



INSIGHTS
International
Deutschland GmbH

Die Diagnoseinstrumente

INSIGHTS MDI®

INSIGHTS MDI® ist ein System von zwanzig diagnostischen Verfahren zur Bestimmung der Verhaltens- und Wertepreferenzen. Es besteht aus vier großen Komplexen, die menschliches Verhalten umfassend analysieren und erklären:

- > Kompetenzen
- > Verhaltensweisen
- > Anforderungen der Situation
- > Handlungsmotive.

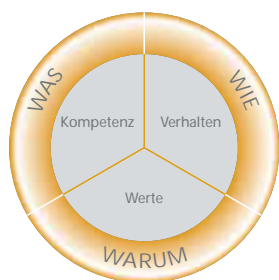
Das Modell geht von 8 Verhaltenstypen aus, die in 60 Untertypen differenziert werden können. Diese Vielfalt mit entsprechenden Wechselwirkungen erlaubt eine präzise Diagnostik und darauf aufbauend gezielte Entwicklungsprozesse in der Personal- und Organisationsentwicklung.

THEORETISCHE WURZELN

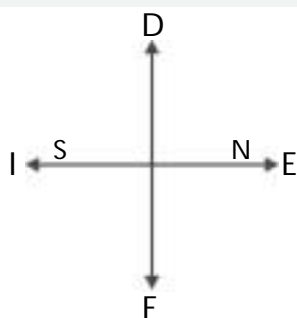
Zentrales Anliegen der Persönlichkeitsforschung seit der Antike ist die Erklärung, Vorhersage und Veränderung menschlichen Verhaltens. Immer wieder wurde die Frage diskutiert, ob Verhalten eher genetisch oder stärker umweltbedingt ist.

Auch für Carl Gustav Jung, auf dessen analytischer Psychologie INSIGHTS MDI® fußt, standen diese Aspekte im Mittelpunkt seines Forschungsinteresses. Er ging von drei psychologischen Funktionen oder auch Dimensionen aus, die den Menschen in seiner Persönlichkeit beschreiben:

1. Introversion versus Extraversion
2. Sinneswahrnehmung/Empfinden versus Intuition
3. Denken (analytisch) versus Fühlen



INSIGHTS-
Kompetenzmodell



Jung'sches Kreuz



INSIGHTS
International®
Deutschland GmbH

Unser Verhalten wird durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Art und Weise, wie wir Dinge angehen. Basierend auf den psychologischen Funktionen von C.G. Jung kann Verhalten um die zwei Achsen eines Systems mit vier Quadranten dargestellt werden. Jeder Quadrant ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, wie wir mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen:

ROT: der extravertierte Denker
GELB: der extravertierte Fühler
GRÜN: der introvertierte Fühler
BLAU: der introvertierte Denker

Bei jedem Menschen finden sich alle vier Tendenzen, meistens dominiert jedoch ein einziges Verhaltensmuster.

Die Weiterentwicklung dieser vier Jung'schen Funktionstypen wurde vor allem von Jolande Jacobi vorangetrieben. Das Ergebnis ihrer Arbeiten sind acht Persönlichkeitstypen. Sie stellen die acht Grundtypen im INSIGHTS-Modell dar:

Direktor: ergebnisorientiert, zielstrebig
Motivator: marktorientiert, unabhängig
Inspirator: kontaktorientiert, flexibel
Berater: teamorientiert, kooperativ
Unterstützer: beziehungsorientiert, geduldig
Kordinator: produktorientiert, diszipliniert
Beobachter: qualitätsorientiert, präzise
Reformer: kontrollorientiert, perfektionistisch

Eine weitere Grundlage von INSIGHTS MDI® bildet das Persönlichkeitsmodell des amerikanischen Psychologen William M. Marston, das zunächst von zwei Dimensionen ausgeht:

1. Widrige versus freundliche Umwelt
2. Aktivität versus Passivität.



INSIGHTS-
Grundtypen



Die 8 INSIGHTS-
Typen



INSIGHTS
International
Deutschland GmbH



Rad mit Basisstil,
adaptierter Stil und
Arbeitsplatzprofil



Rad Verhalten

Durch die Kombination der verschiedenen Modelle kann INSIGHTS MDI® 60 individuelle Mischtypen unterscheiden. Insgesamt verfügt das INSIGHTS-Modell über 384 verschiedene Kombinationen von Verhaltenstendenzen. Bei der Messung der mit den verschiedenen Typen verbundenen Verhaltenseigenschaften differenziert INSIGHTS zwei Verhaltensstile:

1. Den „Basis-Stil“ (unser „natürliches“ Verhalten)
2. Den „Adaptierter Stil“ (unser berufliches Rollenverhalten)

Damit gibt INSIGHTS MDI® Auskunft über die natürlichen Ressourcen eines Menschen sowie über sein Verhalten in Arbeits- und Stress-situationen. Kommt es zu starken Diskrepanzen zwischen Basis-Stil und angepasstem Stil, so liegt eine geringe Übereinstimmung zwischen den Ressourcen eines Menschen und den Tätigkeitsanforderungen in seinem Berufsumfeld vor. Die Frage ist dann, ob der Mitarbeiter tatsächlich die richtige Position inne hat.

