

## Das H.B.D.I. als Analyseinstrument für die Passung von Mensch und Aufgabe

Wirkliche Freude und Begeisterung für den eigenen Aufgabenbereich ist zweifellos eines der anstrebenwertesten Ziele sowohl für den Mitarbeiter als auch für das Unternehmen. So ist es eine der wesentlichsten Herausforderungen beim Recruiting von Mitarbeitern herauszufinden, ob Mensch und Aufgabe auch wirklich zusammenpassen.

Dr. Maria Ertl und Mag. Peter Hofer

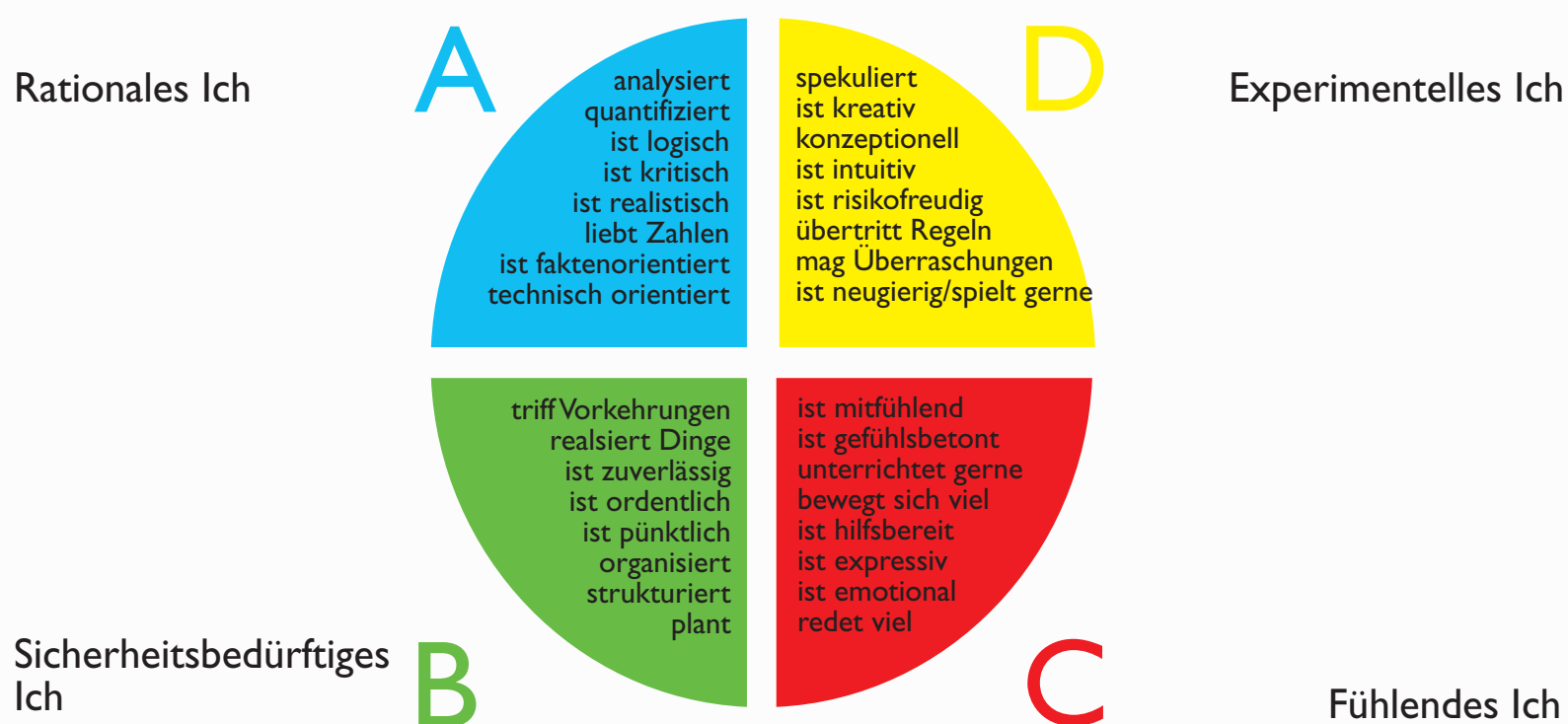
Wir wissen, dass es für jeden Menschen Aufgaben und Herausforderungen gibt, die ihm wirklich Freude bereiten und leicht fallen und solche, die als mühsam oder gar unüberwindlich empfunden werden.

Auch die Art und Weise wie wir an Aufgaben herangehen, ist individuell sehr unterschiedlich und hängt stark mit unseren bevorzugten Denk- und Verhaltensweisen zusammen. Für erfolgreiches Handeln ist daher ein Bewusstsein, wo die eigenen Stärken und Präferenzen liegen, sehr förderlich, da es jene Klarheit über die persönlichen bevorzugten

Denkweisen schafft, die für eine reflektierte Aufgabenbewältigung notwendig sind.

Mit dem H.B.D.I. (Herrmann Brain Dominance Instrument) hat Ned Herrmann ein Analyseinstrument geschaffen, welches die für jeden Menschen einzigartige Kombination bevorzugter Denkweisen, gut nachvollziehbar misst und in einem Profil anschaulich darstellt. Auf Basis einer weltweiten Datenbank werden die Ausprägungen mithilfe eines ausführlichen Fragebogens ermittelt.

### Unsere 4 unterschiedlichen Ichs



### inhalt motivator

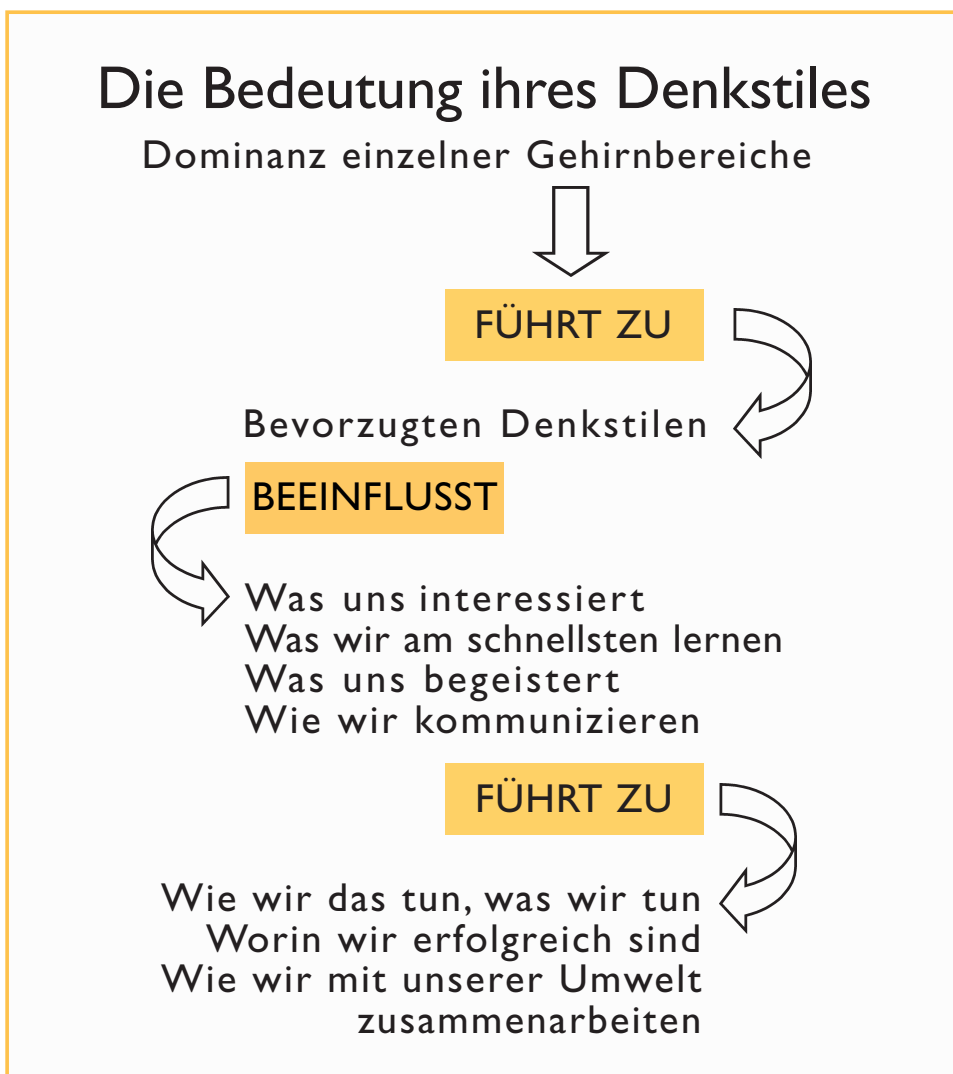
- > 1 leitartikel Das H.B.D.I. als Analyseinstrument für die Passung von Mensch und Aufgabe
- > 3 top on job Wir haben die Top-Bewerber!

**Wir verbinden Motive!**

Motiv Personal Consulting GmbH, Dorfweg 2, A-4052 Ansfelden  
Telefon: +43 (0)7229/517 10, e-mail: office@motiv.cc, www.motiv.cc

# > Das H.B.D.I. als Analyseinstrument für die Passung von Mensch und Aufgabe

Jedes H.B.D.I.-Profil ist absolut wertfrei zu sehen, wenngleich jede Ausprägung im Profil erhebliche Konsequenzen für viele Aspekte unseres Handelns hat.



Das Modell geht also davon aus, dass bevorzugte Denkstile durch das besondere Interesse oder eine starke Begeisterung für eine bestimmte Sache zu einem höheren persönlichen

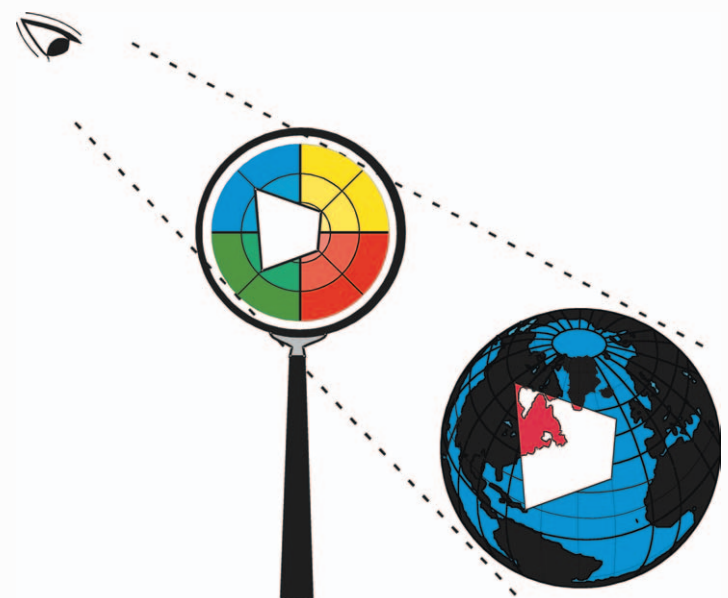
Engagement und schließlich zu einer wachsenden Kompetenz in einem bestimmten Bereich führen.

Wie auch im umgekehrten Fall davon ausgegangen wird, dass die Vermeidung einer bestimmten Denkweise, durch das geringere Interesse zu einem geringeren persönlichen Einsatz und schließlich auch zu einer geringer ausgeprägten Kompetenz führt, die nur durch Fleiß, hohe Anstrengungen und persönliche Überwindung kompensiert werden kann.

Besonders wertvoll ist das H.B.D.I., wenn es darum geht, die Passung einer Aufgabe für eine Person zu analysieren. Da das Instrument mithilfe eines kleinen Zusatztools auch wertvolle Erkenntnisse über die Übereinstimmung von festgestellten Aufgaben- bzw. Rollenanforderungen und vorhandenen Präferenzen ermitteln kann, ist es sowohl in der **Endauswahl von Recruitingprozessen**, als auch bei der **Zusammenstellung von Teams und Arbeitsgruppen** eine wertvolle Unterstützungshilfe. Hierbei werden die zu bewältigenden Aufgabenschwerpunkte nach den H.B.D.I. – Kriterien bewertet und dann mit den Präferenzprofilen der jeweiligen Kandidaten verglichen. Dabei wird der in Prozent ausgedrückte Erfüllungsgrad der Übereinstimmung sehr deutlich ersichtlich und somit die Chance, dass der/die Kandidatin die künftige Aufgabenstellung mit viel Freude und Begeisterung mit vergleichsweise niedrigem Aufwand bewältigen wird, gut abschätzbar.

## Wie wir die Welt sehen

Beeinflusst durch unsere persönlichen Denkstile nehmen wir unsere Umwelt sehr individuell wahr.



## Wir haben die Top-Bewerber!

In dieser Rubrik stellen wir Ihnen regelmäßig Menschen vor, die über einen profunden Werdegang verfügen und eine hohe soziale Kompetenz haben. Nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf, wenn Sie ein Profil anspricht. Wir stellen Ihnen gerne den Kontakt zu unseren BewerberInnen her.

### Marketing- und PR-Allrounderin/Teilzeit

Chiffre 10915

**42 Jahre, weiblich, Studium Betriebswirtschaftslehre (Marketing und Organisation); sehr gutes Englisch und Französisch.**

#### Erfahrung in folgenden Positionen:

POS-Koordination, Produktmanagement (Automobilbranche); Marketing- und Presseleitung; Aufbau Werbung & Marketing, PR und Personalbereich (Dienstleistungsbereich)

#### Persönlicher Eindruck:

Ausgeprägte Kontaktstärke; diplomatisches und charmantes Auftreten; initiative Persönlichkeit; sehr belastbar und leistungsbereit, strukturierte und gewissenhafte Arbeitsweise; fühlt sich am Wohlsten mit viel Abwechslung und Dynamik

### Vertrieb Außendienst

Chiffre 10360

**40 Jahre, männlich, Ausbildung zum Spengler und Dachdecker, diverse Verkaufsseminare, Messen und Schulungen**

#### Erfahrung in folgenden Positionen:

Verkauf von Bauprodukten als Angestellter und Handelsreisender; Aufbau einer österreichischen Vertriebsniederlassung für ein deutsches Systemhaus im Bereich Glasfassadenbau (Stahl-, Holz-, Alu).

#### Persönlicher Eindruck:

Umfassende Erfahrung in verschiedenen Bereichen der Bautechnik; sehr dynamisches Auftreten, positive und authentische Ausstrahlung; begeisterungsfähig, baut gerne und engagiert Neues auf; hohe Leistungsbereitschaft; ausgeprägte Leidenschaft für den Baubereich.

### Supply-Chain-Management

Chiffre 10898

**34 Jahre, weiblich, Optikerlehre, Studium Betriebswirtschaftslehre (Produktions- und Logistikmanagement, Betriebliche Finanzwirtschaft)**

#### Erfahrung in folgenden Positionen:

Mitarbeiterin im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft

#### Persönlicher Eindruck:

Professionelles, sympathisches Auftreten; kommunikationsstark; denkt ganzheitlich und prozesshaft; teamorientierte Arbeitsweise: möchte mit den Betroffenen Prozesse optimieren und effizient gestalten; hohe Einsatzbereitschaft und Leistungsorientierung; geografisch flexibel.

### **Internationales Marketing**

Chiffre 10853

**28 Jahre, weiblich, berufsbegleitend Bachelor of Business Administration & Studium Betriebsökonomie (Marketing); Französisch u. Italienisch als weitere Muttersprachen, sehr gutes Englisch**

#### **Erfahrung in folgenden Positionen:**

Mitarbeit im Vertrieb; Marketing-Assistentin (Erarbeitung von Marketing-Strategien, Akquisition und Betreuung von Kunden); Junior Accountant und Management Support (Bereich Konsolidierung; Strategieentwicklung für den Finanzbereich)

#### **Persönlicher Eindruck:**

hohe persönliche und fachliche Professionalität mit starkem Marketing-Schwerpunkt; wünscht sich internationales Betätigungsfeld; kontaktstarkes und energiereiches Auftreten; teamfähige und humorvolle Persönlichkeit; sehr lernbereit und für Neues zu begeistern.

### **Technische Führungsposition**

Chiffre 10976

**42 Jahre, männlich, Ausbildung zum Maschinenschlosser und Werkmeister Maschinenbau/Betriebstechnik, diverse Seminare (Refa, Lean Management, Führung, Kommunikation)**

#### **Erfahrung in folgenden Positionen:**

Mitarbeiter Arbeitstechnik und Zeitwirtschaft; Leitung Sondermaschinenbau (Konstruktion, Maschinenbau, Steuerungstechnik); Projektkoordination Maschinenentwicklung und Automatisierungstechnik

#### **Persönlicher Eindruck:**

sehr professionelles Auftreten; geht an Aufgaben gesamt-haft und visionär heran; innovationsstark mit hoher Umsetzungsenergie; äußerst bewusster Umgang mit Mitarbeitern, kann für Neues begeistern; diplomatisches Geschick und konsensorientiert.

Sie haben "Ihren" zukünftigen Mitarbeiter, "Ihre" zukünftige Mitarbeiterin nicht gefunden? Wir führen täglich Gespräche. Hier ist nur Platz für einige wenige Persönlichkeiten. Rufen Sie uns an - gerne stellen wir den Kontakt zu für Sie interessanten Personen her.