

MUTexpress-Potenzialprofil – Erkennen Sie Ihr Potenzial!

1. Was ist das MUTexpress-Potenzialprofil?

Sie wollten schon immer wissen,

- was Ihr eigentlicher Antrieb ist?
- warum Sie so sind, wie Sie sind?
- warum Sie Dinge so machen, wie Sie sie machen?
- warum Sie manche Tätigkeiten können und manche nicht?
- ob Ihre aktuelle Stelle und Ihre Aufgaben dem entsprechen, was Sie wollen und können?

Denn ist es nicht erstrebenswert, im Leben etwas zu machen, das Sie wirklich wollen und auch sehr gut können? Das MUTexpress-Potenzialprofil unterstützt Sie dabei, hinter Ihre eigene Kulisse zu schauen. Es beruht auf biografischen Daten und Fakten, und nur diese werden abgefragt – nicht Ihre Einstellungen und Einschätzungen. Es geht eben nicht darum, dass Sie die für Persönlichkeitstests üblichen Fragen beantworten. Denn Fachwissen und Einstellungen sind subjektiv und werden im Lauf der Zeit erlernt. Hier geht es um Ihre ganz persönlichen, natürlichen Anlagen. Der Fragebogen selbst wird online ausgefüllt und dauert in der Durchführung ca. 20 Minuten.

Die Ergebnisse werden grafisch sehr übersichtlich und klar strukturiert dargestellt. Und das Ergebnis ist so einfach wie einleuchtend:

1. Zunächst erfahren Sie in sehr verständlichen Worten, was Sie persönlich antreibt: Ihre wahren Wünsche und Ziele – die Motive für Ihr mentales und soziales Verhalten.
2. Danach wird herausgearbeitet, was Sie aufgrund Ihres Verhaltens wirklich können und wie ausgeprägt Ihre innere Stabilität ist.
3. Und im letzten Schritt bringen wir „Ihr Wollen“ und „Ihr Können“ zusammen und kommen damit zu Ihren relevanten Fähigkeiten. Denn die beste Grundlage für Sie als erfolgreiche Fach- oder Führungskraft ist eine Ausgewogenheit zwischen dem, was Sie wollen und dem, was Sie können.

Ihr persönliches Profil zeigt auf, ob Sie aufgrund Ihrer Neigung eher ein Denker-, Macher- oder Fühler-Typ sind. Und wie Sie Ihre Wünsche und Ihr Können am besten in berufliche Erfolge übertragen können. Das Ergebnis zeigt aber nicht nur Ihre vorhandenen Stärken, sondern auch Ihre Schwächen – denn beide Seiten gehören zu Ihrer Persönlichkeit.

Ihr Profil ist gleichzeitig das Angebot an Sie, sich selbst zu reflektieren. Aber Sie werden mit dem Ergebnis nicht alleine gelassen. Gemeinsam arbeiten wir mit Ihnen Ansatzpunkte heraus, welche Konsequenzen Sie für sich selbst ziehen können, um beruflich und persönlich nicht nur erfolgreicher, sondern auch glücklicher zu werden.

2. Wofür kann ich das MUTexpress-Potenzialprofil einsetzen?

Die Antworten auf diese Frage sind so vielfältig wie einfach:

Sie sind angestellt oder selbstständig und möchten wissen...

- wie Sie Ihre beruflichen Neigungen möglichst objektiv bestimmen können?
- ob Sie auf dem richtigen Weg sind?
- ob Sie die für Sie passende Tätigkeit ausüben?
- ob eine bestimmte neue Tätigkeit zu Ihren Wünschen und Ihren Fähigkeiten passt?

Sie sind Unternehmer/-in und fragen sich...

- wie Sie für Ihre Mitarbeiter die optimal passende Tätigkeit finden?
- welche Mitarbeiter besonders gut auf welche Positionen und Tätigkeiten passen?
- ob der Bewerber mit seinen Fähigkeiten die zu besetzende Position ausfüllen kann?

Die Antworten und noch viel mehr Details dazu erhalten Sie aus dem MUTexpress-Potenzialprofil.

3. Wie sieht das MUTexpress-Potenzialprofil im Detail aus?

1. „Was wollen Sie?“ oder „Die Motive Ihres Verhaltens“

Zunächst erfahren Sie in sehr verständlichen Worten, was Sie persönlich antreibt: Ihre wahren Wünsche und Ziele.

Wir unterscheiden dabei:

a) Motive der Selbstverwirklichung:

...wie möchten Sie sich selbst verwirklichen?

...was ist Ihnen bei Ihrer Selbstverwirklichung wichtig?

b) Motive des mentalen Verhaltens:

...was ist Ihnen in Ihrem mentalen und geistigen Verhalten wichtig?

...von welchen Interessen wird Ihr Denken geleitet?

...worum geht es Ihnen auf der geistigen Ebene?

c) Motive des sozialen Verhaltens:

...worum geht es Ihnen im sozialen Verhalten?

...was beabsichtigen Sie mit Ihrem Handeln?

Die Ergebnisse (= Motive Ihres Verhaltens) zeigen Ihnen, was Ihnen wirklich wichtig ist, was Sie wollen und warum Sie bestimmte Dinge tun.

