

CoSB-Persönlichkeitseinschätzung (CPE)



CPE-Auswertung für

Peter Mustermann

Ihr Ansprechpartner bei CoSB AG:

Bruno Haller
Winterthurerstrasse 18
CH-8610 Uster
+41 44 943 10 00
bruno.haller@cosb.ch
www.cosb.ch

Kurzeinschätzung

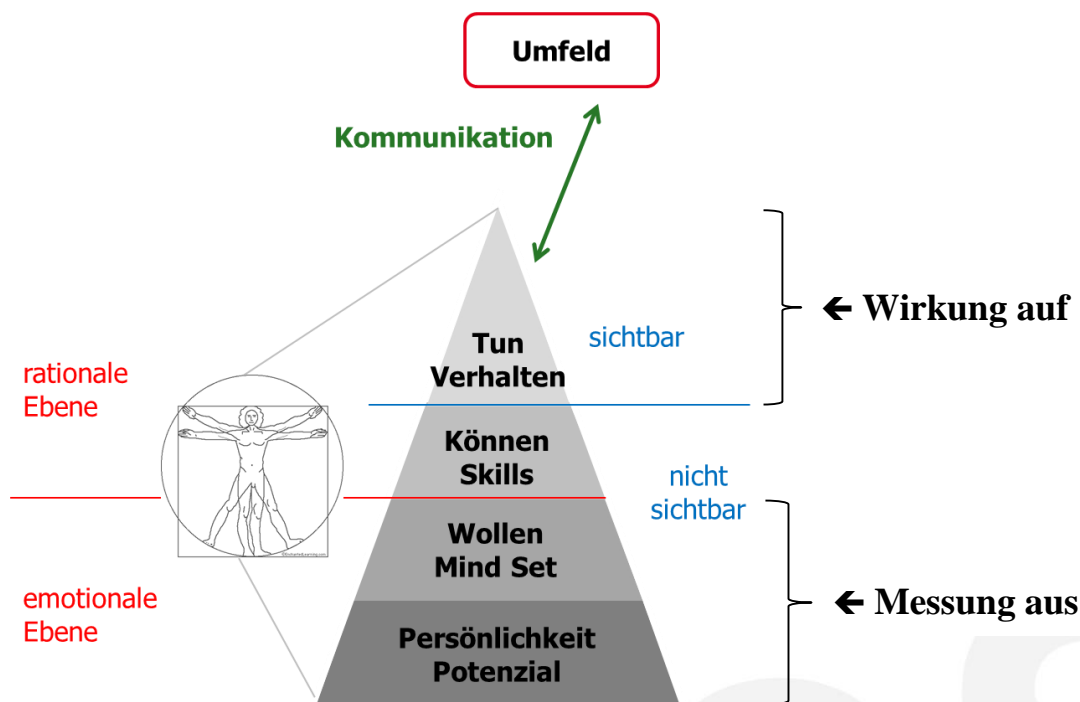
Die Auswertung der CoSB-Persönlichkeitseinschätzung zeigt bei Herrn Mustermann folgendes Bild:

- Geht Aufgaben initiativ, entschlossen und dynamisch an.
- Gewinnt Menschen durch seine Umgänglichkeit und seine Ausdrucksstärke und kann diese sach- und zielorientiert führen.
- Das sehr dynamische Selbstbild ist eine gute Voraussetzung für die eigene Weiterentwicklung.
- Die dominanten „Krieger-Gene“ in Drucksituationen unterstützen ein nachhaltiges und zielgerichtetes Handeln, könnte Menschen im Arbeitsumfeld aber überfordern. Verstärkt Win-win-Situationen durch ein weiterzuentwickelndes „Magier-Verhalten“ anstreben.
- Grundsätzlich clever altruistisch: Durch Stärkung des eigenen Umfelds schafft man auch für sich selbst mittel- und langfristige gute Voraussetzungen. Aber aufgepasst: Leichte Tendenz auch ausgenutzt zu werden, wenn man zu stark in die Helferrolle kommt.
- Allgemein sehr stressresistent. Die Perfektions-, Kämpfer- und Ärgerprogramme wirken als positive Motivatoren, das Hetzprogramm ist leicht übersteigert und könnte zu selbstverursachtem Stress führen.
- Hohes Konfliktlösungspotenzial durch zielgerichtete Lösungsorientierung. Eine höhere qualifizierte Kompromissbereitschaft könnte die Konfliktlösungskompetenz noch weiter steigern.

