



Expert Report

CEO XYYY

6. August 2003



www.shlgroup.de
info@shlgroup.de

ZWISCHENMENSCHLICHES VERHALTEN		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
6	verkauft und verhandelt nicht gern; drängt andere selten zur Meinungsänderung; gibt anderen Raum, ihr Urteil zu bilden											Überzeugend	verkauft gern und verhandelt geschickt; nimmt gern Einfluss auf die Meinung anderer	DURCHFÜHRUNG
7	überlässt bereitwillig anderen die Führung; sagt anderen nicht gern, was sie tun sollen											Führend	übernimmt Verantwortung im Team; leitet und managt; gibt gern den Ton an	
6	spricht die eigene Meinung selten offen aus; hält sich mit Kritik an anderen zurück											Direkt	sagt die eigene Meinung frei heraus; spricht Widerspruch offen aus; scheut sich nicht, Kritik klar zu äußern	
7	ist bereit, sich nach dem Konsens zu richten; kann sich gut Mehrheitsentscheidungen unterordnen											Unabhängig	geht eigene Wege; möchte eigene Vorstellungen umsetzen; behauptet sich auch gegen Mehrheitsentscheidungen	
5	ist ruhig und reserviert; steht nicht gern im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit											Gesellig	kontaktfreudig und lebhaft; unterhält gern; steht gern im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit	KONTAKT
6	legt Wert darauf, Zeit für sich allein zu haben; zieht sich gern zurück											Anschlussfreudig	ist gern mit anderen zusammen; legt Wert auf Gemeinschaft; ist gern Teil einer Gruppe	
6	fühlt sich befangen in Gesellschaft Fremder; fühlt sich im vertrauten Kreis und in informellen Situationen wohler											Selbstsicher	fühlt sich unbehaglich in Gesellschaft Fremder; erlebt sich sicher auf formellem Parkett	
3	trägt eigene Stärken und Errungenschaften offen weiter; spricht über persönliche Erfolge											Zurückhaltend	spricht nicht gern über eigene Errungenschaften; ist zurückhaltend mit eigenen Erfolgen	EINFÜHLUNG
2	ist es gewohnt, sich nicht mit anderen zu beraten; trifft Entscheidungen am liebsten allein											Kooperativ	berät sich gern mit anderen; bezieht andere bei Entscheidungen ein; trifft ungern Entscheidungen allein	
3	beschränkt Anteilnahme und Unterstützung auf ausgewählte Personen; wahrt Distanz zu Problemen anderer											Fürsorglich	bringt anderen Verständnis entgegen; ist sehr rücksichtsvoll und hilfsbereit; bietet anderen Unterstützung an	
DENKSTIL		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
7	gründet Entscheidungen lieber auf Erfahrungen und persönliche Einschätzung als auf Zahlen und Daten											Datenorientiert	arbeitet gern mit Zahlen; analysiert gern statistische Informationen; entscheidet auf Basis von Fakten und Daten	ANALYSE
3	findet es unnötig, Informationen und Argumente kritisch zu prüfen; sucht selten nach Schwachstellen und Fehlern											Kritisch Bewertend	hinterfragt und bewertet Informationen kritisch; erkennt oft Schwachstellen und Fehler in Argumenten oder Plänen	
7	hinterfragt selten die Gründe für das Verhalten von anderen; analysiert selten psychologische Hintergründe											Verhaltensorientiert	möchte die Motive und das Verhalten anderer verstehen; analysiert gern andere Menschen	
1	bevorzugt neuartige Ansätze; mag progressive Methoden; löst sich gern von traditionellen Vorstellungen											Traditionell	arbeitet bevorzugt nach bewährten Methoden; orientiert sich an traditionellen Ansätzen	FLEXIBILITÄT
8	bevorzugt praxis-orientierte Ansätze über theoretische Problemstellungen; ist wenig an Theorien interessiert											Konzeptionell	interessiert sich für Theorie; denkt vernetzt; diskutiert gern über abstrakte Inhalte	
10	knüpft lieber an Vorschläge von anderen an, als selbst kreative Ideen oder originelle Lösungen zu entwickeln											Innovativ	ist gern kreativ; entwickelt neue Ideen; ersinnt einfallsreiche Lösungen	
8	mag Routine; findet Veränderungen eher störend; ist bereit, sich wiederholende Tätigkeiten auszuführen											Abwechslung Suchend	mag Abwechslung und häufige Veränderungen; probiert gern Neues aus; führt ungern Routinearbeiten aus	
5	verhält sich unabhängig von der Situation gleichbleibend; verhält sich gleich gegenüber unterschiedlichen Personen											Anpassungsbereit	stellt sich auf unterschiedliche Menschen ein; passt sich im Verhalten an die jeweilige Situation an	
7	konzentriert sich auf die Dinge, die unmittelbar anstehen; denkt weniger langfristig und strategisch											Vorausdenkend	setzt langfristige Ziele; denkt weit voraus; betrachtet Dinge aus strategischer Sicht	STRUKTUR
3	verliert sich nicht im Detail; geht bei Arbeiten weniger systematisch und organisiert vor; macht ungern Detailarbeit											Detailorientiert	kümmert sich um Details; arbeitet systematisch; ist bestrebt, sich gut zu organisieren	
1	misst der genauen Einhaltung von Fristen eher geringe Bedeutung bei; kann auch mal etwas unerledigt lassen											Gewissenhaft	misst termingerechter Erledigung hohen Stellenwert bei; bleibt an Aufgaben dran, bis sie abgeschlossen sind	
1	ist bereit, sich über Regeln hinwegzusetzen, um Ziele zu erreichen; fühlt sich nicht immer an Vorgaben gebunden											Regeln folgend	hält sich gern an vorgeschriebene Abläufe; schätzt klare Vorgaben; betrachtet Regeln als verbindlich	
EMOTION & MOTIVATION		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
6	fühlt sich oft angespannt und unruhig; kann schlecht abschalten und entspannen											Entspannt	kann gut abschalten und sich entspannen; fühlt sich generell ruhig und unbeschwert	SELBSTMANAGEMENT
3	bleibt vor wichtigen Terminen gelassen; behält bei wichtigen Ereignissen die Ruhe											Besorgt	ist vor wichtigen Terminen nervös; sorgt sich vor wichtigen Ereignissen, dass etwas schief gehen könnte	
6	ist empfindlich gegenüber Kritik; reagiert sensibel auf unfaire Töne und harte Bemerkungen											Robust	ist schwer zu verletzen; kann einiges einstecken; lässt sich durch Kritik nicht erschüttern	
5	versucht, Erfolgchancen realistisch zu sehen; sieht die negativen Seiten einer Sache; blickt verhalten in die Zukunft											Optimistisch	erwartet, dass Dinge ein gutes Ende nehmen; blickt optimistisch in die Zukunft; hat eine positive Grundhaltung	
6	verlässt sich ungern auf andere; lässt sich nicht leicht etwas vormachen; ist anderen gegenüber eher misstrauisch											Vertrauensvoll	vertraut auf die guten Absichten anderer; verlässt sich auf das, was andere sagen	
6	zeigt Gefühle und Stimmungen nach außen; bringt Emotionen offen zum Ausdruck											Emotional Kontrolliert	hält Emotionen zurück; vermeidet es, Stimmungen nach außen zu zeigen	MOTIVATION
8	arbeitet lieber in gleichmäßigem Tempo; verausgabt sich nicht gern											Dynamisch	ist gern vielbeschäftigt; steckt voller Energie und Tatendrang; ist aktiv und vital	
6	steht ungern in Konkurrenz zu anderen; vermeidet Wettbewerbssituationen; muss nicht immer gewinnen											Wettbewerbsorientiert	wird durch Wettbewerb motiviert; will andere übertreffen; nimmt Herausforderungen an; verliert nicht gern	
6	steckt sich lieber erreichbare als sehr ehrgeizige Ziele; sieht die eigene Karriere nicht als den Lebensmittelpunkt											Erfolgsorientiert	ist ehrgeizig und karriereorientiert; steckt sich hohe Ziele und Anforderungen	
10	nimmt sich Zeit, um Schlussfolgerungen zu treffen; ist sehr vorsichtig und bedächtig mit Entscheidungen											Entschlussfreudig	entscheidet schnell, zieht rasch eigene Schlussfolgerungen; geht in Entscheidungssituationen auch Risiken ein	
7	hat den Fragebogen wenig konsistent bearbeitet											Konsistenz	hat den Fragebogen konsistent bearbeitet	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	OPQ32 Deutsche Normgruppe 2001		

INFORMATIONEN ZUM EXPERT REPORT

Dieser Report wurde durch das SHL Expert Assessment System erstellt. Er beinhaltet Informationen, die durch die Auswertung des Occupational Personality Questionnaire (OPQ32) generiert worden sind. Die Nutzung dieses Fragebogens und seiner Reports ist Personen vorbehalten, die ein spezielles Training zu seinem Gebrauch und zur Interpretation der Resultate erhalten haben. Der Report ist auf der Grundlage der Antworten des Kandidaten erstellt worden, und er spiegelt im Wesentlichen diese wider. Es ist deshalb wichtig zu beachten, dass die Resultate des Fragebogens auf der Selbsteinschätzung des Kandidaten beruhen.

Der Report ist elektronisch erstellt worden – und dem Benutzer der Software ist es möglich, Änderungen oder Zusätze in den Text einzufügen. SHL Group plc und die assoziierten Gesellschaften können deshalb keine Garantie dafür übernehmen, dass der Inhalt des Reports nach Erstellung durch das Computersystem nicht verändert wurde. Wir können keinerlei Gewähr für falsche oder nachlässige Nutzung des Reports und den daraus erwachsenden Konsequenzen übernehmen.

® SHL and OPQ are trademarks of SHL Group plc which are registered in the United Kingdom and other countries.

SHL Deutschland GmbH

Hamburg
Hans-Henny-Jahnn-Weg 17
22085 Hamburg
Tel.: +49 (40) 2272760
Fax: +49 (40) 2272766

Frankfurt
Hochstraße 17
60313 Frankfurt a.M.
Tel.: +49 (69) 9207113
Fax: +49 (69) 59790056

www.shlgmbh.de
info@shlgmbh.de

Weitere Niederlassungen: SHL Australia, SHL Belgium, SHL Canada, SHL Denmark, SHL Finland, SHL France, SHL Germany, SHL Greece, SHL Group, SHL Hong Kong/China, SHL Hungary, SHL Indonesia, SHL Ireland, SHL Italy, SHL Japan, SHL Korea, SHL Mexico, SHL Netherlands, SHL New Zealand, SHL Norway, SHL Poland, SHL Portugal, SHL Saudi Arabia, SHL Singapore, SHL South Africa, SHL Spain, SHL Sweden, SHL Switzerland, SHL Turkey, SHL UK, SHL USA, SHL Landy Jacobs.