

# Profiler of Personality

## Grundbeschreibung

Das Persönlichkeitsmodell Profiler of Personality (J.P. Golden, R. Bents und R. Blank, Hogrefe) dient dazu, die persönlichen Präferenzen anhand von vier Dimensionen aufzuzeigen. Diese Dimensionen lauten jeweils als Gegensatzpaar:

- Extraversion (E) und Introversion (I)
- Sinneswahrnehmung (S) und Intuition (N)
- analytisches Entscheiden (T) und wertorientiertes Entscheiden (F)
- Strukturorientierung (J) und Wahrnehmungsorientierung (P)

Unter der persönliche Präferenz versteht man in der Persönlichkeitspsychologie die Neigung, sich unabhängig von der (aktuellen) Situation zu verhalten. Ein Beispiel zum Vergleich: Ein Rechtshänder wird immer die Neigung haben einen Ball mit rechts zu fangen. Er kann sich vornehmen in einer bestimmten Spielsituation beim Handball mit links zu fangen, seine grundsätzliche Neigung wird jedoch konstant bleiben. Aktuelle Forschungen zur Persönlichkeit haben gezeigt, dass wir unsere Grundpräferenzen im Durchschnitt mit 35 Jahren gebildet haben. Der Weg zur Persönlichkeitsentwicklung heißt daher eindeutig:

- Schritt 1 -           Erkenne Dich selbst. (Wer bin ich?)*
- Schritt 2 -           Versöhne Dich mit Deinem Grundtyp. (Wozu ist das gut?)*
- Schritt 3 -           Nutze Deinen Grundtyp in der Führungs- und Managementfunktion. (Was mache ich daraus?)*
- Schritt 4 -           Arbeite an einer zielführenden Erweiterung des Profils in erfolgskritischen Situationen. (Wo nutze ich andere Anteile?)*

Persönlichkeit beschreibt das, was uns unverwechselbar macht und charakteristisch für uns ist. Persönlichkeit wird sichtbar in dem, was wir sagen, wie wir handeln und welche Entscheidungen wir treffen. Sich selbst besser verstehen ist Voraussetzung für persönliche Entwicklung. Wenn Sie Ihr Handeln reflektieren können und wenn Sie wissen, wie Sie auf Menschen und Dinge reagieren, gewinnen Sie eine höhere Kompetenz im Umgang mit Ihrer Umwelt.

Je besser wir uns selbst kennen, desto leichter können wir uns auch auf andere Persönlichkeiten einstimmen. Vielleicht kennen Sie die Situation, mit dem Kollegen „Michel“ eine große Ähnlichkeit zu haben. Dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie beide voneinander sagen, „mit dem lässt sich gut zusammenarbeiten, den verstehe ich“. „Gleich und gleich“ gesellt sich gern, kennen wir schon aus dem Volksmund. Sogenannte homogene Gruppen sind sich schneller einig und arbeiten harmonischer zusammen. Das Risiko ist jedoch oftmals eine etwas geringere kreative Reibung. Anders beim Kollegen „Schmidhuber“, „wie der die Sachen angeht, wie der Entscheidungen trifft, nicht zu begreifen“. Immer wieder mal geraten wir aneinander. Doch gerade diese konstruktive Reibung sorgt für ungewöhnlich gute Ergebnisse. Wir sprechen von heterogenen Teams. Diese sind in der Regel etwas anstrengender in der Zusammenarbeit, brauchen mehr Zeit sich zu finden, um dann aber im Dissenz neue Lösungsansätze zu generieren.

Bei aller Entwicklung gilt: Wir kommen nicht aus unserer Haut heraus. Doch springen Sie über Ihren Schatten, um sich für sich selbst und den anderen wirklich zu interessieren, ist Zusammenarbeit gerade mit verschiedenen Persönlichkeitstypen anregend und nutzbringend.

# Profiler of Personality

## Die vier Grunddimensionen

Persönlichkeit lässt sich auf der Basis des Persönlichkeitspsychologen C.G. Jung nach vier Grunddimensionen beschreiben, die wir hier grafisch dargestellt haben.

## Dimension Energie oder Was gibt uns Kraft?

### Introversion (I)

- Innenorientierte regenerieren sich indem sie nach innen gehen (Vorrat von Ideen, Gedanken, Vorstellungen).
- Sie haben ein reiches Innenleben und sind deshalb weniger auf die Außenwelt angewiesen.



### Extraversion (E)

- Extravertierte erfahren ihre Außenwelt als positiven Reiz, sie gewinnen Energie, wenn sie sich mit Dingen und Menschen beschäftigen.
- Die Außenwelt ist wie ein Sog, entsprechend weniger Zeit bleibt für ihre Innenwelt.



## Dimension Wahrnehmen oder Worauf richten wir unsere Aufmerksamkeit?

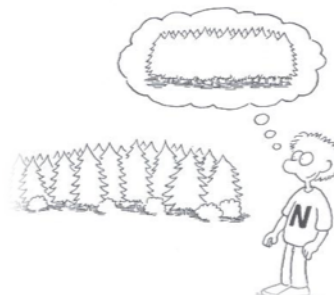
### Sinneswahrnehmung (S)

- Findet über die fünf Sinne statt.
- Sehen zuerst die konkrete Einzelheit.
- Verlassen sich auf das, was ihre fünf Sinne vermitteln – Geschmack, Berührung, Sehen, Geruch und Gehör.



### Intuition (N)

- Wahrnehmung durch inneren Einblick.
- Folgen Informationen, die über den „sechsten Sinn“ vermittelt werden.
- Leben intuitiv „aus dem Bauch heraus“.