Bruno Haller, Diagnostiker und Coach

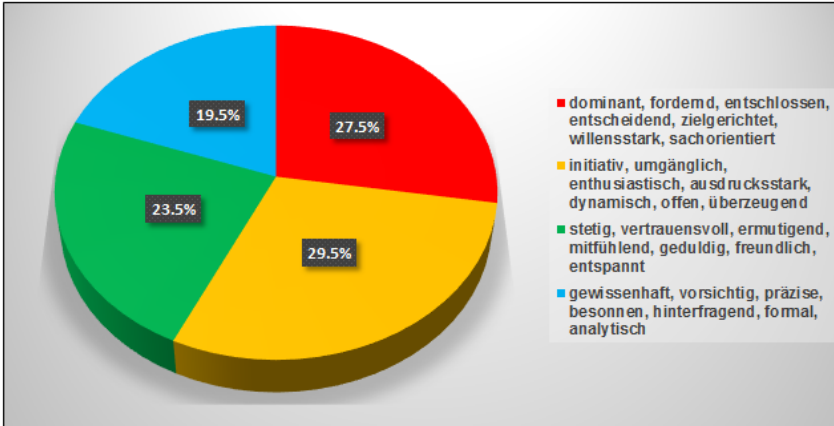
Die CoSB-Persönlichkeitseinschätzung bezieht die durch die Beantwortung der Fragen und mit einem speziellen Algorithmus berechneten Daten im Eisbergmodell* aus den Ebenen „Persönlichkeit/Potenziale“ und „Mind Set“, um hieraus Rückschlüsse auf der Ebene „Verhalten“ zu ziehen. Coaching-Massnahmen aktivieren persönlich Potenziale und haben Wirkung auf das Mind Set und die Skills, womit auch gewünscht Verhaltensänderungen erzielt werden.

*Eisbergmodell = Modell/Metapher zur Verdeutlichung des menschlichen Verhaltens



1. D.I.S.G.

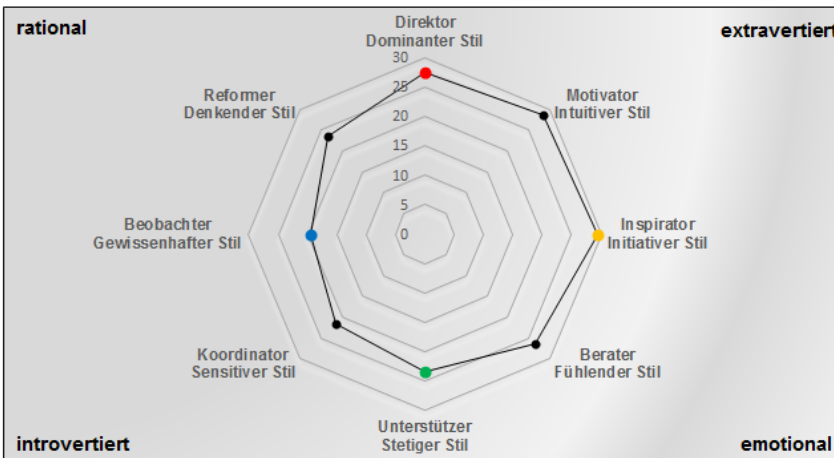
DISG



Eigenschaft	Wert
dominant, fordernd, entschlossen, entscheidend, zielgerichtet, willensstark, sachorientiert	27.5
initiativ, umgänglich, enthusiastisch, ausdrucksstark, dynamisch, offen, überzeugend	29.5
stetig, vertrauensvoll, ermutigend, mitfühlend, geduldig, freundlich, entspannt	23.5
gewissenhaft, vorsichtig, präzise, besonnen, hinterfragend, formal, analytisch	19.5

