

Das MUTexpress-Potenzialprofil – Erkenne dein Potenzial!

1. Was ist das MUTexpress-Potenzialprofil?

Du wolltest schon immer wissen,

- was dein eigentlicher Antrieb ist?
- warum du so bist, wie du bist?
- warum du Dinge so machst, wie du sie machst?
- warum du manche Tätigkeiten kannst und andere dafür nicht?
- wie du deine Potenziale in deinem Business noch besser nutzen kannst?

Ist es nicht erstrebenswert, im Leben etwas zu machen, was du wirklich willst und auch sehr gut kannst? Das MUTexpress-Potenzialprofil unterstützt dich dabei, hinter deine Kulisse zu schauen. Es beruht auf biografischen Daten und Fakten, und nur diese werden abgefragt – nicht deine Einstellungen und Einschätzungen. Es geht eben nicht darum, dass du die für Persönlichkeitstests üblichen Fragen beantwortest. Denn Fachwissen und Einstellungen sind subjektiv und werden im Lauf der Zeit erlernt. Hier geht es um deine ganz persönlichen, natürlichen Anlagen. Der Fragebogen selbst wird online ausgefüllt und dauert in der Durchführung ca. 15 Minuten.

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

1. Zunächst erfährst du in sehr verständlichen Worten, was dich persönlich antreibt: dein wahren Wünsche und Ziele – die Motive für dein mentales und soziales Verhalten.
2. Danach wird herausgearbeitet, was du aufgrund der Komponenten deines Verhaltens wirklich kannst und wie ausgeprägt deine innere Stabilität ist.
3. Und im letzten Schritt bringen wir „dein Wollen“ und „dein Können“ zusammen und kommen damit zu deinen relevanten Fähigkeiten. Denn die beste Grundlage für dich ist eine Ausgewogenheit zwischen dem, was du willst und dem, was du kannst.

Dein Profil zeigt auf, ob du aufgrund deiner Neigung eher ein Denker-, Macher- oder Fühler-Typ bist. Und wie du deine Wünsche und dein Können am besten in berufliche Erfolge übertragen kannst. Das Ergebnis zeigt aber nicht nur deine vorhandenen Stärken, sondern auch deine Schwächen – denn beide Seiten gehören zu deiner Persönlichkeit.

Das Profil ist gleichzeitig das Angebot an dich, dich selbst zu reflektieren. Aber du wirst mit dem Ergebnis nicht alleine gelassen. Gemeinsam arbeiten wir mit dir Ansatzpunkte heraus, welche Konsequenzen du selbst ziehen kannst, 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:

Du bist angestellt oder selbstständig und möchtest wissen...

- wie du deine beruflichen Neigungen möglichst objektiv bestimmen kannst?
- ob du auf dem richtigen Weg bist?
- ob du eine für dich passende Tätigkeit ausübst?
- ob eine bestimmte neue Tätigkeit zu deine Wünschen und deinen Fähigkeiten passt?

Du bist Unternehmer/-in und fragst sich...

- wie du für deine Mitarbeiter die optimal passende Tätigkeit findest?
- welche Mitarbeiter besonders gut auf welche Positionen und Tätigkeiten passen?
- ob ein Bewerber mit seinen Fähigkeiten die zu besetzende Position ausfüllen kann?

Die Antworten und noch viel mehr Details dazu bekommst du aus dem MUTexpress-Potenzialprofil.

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

1. „Was willst du?“ bzw. „Die Motive deines Verhaltens“

Zunächst erfährst du, was dich persönlich antreibt: deine wahren Wünsche und Ziele.

Wir unterscheiden dabei:

a) **Motive der Selbstverwirklichung:**

...wie möchtest du dich selbst verwirklichen?

...was ist dir bei deiner Selbstverwirklichung wichtig?

b) **Motive des mentalen Verhaltens:**

...was ist dir in deinem mentalen und geistigen Verhalten wichtig?

...von welchen Interessen wird dein Denken geleitet?