# Profiler of Personality

## Grundbeschreibung

### Dimension Entscheiden oder Wie treffen wir Entscheidungen?

#### *Analytisches Entscheiden (T)*

- Basiert auf Analyse und Denken.
- Auch persönliche Werte eine Rolle, aber der Kopf hat Vorrang.
- Fragen gerne Fakten ab.



#### *Wertorientiertes Entscheiden (F)*

- Soziale und persönliche Werte spielen eine wesentliche Rolle.
- Entscheiden mit dem Herzen und verlassen sich auf persönliche Überzeugungen.
- Können sich spontan auf Menschen einstellen.



### Dimension Lebensstil oder Wie orientieren wir uns grundsätzlich?

#### *Strukturorientiert (J)*

- Strukturorientierte sind die Erfinder von Checklisten.
- Agieren planvoll und mögen Überraschungen nicht.



#### *Wahrnehmungsorientiert (P)*

- Wahrnehmungsorientierte brauchen keine Planung, sondern sind neugierig und lieben Überraschungen.
- Sie sind offen für neue Entwicklungen.



# Persönliche Präferenz

## Max Muster

### Energie

E - Extraversion

I - Introversion



### Wahrnehmen

S - Sinneswahrnehmung

N - Intuition



### Entscheiden

T - analytisch

F - wertorientiert



### Lebensstil

J - strukturorientiert

P - wahrnehmungsorientiert



Hinweis „So lesen Sie die Skalen“: Die Ergebnisse sind relative Werte im Vergleich zu einer Fokusgruppe von 3.500 Fach- und Führungskräften. Dabei weist etwa der Wert von z.B. 82 % bei Strukturorientierung auf eine deutliche Präferenz hin (nur 18 % in der Fokusgruppe können als noch strukturierter beschrieben werden). Die ersten vier Grunddimensionen sind nach der Hogrefe Testzentrale zeitlich relativ konstant.

# Persönliches Profil

## Max Muster

### ESTJ

Extraversion (E)

Sinneswahrnehmung (S)

analytisches Entscheiden (T)

Strukturorientierung (J)

ESTJ – Praktisch; realistisch. Planen und organisieren Abläufe, managen gern Veranstaltungen und Organisationen. Müssen darauf achten, dass sie die persönlichen Bedürfnisse der Menschen mit einbeziehen. Sind Expert(inn)en für operative Umsetzungen. Nur Ergebnisse zählen für sie. Sind direkt und treten resolut auf. Packen Probleme direkt und entschieden an.

Zeigen nach außen eher ihre analytisch bewertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre Sinneswahrnehmung.

Sie sind der/die geborene Organisator/-in. Sie nutzen Ihre logischen Fähigkeiten, um so viel wie möglich im Leben unter Kontrolle zu bekommen. Sie sind in Ihrer Komfort-Zone, wenn die Umstände Ihnen erlauben voranzuplanen, die nötigen Fakten einzuholen, Ziele zu setzen, den zeitlichen Ablauf zu planen und die benötigten Ressourcen zu organisieren. Solche operativen Ziele haben gewöhnlich etwas mit Menschen, Dingen und Situationen zu tun, und nicht so sehr mit Theorien und Ideen. Als ESTJ vertrauen Sie Informationen, die etwas mit der realen Welt zu tun haben. Sie zeigen Geduld, wenn es sich um vertraute Aufgaben und geläufige Routinen handelt. Sie arbeiten konstant an Ihren Zielen, und zwar mit einer großen Genauigkeit. Sie genießen ein gut geplantes Leben, das Sie unter Kontrolle haben und in dem Sie voraussehen können, was passiert.

ESTJs sind von ihrem Wesen her Manager/-innen, die ihre Energie in ihre Arbeit investieren.

Sie zeigen wenig Verständnis für uneffektives und ineffizientes Arbeiten. Sie haben eine klare Vorstellung von einer ordentlich durchgeführten Arbeit. Sie reden offen und geradeheraus über Ihre Ansichten, Neigungen, Vorurteile und Entscheidungen. Als ESTJ bevorzugen Sie bei Entscheidungen ein klares Entweder-Oder und können für unklare Verhältnisse keine Toleranz aufbringen. Wenn man Ihnen eine Idee präsentiert, möchten Sie einen klaren Plan mit Zahlen, Daten und Fakten vor sich haben, bevor Sie Ihre Zeit und Energie investieren. Wenn Sie Ihr Tempo nicht drosseln und sich nicht anhören, wie andere in Ihrer Umgebung die Sache sehen, entscheiden Sie vielleicht zu schnell.

ESTJs schätzen ein harmonisches, ordentliches Zuhause mit fixen Abläufen und legen Wert auf traditionelle Werte. Ihr Besitz ist Ihnen daher wichtig. Wenn Sie die Wahl haben, geben Sie z. B. Ihr Geld für nützliche und stabile Möbel aus, von denen Sie lange etwas haben werden. Verschwendung und übermäßiger Konsum ärgern Sie. Ihr Verantwortungsbewusstsein ist sehr ausgeprägt und wirkt als treibende Kraft, welche Sie mehr und mehr Aufgaben übernehmen lässt.

Aufgrund ihres Organisationstalents und ihrer Beobachtungsgabe bilden Personen mit diesem Persönlichkeitsprofil die Eckpfeiler von Bürgerinitiativen und sozialen Gruppen. Die Fähigkeit der ESTJs in jeder Situation die Dinge praktisch und nüchtern zu betrachten, wird in Freundeskreisen sehr geschätzt. ESTJs sind produktorientierte Menschen, die hohe Standards setzen, schätzen und beachten