Als besonderen Vorteil bietet INSIGHTS MDI® die Möglichkeit, neben den persönlichen Verhaltenspräferenzen auch die Anforderungen, die eine bestimmte Situation oder Position an eine Person stellt, zu erfassen. Denn menschliches Verhalten wird nicht nur von den Anlagen und Neigungen einer Person, sondern auch von ihrer jeweiligen Situation beeinflusst. Zentrale Bedeutung bei der Vorhersage von menschlichem Verhalten kommt daher der Wechselwirkung von Person und Situation zu. INSIGHTS MDI® ist das einzige Diagnosesystem, das diesem Umstand Rechnung trägt.

UNTERSUCHUNGEN

Die wissenschaftliche Weiterentwicklung geschieht durch fortlaufende Validierungsstudien auf internationaler Ebene. In den vergangenen Jahren wurden Untersuchungen zu verschiedenen Themen durchgeführt, u. a. Teamentwicklung, Management und Verkauf. Ziel dieser Untersuchungen war und ist, an unterschiedlichen Stichproben von Personen die Aussagen, die INSIGHTS MDI® zu Verhaltenseigenschaften macht, auf ihre Gültigkeit in der Praxis zu überprüfen.



INSIGHTS
International®
Deutschland GmbH

TESTGÜTEKRITERIEN

INSIGHTS MDI® erfüllt eine Vielzahl von Gütekriterien, die eine objektive und zuverlässige Messung von Verhaltenseigenschaften und Handlungsmotiven sowie damit verbunden treffsicheren Prognosen für die Praxis gewährleisten. (siehe Gutachten Uni München, Prof. Spieß)

- > Erstes Gütekriterium ist die Objektivität, d.h. die Unabhängigkeit der gemessenen Ergebnisse von der untersuchten Person. Garantie hierfür bieten die qualifizierte Ausbildung sämtlicher INSIGHTS-Partner in Seminaren sowie die computergestützte Auswertung der individuellen Testdaten.
- > Das zweite Gütekriterium ist die Zuverlässigkeit (Reliabilität). Sie beschreibt, wie genau bestimmte Verhaltenseigenschaften von einem Diagnoseverfahren gemessen werden. Der höchstmögliche Zahlenwert in Bezug auf die Reliabilität liegt bei 1. INSIGHTS Potenzial-Analysen erreichen eine Zuverlässigkeit ihrer Messungen im Durchschnitt von 0,78 und höchsten Wert 0,85. Die meisten personaldiagnostischen Verfahren weisen Zuverlässigkeitskennzahlen von ca. 0,6 bis 0,7 auf.
- > Das dritte Gütekriterium wird als Gültigkeit (Validität) bezeichnet. Validität besagt, ob ein Persönlichkeitsverfahren das misst, was es messen soll. Die Validität der von INSIGHTS MDI® gemessenen Dimensionen und die Gültigkeit seiner Verhaltensvorhersagen konnten durch zahlreiche internationale Untersuchungen nachgewiesen werden
(Dr. Watson, Illinois, USA; Prof. Dr. Warburton, London, UK; Prof. Dr. Hall, University of North Texas, USA; Prof. Klaassen, Naperville, USA, College of DuPage).
- > Das vierte Gütekriterium sind Studien, die die Bewährung in der Empirie/Praxis belegen. In Deutschland und der Schweiz wurden Studien durchgeführt bei der Zielgruppe Allfinanz und Automobile – sämtliche Studien können bei der INSIGHTS GmbH angefordert werden.



