

Protokoll Intervisionsgruppentreffen ICC Coaches

27. Oktober 2009, 16.15-18.30 Uhr

OBT, Hardturmstrasse 120, 8005 Zürich

Teilnehmende:

Antonella Mussoi, Marika Wonisch, Christina Weigl, Claudia Conradin

Abgemeldet:

Klaus Hellstern, Doris Burn, Michael Streit, Michael Harth, Michael Wick, Claudio Hofer

Themen:

- Fallbesprechung
- Fachlicher Austausch zur Auswertung der JobMotivation, zur Nutzung (hohe/niedrige) und zur „Gruppe“ Vergangenheit-Gegenwart-Zukunft (unter Informationsverarbeitung)
- Diskussion rund um die Anonymität der Profile (legt man der Firma, die eine IC-Analyse eines Mitarbeitenden in Auftrag gibt, das ganze Profil offen?)

... immer mit dem Hintergrund, eine hohe Qualität der Auswertungsanalysen zu gewährleisten!

Fragen (an Arne)

- Wir diskutierten die Frage, wie man vorgehen soll, wenn die Nutzung sehr hoch resp. sehr tief ist. Wir erinnerten uns an eine Regel, die besagt, dass man z.B. bei sehr hoher Nutzung 10% abziehen (u. bei niedriger N. 10% dazugeben) soll (bei den einzelnen Mustern auf S. 25), wussten jedoch nicht mehr, ob man dies nur bei den höchsten resp. niedrigsten Werten pro Gruppe oder bei allen tun soll. – Kannst du uns das noch einmal erläutern?
- ➔ bei sehr hoher Nutzung: Die Differenz zwischen der effektiven Nutzung und 70% berechnen (z.B. Nutzung 76% -> Differenz zu 70% ist 6%) und diese (im Bsp. 6%) beim niedrigeren abziehen. Also z.B. internal 85% und external 55% -> external wäre dann als 49% anzusehen.
- Es stellen sich uns immer wieder Fragen zu „Vertrauen“ und „Skepsis“. Wie ist bspw. Folgendes zu verstehen: Vertrauen 80% (nach dem 2. Mal überzeugt) und Skepsis: 45%. Wenn man sieht: Nach dem 2. Mal überzeugt, hat man das Gefühl, der hat schnell Vertrauen. 45% Skepsis scheint uns allerdings dann sehr hoch...???
- ➔ In diesem Fall würde dies bedeuten, dass die Person diese 2 Male (nach dem 2. Mal überzeugt) SEHR GENAU schauen würde, ob sie überzeugt ist, während eine Person, die nach dem 2. Mal überzeugt ist, bei Skepsis aber z.B. 15% hat, diese beiden Male nur „oberflächlich“ schauen würde (nach dem Motto: „der/die macht's sicher gut“)

- Managementstil: „Managend“ ist ja ein Zeichen für Führungsfähigkeit. Nun gibt es da jedoch grosse Unterschiede: z.B. „managend 80%“ oder managend „50%“. Ab wann kann man sagen: diese Person bringt wirklich Qualitäten mit, um sich als Führungsperson auszuzeichnen (im Sinne von „ausgezeichnet“)? Ich nehme an, bis zu einem gewissen Grad hängt es von der Nutzung generell ab. ...wohl aber eben nur bis zu einem gewissen Grad.
- ➔ 1. Ja, wenn die Nutzung generell hoch ist, ist managend wohl auch eher hoch. Und umgekehrt, jemand, der sich generell eher „niedrig“ einschätzt, hat auch einen tieferen managend-Stil. 2. Ist das „managend“ (bei „normaler“ Nutzung) z.B. bei 59%, so hat diese Person einen eher zurückhaltenden Führungsstil und stellt sich selbst nicht so in den Vordergrund: „Leute, macht das ihr“. Das heisst nicht, dass es kein guter Führungsstil ist. Bei sehr MOTIVierten und hoch QUALIFIZIERTEN Mitarbeitenden ist dies ein sehr geeigneter Führungsstil. Wenn dies nicht der Fall ist, braucht es ev. eher jemanden mit hohem „managend“, der „straffer“ führt (den Leuten mehr sagt, was sie zu tun haben).
- Christina Weigl von der Business-NLP-Akademie sagte, sie hätten einige Male mit „entnervten“ IC-Kunden zu tun gehabt, weil diese den IC online (Internetversion) auszufüllen begannen, dann unterbrochen wurden und weg mussten, und wenn der Unterbruch über 15 Minuten dauerte, sei „alles weg“ gewesen und sie hätten von vorne beginnen müssen. Sie hat den Wunsch, dass man auch bei der Internetversion die Möglichkeit hätte das bereits Ausgefüllte zu speichern (...vielleicht ist das ja möglich und sie weiss es nicht...). – Antonella Mussoi und ich haben ihr gesagt, es wäre besser die Kunden darauf hinzuweisen, möglichst KEINE Unterbrechungen zu machen... aber eben...
- ➔ Das kann leider nicht anders gelöst werden, es ist systembedingt (u.a. Sicherheits-technisch). Erfolgt nach ca. 20-25 Minuten. Bitte den Kunden VOR DEM AUSFÜLLEN mitteilen, dass dies geschieht. Und Kundinnen und Kunden darauf hinweisen, dass man den IC mit Vorteil möglichst ungestört und am Stück ausfüllt. – Hat auch mit dem Wert zu tun, den man der Sache gibt (letzter Satz: Claudia ☺).

Diskussion rund um die Anonymität der Profile (gewährleisten der Privatsphäre des Inhabers des Profils)

- Wie ist es zu handhaben, wenn eine Firma eine Identity Compass Analyse eines oder mehrerer Mitarbeitenden in Auftrag gibt. Wird das Profil der Auftraggeberin ausgehändigt oder nur der Mitarbeiterin/dem Mitarbeitenden, während die Auftraggeberin „nur“ das beantwortet kriegt, worum es ihr bei dem Auftrag ging? Die Mehrheit der Anwesenden war folgender Ansicht:
 - Das Profil ausgehändigt bekommt nur die „Testperson“ (der-/diejenige, die den Fragebogen ausgefüllt hat).
 - Mit dem Auftraggeber wird vorgängig besprochen, was er genau in Erfahrung bringen möchte und zu welchem Zweck. Der/die Consultant gibt dem Auftraggeber über diese, genau vereinbarten, Fragen Auskunft (ohne das Profil auszuhändigen).



Landhausweg 10
3007 Bern

Mobile +41 (0)76 347 22 48

www.conradin-coaching.ch
info@conradin-coaching.ch

Gerne würden wir erfahren, wie andere Consultants diese Problematik handhaben. – Inputs herzlich willkommen und erwünscht ☺!

Technisch...

- Probleme mit der Internetversion: Wenn eine Kundin/ein Kunde das Ausfüllen des Fragebogens während mehr als 15 Minuten unterbricht, „verschwindet“ alles und sie/er muss von vorne beginnen.

Weiteres Vorgehen

- **VORSCHLAG GEMÄSS DOODLE-UMFRAGE:** Nächstes Treffen: **25. Mai 2010, 16.15-19.00**, Firma OBT, Hardturmstrasse 120, 8005 Zürich
- ➔ *Diejenigen, die dieses Datum als möglich angegeben haben und bereits jetzt wissen, dass sie doch nicht können, sollen dies bitte umgehend auf der Doodle-Umfrage anpassen. Ev. ergibt sich daraus ein neuer Termin. Ansonsten gehen wir davon aus, dass dieser Termin verbindlich ist! Danke ☺!*
- Bei Fragen oder interessanten Erkenntnissen: Austausch via Mail (vgl. beigefügte Liste) oder über das Forum auf der NLPA-Webseite.
- Der nächste Termin wird anhand einer Doodle-Umfrage ermittelt. Ca. 2 Wochen vor dem Treffen wird ein Erinnerungsmail versandt – bitte meldet auch daraufhin verbindlich an oder ab, Danke!

Herzlichst,

für das Protokoll Claudia Conradin

Bern, November 2009