

# Online Potenzialanalyse

## Ergebnisberichte

Charakterstärken  
 Persönlichkeitseigenschaften  
 Interessentests

**Für**  
**Arno Nymm**

Mag. Gottfried Epp  
 Arbeits- und Gesundheitspsychologe

Potenzialentfaltung &  
 eudaimonisches Wohlbefinden  
[www.eudaimonic.at](http://www.eudaimonic.at)

## Inhaltsverzeichnis

1. Charakterstärken .....	4
2. Persönlichkeitseigenschaften (Big 5).....	8
3. Interessentest (RIASEC-Modell) .....	15
4. Interessensbereiche (BIS) .....	20

## Hinweise zur Interpretation

Persönliche Eigenschaften lassen sich nicht – wie etwa die Körpergröße – auf einer Skala mit einem fest definierten Nullpunkt exakt messen. Die Aussage „Bei Frau Maier ist der Faktor Ausdauer hoch ausgeprägt“ bedeutet insofern: „Im Vergleich zu anderen ist die Ausdauer bei Frau Maier wahrscheinlich höher ausgeprägt“. Menschen lassen sich hinsichtlich der Ausprägung ihrer Eigenschaften immer nur relativ zu anderen Personen und als Wahrscheinlichkeitsaussage beschreiben.

## Was ist ein Prozentrang (PR)?

Die Ergebnisse werden in Prozenträngen dargestellt. Ein Prozentrang ist ein statistisches Maß, und ist nicht mit den Prozenten zu verwechseln. Ein Prozentrang gibt an, wie viel Prozent der Vergleichsstichprobe einen niedrigeren Wert haben.

Ein Prozentrang (PR) von 63 bedeutet, dass 63 Prozent der Vergleichsstichprobe einen niedrigeren Wert (und 37 Prozent einen höheren Wert) haben. Als Hintergrundmodell kommt die Normalverteilung (Gauß'sche Glockenkurve) zum Einsatz. Werte in der Mitte (z.B. zw. 25 und 75) liegen daher dichter beisammen als an den Rändern (z.B. unter 16 oder über 84).

Als Vergleichsstichprobe wird eine repräsentative Stichprobe der Gesamtbevölkerung herangezogen. Sofern nicht anders angegeben werden jeweils geschlechterspezifische Normen angewendet. D.h., Frauen werden mit einer repräsentativen Frauenstichprobe und Männer mit einer Männerstichprobe verglichen. Die Prozentränge werden in folgende Bereiche eingeteilt:

Prozentrang (PR)	Kurzbezeichnung	Beschreibung
0 - 15	Niedrig	weit unterdurchschnittliche Ausprägung des Merkmals
16 - 24*	eher niedrig	weit unterdurchschnittliche Ausprägung des Merkmals
25 - 75	durchschnittlich	Die mittleren 50 Prozent bilden den Durchschnittsbereich, und entsprechen einer durchschnittlichen Ausprägung des Merkmals.
76 - 84*	eher hoch	eher überdurchschnittliche Ausprägung des Merkmals
85 - 100	hoch	weit eher überdurchschnittliche Ausprägung des Merkmals

\* Diese Bereiche gelten in der Statistik als der erweiterte Durchschnittsbereich. In der Personaldiagnostik bezeichnet man den Bereich zwischen 25 und 75 als Durchschnittsbereich.

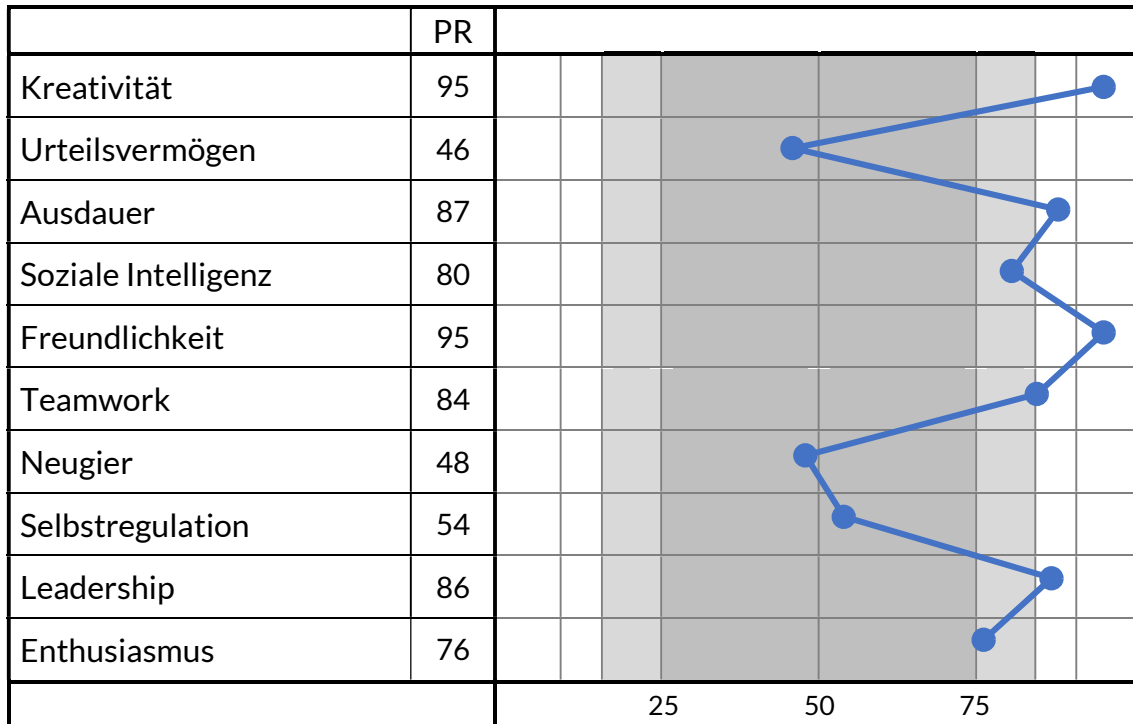
## 1. Charakterstärken

Die Messung der wichtigsten zehn Charakterstärken orientiert sich am Ansatz der **Positiven Psychologie** von Christopher Peterson und Martin Seligman. Die Positive Psychologie verlässt den bisherigen Schwerpunkt der Erforschung defizitärer Aspekte und wendet sich Eigenschaften und Prozessen zu, die den Menschen allgemein stärken und das Leben lebenswerter machen. Es geht somit darum, anstelle von Defiziten positive Faktoren zu untersuchen, die es den menschlichen Individuen und Gemeinschaften ermöglichen, das Leben besser und zufriedenstellend zu gestalten.

Im Gegensatz zur umfassenden Ausrichtung dieses Ansatzes ist das Verfahren bewusst auf Entscheidungs- und Planungssituationen im Bereich der Arbeits-, Ausbildungs- und Berufsweltausgerichtet. Es konzentriert sich in diesem Sinn auf die folgenden zehn Charakterstärken

1. Kreativität (KR)
2. Urteilsvermögen (UR)
3. Ausdauer (AU)
4. Freundlichkeit (FR)
5. Soziale Intelligenz (SI)
6. Teamwork (TE)
7. Neugier (NE)
8. Selbstregulation (SE)
9. Führungsvermögen (FU)
10. Enthusiasmus (EN)

## Ergebnisprofil: 10 wichtigsten Charakterstärken



**Testprotokoll:**

**Name:** Arno Nymm

**Datum:**

**Vergleichsstichprobe:** männlich

## Beschreibung der Merkmale

### 1. Kreativität: Prozentrang 95 (hoch)

Kreativität führt als Persönlichkeitsstärke zur Entwicklung einer Vielfalt neuer und eigenständiger Ideen sowie origineller Verhaltensweisen. Zur Umsetzung solcher Ideen und Verhaltensweisen wird auch eine angemessene Anpassung an die Realität eingesetzt.

### 2. Urteilsvermögen: Prozentrang 46 (durchschnittlich)

Ein ausgeprägtes Urteilsvermögen ermöglicht die Betrachtung von Problemen und Situationen des Alltags aus unterschiedlichen Perspektiven als Grundlage für eine differenzierte Entscheidungsfindung. Dazu müssen Informationen möglichst objektiv, realitätsbezogen und kritisch betrachtet werden können.

### 3. Ausdauer: Prozentrang 87 (hoch)

Dieses Merkmal kennzeichnet die Stärke, mit Beharrlichkeit, aber auch unter Erhaltung einer gewissen realitätsbezogenen Flexibilität, Dinge zu Ende zu bringen. Dabei müssen innere als auch äußere Widerstände überwunden werden, ohne dass gleichzeitig zwanghaft an unerreichbaren Zielen festgehalten wird.

### 4. Freundlichkeit: Prozentrang 80 (eher hoch)

Diese Stärke bezieht sich auf die Fähigkeit, soziale Informationen wie Absichten, Gefühle und Stimmungen gut wahrnehmen und verarbeiten zu können. Dabei ist nicht nur die Fremdwahrnehmung, sondern auch die Wahrnehmung eigener Motive und Gefühle von Bedeutung. Eine ausgeprägte soziale Intelligenz ermöglicht eine situationsgerechte Anpassung des eigenen Verhaltens an verschiedenste und auch neuartige soziale Begebenheiten.

### 5. Soziale Intelligenz: Prozentrang 95 (hoch)

Als positive Eigenschaft beschreibt Freundlichkeit das Ausmaß, in dem das eigene Tun von anderen Menschen als großzügig, entgegenkommend und hilfsbereit wahrgenommen wird. Zentral ist hierbei die vermittelte Wertschätzung, die anderen Menschen zukommt.

## 6. Teamwork: Prozentrang 84 (hoch)

Diese Stärke kommt zum Tragen, wenn Menschen Teil einer Gruppe sind und sich in dieser loyal und verantwortlich verhalten können. Zentral ist hierbei die Fähigkeit, eigene Interessen zugunsten von gemeinsamen Interessen zurückzustellen.

## 7. Neugier: Prozentrang 48 (durchschnittlich)

Neugier ist durch ein ausgeprägtes Interesse an neuen Erfahrungen gekennzeichnet, welche seinem erlaubt, flexibel und offen auf neue oder unerwartete Erlebnisse und Bedingungen zu reagieren und dadurch Chancen zur Fortentwicklung und Optimierung wahrzunehmen.

## 8. Selbstregulation: Prozentrang 54 (durchschnittlich)

Als Stärke beschreibt Selbstregulation die mäßigende Fähigkeit, eigene Gefühle und Verhaltensweisen unter Kontrolle zu halten und dabei die Erreichung übergeordneter und langfristiger Ziele zu berücksichtigen. Dabei spielt vor allem die Impulskontrolle eine zentrale Rolle.

## 9. Leadership: Prozentrang 86 (hoch)

Diese Stärke kennzeichnet die Fähigkeit, den Zusammenhalt und die Zusammenarbeit in einer Gruppe aus verschiedenen Individuen möglichst geeignet zu fördern. In der Praxis geschieht dies vor allem auch durch ausgeprägte Planungs- und Organisationsfähigkeiten von Gruppenaktivitäten und der Bereitschaft zur Übernahme von Entscheidungen für die Gruppe unter Einbezug der unterschiedlichen Meinungen aus der Gruppe

## 10. Enthusiasmus: Prozentrang 76 (eher hoch)

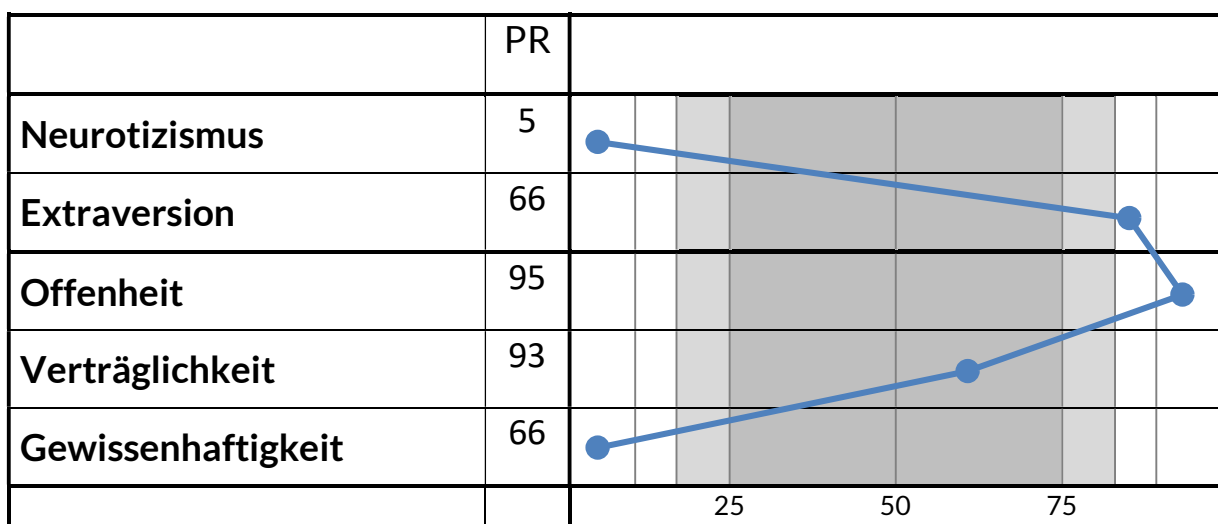
Enthusiastische Menschen zeichnen sich durch einen unbändigen Tatendrang, einen hohen Energielevel und freudige Begeisterung für verschiedenen Aktivitäten aus. Davon abzugrenzen ist jedoch jegliche Form von Hyperaktivität, die bloß phasenweise und wenig zielförderlich an den Tag gelegt wird.

## 2. Persönlichkeitseigenschaften (Big5)

Bei diesem Test werden die fünf großen Persönlichkeitseigenschaften (Big5) gemessen: Emotionale Stabilität, Extraversion, Offenheit, Gewissenhaftigkeit und Verträglichkeit. Als Verfeinerung werden bei jedem Big5 Faktor je fünf oder sechs untergeordnete Subskalen erfasst.

1. Neurotizismus
2. Extraversion
3. Offenheit
4. Verträglichkeit
5. Gewissenhaftigkeit

### Ergebnisprofil Big5 - Persönlichkeitseigenschaften



Auf der nächsten Seite finden Sie das Big5 Profil inkl. der Subskalen.

**Testprotokoll:**

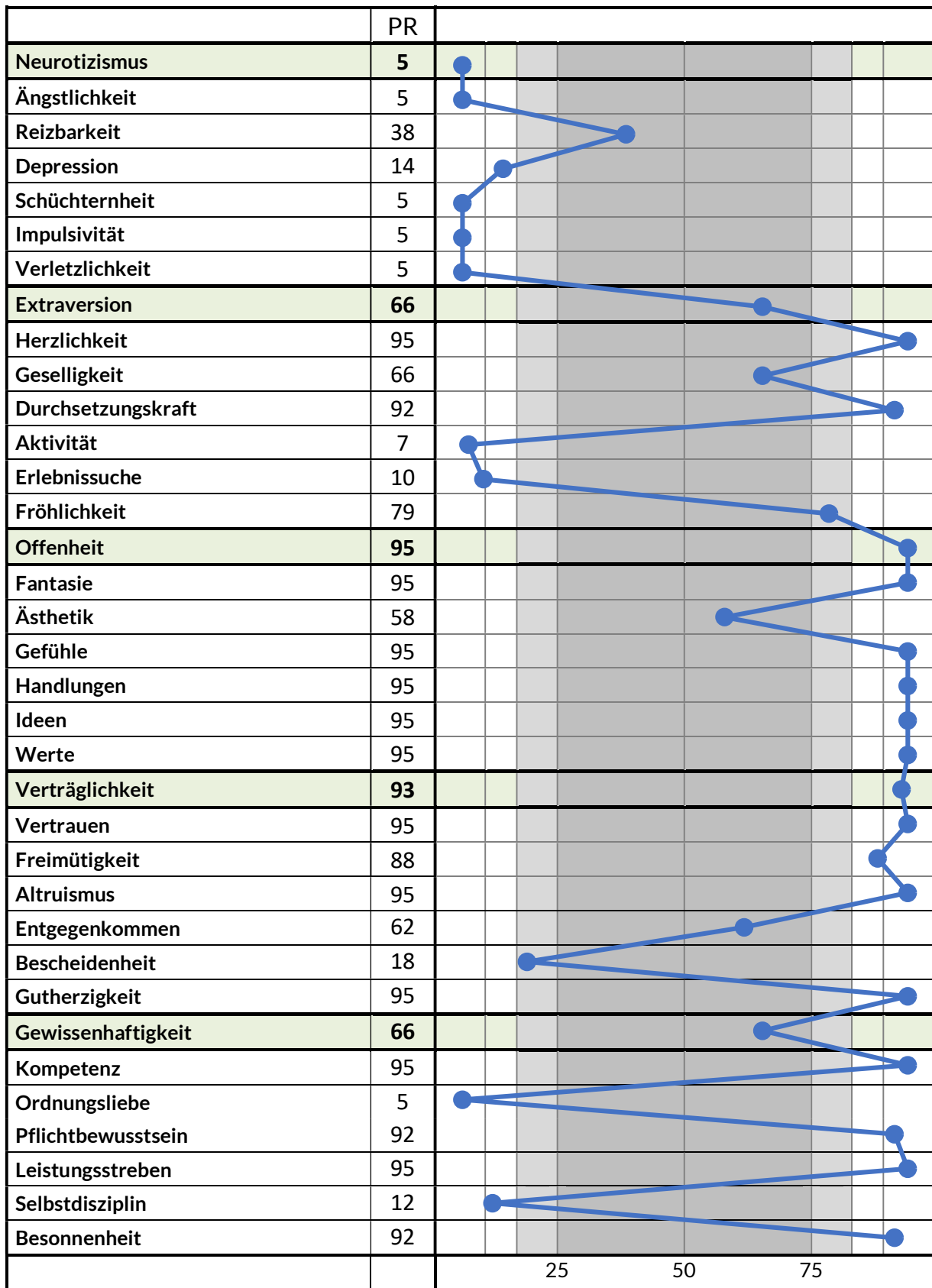
**Name:** Arno Nymm

**Datum:**

**Vergleichsstichprobe:** männlich



## Ergebnisprofil: Big 5 Persönlichkeitseigenschaften inkl. Subskalen



## Beschreibung der Merkmale

### **1. Neurotizismus: Prozentrang 5 (durchschnittlich)**

Emotional stabile Menschen, also Personen mit niedrigen Ausprägungen in dieser Skala, sind tendenziell gelassen und ausgeglichen. Sie lassen sich nicht so rasch aus ihrem emotionalen Gleichgewicht bringen. Personen mit hohen Ausprägungen in dieser Skala, reagieren emotional empfindlicher und neigen dazu, Gefühlsregungen wie beispielsweise Sorgen, Ärger, Trauer, Stress oder Verlangen weniger gut kontrollieren zu können. Sie sind eher angespannt und schneller besorgt.

### **Ängstlichkeit: Prozentrang 5 (niedrig)**

Die Unterskala Ängstlichkeit gibt an, wie schnell sich eine Person in unterschiedlichen Kontexten Sorgen macht und angespannt ist. Personen mit niedriger Ausprägung lassen sich nicht leicht beunruhigen, während Personen mit einer hohen Ausprägung sich bereits über kleine Dinge Sorgen machen und oft nervös sind.

### **Reizbarkeit: Prozentrang 38 (durchschnittlich)**

Die Unterskala Reizbarkeit zeigt die individuelle Disposition Ärger, Frustration oder ähnliche Gefühle zu erleben. Personen mit niedriger Ausprägung sind weniger reizbar, während Personen mit hoher Ausprägung schon bei kleinen Anlässen Wut oder Ärger empfinden und rasch missgelaunt werden. Daraus folgt nicht zwingend, dass eine Person diese Empfindungen auch nach außen zeigt. Darüber kann nur in Verbindung mit den Ausprägungen der Dimension Verträglichkeit eine Einschätzung gemacht werden

### **Depression: Prozentrang 14 (niedrig)**

Diese Unterskala erfasst die individuelle Neigung depressive Verstimmungen zu erleben. Während Personen mit einer niedrigen Ausprägung selten niedergeschlagen sind und wenig Selbstzweifel spüren, sind Personen mit einer hohen Ausprägung oft bedrückt, traurig und mit sich selbst unzufrieden.

### **Schüchternheit: Prozentrang 5 (niedrig)**

Als positive Eigenschaft beschreibt Freundlichkeit das Ausmaß, in dem das eigene Tun von anderen Menschen als großzügig, entgegenkommend und hilfsbereit wahrgenommen wird. Zentral ist hierbei die vermittelte Wertschätzung, die anderen Menschen zukommt.

### **Impulsivität: Prozentrang 5 (niedrig)**

Diese Stärke kommt zum Tragen, wenn Menschen Teil einer Gruppe sind und sich in dieser loyal und verantwortlich verhalten können. Zentral ist hierbei die Fähigkeit, eigene Interessen zugunsten von gemeinsamen Interessen zurückzustellen.

### **Verletzlichkeit: Prozentrang 5 (niedrig)**

Neugier ist durch ein ausgeprägtes Interesse an neuen Erfahrungen gekennzeichnet, welche seinem erlaubt, flexibel und offen auf neue oder unerwartete Erlebnisse und Bedingungen zu reagieren und dadurch Chancen zur Fortentwicklung und Optimierung wahrzunehmen.

## 2. Extraversion: Prozentrang 66 (durchschnittlich)

Personen mit niedrigen Ausprägungen in dieser Skala sind tendenziell zurückhaltend und ruhig. Sie sind wenig auf die Gesellschaft anderer Menschen angewiesen, um sich wohl zu fühlen. Extravertierte Menschen, also Personen mit hohen Ausprägungen in dieser Skala, sind tendenziell energisch, enthusiastisch, dominierend, gesellig und gesprächig. Diese Dimension setzt sich aus folgenden sechs Facetten zusammen:

### **Herzlichkeit: Prozentrang 95 (hoch)**

Während Menschen mit einer niedrigen Ausprägung sich eher distanziert verhalten und wenig auf andere zugehen, freunden sich Menschen mit einer hohen Ausprägung leicht mit anderen an, sind gesprächig und wegen ihrer freundlichen Ausstrahlung leicht zugänglich für andere.

### **Geselligkeit: Prozentrang 66 (durchschnittlich)**

Das Ausmaß an Geselligkeit gibt an, wie viel Zusammensein mit anderen Menschen als angenehm empfunden wird. Personen mit einer niedrigen Ausprägung bevorzugen es, allein zu sein und suchen weniger den Austausch mit anderen, während Personen mit einer hohen Ausprägung die Gesellschaft vieler anderer Menschen genießen und soziale Interaktion suchen.

### **Durchsetzungskraft: Prozentrang 92 (hoch)**

Die Unterskala Durchsetzungskraft gibt Auskunft über die Rolle, die eine Person in der Gruppe einnimmt. Personen mit niedriger Ausprägung überlassen die Führung gerne anderen Personen und setzen sich wenig für ihre Anliegen ein, während Personen mit hoher Ausprägung gerne die Führung übernehmen, ihre Meinung vertreten und eine hohe Überzeugungskraft haben.

### **Aktivität : Prozentrang 7 (niedrig)**

Die Unterskala Aktivität erfasst, wie aktiv und geschäftig eine Person ist. Während Personen mit niedriger Ausprägung wenig Tatendrang verspüren und sich gerne Zeit nehmen, sind Personen mit hoher Ausprägung immer beschäftigt, reagieren schnell und regeln viele Dinge gleichzeitig.

### **Erlebnissuche: Prozentrang 10 (niedrig)**

Die Unterskala Erlebnissuche erfasst das Bedürfnis nach intensiven Erlebnissen und Aufregung. Während Personen mit einer niedrigen Ausprägung weniger abenteuerlustig sind, unternehmen Personen mit hoher Ausprägung gerne Dinge, die mit Nervenkitzel verbunden sind, und zeigen sich als risikofreudig.

### **Fröhlichkeit: Prozentrang 79 (eher hoch)**

Die Unterskala Fröhlichkeit zeigt die Tendenz zu Frohsinn und Optimismus. Menschen mit einer niedrigen Ausprägung müssen nicht zwangsläufig unglücklich sein, sie strahlen jedoch weniger Freude und Begeisterung aus, machen selten Späße und sind eher pessimistisch. Menschen mit einer hohen Ausprägung lachen oft, sind fröhlich und schauen auf das Positive.

## 3. Offenheit für Neuerungen: Prozentrang 95 (hoch)

Personen mit niedrigen Ausprägungen in dieser Skala sind eher realistisch, schätzen Routine und sind traditionsbewusst. Personen mit hohen Ausprägungen in dieser Skala gelten als phantasievoll und kreativ. Sie bevorzugen Abwechslung und sind neuem Wissen und neuen Ideen gegenüber aufgeschlossen. Diese Dimension setzt sich aus folgenden sechs Facetten zusammen:

### **Fantasie: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala erfasst das Vorstellungsvermögen und das Fantasieleben. Personen mit niedriger Ausprägung sind eher auf die Realität bezogen und verlieren sich selten in Träumen oder Gedanken, während Personen mit hoher Ausprägung über eine reiche und lebhaftere Fantasie verfügen, welche sie als nützlich und hilfreich erleben.

### **Ästhetik: Prozentrang 58 (durchschnittlich)**

Die Unterskala Ästhetik erfasst die Freude und das Interesse an Schönerem. Personen mit niedriger Ausprägung lassen sich wenig von Schönheit ansprechen, während Personen mit hoher Ausprägung davon tief berührt werden, eine hohe Wertschätzung für Kunst haben und der Ästhetik ihrer Umgebung eine hohe Bedeutung zumessen.

### **Gefühle: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Gefühle beschreibt das Erleben von tiefen und differenzierten emotionalen Zuständen. Personen mit niedriger Ausprägung nehmen Gefühle und Stimmungen weniger wahr und erleben weniger emotionale Höhen und Tiefen, während Personen mit hoher Ausprägung ihre Gefühle sehr intensiv erleben, wertschätzen und Emotionen bei sich und anderen differenziert nachvollziehen können.

### **Handlungen: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Handlungen gibt die Bereitschaft an, neue Aktivitäten auszuprobieren und Vielfalt zu pflegen. Personen mit niedriger Ausprägung sind eher Gewohnheitsmenschen und mögen Veränderungen weniger, während Personen mit hoher Ausprägung Vielfalt und Abwechslung vorziehen und aktiv neue Erfahrungen anstreben.

### **Ideen: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Ideen zeigt die intellektuelle Wissbegier und das Interesse für neuartige Ideen. Personen mit niedriger Ausprägung beschäftigen sich weniger gern mit komplexen oder abstrakten Themen und sind wenig wissbegierig, während Personen mit einer hohen Ausprägung sich aktiv intellektuell fordern und sich gerne mit anspruchsvollen oder neuartigen Inhalten befassen.

### **Werte: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Werte erfasst den Umgang mit Norm- und Wertesystemen. Während sich Menschen mit einer niedrigen Ausprägung eher an traditionellen Norm- und Wertesystemen orientieren, hinterfragen Menschen mit einer hohen Ausprägung soziale und politische Werte kritisch und befürworten, dass Traditionen der Veränderung ausgesetzt sind.

## 4. Verträglichkeit: Prozentrang 93 (hoch)

Personen mit niedrigen Ausprägungen sind eher auf sich selbst bezogen, und anderen Personen gegenüber misstrauisch. Dies kann zur Folge haben, dass sie als abweisend, Streitbar, arrogant oder auch als hartherzig wahrgenommen werden. Personen mit hohen Ausprägungen in dieser Skala lassen sich mehr von Mitgefühl leiten und engagieren sich für das Wohlbefinden anderer. Sie agieren kooperativ, vertrauensvoll und sind hilfsbereit. Die sechs Subfacetten sind:

### **Vertrauen: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Vertrauen beschreibt die Grundüberzeugung, die man anderen Menschen gegenüber hat. Personen mit niedriger Ausprägung sind anderen gegenüber eher misstrauisch, während Personen mit hoher Ausprägung der Überzeugung sind, dass andere Menschen grundsätzlich ehrlich, vertrauenswürdig und guter Absichten sind.

### **Freimütigkeit: Prozentrang 88 (hoch)**

Die Unterskala Freimütigkeit erfasst die Aufrichtigkeit und Gradlinigkeit gegenüber anderen Personen. Während Menschen mit niedriger Ausprägung ihre Absichten und Meinungen nur bedingt offen äußern, verhalten sich Menschen mit einer hohen Ausprägung unverstellt, aufrichtig und gradlinig.

### **Altruismus: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Altruismus beschreibt Uneigennützigkeit und Selbstlosigkeit. Personen mit niedriger Ausprägung kümmern sich wenig aktiv um das Wohlbefinden anderer, während Personen mit hoher Ausprägung die Bedürfnisse anderer Menschen über die eigenen stellen und sich helfend für anderer einsetzen.

### **Entgegenkommen: Prozentrang 62 (durchschnittlich)**

Diese Unterskala beschreibt den Umgang mit zwischenmenschlichen Konflikten. Während Personen mit niedriger Ausprägung eher auf ihrer Position beharren und vor Streit nicht zurückscheuen, streben Personen mit hoher Ausprägung danach, Konflikte zu schlichten und verhalten sich kompromissbereit und nachgiebig.

### **Bescheidenheit: Prozentrang 18 (eher niedrig)**

Die Unterskala Bescheidenheit zeigt wie gern Personen mit ihren Fähigkeiten und Leistungen in sozialen Situationen glänzen. Personen mit niedriger Ausprägung scheuen nicht davor, sich und ihre Erfolge in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stellen, während Personen mit hoher Ausprägung zurückhaltend sind und dazu neigen, ihre Talente und Erfolge herunterzuspielen.

### **Gutherzigkeit: Prozentrang 95 (hoch)**

Diese Unterskala beschreibt das Mitgefühl und Wohlwollen für andere. Während sich Personen mit niedriger Ausprägung weniger von Mitgefühl leiten lassen und eher nüchtern und rational handeln, lassen sich Menschen mit hoher Ausprägung tief vom Schmerz anderer berühren, setzen sich für Schwächere ein und stellen Mitmenschlichkeit über andere, beispielsweise wirtschaftliche, Interessen.

## 5. Gewissenhaftigkeit: Prozentrang 66 (durchschnittlich)

Personen mit niedrigen Ausprägungen in dieser Skala fühlen sich oft wenig kompetent und handeln eher spontan. Sie legen weniger Wert auf Ordnung, sind manchmal unzuverlässig und streben nicht danach, Anforderungen zu übertreffen. Personen mit hohen Ausprägungen in dieser Skala handeln überlegt, gelten als ordentlich, gut organisiert und zuverlässig. Sie setzen sich hohe Ziele und investieren viel Zeit und Anstrengung, um diese zu erreichen. Diese Dimension setzt sich aus folgenden sechs Facetten zusammen:

### **Kompetenz: Prozentrang 95 (hoch)**

Diese Unterskala zeigt die eigene Überzeugung, Aufgaben und Herausforderungen gut meistern zu können. Personen mit niedriger Ausprägung haben den Eindruck, Dinge oft nicht richtig zu verstehen oder nicht die richtige Lösung zu finden, während Personen mit hoher Ausprägung überzeugt sind, vernünftig, geschickt und erfolgreich agieren zu können.

### **Ordnungsliebe: Prozentrang 5 (niedrig)**

Die Unterskala Ordnungsliebe erfasst die Tendenz einer Person, Ordnung anzustreben. Während Personen mit niedriger Ausprägung Unordnung nicht stört, sind Personen mit hoher Ausprägung sehr ordentlich, gehen gerne systematisch vor und behandeln Dinge mit grosser Sorgfalt.

### **Pflichtbewusstsein: Prozentrang 92 (hoch)**

Diese Unterskala beschreibt wie pflichtbewusst eine Person denkt und handelt. Menschen mit niedriger Ausprägung halten Regeln und Vereinbarungen nicht immer gewissenhaft ein, während Menschen mit hoher Ausprägung sehr zuverlässig sind und sich treu an Abmachungen und Prinzipien halten.

### **Leistungsstreben: Prozentrang 95 (hoch)**

Die Unterskala Leistungsstreben zeigt, wie viel eine Person investiert um ihre Ziele zu erreichen. Personen mit niedriger Ausprägung strengen sich weniger an und machen nur gerade so viel, wie gefordert ist, während Personen mit hoher Ausprägung hart und ausdauernd auf ihre Ziele hinarbeiten und sich von hohen Anforderungen motivieren lassen.

### **Selbstdisziplin: Prozentrang 12 (niedrig)**

Die Unterskala Selbstdisziplin beschreibt die Fähigkeit, Aufgaben aus eigenem Antrieb zu beginnen und zu Ende zu bringen. Während Personen mit niedriger Ausprägung gerne Aufgaben vor sich herschieben und oft Zeit verträdeln, machen sich Personen mit hoher Ausprägung diszipliniert an die Arbeit und verfolgen ihre Ziele konsequent und ausdauernd bis zum Abschluss.

### **Besonnenheit: Prozentrang 92 (hoch)**

Die Unterskala Besonnenheit gibt an, wie überlegt eine Person an Dinge herangeht. Während Personen mit niedriger Ausprägung eher unüberlegt und überstürzt vorgehen, bedenken Personen mit hoher Ausprägung sorgfältig und umsichtig mögliche Konsequenzen und nehmen sich Zeit für wohlüberlegte Entscheidungen.

## 3. Interessentest (RIASEC-Modell)

Der Interessentest stellt ein Verfahren zu Messung von beruflichen Interessenorientierungen auf Basis der psychologischen Berufswahltheorien von John L. Holland sowie von David P. Campbell dar. Neben den Persönlichkeitseigenschaften (Wie beschreibe ich mich?) verfügt jeder Mensch über ein Set an Interessen (Was will ich machen?). Im RIASEC-Modell unterscheidet man sechs Interessen:

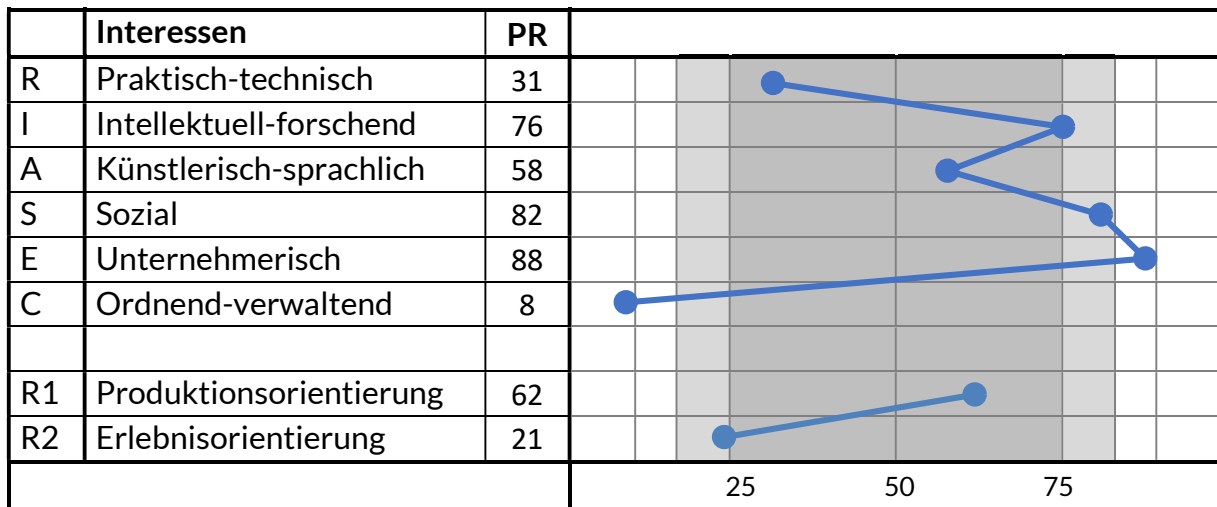
- **R:** Praktisch-technische Interessen (Realistic)
- **I:** Intellektuell-forschende Interessen (Investigative)
- **A:** Künstlerisch-sprachliche Interessen (Artistic)
- **S:** Soziale Interessen (Social)
- **E:** Unternehmerische Interessen (Enterprising)
- **C:** Konventionelle Interessen (Conventional)

In Anlehnung an das ähnlich aufgebaute Modell der Berufsinteressenorientierung von Campbell werden die praktisch-technischen Interessen weiter in zwei Subfaktoren differenziert:

- 1a. Herstellungs-Orientierung (production)
- 1b. Erlebnis-Orientierung (adventure)

Nach denselben Merkmalen wie die Persönlichkeit kann jede Umwelt durch die darin tätigen Personen sowie durch die gegebenen Aufgabenstellungen und Möglichkeiten charakterisiert werden. Eine optimale Passung zwischen Person und Beruf führt nach Holland zu hoher beruflicher Zufriedenheit und langer Verweildauer im Beruf.

## Ergebnisprofil: Interessentest



### Testprotokoll:

Name: Arno Nymm

Datum:

Vergleichsstichprobe: männlich

## Beschreibung der Merkmale

### **(R) Praktisch-technische Interessen: Prozentrang 31 (durchschnittlich)**

Praktisch-technische Interessen beziehen sich auf Tätigkeiten, welche Körpereinsatz, motorisches Geschick oder praktische Kompetenzen erfordern und zu sichtbaren Ergebnissen führen. Die Interessen lassen sich weiter differenzieren in:

#### **Produktionsorientierung: Prozentrang 62 (durchschnittlich)**

Im Vordergrund stehen hier praktische Tätigkeiten im mechanischen, technischen, forst- oder landwirtschaftlichen Bereich. Das Interesse kommt im Umgang mit Materialien und Tieren, bei der systematischen Handhabung von Maschinen und Werkzeugen sowie bei der Problemlösung konkreter Aufgaben zum Tragen. Charakteristische Beispiele sind etwa Berufe im Metallbau, Holzbau oder in der Textilverarbeitung, sowie auf höherer Ausbildungsebene das Maschinen- oder Bauingenieurwesen.

#### **Erlebnisorientierung: Prozentrang 21 (eher niedrig)**

Die praktische Orientierung bezieht sich auf intensive Betätigungen und Erlebnisse, in denen ein Einsatz in der freien Natur, unter speziellen körperlichen Beanspruchungen oder in Gefahren-



und Risikosituationen gefordert wird. Entsprechende Berufe finden sich im Bereich von Sicherheitsaufgaben, Sport und Natur.

## **(I) Intellektuell-forschende Interessen: Prozentrang 76 (eher hoch)**

Intellektuell-forschende Interessen stehen im Zusammenhang mit Aktivitäten, bei denen die Bewältigung von Aufgaben durch Denken, systematische Beobachtung oder Forschung erforderlich ist. Im Vordergrund steht das Lösen von komplexen Problemstellungen und das Verständnis für zugrunde liegende Prozesse und Zusammenhänge. Mögliche Berufe mit einer entsprechenden Ausprägung finden sich beispielsweise in der wissenschaftlichen Forschung und allgemein in vielen akademischen Berufen.

## **(A) Künstlerisch-sprachliche Interessen: Prozentrang 58 (durchschnittlich)**

Bei künstlerisch-sprachlichen Interessen richtet sich der Fokus auf offene und unstrukturierte Tätigkeiten, die zur Schaffung selbstgestalteter Produkte oder Darstellungen führen. Berufe, die einer künstlerisch-kreativen Orientierung entsprechen, erfordern eine hohes Ausmaß an Kreativität, Ausdauer und Begabung. Sie finden sich typischerweise im Bereich Literatur, Musik, Schauspiel und Kunst/Design.

## **(S) Soziale Interessen: Prozentrang 82 (eher hoch)**

Soziale Interessen kommen in Tätigkeiten zur Geltung, bei denen in Form von Unterrichten, Ausbilden, Beraten, Versorgen oder Pflegen andere Menschen unterstützt werden. Im Zentrum stehen zwischenmenschliche Beziehungen. Berufe im Betreuungs-, Erziehungs- und Gesundheitsbereich bieten typischerweise eine geeignete Umwelt für diese Interessenorientierung.

## **(E) Unternehmerische Interessen: Prozentrang 88 (hoch)**

Unternehmerische Interessen beziehen sich auf Tätigkeiten und Situationen, wo andere beeinflusst, geführt oder motiviert werden können. Das Interesse führt daher zu Organisations-, Führungs- und Überzeugungsarbeiten. Typische Berufsbeispiele finden sich im Verkauf oder im Management.

## **(C) Ordnend-verwaltende Interessen: Prozentrang 8 (niedrig)**

Ordnend-verwaltende Interessen richten sich auf Tätigkeiten, bei denen strukturiert und nach bestimmten Regeln vorgegangen werden kann. Das Sammeln, Bearbeiten und Auswerten von Informationen aller Art steht dabei im Vordergrund. Dies ist vor allem im Umgang mit Datenmaterial und im Zusammenhang mit ordnenden und administrativen Aufgaben möglich. Typische Berufsbeispiele sind im kaufmännischen oder juristischen Bereich angesiedelt.

## Vorschläge aus der Explorix-Datenbank

RIASEC CODE	Studienrichtung
EIS	Städtebauplaner/in
EIS	Betriebswirt/in Touristik
EIS	Physiotherapeut/in (eigene Praxis)
ESI	Schulleiter/in
ESI	Organisationsentwickler/in
IES	Apotheker/in
IES	Botschafter/in; Diplomat/in
IES	Erziehungswissenschaftler/in
IES	Pharma-Berater/in
IES	Politikwissenschaftler/in; Politologe/in
IES	Wissenschaftl. Mitarbeiter/in
ISE	Facharzt/-ärztin für Allgemeinmedizin
ISE	Immunologe/in; Facharzt/-ärztin für Immunologie
ISE	Kardiologe/in (Herzspezialist/in)
ISE	Psychologe/in, Arbeits- und Organisations-
ISE	Psychologe/in, Leitende/r
SEI	Diplom-Handelslehrer/in
SEI	Lehramt an Gymnasien (Wirtschaftsfächer)
SEI	Wirtschaftspädagoge/in
SEI	Rehabilitationsberater/in
SEI	Betriebspsychologe/in

	Andere Ausbildungen (v.a. Lehre und Schulen)
EIS	Privatdetektiv/in
EIS	Umweltschutzfachwirt/in
EIS	Personalberater/in; Personalvermittler/in
EIS	Projektleiter/in in der Entwicklungshilfe
EIS	Augenoptiker/in (staatl. Geprüft)

ESI	Nachrichtensprecher/in; Moderator/in
ESI	Finanz- und Anlageberater/in
SEI	Fachlehrer/in für Betriebswirtschaftslehre
SEI	Ausbilder/in (Industrie/Handwerk)
SIE	Oberschwester/-pfleger; Stationschwester/-pfleger
SIE	Lehr -/ Unterrichtsschwester -pfleger; Pflegepädagoge/in
SIE	Pflegemanager/in; Pflegeleiter/in
SIE	Umweltberater/in; Verbraucherberater/in

Detaillierte Infos zu den Vorschlägen sowie Ausbildungsmöglichkeiten finden Sie auf [www.bic.at](http://www.bic.at)

**Tipp:**

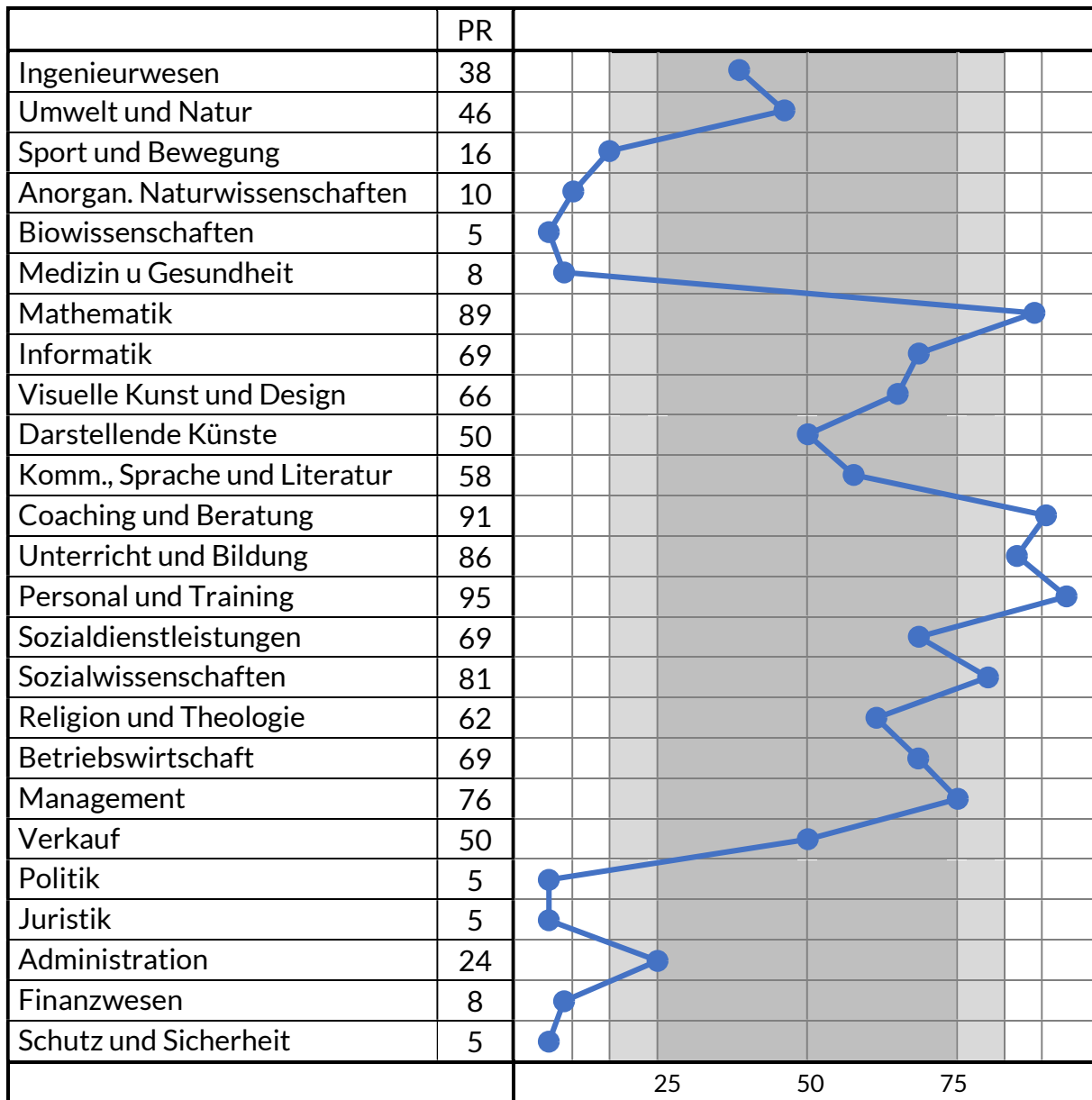
Im Abschnitt „[Berufe von A bis Z](#)“ können Sie Berufsvorschläge nach dem RIASEC-Modell (grüner Button „Filter nach Interessen“) suchen.