Diskrepanz-Faktor	18%
-------------------	-----

© CoSB AG, 8610 Uster



Funktion / Stil	Wert
Direktor Dominanter Stil	27.5
Motivator Intuitiver Stil	28.5
Inspirator Initiativer Stil	29.5
Berater Fühlender Stil	26.5
Unterstützer Stetiger Stil	23.5
Koordinator Sensitiver Stil	21.5
Beobachter Gewissenhafter Stil	19.5
Reformator Denkender Stil	23.5

© CoSB AG, 8610 Uster

2. Statisches oder dynamisches Selbstbild

Statisches oder dynamisches Selbstbild



Selbstbild	Wert
Statisches Selbstbild (min. Wert)	0
Dynamisches Selbstbild (max. Wert)	12
Mein Wert	10

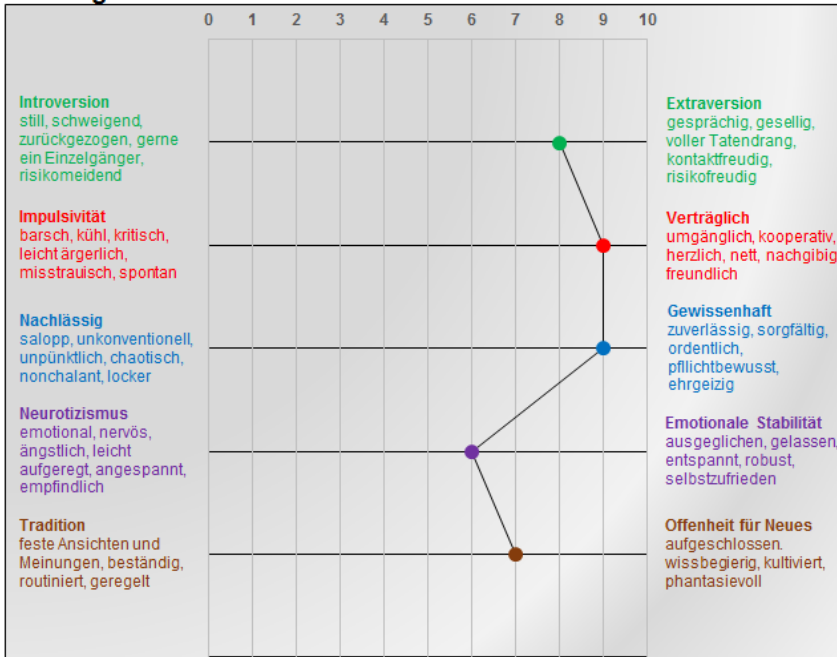
© CoSB AG, 8610 Uster

Die Forschungen der vergangenen 20 Jahre haben erbracht, dass unsere innere Einstellung einen weitreichenden Einfluss auf unseren Lebensstil und unseren Erfolg hat.

Statisches Selbstbild:	Dynamisches Selbstbild:
<ul style="list-style-type: none"> Motto: Ich bin wie ich bin - und bleibe so Lernen: Bestätigung der zentralen Merkmale des Selbstbildes Kritisches Feedback: Angriff auf die eigene ganze Person - Abwehr Change: Abwehr Komfortzone: Hinein Tun/Lassen: Lassen-Modus, um die Infragestellung des Selbstbildes nicht zu riskieren 	<ul style="list-style-type: none"> Motto: Ich bin viele - und verändere mich Lernen: Entdecken neuer Aspekte im Selbstbild Kritisches Feedback: Chance zur Weiterentwicklung – Einbindung ins eigene Gedankengut Change: Neugier Komfortzone: Heraus Tun/Lassen: Tun-Modus, um sich zu entwickeln

3. The Big Five des Verhaltens

The Big Five des Verhaltens

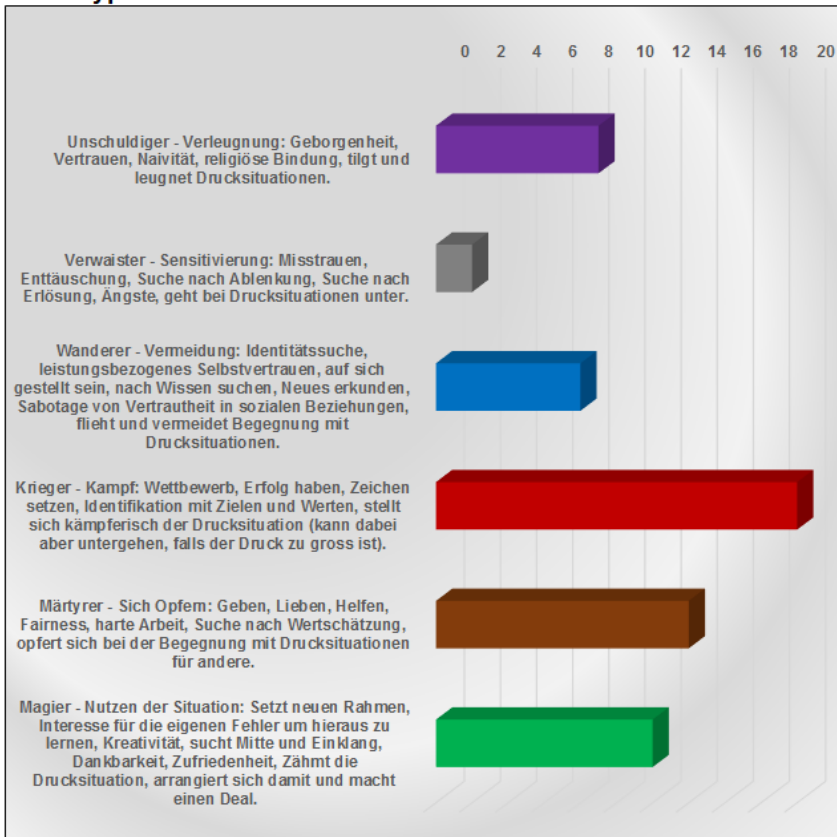


Verhaltensfaktoren	Wert
Introversion vs. Extraversion	8
Impulsivität vs. Verträglichkeit	9
Nachlässigkeit vs. Gewissenhaftigkeit	9
Neurotizismus vs. Emotionale Stabilität	6
Tradition vs. Offenheit für Neues	7

© CoSB AG, 8610 Uster

4. Archetypen: Verhalten in Drucksituationen

Archetypen: Verhalten in Drucksituationen

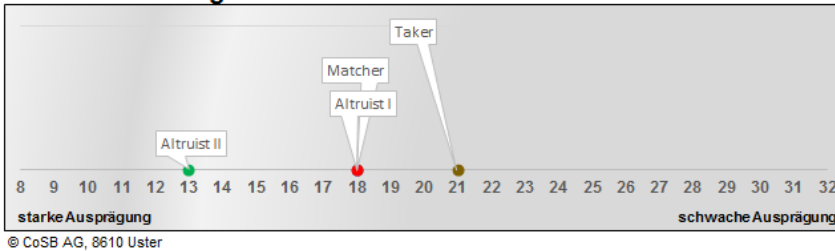


Archtyp: Eigenschaften bei Drucksituationen	Wert
Unschuldiger - Verleugnung: Geborgenheit, Vertrauen, Naivität, religiöse Bindung, tilgt und leugnet Drucksituationen.	9
Verwaister - Sensitivierung: Misstrauen, Enttäuschung, Suche nach Ablenkung, Suche nach Erlösung, Ängste, geht bei Drucksituationen unter.	2
Wanderer - Vermeidung: Identitätssuche, leistungsbezogenes Selbstvertrauen, auf sich gestellt sein, nach Wissen suchen, Neues erkunden, Sabotage von Vertrautheit in sozialen Beziehungen, flieht und vermeidet Begegnung mit Drucksituationen.	8
Krieger - Kampf: Wettbewerb, Erfolg haben, Zeichen setzen, Identifikation mit Zielen und Werten, stellt sich kämpferisch der Drucksituation (kann dabei aber untergehen, falls der Druck zu gross ist).	20
Märtyrer - Sich Opfern: Geben, Lieben, Helfen, Fairness, harte Arbeit, Suche nach Wertschätzung, opfert sich bei der Begegnung mit Drucksituationen für andere.	14
Magier - Nutzen der Situation: Setzt neuen Rahmen, Interesse für die eigenen Fehler um hieraus zu lernen, Kreativität, sucht Mitte und Einklang, Dankbarkeit, Zufriedenheit, Zähmt die Drucksituation, arrangiert sich damit und macht einen Deal.	12

© CoSB AG, 8610 Uster

5. Altruismus vs. Egoismus

Altruismus vs. Egoismus



Typus	Wert
Taker	21
Matcher	18
Altruist I	18
Altruist II	13

Achtung:
Hohe Werte = schwache Ausprägung
Niedrige Werte = starke Ausprägung

© CoSB AG, 8610 Uster

Altruist I (AI)

Taker (T)

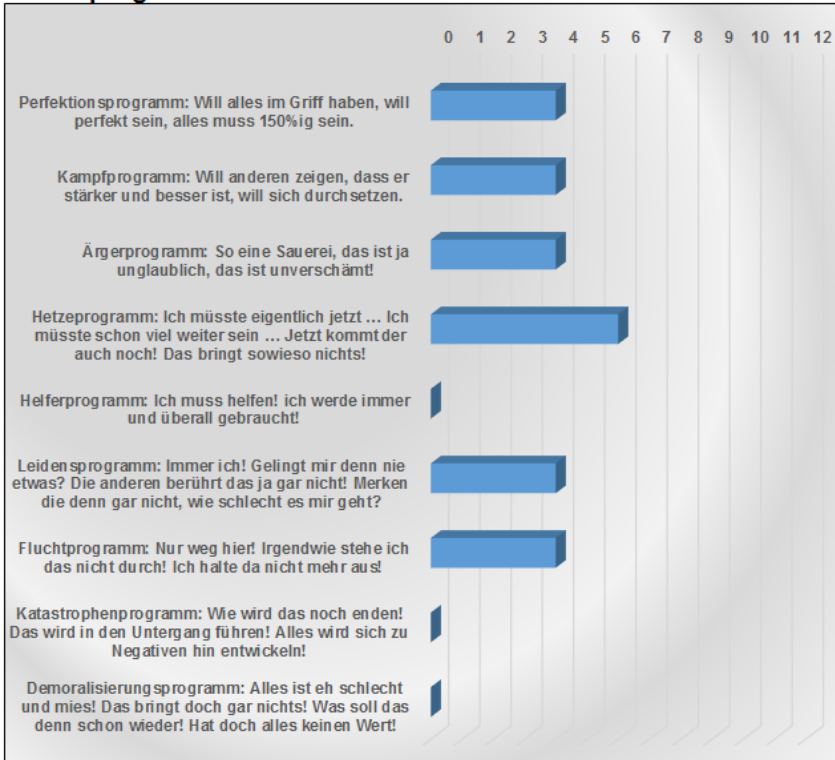
Matcher (M)

Altruist II (AII)

Motto	Altruist I (AI)	Taker (T)	Matcher (M)	Altruist II (AII)
Motto	Geben + Empathie + Verschmelzung	Geben, um zu nehmen!	Balance Geben + Nehmen; Geben, um zu bekommen!	Geben + Empathie + Perspektive + Konfrontation
Verhalten	Gibt gerne und bedingungslos. Ist jederzeit für jeden da. Stellt die eigenen Interessen vollständig hinten an. Hingabe.	Handelt mit dem größtmöglichen Vorteil / Nutzen für sich selbst. Gibt nur unter strategischen Gesichtspunkten.	Gibt zunächst gerne und ist hilfsbereit, achtet aber ganz genau darauf, was und wieviel er dafür zurückbekommt. Wird unter Takern selbst zum Taker. Tit-for-Tat-Verhalten;	Gibt bewusst. Berücksichtigt die Perspektive und den Nutzen für den anderen; Konfrontation mit Takern, aber nicht maximal. Wohlwollendes Tit-for-Tat;

6. Stressprogramme

Stressprogramme

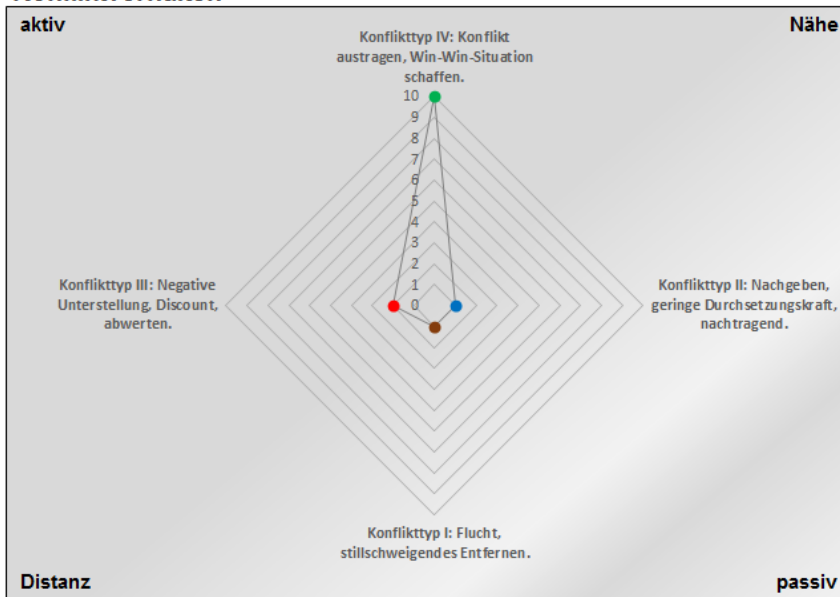


Stressprogramm	Wert
Perfektionsprogramm: Will alles im Griff haben, will perfekt sein, alles muss 150%ig sein.	4
Kampfprogramm: Will anderen zeigen, dass er stärker und besser ist, will sich durchsetzen.	4
Ärgerprogramm: So eine Sauerei, das ist ja unglaublich, das ist unverschäm!	4
Hetzprogramm: Ich müsste eigentlich jetzt ... Ich müsste schon viel weiter sein ... Jetzt kommt der auch noch! Das bringt sowieso nichts!	6
Helferprogramm: Ich muss helfen! ich werde immer und überall gebraucht!	0
Leidenprogramm: Immer ich! Gelingt mir denn nie etwas? Die anderen berührt das ja gar nicht! Merken die denn gar nicht, wie schlecht es mir geht?	4
Fluchtprogramm: Nur weg hier! Irgendwie stehe ich das nicht durch! Ich halte da nicht mehr aus!	4
Katastrophenprogramm: Wie wird das noch enden! Das wird in den Untergang führen! Alles wird sich zu Negativen hin entwickeln!	0
Demoralisierungsprogramm: Alles ist eh schlecht und mies! Das bringt doch gar nichts! Was soll das denn schon wieder! Hat doch alles keinen Wert!	0

© CoSB AG, 8610 Uster

7. Konfliktverhalten

Konfliktverhalten



© CoSB AG, 8610 Uster

Konfliktverhalten	Wert
Durchsetzung (IV)	2
Nachgeben (II)	1
Kompromiss (IV)	2
Lösungsorientierung (IV)	6
Projektion (allen zuweisbar)	3
Vermeidung/Flucht (I)	1
Demoralisierung (III)	2

Konflikttyp	Wert
Konflikttyp IV: Konflikt austragen, Win-Win-Situation schaffen.	10
Konflikttyp II: Nachgeben, geringe Durchsetzungskraft, nachtragend.	1
Konflikttyp I: Flucht, stillschweigendes Entfernen.	1
Konflikttyp III: Negative Unterstellung, Discount, abwerten.	2