



stellt sich vor

IDENTITY COMPASS®
International GmbH
Hochstrasse 131
CH-8330 Pfäffikon ZH
Fon +41- (0)44 - 200 5309
Fax +41- (0)44 - 200 5336
WEB: www.identity-compass.com
EMAIL: info@identity-compass.com

Inhaltsverzeichnis

Wozu Persönlichkeitsprofile	4
Kosten senken	4
Der Identity Compass®	5
Ihr Nutzen	6
als Unternehmer	6
als Führungskraft	6
im Personalmarketing	6
in der Personalentwicklung	6
als Team	6
Persönlich	6
als Berater	6
Anwendungsgebiete	7
als Unternehmer	7
Vorbereitung und Durchführung von Fusionen	7
Nachfolgeregelungen	7
Einstieg in neue Märkte	7
Senkung der Fluktuationsrate	7
als Führungskraft	7
Erweiterung der Führungsqualitäten	7
Individuelle Mitarbeiterführung	7
Individuelle Mitarbeitermotivation	8
Professionelles Change-Management	8
Zusammenstellen von optimalen Teams	8
im Personalmarketing	8
Erstellung von Stellenbeschreibungen / -profilen	8
Erstellung von Stellenanzeigen	8
Höhere Rekrutierungssicherheit	8
in der Personalentwicklung	9
Erkennen des Trainingsbedarfs	9
Gezieltes Training	9
Überprüfen des Trainingserfolges	9
Profile im 360° Feedback	9
als Team	9
Diagnose von Problemen in Teams	9
Aufzeigen von Lösungen	9
Optimierung der Zusammenarbeit	9
Höhere Arbeitszufriedenheit	9

Inhaltsverzeichnis

Anwendungsgebiete (Fortsetzung)

Persönlich	10
Verbesserung der Kommunikation	10
Erkennen eigener Vorlieben	10
Potenzialanalyse	10
Weiterentwicklung des eigenen Potenzials	10
Vorbereitung auf Bewerbungen	10
als Berater	10
Steigerung der Kompetenz	10
Beschleunigung von Coaching - Prozessen	10
Im Verkauf	10
Im Training	11
In der Werbung	11
Valide Ergebnisse	12
Hohe Reliabilität	12
Hohe Validität	12
Tendenz für die Glaubwürdigkeit	12
Ergebnisse im Gespräch überprüfen	12
Verfügbarkeit	12
Identity Compass® Versionen	13
Identity Compass® PreScan und PreScanPlus Edition	13
Identity Compass® Professional Edition	14
Identity Compass® JobMotivation Edition	15
Kurzporträt Identity Compass Int'l GmbH	16
Entstehungsgeschichte des Identity Compass®	17
Systemvoraussetzungen	18
Software Versionen	18
Online Versionen	18
Literaturhinweise	18
Anmerkungen	18

Wozu Persönlichkeitsprofile?

Durch den enormen Druck zur Kostensenkung und durch die Globalisierung wird nach weiteren Instrumenten gesucht, Personalkosten zu senken. Nachdem die Wege der Rationalisierung durch Personalabbau weitestgehend ausgeschöpft sind und zur Zeit in einigen Bereichen sogar ein Personalmangel besteht, stellt die Qualität der Mitarbeiter einen immer wichtiger werdenden Erfolgsfaktor dar.

Vor diesem Hintergrund gewinnt der Einsatz von Persönlichkeitsprofilen bei der Eignungsdiagnostik an Bedeutung. Die Investitionen, geeignete und qualifizierte Mitarbeiter zu finden gilt es, von Beginn an kostengünstig und effektiv zu gestalten. Um Fehlinvestitionen zu vermeiden, braucht es eine präzise und sichere Analyse der Bewerber und der zu besetzenden Arbeitsstelle. Diese optimale Verbindung ermittelt der Identity Compass®.

Identity Compass® Kosten senken

Der Identity Compass® unterstützt die notwendige Festlegung der stellenspezifischen Anforderungen. Der Bewerbungstest erfolgt unmittelbar am Computer. Personalentscheider können ihre Zeit somit auf die Endauswahl von besonders interessanten Bewerbern konzentrieren. Die Software hilft, bei gleichzeitiger Steigerung der Auswertungsqualität und -objektivität, die testgestützte Eignungsdiagnostik wesentlich kostengünstiger als bisher zu gestalten. Damit ist ein anforderungsorientiertes Testverfahren auch für Stellenbesetzungen im Mittelstand erschwinglich.

Der Identity Compass®

Der Identity Compass® ist eine Bestandsaufnahme. Er ermittelt, wie Menschen in typischen beruflichen Situationen denken und entscheiden. Er macht deutlich, was sie motiviert, was ihnen erhaltenswert und erstrebenswert erscheint. Daraus lässt sich ableiten, in welchem Arbeitsumfeld Bestleistungen erbracht werden können und in welchen Bereichen das Entwicklungspotenzial liegt.

Der Identity Compass® erfasst Präferenzen, Faktoren für Motivation und deren Umsetzung, Informationserfassung und -verarbeitung, sowie persönliche Werte. Damit ergibt sich ein vielschichtiges, präzises Persönlichkeitsprofil. Wenn zuvor ein Anforderungsprofil erstellt wurde, können die Ergebnisse im Vergleich zu diesem ausgewertet werden. Auch ein Vergleich der Profile eines gesamten Teams lässt sich durchführen. Alle Ergebnisse werden anschaulich visualisiert.

Einige international tätige Konzerne verwenden schon seit einiger Zeit die Prinzipien des Identity Compass® für ihre Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen. Es wurde deutlich, dass Stellen schneller und mit besser geeigneten Mitarbeitern besetzt werden können als bei der herkömmlichen Art. Die inhaltlichen Anforderungen einer Stelle sind in der heutigen Zeit einem ständigen Wandel unterworfen, die strukturellen Anforderungen bleiben länger bestehen und lassen sich durch Denk- und Handelnspräferenzen repräsentieren. Der Identity Compass® bietet jetzt die Möglichkeit, diese für einzelne Mitarbeiter oder für Teams zu erfassen.

Der Identity Compass® wird wissenschaftlich von Dr. David Scheffer begleitet. Dr. Scheffer ist Spezialist in der Erforschung von Motiven.

Ihr Nutzen

als Unternehmer

- Erkennen der eigenen Unternehmenskultur
- Vorbereitung und Durchführung von Fusionen
- Vorbereitung und Durchführung von Einstiegen in neue Märkte
- Höhere Motivation
- Senken der Fluktuationsrate
- Reduktion von Fehlzeiten

als Führungskraft

- Erweiterung der eigenen Führungsqualitäten
- Individuelle Mitarbeiterführung
- Individuelle Mitarbeitermotivation
- Professionelles Change-Management
- Zusammenstellen von optimalen Teams

im Personalmarketing

- Kostensenkung bei Bewerberauswahl
- Schnelle Reaktion auf interessante Bewerber
- Erstellen von angemessenen Stellenbeschreibungen
- Verfassen optimaler Stellenanzeigen, so dass sich vornehmlich geeignete Bewerber melden
- Höhere Rekrutierungssicherheit

in der Personalentwicklung

- Bestimmen von exaktem Trainingsbedarf
- Gezieltes Training
- Überprüfung des Trainingserfolgs

als Team

- Diagnose von Problemen in Teams
- Aufzeigen von Lösungswegen
- Optimierung der Zusammenarbeit
- Höhere Arbeitszufriedenheit

als Einzelperson

- Erkennen von Vorlieben, Gewohnheiten und Motivationsfaktoren
- Optimierung eigener Kommunikationsstrategien
- Potenzialanalyse
- Weiterentwicklung in Richtung Personal Mastery
- Vorbereitung auf Bewerbungen

als Berater

- Steigerung der eigenen Kompetenz
- Erweiterung der Beratungstätigkeit
- Beschleunigung von Coaching - Prozessen
- Gezielte Problemanalyse
- Umsetzung effektiver Lösungen

Anwendungsgebiete

Der Identity Compass® und die daraus resultierenden Kenntnisse lassen sich anwenden:

als Unternehmer

- **zur Vorbereitung und zur Durchführung von Fusionen**

Zwei von drei Firmenfusionen scheitern. Warum??

Die Zahlen wurden ausgiebig geprüft. Vom Produktfolio her passen die Partner optimal zusammen, und doch scheitert die Fusion. Daraus folgt, dass dieses Scheitern nur an den verschiedenen Unternehmenskulturen, bzw. an einer mangelnden Vorbereitung der Fusion liegen kann.

Ist die eigene, zu weiten Teilen unbekannte Unternehmenskultur durchleuchtet und ist dies ebenso beim zukünftigen Partner geschehen, so erweitert dies die Entscheidungsgrundlage für eine Fusion beträchtlich. Im Anschluss an die Entscheidung lassen sich aus den gewonnenen Erkenntnissen Strategien zur optimalen Durchführung der Fusion entwickeln.

- **bei Nachfolgeregelungen**

Laut Bundeswirtschaftsministerium steht allein in Deutschland zur Zeit in jedem Jahr bei fast 80.000 Familienunternehmen mit knapp 1 Million Mitarbeitern der Unternehmens-Übergang an. Der Identity Compass® hilft, den optimalen Nachfolger für das Unternehmen zu finden und auszuwählen.

- **zur Vorbereitung und zur Durchführung von Einstiegen in neue Märkte**

Im Zuge der sich stark beschleunigenden Globalisierung ist es von entscheidender Bedeutung, die Kultur eines neuen Marktes zu berücksichtigen.

- **um die Fluktuationsrate zu senken**

Fühlen sich Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz wohl, so sinkt die innere Bereitschaft zu einem Wechsel. Den Arbeitsplatz zu analysieren und die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu erhöhen, ist Aufgabe des Identity Compass®.

als Führungskraft

- **um eigene Führungsqualitäten gezielt zu erweitern**

Anhand der Erstellung des eigenen Führungsprofils lassen sich die Entwicklungsmöglichkeiten und Potenziale gezielt aufzeigen.

- **um Mitarbeiter individuell führen zu können**

Voraussetzung für individualisiertes Führen ist, sich selbst und andere in ihrer Einzigartigkeit zu erkennen und eine entsprechende Handlungs- und Führungsvielfalt jederzeit zur Verfügung zu haben. Dazu ist es nützlich zu verstehen, wie die Denkweise des Gegenübers und wie die eigene Denkweise ist. Dies erhöht den Respekt vor anderen und sich selbst.

- **um Mitarbeiter individuell motivieren zu können**

Kenne ich die individuelle Motivation meiner Mitarbeiter und die Faktoren, die zur Motivation beitragen, kann ich mit entsprechenden Maßnahmen eine Motivationssteigerung bewirken.

- **als Professionelles Change-Management**

Notwendige Veränderungsprozesse scheitern häufig an nicht zu erkennenden Widerständen und an unbegründeten Ängsten der betroffenen Mitarbeiter. Der Identity Compass® hilft, solche Veränderungsprozesse zu begleiten und in einem für die beteiligten Personen angemessenen Rahmen umzusetzen.

- **zum Zusammenstellen von optimalen Teams**

Teamarbeit ist heute mehr denn je gefordert. Ein optimales Team setzt sich aus seinen Mitgliedern zusammen, deren Denkstrukturen in Verbindung mit der zu bewältigenden Aufgabe angemessen kombiniert sind. Ein Vorgesetzter, der diese Denkstrukturen kennt, kann die Effektivität seines Teams steigern und die Mitarbeiter erfolgreich führen und einzusetzen.

im Personalmarketing

- **um Stellenbeschreibungen / -profile auf angemessene Weise zu erstellen**

Mit dem Identity Compass® wird ein Anforderungsprofil des jeweiligen Arbeitsplatzes erstellt und eine Stellenbeschreibung entsprechend abgefasst. Damit bringt diese die Schlüsselqualifikationen der Arbeitsstelle optimal zum Ausdruck. Ein Abgleich zwischen Stelleninhaber und Beschreibung der Stelle ist möglich und gewünschte Veränderungen können eingeleitet werden.

- **um Stellenanzeigen so abzufassen, dass sich vornehmlich geeignete Bewerber melden**

Tatsache ist, dass sich einige Menschen von bestimmten Reizwörtern angezogen und andere sich von den gleichen Wörtern abgestossen fühlen. Dies hängt mit ihren Denkstrukturen zusammen. Aus den zuvor erstellten Stellenbeschreibungen werden nun Stellenanzeigen entwickelt, die vornehmlich die Personen anziehen, die erwünscht sind, während andere sich von dieser Anzeige nicht angesprochen fühlen.

Bei einem Test ergab sich, dass sich auf eine normale Stellenanzeige ca. 300 Bewerber meldeten, von denen einer geeignet war und zwei weitere bedingt geeignet waren. Eine zweite Stellenanzeige nach den Maßgaben des Identity Compass® definiert, ergab ein überraschend anderes Bild. Es meldeten sich nur ca. 100 Bewerber, dafür entsprachen mehr als 25 Bewerber den Anforderungen des Arbeitgebers.

- **zur höheren Rekrutierungssicherheit und Kostensenkung**

Die mit dieser Methodik erstellten Anzeigen ziehen potenziell geeignete Bewerber an und sichern damit die Auswahl des neuen Mitarbeiters. Fehlentscheidungen werden auf diese Art und Weise minimiert. Da der Arbeitsaufwand bei der Durchsicht der Bewerbungen stark reduziert wird und der Identity Compass® eine Online Version zur Bewerbervorauswahl zur Verfügung stellt, werden hier eindeutig Kosten gesenkt.

in der Personalentwicklung

- **um den exakten Trainingsbedarf zu erkennen**

Um ein Training effektiv zu gestalten, ist es nützlich zu prüfen, welche Inhalte vermittelt und welche Kompetenzen erweitert werden sollen und wie genau die Weiterentwicklung der Teilnehmer definiert werden soll. Hier gibt der Identity Compass® wertvolle Entscheidungshilfen.

- **um gezielt zu trainieren**

Mit der genauen Festlegung der Inhalte und Entwicklungsziele geht eine optimale Vermittlungsstrategie einher, die es dem Teilnehmer möglich macht, Erlerntes zu erproben und zu integrieren. Dieses „wie“ lerne ich am schnellsten und effektivsten zeigt der Identity Compass® auf.

- **um den Trainingserfolg zu überprüfen**

Eine weitere Auswertung mit dem Identity Compass® nach ca. einem halben Jahr zeigt auf, wie sich jemand weiterentwickelt hat und inwieweit das Training den erwünschten Erfolg gebracht hat.

- **um 360° Feedback Profile zu erstellen**

Eigenbild-Analysen durch Fremdbild-Auswertungen ergänzen und abrunden.

als Team

- **zur Diagnose von Problemen in Teams**

Gibt es in einem Team Probleme, so ermöglicht der Identity Compass® durch eine Teamauswertung eine schnelle Analyse derselben. Es wird auf einen Blick sichtbar, welche Denkpräferenzen miteinander Probleme haben oder Konflikte erzeugen. Durch dieses Wissen kann mit einer Erklärung der Denkpräferenzen bereits eine Verbesserung der Situation erzielt werden.

- **zum Aufzeigen von Lösungswegen**

Im Anschluss an die Teamauswertung erfolgen weiterführende Maßnahmen, die das Verständnis für die gegenseitigen Denkpräferenzen stärken. Es lassen sich die Vorteile einer jeden Denkweise aufzeigen und die Teammitglieder erfahren, wie sich die verschiedenen Herangehensweisen optimal kombinieren lassen. Diese Aktivitäten können mit gezielten Übungen gefestigt werden. Das Team wird auf diese Art befähigt, eigene Lösungswege zu finden und in den Alltag zu integrieren.

- **zur Optimierung der Zusammenarbeit**

Der Identity Compass® zeigt auf, welche Faktoren es sind, die Teams erfolgreich machen und in welcher Weise diese effektiv zusammengefügt werden sollten. Damit wird Zusammenarbeit erst möglich und lebbar.

- **um eine höhere Arbeitszufriedenheit zu erreichen**

Wenn ein Teammitglied eine Aufgabe erledigt, die zu seiner Arbeitsweise passt, und wenn diese Aufgabe auch noch seinen Vorlieben angeglich ist, dann erlebt er eine hohe Arbeitszufriedenheit. Diese Erfahrung steigert die innere Motivation und die Leistung des Mitarbeiters.

persönlich

- **zur Verbesserung der Kommunikation**

Durch die Kenntnis der eigenen Kommunikationsstrategien, die der Identity Compass® aufzeigt, ist es möglich, dieselben effektiv und wirkungsvoll in der Kommunikation einzusetzen. Darüber hinaus wird durch die Wahrnehmung der Vorlieben anderer Menschen der Weg bereitet, mit einem Gesprächspartner angemessener umgehen zu können.

- **zum Erkennen eigener Gewohnheiten und Motivationsfaktoren**

Der Identity Compass® zeigt eigene Motivationsfaktoren und die interne Motivationsverarbeitung auf.

- **zur Potenzialanalyse**

Mit der Bestandsaufnahme eigener Denkstrukturen wird deutlich, welche derselben man in beruflichen Situationen bevorzugt anwendet und welche man weniger nutzt. Daraus lässt sich ableiten, wo das eigene Potenzial liegt und welche Arten von Tätigkeiten für einen selbst geeignet sind.

- **zur Weiterentwicklung in Richtung Personal Mastery**

Wenn man seine bevorzugten Denkstrukturen kennt, kann man bewusst seine Stärken einsetzen und ausbauen. Durch Üben der bislang wenig genutzten Denkstrukturen kann man sein Potenzial erweitern und macht auf diese Weise Sprünge in seiner Persönlichkeitsentwicklung.

- **zur Vorbereitung auf Bewerbungen**

Kennt man seine Denkpräferenzen und seine Ziel- und Erhaltungswerte, dann weiß man, woran man sich orientieren muss, um festzustellen, ob einem die angebotene Stelle zusagt oder nicht.

als Berater

- **zur Steigerung der Kompetenz und Erweiterung der Beratungstätigkeit**

Die Ausbildung zum Identity Compass®-Consultant bietet einfache Werkzeuge, um den Kompetenzrahmen auszudehnen und den eigenen Handlungsspielraum der Beratungstätigkeit zu erweitern.

- **zur Beschleunigung von Coaching - Prozessen**

Durch eine Auswertung mit dem Identity Compass® lassen sich gezielt Probleme aufzeigen und effektive Lösungen zu denselben erarbeiten. Diese Herangehensweise macht Beratung effizienter und erfolgreicher.

im Verkauf

Im Verkauf werden häufig die bevorzugten Denkstrukturen eingesetzt, da sie in der Regel unbewusst sind. Das erklärt, dass manche Verkäufer sich mit einigen Kunden gut verständigen können und mit anderen weniger gut. Kennt man seine eigenen Denkstrukturen und bringt diese effektiv zum Einsatz und hat darüberhinaus sein Potenzial erweitert, indem man andere Denkstrukturen wahrnimmt und sie mit den eigenen in Einklang bringt, dann ist man als Verkäufer erfolgreich.

im Training

Mit dem Wissen um Denkstrukturen wird es einem Trainer möglich, geeignete Vermittlungsstrategien zu wählen und in der Kommunikation jeden Teilnehmer auf der Ebene seiner Denkstrukturen zu erreichen. Darüber hinaus lässt sich mit dem Identity Compass® zu jeder Zeit der Trainingserfolg überprüfen.

in der Werbung

Damit Werbung erfolgreich sein kann, muss sie zielgerichtet potenzielle Kunden erreichen. Dabei ist es wichtig, Kunden so anzusprechen, wie sie angesprochen werden möchten bzw. wie sie sich angesprochen fühlen. Die kulturellen Unterschiede der europäischen Länder und Regionen drücken sich unter anderem in der andersartigen Nutzung der Denkstrukturen aus. Wer die vorherrschenden Denkstrukturen seiner potentiellen Kunden kennt, wird sie erheblich leichter und mit Erfolg ansprechen können.

Diese Auflistung der Anwendungsgebiete soll nur einen kleinen Einblick geben, wie vielfältig der Identity Compass® ist. Vielleicht erkennen Sie auf Anhieb weitere in Ihrem Bereich.

Identity Compass®

Valide Ergebnisse

➤ Reliabilität

Die Werte der Inneren Konsistenz liegen zwischen .70 und .95 und im Durchschnitt bei .80. Damit erfüllt der Identity Compass® strenge wissenschaftliche Kriterien.

➤ Validität

Der Identity Compass® wurde validiert gegenüber: NeoFFI (Big5), CPI, OMT, CFT (allgemeiner Intelligenztest) und durch Peer-Rating.

➤ Tendenz für die Glaubwürdigkeit

Die Auswertungssoftware zeigt von sich aus eine Tendenz für die Glaubwürdigkeit der im Test gegebenen Antworten auf.

➤ Ergebnisse im Gespräch überprüfen

Durch ein Set von zusätzlichen Fragen werden die Ergebnisse im Gespräch überprüft.

Identity Compass® Verfügbarkeit

- Der Identity Compass® ist z. Zt. verfügbar in Deutsch, Dänisch, Spanisch, Französisch, und Englisch. Weiterhin geplant sind u.a. Catalan, Chinesisch, Italienisch und Russisch.
- Die Ergebnisse sind in jeder verfügbaren Sprache lesbar, unabhängig von der Sprache, in der die Fragen beantwortet wurden.
- Die Testergebnisse sind kodiert, anonymisiert und durch verschiedene Verfahren mehrfach verschlüsselt.
- Auswertungen erfolgen in wenigen Sekunden online.
- Auswertungen sind zu jeder Zeit machbar, 24 Stunden am Tag.

Die Versionen

Identity Compass® PreScan Edition

Die PreScan Edition dient der effektiven Bewerberauswahl. Sie wird in der Regel auf Jahresbasis an Unternehmen vermietet. In der PreScan Edition werden online abgefragt:

Hard Facts:

Schulische Bildung und Diplome
Berufliche Bildung
Persönliche Erfahrung
Sonstige Qualifikationen

Soft Skills:

Denkpräferenzen aus den Bereichen:

Motivationsfaktoren:

Motiv (3 Subskalen)

Motivationsverarbeitung:

Erfolgstrategie (3 Subskalen)

Informationsverarbeitung:

Arbeitsstil (2 Subskalen)

Die Hard Facts werden den individuellen Bedürfnissen des Unternehmens angepasst. Das Ausfüllen der PreScan Edition dauert ca. 8 Minuten. Die Auswertung erfolgt sofort über das Internet. Damit erhält das Unternehmen eine erste qualifizierte Vorschau über den jeweiligen Bewerber und kann dann über das weitere Vorgehen leichter und schneller entscheiden.

Vorteile der PreScan Edition:

- Kostensenkung bei Eignungsdiagnostik
- Schnellere Reaktion auf interessante Bewerber
- Informationen von höherer Qualität

Identity Compass® PreScanPlus Edition

Vorteile der PreScanPlus Edition:

- Nimmt Bewerbungsschreiben inklusive Zeugniskopien und Bewerbungsfoto online entgegen
- Misst und bewertet zusätzlich die Hard Facts mit einem neuen und einmaligen Verfahren nach den Vorgaben des Personalentscheiders
- Generiert automatisch Antwortschreiben an Bewerber

Identity Compass®

Professional Edition

In dieser Version werden situative Fragen über den beruflichen Kontext gestellt. Daraus ergibt sich ein vielschichtiges und aussagekräftiges Persönlichkeitsprofil im beruflichen Rahmen. Die Auswertung der Professional Edition liefert eine vollständige Übersicht über:

Wahrnehmung

(11 Subskalen)

Motivationsfaktoren

(9 Subskalen)

Motivationsverarbeitung

(11 Subskalen)

Informationsverarbeitung

(20 Subskalen)

Die Professional Edition zeigt auf, welche Präferenzen Menschen im Denken und Handeln haben, welches ihre persönlichen Ziel- und Erhaltungswerte sind, wie sie Informationen erfassen und verarbeiten und welche Faktoren es sind, die sie motivieren. Das Ausfüllen der Professional Edition dauert ca. 45 Minuten. Die Auswertung erfolgt direkt über das Internet.

Einsatzbereiche:

- Firmenfusionen
- Einstieg in neue Märkte
- Führung
- Motivation
- Personalmarketing und -auswahl
- Personalentwicklung
- 360° Feedback
- Lösen von Problemen in Teams
- Optimale Teamzusammenstellung
- Coaching
- Outplacement
- Werbung
- Training

Identity Compass®

JobMotivation Edition

Die JobMotivation Edition ist ein wissenschaftlich fundiertes Instrument zur Analyse von Jobs. Es berücksichtigt alle neueren Theorien und Modelle der Arbeitsmotivation.

Persönlicher Nutzen

- Erfassung des Verwirklichungs- und Entwicklungspotenzials am jetzigen Arbeitsplatz
- Optimale Verbindung von Job und Person durch Kombination von JobMotivation Edition und Professional Edition

Nutzen für das Unternehmen

- Aufzeigen des momentan herrschenden Organisationsklimas
- Valide Ergebnisse zur Zufriedenheit und Motivation am Arbeitsplatz
- Steigerung des Unternehmenserfolgs durch motivierte und zufriedene Mitarbeiter

Vorteile der JobMotivation Edition

- Detaillierte Analyse der Faktoren von Arbeitsmotivation und Arbeitszufriedenheit
- Handlungswissen für Maßnahmen der Organisationsentwicklung
- Analyse der Zukunftserwartungen von Mitarbeitern

Kurzporträt

Identity Compass Int'l GmbH

Die Identity Compass Int'l wurde Ende 1994 als SAMA® von H. Arne Maus gegründet. Seither trainieren, coachen und beraten wir in der freien Wirtschaft vornehmlich im deutschsprachigen Raum. Bei Trainings sind wir spezialisiert auf Führungs-, Verkaufs-, und Präsentationstrainings, sowie auf Team- und Unternehmensentwicklung. Bei den Themen Eignungsdiagnostik und eRecruiting setzen wir weltweit neue Maßstäbe.

Auf Grund der Bedeutung des Identity Compass® für unser Unternehmen haben wir uns Ende 2003 entschlossen, die Firma in „Identity Compass Int'l GmbH“ umzubenennen.

Mit mehr als 50 bundesweit operierenden Consultants haben wir in den letzten Jahren mehrere tausend Identity Compass® Tests durchgeführt und sind stolz als aufsteigendes Unternehmen nun unsere Aktivitäten auf Europa ausdehnen zu können. Die intensive Zusammenarbeit mit Universitäten erlaubt uns, mit Großfirmen neue Projekte durchzuführen, die durch den direkten Einsatz beteiligter Wissenschaftler begleitet werden.

Großbetriebe wie die Allianz-Versicherung, Phoenix, KarstadtQuelle etc. sowie Unternehmen aus dem Mittelstand haben nicht nur durch den Einsatz unserer Personalprofiling-Systeme eine enorme Qualitätsverbesserung im Personalmanagement erreicht, sondern sind mittlerweile selbst in der Lage durch internen Einsatz ausgebildeter Berater, das gesamte Testsystem durch eigenes Personal durchzuführen.

Arne Maus* zur Entstehungsgeschichte des Identity Compass®

Im Jahre 1995 wurde ich zum ersten Male aufgefordert, über Denkstrukturen, im NLP "Metaprogramme" genannt, zu referieren. Mein Anspruch als Trainer war, nur über das zu referieren, was ich auch verstanden habe. Nun gab es da einige Fragen zu diesen Denkstrukturen, die ich mir nicht beantworten konnte. Alle Trainer, die ich als anerkannte Experten hierzu befragte, konnten mir auf meine Fragen keine Antworten geben. Nachdem ich mit mehreren Trainern gesprochen hatte, fing ich langsam an zu glauben, dass es keine Antworten auf meine Fragen zu geben schien. Doch bei einem Treffen mit Robert Dilts, dem führenden Kopf im NLP weltweit, stellte ich ihm die gleichen Fragen und bekam überraschend andere Antworten: "Interessante Fragen, Arne. Ich habe auch keine Antwort darauf, aber ich glaube, es müsste welche geben."

Dies war der Beginn einer fruchtbaren Zusammenarbeit zwischen Robert und mir. Er stellte mir umfangreiches Forschungsmaterial, das zum Teil bis heute (März 2002) noch nicht veröffentlicht wurde, zur Verfügung. Ich entwickelte daraufhin eine erste Version, und machte erste Tests. Dabei entstand ein weiterer wichtiger Kontakt zu Bert Feustel. Auch er machte mir umfangreiches Material zugänglich und unterstützte mich als Co-Entwickler bei der Abfassung der Professional Edition.

Dann kam eine Zeit des Austausches zwischen mir und Bert. In langen Diskussionen um einzelne Worte entstand nach und nach der Identity Compass®. Parallel dazu fingen Ende 1998 die Programmierungen an. Erleichtert nahm ich von den Programmierern zur Kenntnis, dass all dies, was ich programmiert haben wollte, sehr einfach und innerhalb von 14 Tagen fertig sei. Doch nach und nach wurde deutlich, dass ein Projekt dieses Umfangs mehr Zeit in Anspruch nehmen würde. Endlich im Juni 2000, also nach fast zwei Jahren, gab es eine wirklich funktionsfähige Version. Diese wurde immer noch weiter verbessert und jetzt, im März 2002 nach einer Entwicklung von mehr als sechs Jahren und dreieinhalb Jahren Programmierarbeit, ist das dabei herausgekommen, was ich mir immer vorgestellt habe. Drei Programmierer gaben dabei ihr Bestes, und es ist ein absolut überzeugendes Produkt.