## 4. Interessensbereiche (Basic Interest Scales)

Der Interessentest „Basic Interest Scales (BIS)“ stellt ein Verfahren zur Messung von beruflichen Interessen dar, welches in seiner Grundlage auf ein Instrumentarium und die Karrieretheorie von E. K. Strong aus dem Jahre 1927 zurückgeht. Seit der Erschaffung wurde das ursprüngliche Instrumentarium immer wieder überarbeitet und den neuen Gegebenheiten der Arbeits- und Ausbildungswelt angepasst. Der Test besteht in Anlehnung an Strongs Assessment aus 25 Dimensionen beruflicher Ausrichtungen, die sich grösstenteils durch eine Hochschulausbildung (an Universitäten oder Fachhochschulen) erreichen lassen. Es handelt sich damit um ein geeignetes Instrument zur Entscheidungsfindung im Rahmen der Studien- oder Studienfachwahl. Die Ergebnisse können aber auch zur Selbsterkenntnis oder für eine befriedigende Freizeitgestaltung herangezogen werden. Die Skalen des Ergebnisberichts beinhalten Informationen über die Person und ihre Beziehung zur (Arbeits-)Umwelt in Bezug auf die abgebildeten Interessensdimensionen. Im Einzelnen handelt es sich um folgende 25 Skalen:

1. Ingenieurwesen und Konstruktion
2. Umwelt und Natur
3. Sport und Bewegung
4. Anorganische Naturwissenschaften
5. Biowissenschaften
6. Medizin und Gesundheit
7. Mathematik
8. Informatik
9. Visuelle Kunst und Design
10. Darstellende Künste (Musik und Schauspiel)
11. Kommunikation, Sprache und Literatur
12. Coaching und Beratung
13. Unterricht und Bildung
14. Personal und Training
15. Sozialdienstleistungen
16. Sozialwissenschaften
17. Religion und Theologie
18. Betriebswirtschaft
19. Management
20. Verkauf
21. Politik
22. Rechtswissenschaften
23. Administration
24. Finanzwesen
25. Schutz und Sicherheit

## Ergebnisprofil: Interessensbereiche (Basic Interest Scales)



**Name:** Arno Nymm

**Datum:**

**Vergleichsstichprobe:** männlich

## Beschreibung der sechs höchsten Interessensbereiche

### **Personal und Training:** Prozentrang 95 (hoch)

Diese Skala misst das Interesse, Menschen innerhalb von Organisationen zu entwickeln, zu begleiten und zu fördern als auch bei der Gestaltung von Aktivitäten der Organisations- und Personalführung mitzuwirken. Im Vordergrund steht die Lösung von Problemen durch Gespräche und Interaktion mit anderen.

#### **Passende Studienrichtungen:**

Psychologie, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftstraining (FH)

### **Coaching und Beratung:** Prozentrang 91 (hoch)

Diese Skala misst das Interesse an der Begleitung und Beratung von Menschen bei Fragen der Lebensplanung und der Vorbereitung auf neue Aufgaben. Typische Fragestellungen drehen sich um die Planung und Umsetzung von beruflichen Möglichkeiten, Arbeits- und Aufgabenbewältigung sowie die finanzielle Vorsorge. Durch Beratung und Coaching soll das Gegenüber darin unterstützt werden, seine Aufgaben und Fragen selber in geeigneter Weise angehen und bearbeiten zu können.

#### **Passende Studienrichtungen:**

Psychologie, Philosophie / Ethik, Soziologie, Wirtschaftswissenschaft

### **Mathematik:** Prozentrang 89 (hoch)

Diese Skala stellt das Interesse an der analytischen Arbeit mit Zahlen, Zusammenhängen und Figuren in den Vordergrund. Menschen mit einer hohen Ausprägung auf dieser Skala tragen gerne Informationen zusammen, überprüfen Muster und Entwicklungen und stellen Bezüge zu Theorien her. Das Interesse an Mathematik geht mit einem Flair für Abstraktion und logischem Denken einher.

#### **Passende Studienrichtungen:**

Mathematik, Statistik, Rechnergestützte Wissenschaften

## **Unterricht und Bildung:** Prozentrang 86 (hoch)

Diese Skala widerspiegelt das Interesse an pädagogischer Arbeit mit Schülern oder Studenten in unterschiedlichen Altersklassen. Menschen mit hoher Ausprägung dieser Interessen schätzen die Interaktion zwischen Lernenden und Lehrenden. Sie unterstützen den Prozess der Aneignung von Wissen, Können und Erfahrung mit Geduld, stehen als Lehrpersonen gerne im Mittelpunkt und pflegen einen intensiven Austausch mit Schülern

### **Passende Studienrichtungen:**

Lehrerbildungen (alle Stufen), Heilpädagogik, Logopädie, Psychomotoriktherapie, Musik und Bewegung / Musikpädagogik, Bildnerisches Gestalten, Sportpädagogik

## **Sozialwissenschaften:** Prozentrang 81 (eher hoch)

Die Sozialwissenschaften befassen sich mit Phänomenen und Formen des gesellschaftlichen Zusammenlebens. Diese Skala widerspiegelt entsprechend des Interesses an der erforschenden und erklärenden Auseinandersetzung mit menschlichem Verhalten in Gruppen, Institutionen und Kulturen. Typische berufliche Tätigkeiten auf diesem Hintergrund sind Forschung, Bildung und Vermittlung. Sozialwissenschaftlich ausgebildete Personen finden sich jedoch auch in verschiedensten anderen Berufsfeldern.

### **Passende Studienrichtungen:**

Soziologie, Psychologie, Erziehungswissenschaften/Pädagogik, Kultur- und Sozialanthropologie (Ethnologie), Kultur- und Gesellschaftswissenschaften, Wirtschaftswissenschaften, Volkswirtschaftslehre, Politikwissenschaften

## **Betriebswirtschaft:** Prozentrang 69 (durchschnittlich)

Diese Skala misst das Interesse an betriebswirtschaftlichen Themen wie Marketing, Strategie, Organisation, Finanzierung und Planung in allen Branchen. Geschätzt wird die Zusammenarbeit mit anderen zur Erreichung von Organisationszielen und wirtschaftlichem Erfolg. Menschen mit hohen Interessen auf dieser Skala arbeiten

### **Passende Studienrichtungen:**

Wirtschaftswissenschaften, International Management, Logistikmanagement, Tourismusmanagement