Das „Wollen“, das Sie hier über sich herausfinden, zeigt Ihnen, wie Sie sich gerne verhalten würden – und ist damit Ihr ureigentlicher innerer Antrieb.

2. „Was können Sie?“ oder „Die Komponenten Ihres Verhaltens“

Im nächsten Schritt wird herausgearbeitet, was Sie aufgrund Ihres Verhaltens wirklich können und wie ausgeprägt Ihre innere Stabilität ist.

Im **Aufbau des Verhaltens** unterscheiden wir:

a) Begegnen = Ihre Art des sozialen BEGEGNENS:

- ...wie begegnen Sie anderen Menschen?
- ...wie nehmen andere Menschen Sie wahr?
- ...wie wirken Sie auf andere Menschen?
- ...wie verhalten Sie sich gegenüber anderen Menschen?

b) Wahrnehmen = Ihre Art des mentalen WAHRNEHMENS:

- ...wie nehmen Sie selbst Situationen wahr?
- ...wie nehmen Sie selbst Informationen wahr?
- ...wie nehmen Sie selbst Herausforderungen wahr?
- ...durch welche Brille betrachten Sie die Welt?

c) Denken = Ihre Art des DENKENS

- ...wie denken Sie?
- ...wie denken Sie über die Situation, Menschen und Herausforderungen?
- ...wie ÜBERdenken Sie Ihre Wahrnehmung?
- ...wie verarbeiten Sie das, was Sie gesehen und gefühlt haben?

d) Handeln = Ihre Art des sozialen HANDELNS

- ...wie handeln Sie aktiv nach dem Denken?
- ...wie setzen Sie Ihre Gedanken konkret um?
- ...passt das, was Sie sich vorgestellt haben, zu dem, wie Sie handeln?

Die Ergebnisse (= Komponenten Ihres Verhaltens) zeigen Ihnen, wie und warum Sie sich wie in bestimmten Situationen und auf bestimmte Art und Weise verhalten.

Mit diesem Aufbau Ihres Verhaltens ergibt sich die Art, wie Sie sich in jeder Situation Ihres Lebens entscheiden und handeln.

Innerhalb des Aufbaus Ihres Verhaltens sehen wir uns weitere Wesensmerkmale an. Damit bekommen Sie Antworten auf die Fragen, weshalb Sie in bestimmten Situationen oder auf bestimmte Menschen so reagieren, denken, handeln, wie Sie es tun.

Die drei **Neigungen sind die Wesensmerkmale**, die Ihnen zeigen, woran Sie sich orientieren – sind Sie eher ein Denker-, Macher- oder Fühler-Typ?

a) Denker = ICH-Orientierung:

Sie orientieren sich vorrangig am persönlichen bzw. beruflichen Fortkommen (**blaue Farbe**).

b) Macher = SACH-Orientierung:

Sie orientieren sich überwiegend rational an sachlichen und zielgerichteten Dingen (**grüne Farbe**).

c) Fühler = WIR-Orientierung:

Sie sind überwiegend sehr kommunikativ und aufgeschlossen und lassen sich vom Gefühl leiten (**gelbe Farbe**).

Selbstverständlich gibt es auch Mischformen der Wesensmerkmale – und das ist in der Praxis auch eher die Regel.

Die Tabelle nennt die prinzipiellen Merkmale der Grundorientierungen.

ICH-Orientierung		SACH-Orientierung		WIR-Orientierung
Denker		Macher		Fühler
Rationalität	< >	Realität	< >	Gefühl
Zukunft	< >	Gegenwart	< >	Vergangenheit
Chancen	< >	Fakten	< >	Erfahrungen
Eigeninteresse	< >	Sachinteresse	< >	Teaminteresse
Selbsterhaltung	< >	Zielerreichung	< >	Arterhaltung
empfindlich	< >	sachlich	< >	empfindsam

3. „Ihr Wollen“ + „Ihr Können“ = Ihr Spektrum beruflich relevanter Fähigkeiten

Im letzten Schritt bringen wir „Ihr Wollen“ und „Ihr Können“ zusammen und kommen damit zu Ihren relevanten Fähigkeiten. Die beste Grundlage für Sie als erfolgreiche Fach- oder Führungskraft ist eine Ausgewogenheit zwischen dem, was Sie wollen und dem, was Sie können.

Die Einteilung in Denker, Macher und Fühler dient hier weiterhin als Orientierung – dazu erfahren Sie noch viel konkreter die dafür stehenden Eigenschaften und Neigungen und damit Ihre Fähigkeiten. Die detaillierte Aufschlüsselung der Bedeutung der einzelnen Neigungen erfolgt sehr ausführlich im persönlichen Gespräch.

Die grafische Auswertung zeigt Ihnen, in welche Richtung die Kombination „Ihres Wollens“ und „Ihres Könnens“ geht. Je weiter die farbige Fläche im Inneren an den Rand des Kreises heranreicht, desto stärker sind Ihre Fähigkeiten in diesem Punkt.

Nachfolgend eine beispielhafte Auswertung:

