



Allgemeine Hinweise für den Berater/die Beraterin

Die eGUIDE Instrumente sind eine Gruppe von Berufsberatungsinstrumenten, die dem Kunden helfen, bewußter über sich selbst zu werden bezogen auf ihre Interessen, Persönlichkeit und Fähigkeiten.

Die Instrumente umfassen drei Kategorien von Assessments, Interessen, Persönlichkeit und Fähigkeiten. Die Instrumente sind alle Online und verfügen über viele Verbesserungen gegenüber traditionellen Instrumenten, die entsprechend gestaltet sind, um den Kunden zu motivieren, sich zu konzentrieren und die Resultate der Instrumente mehr anwendbar für Benachteiligte zu machen. Der Kundenzugang erlaubt es dem Kunden, zu den Instrumenten zu gelangen, die der Berater für Ihn festgelegt hat. Der Kunde muss sich mit einem Benutzernamen und einem Passwort am System an- und abmelden., der Kunde kann sich an jedem Punkt aus dem System abmelden und das System wird sich den Ausstiegspunkt merken.

Der Beraterzugang erlaubt es dem Berater Kundenzugänge anzulegen, Ergebnisprofile der Kunden einzusehen und tiefer vorzudringen in die genauen Antwortstrukturen des Kunden.

Einrichtung eines Kundenzugangs

Das Erste, was ein Anleiter von eGUIDE machen muss, ist es, einen Kundenzugang anzulegen

1. Gehen Sie zu <http://www.eguide-project.net/instructor/>
2. Tippen Sie Ihren Benutzernamen und Ihr Passwort in die angegebenen Felder ein
3. Klicken Sie auf das Wort "Users/Benutzer" rechts auf der Seite
4. Gehen Sie unten auf die Seite die erscheint und klicken Sie "add user/Benutzer hinzufügen"
5. Tippen Sie den Namen des Kunden in "name" ein, den Benutzernamen in "user" (der Benutzername muss mit einem Buchstaben beginnen), tippen Sie ein Passwort für den Benutzer ein
6. Überprüfen Sie die anzuklickenden Felder neben den Instrumenten, die der Kunde nutzen soll
7. Klicken Sie auf "Modify user/Nutzer verändern"

Der Kundenzugang ist nun eingerichtet und für den Kunden bereit das Instrument anzuwenden.

Dinge an die zu denken sind, wenn das Assessment für den Kunden vorbereitet wird

- Stellen Sie sicher, dass der Computer den Sie nutzen mit dem Internet verbunden ist
- Stellen Sie sicher, dass die eGUIDE Webseite geöffnet ist <http://www.eguide-project.net/user/>
- Stellen Sie sicher, dass Kopfhörer für den Kunden am Computer angeschlossen sind und das die Lautstärkeregelung ausreichend hoch eingestellt ist.
- Stellen Sie sicher, dass Sie ein Formular für den Kunden haben mit seinem Namen, Benutzername und Passwort für den eGUIDE und freien Platz, um alle Punkte aufzuschreiben, die Ihnen während des Assessments auffallen
- **Bitte benutzen Sie die "Nützlichen**

Hinweise" um den Kunden die eGUIDE Instrumente vorzustellen

Während des Assessments

- Der Kunde kann die Instrumente in jeder Reihenfolge fertig stellen in der er möchte
- Bitte bleiben Sie die ersten fünf Minuten des Assessments beim Kunden, damit der Kunde weiß, was zu tun ist.
- Am Ende jeder Kategorie der Instrumente erscheint ein Gratulations-Bildschirm mit Ballons, an diesem Punkt zeigen Sie bitte den Kunden, dass sie, um zu den restlichen Instrumenten zurückzukehren auf den Link unten auf dem Bildschirm klicken müssen, der sagt "Zurück zur Willkommens-Seite".

Die Kundenergebnisse anschauen

Wenn der Kunde das Assessment beendet hat, sind die Ergebnisse unmittelbar im Ergebnisbereich des Anleiterzugangs verfügbar.

- Innerhalb des Anleiterzugangs klicken Sie bitte auf das Wort "reports" rechts auf der Seite.
- Dann wählen Sie bitte von dem oben auf der Seite befindlichen „choose a user“/Benutzer wählen“ Menü den Benutzer, den Sie auswählen möchten und klicken Sie den „ Show/zeigen“ Knopf.
- Ein Bildschirm erscheint mit der Liste der Assessments, die dieser Benutzer beendet hat und außerdem ein Link unten auf dieser Liste der sagt "Print user full profile/Drucke Benutzer Profil", klicken Sie hier
- Ein pop-up Bildschirm sollte erscheinen mit dem Profil des Benutzers für alle Assessments die der Benutzer beendet hat.
- Für eine schnelle Erläuterung, wie dieses Profil interpretiert werden kann, schauen Sie bitte das "eGUIDE Erläuterungs-Blatt " auf den folgenden Seiten für jedes Instrument an.



Der realistische Typ:

Die realistische Person zieht Aktivitäten vor, die praktisch oder geordnet sind, und mag es häufig mit Gegenständen, Instrumenten, Maschinen und Tieren zu arbeiten und mag keine Klassenraum oder Büro gerichteten Tätigkeiten. Die realistische Person möchte häufig mit den Händen, mechanisch, landwirtschaftlich, elektrische und technische Kompetenzen und tendiert dazu zu vermeiden, soziale und Bildungskompetenzen zu erlernen. Beispiele von Berufswegen in denen Sie die realistische Person sehen sind Mechanik- und Landschaftsbau, Feuerwehr etc.

Der erforschende Typ:

Die erforschende Person bevorzugt Tätigkeiten, die beobachtend, analytisch und systematisch sind. Dies bedeutet häufig Untersuchungen von physischen, biologischen und kulturellen Geschehnissen um ihre Anwendung zu verstehen und anzuwenden; und vermeidet überzeugende, soziale und sich wiederholende Tätigkeiten. Die erforschende Person möchte häufig wissenschaftliche und mathematische Kompetenzen lernen und tendiert dazu, zu vermeiden, überzeugende Kompetenzen zu lernen.

Der künstlerische Typ:

Die künstlerische Person zieht kreative, freie und chaotische Aktivitäten vor. Dies bedeutet häufig mit physischen, sprachlichen oder menschlichen Material zu arbeiten, um Kunstformen oder -produkte hervorzubringen, und eine Abneigung für schlichte, logische, und geordnete Tätigkeiten. Die künstlerische Person möchte häufig künstlerische und kreative Kompetenzen erlernen – Sprachen, Kunst, Musik, Theater, Schreiben – und es vermeiden, angestellte oder wirtschaftsfunktionale Kompetenzen zu lernen. Beispiele für Berufswege, in denen Sie die künstlerische Person sehen, sind Filmmacher, Schauspieler, Künstler, Grafikdesigner.

Der soziale Typ:

Der soziale Typ mag Tätigkeiten, die die Anleitung Anderer beinhalten, um zu informieren, trainieren, entwickeln oder zu pflegen; und mag nicht bestimmte, geordnete Aktivitäten, die Material oder Maschinen beinhalten. Die soziale Person möchte häufig Kompetenzen für menschliche Beziehungen Wie interpersonelle oder erzieherische Kompetenzen erlernen und vermeidet es, handwerkliche und technische Kompetenzen zu erlernen. Die soziale Person wird in einem Berufsweg zu finden sein wie Pflege, Unterricht oder Beratung.

