



Master Person Analysis

Auswertungsbeispiele



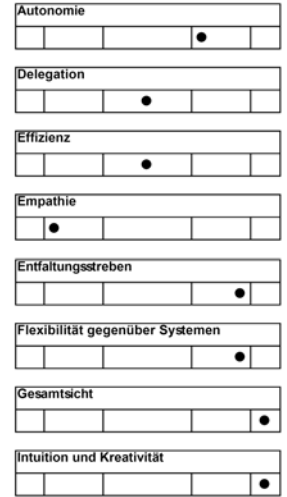
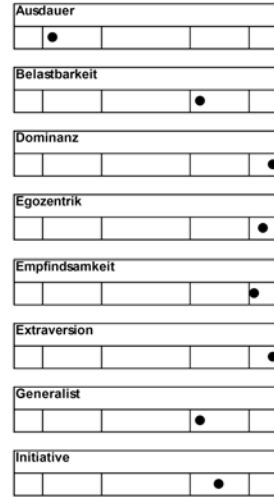
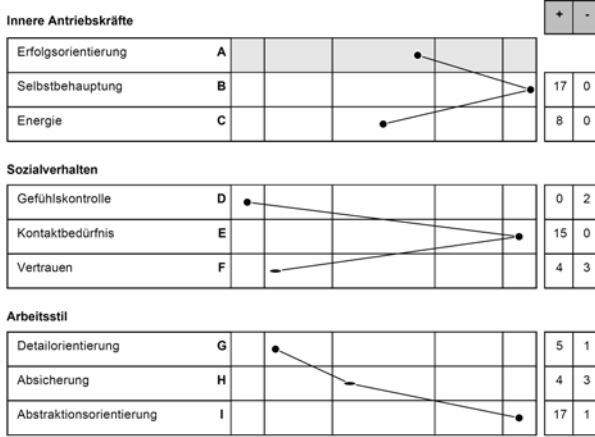
HUMAN COMPETENCE CENTER
Telefon: 0848 004 004 • www.hcconline.ch



Die wichtigsten Auswertungen

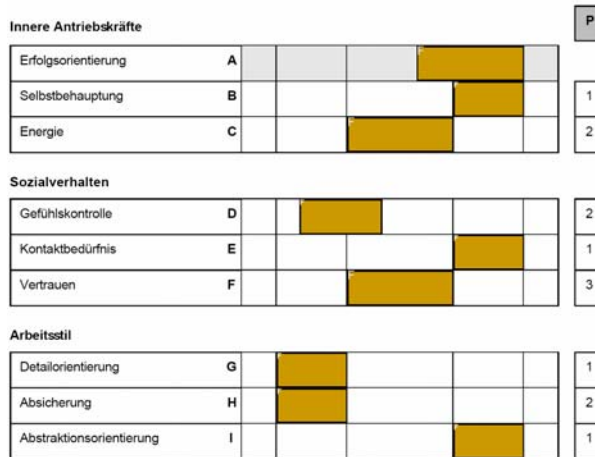
Person

Master Persönlichkeitsprofil
mit 28 abgeleiteten Eigenschaften



Stelle

Master Anforderungsprofil
mit Systemtext zur Funktion



ERGEBNISORIENTIERUNG

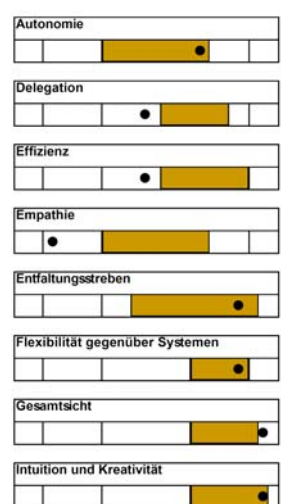
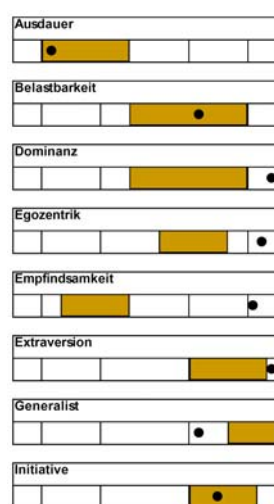
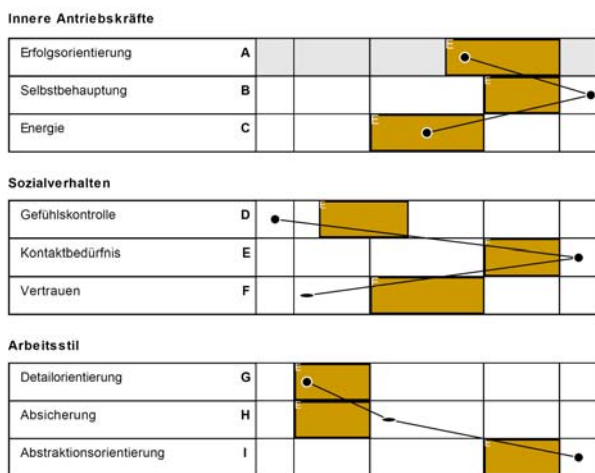
Erfolg mehrheitlich nach quantitativen Aspekten definieren. Sich eher kurzfristig orientieren. Die Erreichung selbständig gesteckter Ziele steht im Vordergrund. Dies wird stärker gewichtet als das Bewahren sozialer Rücksichten. Die Erfolgsorientierung ist der Antrieb, der dafür sorgt, sichtbar im Vordergrund zu bleiben. Gefallen an Herausforderungen und Wettbewerb finden. Erfolg nach qualitativen und quantitativen Aspekten definieren. Sich sowohl kurz- als auch langfristig orientieren. Die Erreichung vorgegebener und eigener Ziele ist mit persönlicher Befriedigung verbunden und in diesem Rahmen auch ein Mittel, anderen etwas zu beweisen. Die persönliche Erfolgsorientierung beinhaltet eine gewisse Freude am Wettbewerb, die anregend wirkt, solange die Motivation für die Art der Aufgabe, die Erwartungen und die Realisierungschancen vorhanden ist. Mit der eigenen Energie selektiv umgehen. Bezüglich Energieeinsatz flexibel sein. Sowohl kurzfristig als auch langfristig angesagte Aufgaben bewältigen. Wechselnde Arbeitstempi bevorzugen und einen gewissen Zeitdruck als Anreiz zur Leistungssteigerung empfinden. Bei entsprechender Identifikation mit der Arbeit oder dem Umfeld einen überdurchschnittlichen Energieeinsatz zeigen. Sich durch Sensibilität, Spontaneität, Enthusiasmus und Nachdruck einbringen. Dadurch auf das soziale Umfeld sehr dynamisch wirken. Oft selbständig die Initiative zu neuen Aktivitäten ergreifen. Rasch, ungeduldig und mit hoher Eigendynamik handeln.

ZUSAMMENARBEIT

Über eine ausgeprägte Durchsetzungsfreudigkeit verfügen. Bevorzugen, mit anderen zu konkurrieren und sich in den Vordergrund zu stellen. Die eigenen Ziele erreichen wollen und dabei auf andere bestimmend wirken. In Gruppen gerne die Führung übernehmen und dabei genießen, die eigenen Ideen durchzusetzen. Sich antreibend zeigen und andere motivieren und überzeugen wollen. Tolerant sein und anderen gegenüber viel Verständnis aufbringen. Eine optimistische Grundhaltung haben, die mit hohen Erwartungen an andere verbunden ist. In Konfliktsituationen sich rasch unwohl fühlen und deshalb versuchen, diese zu vermeiden oder hinauszuschieben. Um ein harmonisches

Abgleich

Abgleich Stelle – Person
mit 28 abgeleiteten Eigenschaften



Die wichtigsten Auswertungen

Anbahnender Verkäufer

Definition:
Dynamisch und unternehmerisch. Kann auf begeisterte und überzeugende Weise Kontakte herstellen. Arbeitet mit kurzem Zeithorizont und quantitativen Aspekten.

Betreuender Verkäufer

Definition:
Sorgfältig und strukturiert in seiner Arbeit. Schafft eine gegenseitige Vertrauensbasis. Sachorientiert und aufmerksam. Arbeitet mit langem Zeithorizont und ist bestrebt, den Kundenwünschen und -bedürfnissen angepasste Lösungen anzubieten.