INSIGHTS
International®
Deutschland GmbH

PERSÖNLICHE WERTE UND HANDLUNGSMOTIVE

Die Motive beschreiben, welche Ziele für eine Person handlungsleitend sind und wie sie motiviert werden kann, etwas zu tun. Erfasst werden:

- > Theoretisches Motiv: Intellektuelle Prozesse und hohe Fachkompetenz
- > Ökonomisches Motiv: Unternehmertum und Nutzenorientierung
- > Ästhetisches Motiv: Selbsterfüllung und Harmonie
- > Soziales Motiv: Selbstlosigkeit und anderen helfen wollen
- > Individualistisches Motiv: Führung und Leadership
- > Traditionelles Motiv: Sinn im Leben finden

Menschliches Verhalten wird nur verständlich, wenn man über die Kenntnis der dazugehörigen Motivstruktur eines Menschen verfügt. INSIGHTS MDI® bietet mit dem PIW-Modell – Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte – ein präzises Instrument zur Bestimmung persönlicher Werte. Die Kenntnis dieser Werte und Handlungsmotive erlaubt eine fundierte Prognose über die handlungsleitenden Ziele eines Menschen.

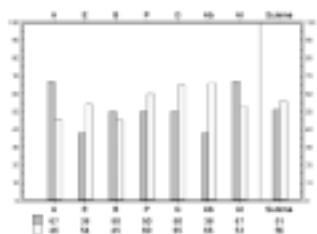
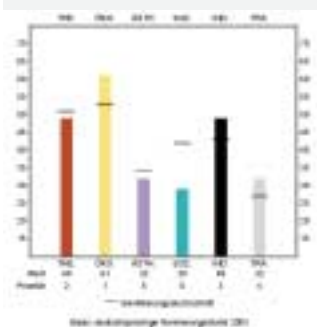
KOMPETENZEN

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Erfassung und Analyse einer Gesamtpersönlichkeit sowie der Art, wie eine Person im Arbeitskontext agiert, sind die individuellen Kompetenzen. Sie beschreiben, über welche Fähigkeiten und Fertigkeiten eine Person verfügt. Die Kompetenzen umfassen dabei sowohl so genannte Hard Skills (z.B. betriebswirtschaftliche Kenntnisse, Fremdsprachenkenntnisse) als auch Soft Skills (z.B. Selbstbewusstsein, Frustrationstoleranz).

INSIGHTS MDI® erfasst vor allem, wie sich eine Person verhält. Die Analyse von Werten gibt Auskunft, warum eine Person etwas macht. Durch die Erfassung von Kompetenzen erhalten wir Informationen über das, was eine Person kann. Für den Anwendungsbereich Verkauf kann INSIGHTS MDI® über den Verkaufsstrategien-Indikator (VSI) gezielt die Kompetenzen einer Person in Bezug auf Verkauf und Kundenkommunikation ermitteln.

Ein einzigartiges und umfassendes Instrumentarium für die Analyse von Kompetenzen und Persönlichkeitseigenschaften bietet das neue Diagnostiktool ASSESS®, das die SCHEELEN® AG exklusiv für den deutschsprachigen Raum seit 2005 anbietet.

>



Verkaufskompetenzen



INSIGHTS
International®
Deutschland GmbH

INTERPRETATION DER ERGEBNISSE UND ANWENDUNGSGEBIETE

INSIGHTS MDI® erfassen nicht die gesamte Persönlichkeit, sondern nur einen definierten Verhaltensausschnitt. Persönlichkeitsmessverfahren, die für sich in Anspruch nehmen, eine Persönlichkeit ganzheitlich zu messen, sind als unseriös einzustufen. Ziel eines aussagefähigen Diagnostikinstrumentes muss daher sein, den Verhaltensausschnitt aus der Gesamtpersönlichkeit zu messen, der für einen bestimmten Anwendungszweck relevant ist. INSIGHTS MDI® beschränken sich dabei auf Eigenschaften, die ausschließlich für berufliche Zwecke wichtig sind.

Die Kenntnis einer bestimmten Eigenschaft sagt über das beobachtbare Verhalten zunächst noch wenig aus. Menschliches Verhalten hängt sowohl von der Person als auch von der Situation ab. INSIGHTS MDI® bietet eine fundierte Grundlage, um die richtigen Personen an der richtigen Stelle im Unternehmen zu positionieren (placement) und Anforderungen von Arbeitsstellen und Leistungsvermögen von Mitarbeitern in Einklang zu bringen (matching).

INSIGHTS MDI® verhelfen sowohl zur Selbsterkenntnis des Einzelnen als auch zu einem besseren Verständnis des Gegenübers. Damit ist INSIGHTS MDI® ein hervorragendes Instrument zur Verbesserung der Beziehungsgestaltung. In den Themenfeldern Teambuilding, Teamentwicklung und Teamkommunikation bietet INSIGHTS MDI® eine optimale Unterstützung.

INSIGHTS MDI® und das INSIGHTS Teamrad unterstützen die Entwicklung von High Performance Teams. Gegenseitiges Verstehen, Kooperation und Vertrauen werden durch den Einsatz des Instruments nachhaltig gesteigert.



Teamrad