Durch die wissenschaftliche Begleitung durch Dr. David Scheffer ist der Identity Compass® weiter verbessert worden, so dass er auch strengsten wissenschaftlichen Kriterien entspricht.

Nach über sechsjähriger Entwicklung und all der Arbeit, die mittlerweile in dem Projekt steckt ist es für mich eine sehr schöne Anerkennung, dass viele davon begeistert sind. Auch die Trainer, die mir 1995 keine Antworten geben konnten, glauben nun, dass es Zusammenhänge zwischen den einzelnen Denkstrukturen geben muss und dass man sie wahrscheinlich voneinander ableiten kann, auch wenn sie es heute genauso wenig wissen wie ich. Doch ich bin der festen Überzeugung, dass der Identity Compass® uns die Antworten darauf geben wird. Bereits heute hat sich angedeutet, dass er völlig neue Wege für Persönlichkeitsprofile aufzeigt.

Hamburg, 11. 03. 2002

* Arne Maus ist Gründer und Geschäftsführer der Identity Compass Int'l GmbH, Hamburg.

Systemvoraussetzungen

Für die Software Version: Personal Computer mit:

- Windows 9x, Windows NT 4.0, Windows 2000, Windows XP
- Apple MAC mit 400MHz OS 9.2.2 oder ab 500MHz mit OS X mit Virtual PC 6
- 10 MB freier Speicherplatz auf der Festplatte
- 7 MB freier Arbeitsspeicher
- 1,44 MB freier Speicherplatz auf der Festplatte oder auf Diskette für die Fragensoftware
- Internetzugang für die Auswertung

Für die Online Version

Server-Seite:

- Linux, FreeBSD, UNIX oder Windows 2000, Windows XP

User-Seite:

- JAVA-Script fähiger Internetbrowser
(getestet mit: Internet Explorer 4.x, & 5.x, Netscape 4. x & 6.1 und Opera 5.12)

Literaturhinweise

Buch, Autoren, Verlag, Jahr

Programming & Metaprogramming in the Human Biocomputer, J.C. Lilly, Julian Press, New York, 1968
The Emprint Method, L.Cameron-Bandler, D.Gordon & M.Lebeau, FuturePace, San Rafael, CA, 1985
Beyond Selling, D. Bagley & E. Reese, Meta Publications, Capitola, CA, 1987
Metaprogramms, Wyatt Woodsmall, unveröffentlichtes Manuskript, 1988
Time Line Therapy, Tad James & Wyatt Woodsmall, Meta Publications, Cupertino, CA, 1988
Tools for Dreamers, R. B. Dilts, T. Epstein & R. W. Dilts, Meta Publications, Cupertino, CA, 1991
Skills for the Future, Robert Dilts, Meta Publications, Cupertino, CA, 1993
Words That Change Minds, Shelley Rose Charvet, Kendall/Hunt Publishing, Dubuque. Iowa, 1993
NLP Personal Profil Guidebook, Gregory Engel & Jay Arthur, LifeStar, Denver, CO, 1993
Visionary Leadership Skills, Robert Dilts, Meta Publications, Cupertino, CA, 1996
Modeling With NLP, Robert Dilts, Meta Publications, Cupertino, CA, 1998
People Pattern Power, Maryline & Wyatt Woodsmall, Next Step Press, 1998
NLP Encyclopedia, Robert Dilts, 2000

Anmerkungen

Der Identity Compass® wurde entwickelt von:

Arne Maus mit Unterstützung von Robert Dilts und Bert Feustel.
Informationen im Web unter: <http://identity-compass.com>

Bereits erfolgte Übersetzungen:

Englisch: Peter Schilburr und Arne Maus, Korrekturlesen: Jenny D'Angelo.
Spanisch: Emilio Diaz-Miranda
Französisch: Barbara Walther
Dänisch: Michael Rumpf

Identity Compass® und SAMA® sind eingetragene Warenzeichen.