Mitarbeiterorientierung

Definition:
Die Ziele der Mitarbeitenden mit den Zielen des Unternehmens durch Führung und Motivation in Einklang bringen.

Entwicklungsorientierung

Definition:
Sich auf zukünftige Entwicklungen konzentrieren und innovativ denken. Möglichkeiten erkennen und deren Umsetzbarkeit beurteilen.

Businessorientierung

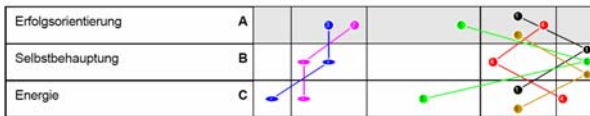
Definition:
Sich auf Ziele konzentrieren, die für das Unternehmen Geschäfte, Gewinne und Wirtschaftlichkeit optimieren.

Organisationsorientierung

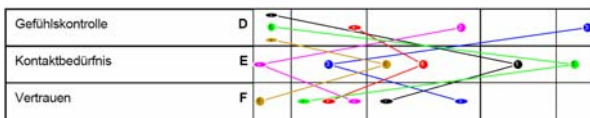
Definition:
Die eigene Arbeit und die Arbeit anderer organisieren und planen, indem Systeme und Abläufe geschaffen bzw. optimiert werden.

Informationen zu Verkaufsverhalten und Führungsstil

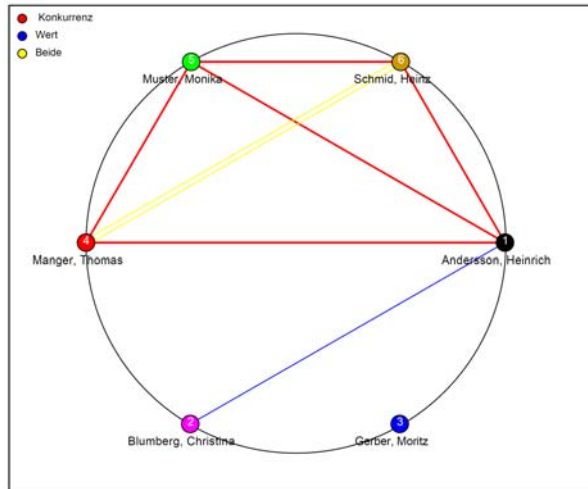
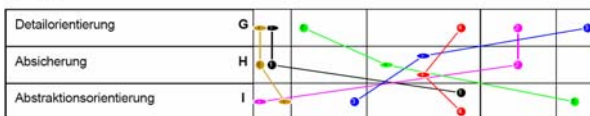
Innere Antriebskräfte



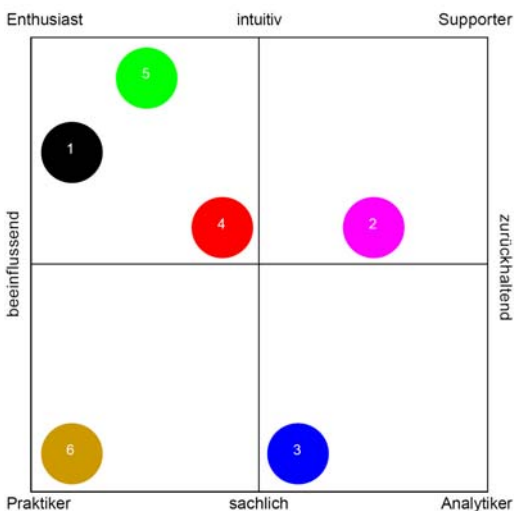
Sozialverhalten



Arbeitsstil



Teamdarstellung unter dem Blickwinkel von Wettbewerb und Arbeitsstil



Alle Übereinstimmungen	Teamrollen							
	Umsetzer	Koordinator	Macher	Entwickler	Ermittler	Beobachter	Teamsupporter	Finisier
1: Andersson, Heinrich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2: Blumberg, Christina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3: Gerber, Moritz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4: Manger, Thomas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5: Muster, Monika	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6: Schmid, Heinz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Teamdarstellung mittels Typologie und Teamrollen

Verkauf / Führung

Team

Team

Die wichtigsten Informationen über MPA

Erfolgreiche Unternehmen haben erkannt, dass motivierte Mitarbeitende ein zentraler und wettbewerbswirksamer Faktor sind. Master Person Analysis zeigt die individuellen Verhaltenspräferenzen auf und vergleicht diese mit den funktionsspezifischen Verhaltensanforderungen. Die Visualisierung dieser Persönlichkeitsmerkmale ermöglicht eine professionelle Beratung des Managements in Personalselektions- und -entwicklungsfragen. Werden Menschen ihrer Persönlichkeit und ihren Qualitäten entsprechend eingesetzt, zeigt sich dies in der persönlichen Motivation und Zufriedenheit sowie in einer hohen Leistungserbringung für das Unternehmen.

Kunden bestimmen den Massstab von Qualität und Zufriedenheit. Die Referenzliste unserer langjährigen Kunden finden Sie auf unserer Homepage unter: www.master.ch.

Master Management AG

Schwächenmos 15
CH-8126 Zumikon
+41 (0)44 919 88 44
master@master.ch
www.master.ch

Kurzbeschreibung

Master Person Analysis (MPA) ist ein seit über 20 Jahren anerkanntes, wissenschaftlich fundiertes, psychometrisches Analyse-Instrument. Es beschreibt und visualisiert das Arbeits-, Sozial-, Team-, Führungs- und Verkaufsverhalten. Ein Vergleich zwischen dem Master Persönlichkeitsprofil und dem Master Anforderungsprofil liefert wertvolle Hinweise über die Eignung einer Person für eine bestimmte Funktion. Die integrierten Team-Module werden in der professionellen Begleitung von Teamentwicklungsprozessen eingesetzt.

Persönlichkeitsdimensionen

Die Beschreibung von Verhalten bei der Arbeit ist gegliedert in ‚Innere Antriebskräfte‘, ‚Sozialverhalten‘ und ‚Arbeitsstil‘. Die Auswertung wird in neun Dimensionen und 28 abgeleiteten Eigenschaften dargestellt und basiert auf national ermittelten Normen.

Testentwicklung

Das Instrument wurde 1987 in Zusammenarbeit mit mehreren Unternehmen und der Universität Kopenhagen entwickelt und laufend empirisch überprüft. MPA orientiert sich an der Praxis und wird nach den aktuellsten Erkenntnissen kontinuierlich weiterentwickelt.

Gütekriterien

- Die Validität wird national und international regelmässig überprüft; sowohl die Konstrukt- als auch die Kriteriumsvalidität weisen überdurchschnittliche Werte auf (0.5-0.7)
- Der Reliabilität wird mittels Test-Retest-Untersuchungen ein hoher Zuverlässigkeitsgrad attestiert (0.6-0.8)
- Objektivität; das Instrument liefert vollkommen zeit-, standort- und personenunabhängige Resultate

Anwendungsbereiche

Master Management ist international vertreten und das Instrument in vielen Sprachen verfügbar. MPA wird von mehreren 100 Unternehmen aller Branchen in den folgenden Bereichen weltweit erfolgreich eingesetzt:

- Personalauswahl / -rekrutierung
- Potenzialanalyse
- Kadernachwuchsplanung
- Standortbestimmung / Coaching
- Management- / Führungsentwicklung
- Teamanalyse / -entwicklung

Auswertung / Zeitbedarf

MPA wird durch Personalfachleute angewendet. Die Fragebogen können webbasiert oder auf Papier ausgefüllt werden.

- Aufwand für Probanden: 20 – 30 min.
- Gesprächsvorbereitung: 10 – 15 min.
- Feedback an die Probanden: 30 – 60 min.

Mehrwert

Der Einsatz von MPA im Personalbereich generiert für das Unternehmen vielseitigen Mehrwert durch:

- Grosse Sicherheit und Objektivität bei Personalentscheidungen
- Professionelle Beratung des Managements in Personalfragen
- Visualisierte Vergleichbarkeit der Persönlichkeitsmerkmale mehrerer Personen
- Einheitliche Terminologie in Personaleinschätzungsthemen
- Professionelle Begleitung von Management- und Teamentwicklungsprozessen

