieren zukünftige Entwicklungen und bereiten sich vor. Diese außergewöhnliche Proaktivität macht Sie zu einem wertvollen Innovationstreiber und Problemlöser.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Sie zeigen eine ausgewogene Ausprägung zwischen Ehrlichkeit und strategischem Vorgehen. Sie sind grundsätzlich ehrlich und fair, können aber in manchen Situationen auch taktisch agieren oder eigene Interessen priorisieren. Regeln sind Ihnen wichtig, aber Sie können auch Grauzonen akzeptieren. Sie schätzen Ihre Leistungen meist realistisch ein, neigen aber gelegentlich zu leichter Selbstüberschätzung. Andere erleben Sie als grundsätzlich vertrauenswürdig.

KOMPETENZEN (6 von 12)

Kundenorientierung

7.5 Gute Übereinstimmung

Das Bestreben, die Bedürfnisse und Erwartungen interner und externer Kunden zu verstehen und zu erfüllen, langfristige Beziehungen aufzubauen und einen exzellenten Service zu bieten.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

Soziale Harmonie



Sie sind kooperativ und harmonieorientiert. Sie legen Wert auf gute Beziehungen, sind kompromissbereit und vermeiden unnötige Konflikte. Sie können in Meinungsverschiedenheiten nachgeben und berücksichtigen die Bedürfnisse anderer. Konfrontationen sind Ihnen eher unangenehm, aber Sie können sie bei Bedarf eingehen. Diese Harmonieorientierung fördert gute Arbeitsbeziehungen und Teamarbeit.

Emotionale Sensibilität



Sie zeigen eine sehr starke emotionale Unabhängigkeit und Distanz. Sie gehen kaum tiefe emotionale Bindungen ein, zeigen Ihre Gefühle sehr zurückhaltend und bevorzugen eine deutliche emotionale Distanz. Empathie zeigen Sie wenig, und Sie lassen sich kaum von Emotionen beeinflussen. Sie suchen keine emotionale Unterstützung und lösen Probleme rein rational. Diese starke emotionale Unabhängigkeit ermöglicht objektive Entscheidungen, könnte aber Beziehungen erschweren. Achten Sie darauf, in persönlichen Beziehungen auch emotionale Nähe zuzulassen.

KOMPETENZEN (6 von 12)

Kundenorientierung

7.5 Gute Übereinstimmung

Das Bestreben, die Bedürfnisse und Erwartungen interner und externer Kunden zu verstehen und zu erfüllen, langfristige Beziehungen aufzubauen und einen exzellenten Service zu bieten.

Extraversion



Sie sind außergewöhnlich extravertiert und gesellig. Sie suchen aktiv soziale Interaktion, fühlen sich in Gruppen sehr energiegeladen und stehen gerne im Mittelpunkt. Sie sind sehr gesprächig, gehen mühelos auf andere zu und genießen es, neue Menschen kennenzulernen. Soziale Situationen beleben Sie, während Alleinsein Sie eher ermüdet. Sie sind der Mittelpunkt auf Partys, initiieren Gespräche und schaffen eine lebendige Atmosphäre. Diese starke Extraversion ist wertvoll für Networking, Vertrieb und Teamarbeit. Achten Sie darauf, auch introvertierten Menschen Raum zu geben.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

KOMPETENZEN (7 von 12)

Mitarbeiterentwicklung

7.0 Durchschnittliche Übereinstimmung

Die Fähigkeit, das Potenzial von Mitarbeitenden zu erkennen, sie durch Coaching, Feedback und gezielte Entwicklungsmaßnahmen zu fördern und zu motivieren, ihre Fähigkeiten voll auszuschöpfen.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Ehrlichkeit-Bescheidenheit



Sie zeigen eine ausgewogene Ausprägung zwischen Ehrlichkeit und strategischem Vorgehen. Sie sind grundsätzlich ehrlich und fair, können aber in manchen Situationen auch taktisch agieren oder eigene Interessen priorisieren. Regeln sind Ihnen wichtig, aber Sie können auch Grauzonen akzeptieren. Sie schätzen Ihre Leistungen meist realistisch ein, neigen aber gelegentlich zu leichter Selbstüberschätzung. Andere erleben Sie als grundsätzlich vertrauenswürdig.

Soziale Harmonie



Sie sind kooperativ und harmonieorientiert. Sie legen Wert auf gute Beziehungen, sind kompromissbereit und vermeiden unnötige Konflikte. Sie können in Meinungsverschiedenheiten nachgeben und berücksichtigen die Bedürfnisse anderer. Konfrontationen sind Ihnen eher unangenehm, aber Sie können sie bei Bedarf eingehen. Diese Harmonieorientierung fördert gute Arbeitsbeziehungen und Teamarbeit.

KOMPETENZEN (7 von 12)

Mitarbeiterentwicklung

7.0 Durchschnittliche Übereinstimmung

Die Fähigkeit, das Potenzial von Mitarbeitenden zu erkennen, sie durch Coaching, Feedback und gezielte Entwicklungsmaßnahmen zu fördern und zu motivieren, ihre Fähigkeiten voll auszuschöpfen.

Wachstumsorientierung



Sie zeigen ein starkes Growth Mindset. Sie glauben, dass Sie durch Anstrengung viele Fähigkeiten entwickeln können. Herausforderungen sehen Sie meist als Lernchancen, Fehler als Feedback. Sie glauben an Entwicklungspotenzial und investieren in Lernen. Diese Wachstumsorientierung fördert kontinuierliche Verbesserung.

Emotionale Sensibilität



Sie zeigen eine sehr starke emotionale Unabhängigkeit und Distanz. Sie gehen kaum tiefe emotionale Bindungen ein, zeigen Ihre Gefühle sehr zurückhaltend und bevorzugen eine deutliche emotionale Distanz. Empathie zeigen Sie wenig, und Sie lassen sich kaum von Emotionen beeinflussen. Sie suchen keine emotionale Unterstützung und lösen Probleme rein rational. Diese starke emotionale Unabhängigkeit ermöglicht objektive Entscheidungen, könnte aber Beziehungen erschweren. Achten Sie darauf, in persönlichen Beziehungen auch emotionale Nähe zuzulassen.

Kritiktoleranz



Sie zeigen eine starke Feedbackrezeptivität. Sie suchen häufig nach Feedback, nehmen es offen an und setzen es meist um. Kritisches Feedback können Sie gut annehmen und sehen es als Lernchance. Sie reflektieren Feedback und passen Ihr Verhalten an. Diese Feedbackoffenheit fördert Entwicklung.

KOMPETENZEN (7 von 12)

Mitarbeiterentwicklung

7.0 Durchschnittliche Übereinstimmung

Die Fähigkeit, das Potenzial von Mitarbeitenden zu erkennen, sie durch Coaching, Feedback und gezielte Entwicklungsmaßnahmen zu fördern und zu motivieren, ihre Fähigkeiten voll auszuschöpfen.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

KOMPETENZEN (8 von 12)

Planungs- & Organisationsfähigkeit

8.3 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Aktivitäten, Ressourcen und Zeit effektiv zu strukturieren, zu priorisieren und zu koordinieren, um Ziele effizient zu erreichen und komplexe Aufgaben systematisch zu bewältigen.

Gestaltungsüberzeugung



Sie zeigen eine starke Gestaltungsorientierung. Sie glauben daran, Ihr Leben weitgehend selbst gestalten zu können. Erfolge führen Sie meist auf eigene Anstrengung zurück, Misserfolge auf eigene Faktoren. Sie übernehmen Verantwortung und ergreifen Initiative. Diese Gestaltungsorientierung unterstützt aktives Handeln und Zielerreichung.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Denk- & Urteilsweise



Sie zeigen einen ausgewogenen Denkstil. Sie können sowohl analytisch-systematisch als auch intuitiv-ganzheitlich denken. Sie nutzen je nach Situation Daten oder Intuition, Details oder das große Ganze. Diese Balance ermöglicht flexible Problemlösung.

KOMPETENZEN (8 von 12)

Planungs- & Organisationsfähigkeit

8.3 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Aktivitäten, Ressourcen und Zeit effektiv zu strukturieren, zu priorisieren und zu koordinieren, um Ziele effizient zu erreichen und komplexe Aufgaben systematisch zu bewältigen.

Proaktivität



Sie zeigen eine außergewöhnliche Proaktivität. Sie ergreifen ständig Initiative, suchen aktiv nach Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten. Sie gehen Probleme vorausschauend an, bevor sie entstehen, und handeln sehr selbstständig. Sie warten nicht auf Anweisungen, sondern gestalten aktiv. Sie antizipieren zukünftige Entwicklungen und bereiten sich vor. Diese außergewöhnliche Proaktivität macht Sie zu einem wertvollen Innovationstreiber und Problemlöser.

Zuverlässigkeit



Sie zeigen eine starke Zuverlässigkeit. Sie halten Versprechen in der Regel ein, sind pünktlich und kommen Verpflichtungen nach. Andere können sich auf Sie verlassen, und Sie sind berechenbar. Sie erfüllen Aufgaben gewissenhaft. Diese Zuverlässigkeit macht Sie zu einem geschätzten Teammitglied.

Gewissenhaftigkeit



Sie sind strukturiert und diszipliniert. Sie planen vorausschauend, organisieren Ihre Arbeit gut und halten sich meist an Zeitpläne. Ordnung ist Ihnen wichtig, und Sie arbeiten sorgfältig. Sie sind zuverlässig, halten Versprechen ein und erfüllen Aufgaben gewissenhaft. Regeln und Standards befolgen Sie in der Regel. Diese Gewissenhaftigkeit führt zu guten Ergebnissen und Zuverlässigkeit.

KOMPETENZEN (9 von 12)

Problemlösung

7.9 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, komplexe Probleme zu analysieren, relevante Informationen zu sammeln, verschiedene Lösungsalternativen zu bewerten und effektive, umsetzbare Lösungen zu entwickeln.

Offenheit für Erfahrungen



Sie sind offen und neugierig. Sie interessieren sich für neue Ideen und Erfahrungen, denken gerne über abstrakte Themen nach und sind kreativ. Sie schätzen Kunst und Ästhetik, hinterfragen Konventionen und sind offen für Veränderungen. Diese Offenheit fördert Lernen, Innovation und Anpassungsfähigkeit.

Neugier



Sie zeigen eine starke Neugier. Sie haben einen ausgeprägten Wissensdurst, stellen häufig Fragen und erkunden gerne Neues. Sie interessieren sich für verschiedene Themen, lesen gerne und suchen nach neuen Erfahrungen. Lernen motiviert Sie intrinsisch. Diese Neugier fördert Lernen und Entwicklung.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

KOMPETENZEN (9 von 12)

Problemlösung

7.9 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, komplexe Probleme zu analysieren, relevante Informationen zu sammeln, verschiedene Lösungsalternativen zu bewerten und effektive, umsetzbare Lösungen zu entwickeln.

Umgang mit Unsicherheiten

Kontrollbedürftig

Gelassen im Unklaren

Sie zeigen eine hohe Toleranz für Mehrdeutigkeit. Sie fühlen sich in unklaren Situationen relativ wohl und können mit Unsicherheit umgehen. Sie brauchen nicht immer klare Antworten und können auch bei Mehrdeutigkeit handeln. Diese Ambiguitätstoleranz ist wertvoll für dynamische Umfelder.

Gestaltungsüberzeugung

Umfeldorientiert

Selbstbestimmt

Sie zeigen eine starke Gestaltungsorientierung. Sie glauben daran, Ihr Leben weitgehend selbst gestalten zu können. Erfolge führen Sie meist auf eigene Anstrengung zurück, Misserfolge auf eigene Faktoren. Sie übernehmen Verantwortung und ergreifen Initiative. Diese Gestaltungsorientierung unterstützt aktives Handeln und Zielerreichung.

Denk- & Urteilsweise

Intuitiv-Ganzheitlich

Analytisch-Strukturiert

Sie zeigen einen ausgewogenen Denkstil. Sie können sowohl analytisch-systematisch als auch intuitiv-ganzheitlich denken. Sie nutzen je nach Situation Daten oder Intuition, Details oder das große Ganze. Diese Balance ermöglicht flexible Problemlösung.

KOMPETENZEN (10 von 12)

Selbstreflexion

7.9 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, das eigene Verhalten, die eigenen Stärken und Schwächen kritisch zu hinterfragen, Feedback aktiv einzuholen und daraus persönliche Entwicklungsziele abzuleiten.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

Denk- & Urteilsweise



Sie zeigen einen ausgewogenen Denkstil. Sie können sowohl analytisch-systematisch als auch intuitiv-ganzheitlich denken. Sie nutzen je nach Situation Daten oder Intuition, Details oder das große Ganze. Diese Balance ermöglicht flexible Problemlösung.

Offenheit für Erfahrungen



Sie sind offen und neugierig. Sie interessieren sich für neue Ideen und Erfahrungen, denken gerne über abstrakte Themen nach und sind kreativ. Sie schätzen Kunst und Ästhetik, hinterfragen Konventionen und sind offen für Veränderungen. Diese Offenheit fördert Lernen, Innovation und Anpassungsfähigkeit.

KOMPETENZEN (10 von 12)

Selbstreflexion

7.9 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, das eigene Verhalten, die eigenen Stärken und Schwächen kritisch zu hinterfragen, Feedback aktiv einzuholen und daraus persönliche Entwicklungsziele abzuleiten.

Wachstumsorientierung



Sie zeigen ein starkes Growth Mindset. Sie glauben, dass Sie durch Anstrengung viele Fähigkeiten entwickeln können. Herausforderungen sehen Sie meist als Lernchancen, Fehler als Feedback. Sie glauben an Entwicklungspotenzial und investieren in Lernen. Diese Wachstumsorientierung fördert kontinuierliche Verbesserung.

Kritiktoleranz



Sie zeigen eine starke Feedbackrezeptivität. Sie suchen häufig nach Feedback, nehmen es offen an und setzen es meist um. Kritisches Feedback können Sie gut annehmen und sehen es als Lernchance. Sie reflektieren Feedback und passen Ihr Verhalten an. Diese Feedbackoffenheit fördert Entwicklung.

KOMPETENZEN (11 von 12)

Überzeugungskraft

8.3 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, andere für Ideen und Ziele zu gewinnen, Unterstützung für Initiativen zu mobilisieren und durch logische Argumentation und emotionale Appelle zu überzeugen.

Emotionale Selbstregulation



Sie zeigen eine starke emotionale Stabilität. Sie sind ausgeglichen, relativ stressresistent und meist gelassen. Auch unter Druck bleiben Sie relativ ruhig. Ängste oder Sorgen erleben Sie selten, und negative Emotionen beeinflussen Sie wenig. Sie erholen sich gut von Rückschlägen. Diese emotionale Stabilität unterstützt Sie in anspruchsvollen Situationen.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Soziale Wahrnehmung



Sie zeigen eine ausgeprägte Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Perspektiven und Emotionen anderer einzufühlen. Sie erkennen soziale Stimmungen zuverlässig und können darauf angemessen eingehen. Ihr Verhalten ist von Rücksichtnahme geprägt, was zu konstruktiven und wertschätzenden Interaktionen führt.

KOMPETENZEN (11 von 12)

Überzeugungskraft

8.3 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, andere für Ideen und Ziele zu gewinnen, Unterstützung für Initiativen zu mobilisieren und durch logische Argumentation und emotionale Appelle zu überzeugen.

Authentizität



Sie zeigen eine starke Authentizität. Sie bleiben sich meist treu, zeigen Ihre Gefühle und Meinungen relativ offen und kommunizieren direkt. Sie verstellen sich selten und sind meist ehrlich in Ihrer Kommunikation. Andere erleben Sie als echt und transparent. Diese Authentizität schafft Vertrauen.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

Durchsetzungsfähigkeit



Sie zeigen eine starke Durchsetzungsfähigkeit. Sie vertreten Ihre Interessen klar, setzen sich häufig durch und üben Einfluss auf andere aus. Sie sind relativ dominant, übernehmen gerne Führung und können auch bei Widerstand standhaft bleiben. Diese Durchsetzungsfähigkeit ist wertvoll für Führung und Verhandlungen.

KOMPETENZEN (11 von 12)

Überzeugungskraft

8.3 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, andere für Ideen und Ziele zu gewinnen, Unterstützung für Initiativen zu mobilisieren und durch logische Argumentation und emotionale Appelle zu überzeugen.

Extraversion



Sie sind außergewöhnlich extravertiert und gesellig. Sie suchen aktiv soziale Interaktion, fühlen sich in Gruppen sehr energiegeladen und stehen gerne im Mittelpunkt. Sie sind sehr gesprächig, gehen mühelos auf andere zu und genießen es, neue Menschen kennenzulernen. Soziale Situationen beleben Sie, während Alleinsein Sie eher ermüdet. Sie sind der Mittelpunkt auf Partys, initiieren Gespräche und schaffen eine lebendige Atmosphäre. Diese starke Extraversion ist wertvoll für Networking, Vertrieb und Teamarbeit. Achten Sie darauf, auch introvertierten Menschen Raum zu geben.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

KOMPETENZEN (12 von 12)

Unternehmerisches Handeln

8.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen, Ressourcen kreativ zu mobilisieren, kalkulierte Risiken einzugehen und innovative Lösungen eigenverantwortlich voranzutreiben, um Wertschöpfung zu generieren. Dies umfasst unternehmerisches Denken, Geschäftssinn und Ergebnisverantwortung.

Offenheit für Erfahrungen



Sie sind offen und neugierig. Sie interessieren sich für neue Ideen und Erfahrungen, denken gerne über abstrakte Themen nach und sind kreativ. Sie schätzen Kunst und Ästhetik, hinterfragen Konventionen und sind offen für Veränderungen. Diese Offenheit fördert Lernen, Innovation und Anpassungsfähigkeit.

Selbstwertgefühl



Sie zeigen ein starkes Selbstwertgefühl. Sie bewerten sich selbst positiv, glauben an Ihre Fähigkeiten und akzeptieren sich weitgehend. Sie zweifeln selten an sich und fühlen sich kompetent. Kritik können Sie meist gut annehmen. Sie treten selbstsicher auf. Dieses Selbstwertgefühl ist eine Ressource für anspruchsvolle Aufgaben.

Durchsetzungsfähigkeit



Sie zeigen eine starke Durchsetzungsfähigkeit. Sie vertreten Ihre Interessen klar, setzen sich häufig durch und üben Einfluss auf andere aus. Sie sind relativ dominant, übernehmen gerne Führung und können auch bei Widerstand standhaft bleiben. Diese Durchsetzungsfähigkeit ist wertvoll für Führung und Verhandlungen.

KOMPETENZEN (12 von 12)

Unternehmerisches Handeln

8.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen, Ressourcen kreativ zu mobilisieren, kalkulierte Risiken einzugehen und innovative Lösungen eigenverantwortlich voranzutreiben, um Wertschöpfung zu generieren. Dies umfasst unternehmerisches Denken, Geschäftssinn und Ergebnisverantwortung.

Soziale Einflussbereitschaft



Sie treten in sozialen Kontexten selbstbewusst und überzeugend auf und übernehmen gerne Verantwortung für die Gestaltung von Interaktionen. Ihre Kommunikationsfähigkeit ermöglicht es Ihnen, andere gut zu motivieren und einzubeziehen. Sie sind bestrebt, aktiv Einfluss auszuüben und tragen dadurch maßgeblich zum Gelingen von Gruppenprozessen bei.

Beharrlichkeit



Sie zeigen eine außergewöhnliche Beharrlichkeit. Sie verfolgen langfristige Ziele mit enormer Ausdauer, geben auch bei großen Rückschlägen nicht auf und halten über Jahre an Zielen fest. Hindernisse motivieren Sie eher, als dass sie Sie entmutigen. Sie sind bereit, enorme Anstrengungen zu investieren und lange Durststrecken durchzustehen. Diese außergewöhnliche Beharrlichkeit ist eine kraftvolle Ressource für langfristige Zielerreichung und Expertise-Entwicklung.

Handlungssicherheit



Sie zeigen eine starke Handlungssicherheit. Sie glauben daran, durch Ihr Handeln Ergebnisse erreichen zu können. Herausforderungen sehen Sie meist als bewältigbar, und Sie vertrauen auf Ihre Problemlösungsfähigkeit. Rückschläge entmutigen Sie nicht dauerhaft. Sie packen Probleme aktiv an. Diese Selbstwirksamkeit unterstützt Ihre Zielerreichung.

KOMPETENZEN (12 von 12)

Unternehmerisches Handeln

8.7 Gute Übereinstimmung

Die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen, Ressourcen kreativ zu mobilisieren, kalkulierte Risiken einzugehen und innovative Lösungen eigenverantwortlich voranzutreiben, um Wertschöpfung zu generieren. Dies umfasst unternehmerisches Denken, Geschäftssinn und Ergebnisverantwortung.

Gestaltungsüberzeugung



Sie zeigen eine starke Gestaltungsorientierung. Sie glauben daran, Ihr Leben weitgehend selbst gestalten zu können. Erfolge führen Sie meist auf eigene Anstrengung zurück, Misserfolge auf eigene Faktoren. Sie übernehmen Verantwortung und ergreifen Initiative. Diese Gestaltungsorientierung unterstützt aktives Handeln und Zielerreichung.

Proaktivität



Sie zeigen eine außergewöhnliche Proaktivität. Sie ergreifen ständig Initiative, suchen aktiv nach Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten. Sie gehen Probleme vorausschauend an, bevor sie entstehen, und handeln sehr selbstständig. Sie warten nicht auf Anweisungen, sondern gestalten aktiv. Sie antizipieren zukünftige Entwicklungen und bereiten sich vor. Diese außergewöhnliche Proaktivität macht Sie zu einem wertvollen Innovationstreiber und Problemlöser.