Der unternehmerische Typ:

Der unternehmerische Typ mag Tätigkeiten die die Leitung von Anderen beinhalten, um Ziele zu erfüllen oder wirtschaftlichen Gewinn zu erzielen; und mag keine wissenschaftlichen, abstrakten und analytischen Aktivitäten. Die unternehmerische Person möchte häufig Führung lernen, interpersonelle und überzeugende Kompetenzen, und vermeidet es, wissenschaftliche Kompetenzen zu lernen. Der unternehmerische Typ wird in Berufswegen zu sehen sein, wie unternehmerischen Positionen, Führungsrollen in der Gesellschaft, wirtschaft und sozialen Organisationen und in verkaufs- und Marketingaktivitäten.

Der konventionelle Typ:

Der konventionelle Typ zieht klare, geordnete, systematische Aktivitäten vor. Das meint häufig arbeiten mit Daten, so wie Berichte zusammenstellen, auflisten, organisieren, Computer und Datenverarbeitungsmaschinen bedienen; und mag keine unklaren, kreativen, erforschenden oder ungeordneten Tätigkeiten. Die konventionelle Person möchte häufig Büro-, Computer- und wirtschaftssystemische Kompetenzen und tendiert dazu, zu vermeiden, künstlerische Kompetenzen zu lernen.



Das EGUIDE Erklärungsblatt für "Persönlichkeit entdecken"

Offenheit: Offenheit beschreibt eine Dimension der Persönlichkeit, die phantasievolle, kreative Personen von bodenständigen, konventionellen Menschen unterscheidet. Offene Menschen sind intellektuell neugierig, schätzen Kunst und sind empfindlich für Schönheit. Sie tendieren dazu, im Vergleich mit geschlossenen Menschen, bewusster bezüglich ihrer Gefühle zu sein. Sie tendieren deshalb dazu, unkonventionelle und individuelle Meinungen zu haben. Sie ziehen das Schlichte und Geradlinige dem Komplexen, Gegensätzlichen und Subtilen vor. Sie können die Künste und die Wissenschaft mit Misstrauen betrachten, da sie diese Unterfangen als abstrus oder von keinem praktischen Nutzen sehen. Geschlossene Menschen ziehen Vertrautheit der Neuheit vor; sie sind konservativ und widerstehen Veränderungen.

Gewissenhaftigkeit: bezieht sich auf die Weise mit der wir unsere Impulse kontrollieren, regulieren und leiten. Hohe Ergebnisträger für Gewissenhaftigkeit vermeiden Ärger und erreichen hohe Erfolgsniveaus durch zielvolle Planung und Ausdauer. Sie werden auch von Dritten als intelligent und vertrauenswürdig betrachtet. Auf der negativen Seite, können sie zwanghafte Perfektionisten und Workaholics sein. Geringe Ergebnisträger für Gewissenhaftigkeit werden als zerstreut und impulsiv gesehen, Impulse sind nicht eigentlich schlecht; gelegentlich erfordern Zeitbegrenzungen rasche Entscheidungen, und Handeln nach dem ersten Impuls kann eine wirksame Antwort sein. Zudem kann in Zeiten von Spielen anstatt Arbeiten spontan und impulsiv handeln Spaß bedeuten. Impulsive Individuen können von Anderen als bunt, spaßig und blödelnd gesehen werdend, aber auf der negativen Seite können sie als unambitionierte, überflüssige Zeitverschwender gesehen werden.

Extraversion: Bezieht sich auf die Motivation unter Anderen zu sein, mit Anderen zu interagieren, um neue Freunde zu machen. Hohe Ergebnisträger tendieren dazu, unter Menschen zu sein, voll von Energie, und häufig positive Emotionen zu erfahren. Sie neigen dazu enthusiastisch zu sein, handlungs-orientierte Individuen die gerne „Ja!“ sagen oder „Komm los!“ zu Gelegenheiten für Vergnügen. In Gruppen mögen sie es zu reden, sich darzustellen und auf sich selbst aufmerksam zu machen. Niedrige Ergebnisträger tendieren dazu ruhig zu sein, überlegt und weniger abhängig von der sozialen Welt. Ihr Fehlen von sozialer Eingebundenheit sollte nicht als Schüchternheit oder Depression interpretiert werden; die Introvertierten brauchen einfach weniger Stimulation als ein Extrovertierter und mehr Zeit alleine, um ihre Batterien wieder aufzuladen

Verträglichkeit: Spiegelt individuelle Unterschiede im Bezug mit Kooperation und sozialer Harmonie. Hohe Ergebnisträger bei Verträglichkeit haben einen optimistischen Blick auf die menschliche Natur und schätzen es sehr mit Anderen zusammenzusein, sie sind deshalb rücksichtsvoll, freundlich, generös, hilfsbereit und bereit zum Kompromiss mit Anderen. Verträgliche Personen sind gewöhnlich populärer und sind gut in Situationen mit Gruppenarbeit. Niedrige ergebnisträger platzieren Selbstinteresse und Unabhängigkeit über das Zusammensein mit Anderen. Sie sind generell nicht betroffen vom Wohlergehen Anderer, und sind weniger geneigt dazu, sich für andere Menschen einzusetzen. Manchmal verleitet sie ihr Skeptizismus bezüglich der Motive Anderer dazu misstrauisch, unfreundlich und unkooperative zu sein. Unverträgliche Personen sind gut in Situationen, die harte oder absolut objektive Entscheidungen verlangen.

Negative Emotionalität (Neurotizismus): Bezieht sich auf die Tendenz negative Emotionen zu erfahren. Menschen die hohe Werte in Neurotizismus haben sind emotional reaktiv. Sie antworten emotional auf Ereignisse, die die meisten Menschen nicht beeindruckten würden und ihre Reaktionen tendieren dazu intensiver zu sein als normal. Sie sind eher dazu geneigt gewöhnliche Situationen als bedrohlich zu interpretieren und kleinere Frustrationen als hilflos schwierig. Ihre negativen emotionalen Reaktionen tendieren dazu, für ungewöhnlich lange Zeitperioden zu bestehen, was meint, dass sie häufig in schlechter Stimmung sind. Diese Probleme in der emotionalen Regulation können die Fähigkeit verringern, klar zu denken, Entscheidungen zu treffen und effektiv mit Stress umzugehen. Diejenigen die in Neurotizismus geringe Werte haben sind weniger leicht beunruhigt und weniger emotional empfänglich. Sie tendieren dazu, ruhig, emotional stabil und frei von bleibenden negativen Gefühlen zu sein. Freiheit von negativen Gefühlen meint nicht, dass niedrige Ergebnisträger eine Menge von positiven Gefühlen erfahren; die Frequenz von positiven Emotionen ist eine Komponente des Bereichs der Extraversion.



Das eGUIDE Erklärungs-Blatt für "Fähigkeiten feststellen"

Sprachliches Schliessen

Dies ist eine Gruppe von Fähigkeiten, die als sprachbasiertes Wissen und der Fähigkeit dieses Wissen zu kommunizieren definiert sind.

Diese Gruppe beinhaltet:

Hörverstehen ist die Fähigkeit gesprochene Deutsche Wörter und Sätze zu verstehen.

Schriftverstehen ist die Fähigkeit geschriebene Sätze und Absätze zu verstehen.

Stärken in diesem Bereich geben Fähigkeiten an, Sprache für Kommunikation zu benutzen. Menschen mit Stärken in diesem Bereich könnten Möglichkeiten in jeder Arbeit haben, in der das Telefon gebraucht wird, in der zugehört werden muß oder in der Sprache wichtig ist. Z.B. Kundendienstmitarbeiter, Hotelpflicht, Verkauf etc.

Flüssiges Schliessen

Dies ist eine Gruppe von Fähigkeiten die definiert ist als die Fähigkeit zu denken, Konzepte zu formulieren und Probleme zu lösen unter Nutzung nicht vertrauter Information oder neuer Verfahren.

Diese Gruppe beinhaltet:

Induktives Schließen ist die Fähigkeit einzelne Informationsstücke oder spezifische Antworten auf nicht-mathematische Probleme zu kombinieren oder generelle Regeln oder Schlüsse zu formulieren.

Deduktives Schließen ist die Fähigkeit generelle regeln auf spezifische Probleme anzuwenden und mit logischen Antworten zu kommen

Mathematisches Schließen ist die Fähigkeit ein Problem zu verstehen und zu organisieren und dann eine mathematische Methode auszuwählen, dass Problem zu lösen.

Stärken in diesem Bereich zeigt Fähigkeiten an, Logik zu gebrauchen, um Probleme zu lösen. Menschen mit Stärken in diesem Bereich könnten Möglichkeiten in Arbeit haben in der logisches Denken, Problemlösung und nicht vertraute Szenarien regelmäßig auftauchen z.B. Tontechniker, Elektriker, Anleiter, technischer Kundendienst etc.

Visuelles räumliches Denken

Dies ist eine Gruppe von Fähigkeiten, die definiert wird als die Fähigkeit wahrzunehmen, zu analysieren, zu kreieren und visuell in räumlichen Strukturen zu denken einschließlich der Fähigkeit zu speichern und visuelle Abbildungen zu wiederholen.

Diese Gruppe beinhaltet:

Kategorie Flexibilität ist die Fähigkeit viele Regeln zu produzieren, so dass jede Regel sagt, wie eine Menge von Dingen auf unterschiedlichen Wegen gruppiert oder kombiniert werden kann.

Merkfähigkeit ist die Fähigkeit Informationen zu behalten, so wie Wörter, Zahlen, Bilder und Verfahren.

Visualisierung Die Fähigkeit sich vorzustellen wie etwas aussehen wird, wenn es gedreht wurde oder seine Teile geändert wurden.

Stärken in diesem Bereich zeigen Fähigkeiten an mit visuellen Abbildungen zu arbeiten, sich visuelle Szenen zu merken und gute visuelle Orientierung. Menschen mit Stärken in diesem Bereich könnten Möglichkeiten haben in jeder Arbeit, die den Gebrauch von visuellen Bildern nötig macht, von visuellen Abbildungen, Visuellem Gedächtnis und visueller Gruppierung und Platzierung von Information. Z.B. Grafikdesigner, Innenarchitektur, Installateure, Trainer im Mannschaftssport, Verleger, Möbelrestaurateure etc.

Ausführungsgeschwindigkeit

Dies ist eine Gruppe von Fähigkeiten, die definiert ist als die Fähigkeit, automatische geistige Aufgaben effizient auszuführen.

Diese Gruppe beinhaltet:

Geschwindigkeit Abzuschließen ist die Fähigkeit schnell die Bedeutung von Informationen zu erfassen, die ohne Bedeutung oder Organisation zu sein scheinen. Sie beinhaltet, schnell verschiedene Informationsstücke zu kombinieren oder zu organisieren zu einem bedeutungsvollen Muster.

Wahrnehmungsgeschwindigkeit ist die Fähigkeit schnell und akkurat Buchstaben, Zahlen, Objekte, Bilder oder Strukturen zu vergleichen.

Stärken in dieser Gruppe zeigen Fähigkeiten an, schnell mit Zahlen und Abbildungen zu arbeiten oder Informationsmuster in anderer irritierender Information zu finden. Menschen mit Stärken in diesem Bereich könnten Möglichkeiten in jedem Berufen haben, der beinhaltet, schnell die Richtigkeit von Berichten zu überprüfen und Information zu finden aus grafischen Abbildungen.

eGuide
C/o Ballymun Job Centre
Ballymun Town centre
Dublin 11
Ireland



Leonardo da Vinci

Tel: 01 8667000

Email: whelann@bmunjob.ie