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

c) **Motive des sozialen Verhaltens:**

...worum geht es dir im sozialen Verhalten?

...was beabsichtigst du mit deinem Handeln?

Die Ergebnisse (= Motive deines Verhaltens) zeigen dir, was dir wirklich wichtig ist, was du willst und warum du bestimmte Dinge tust.

Das „Wollen“, das du hier über dich herausfindest, zeigt dir, wie du dich gerne verhalten würdest – und ist damit dein ureigentlicher innerer Antrieb.

2. „Was kannst du?“ oder „Die Komponenten deines Verhaltens“

Im nächsten Schritt wird herausgearbeitet, was du aufgrund deines Verhaltens wirklich kannst und wie ausgeprägt deine innere Stabilität ist.

Im **Aufbau des Verhaltens** unterscheiden wir:

a) **Begegnen = deine Art des sozialen BEGEGNENS:**

- ...wie begegnest du anderen Menschen?
- ...wie nimmst du andere Menschen wahr?
- ...wie wirkst du auf andere Menschen?
- ...wie verhältst du dich anderen Menschen gegenüber?

b) **Wahrnehmen = deine Art des mentalen WAHRNEHMENS:**

- ...wie nimmst du Situationen wahr?
- ...wie nimmst du Informationen wahr?
- ...wie nimmst du Herausforderungen wahr?
- ...durch welche Brille betrachtest du die Welt?

c) **Denken = deine Art des DENKENS**

- ...wie denkst du?
- ...wie denkst du über die Situation, Menschen und Herausforderungen?
- ...wie ÜBERdenkst du deine Wahrnehmung?
- ...wie verarbeitest du das, was du gesehen und gefühlt hast?

d) **Handeln = deine Art des sozialen HANDELNS**

- ...wie handelst du aktiv nach dem Denken?
- ...wie setzt du deine Gedanken konkret um?
- ...passt das, was du dir vorgestellt hast, zu dem, wie du handelst?

Die Ergebnisse (= Komponenten deines Verhaltens) zeigen dir, wie und warum du dich wie in bestimmten Situationen und auf bestimmte Art und Weise verhältst.

Mit diesem Aufbau deines Verhaltens ergibt sich die Art, wie du in jeder Situation deines Lebens entscheidest und handelst.

Innerhalb des Aufbaus deines Verhaltens sehen wir uns weitere Wesensmerkmale an. Damit bekommst du Antworten auf die Fragen, weshalb du in bestimmten Situationen oder auf bestimmte Menschen so reagierst, denkst, handelst, wie du es tust.

Die drei **Neigungen sind die Wesensmerkmale**, die dir zeigen, woran du dich orientierst – bist du eher ein Denker-, Macher- oder Fühler-Typ?

a) Denker = ICH-Orientierung:

Du orientierst dich vorrangig am persönlichen bzw. beruflichen Fortkommen (**blaue Farbe**).

b) Macher = SACH-Orientierung:

Du orientierst dich überwiegend rational an sachlichen und zielgerichteten Dingen (**grüne Farbe**).

c) Fühler = WIR-Orientierung:

Du bist überwiegend sehr kommunikativ und aufgeschlossen und lässt 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. „Dein Wollen“ + „Dein Können“ = Dein Spektrum beruflich relevanter Fähigkeiten

Im letzten Schritt bringen wir „dein Wollen“ und „dein Können“ zusammen und kommen damit zu deinen relevanten Fähigkeiten. Die beste Grundlage für dich ist eine Ausgewogenheit zwischen dem, was du willst wollen und dem, was du kannst.

Die Einteilung in Denker, Macher und Fühler dient hier weiterhin als Orientierung – dazu erfährst du noch viel konkreter die dafür stehenden Eigenschaften und Neigungen und damit deine Fähigkeiten. Die detaillierte Aufschlüsselung der Bedeutung der einzelnen Neigungen erfolgt sehr ausführlich im persönlichen Gespräch, das in der Regel online durchgeführt wird.

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

Nachfolgend eine beispielhafte Auswertung:

