

GPOP

Golden Profiler of Personality

Deutsche Adaptation des Golden Personality Type Profiler™

Max Muster

ID 5482-111

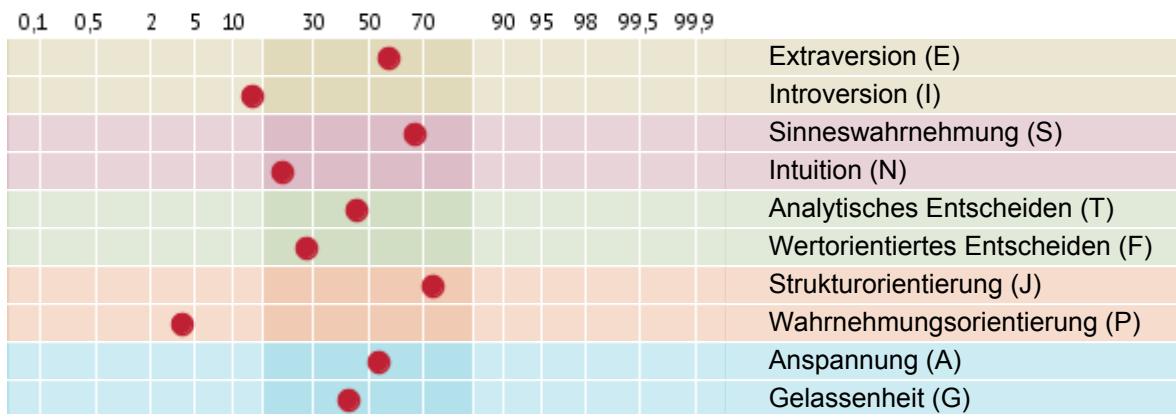
Datum 17.01.2016

2. Auflage

ÜBERSICHT

Zusammenfassung

ESTJ



Prozentränge

Das Personenalter liegt außerhalb des Altersbereichs der Normstichprobe (siehe Norminformation). Bitte beachten Sie dies bei der Interpretation der Ergebnisse.

Gliederung

- Profilbeschreibung

Für den fachgerechten Einsatz psychologischer Testverfahren und die verantwortungsvolle Interpretation von Testergebnissen gelten die Richtlinien der Internationalen Testkommission (ITC, 2000) bzw. die entsprechenden Richtlinien zum Einsatz computergestützter und internetbasierter Testverfahren (ITC, 2005) sowie in der Eignungsdiagnostik auch die DIN 33430.

EINFÜHRUNG

Der Golden Profiler of Personality (GPOP) ermöglicht Ihnen, Ihre Persönlichkeit besser zu verstehen und einen bewussten Blick auf sich selbst zu bekommen.

Persönlichkeit beschreibt das, was Sie unverwechselbar macht und charakteristisch für Sie ist. Persönlichkeit wird sichtbar in dem, was Sie sagen, wie Sie handeln und welche Entscheidungen Sie 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.

HINTERGRUNDINFORMATIONEN

Der Golden Profiler of Personality ist ein zuverlässiges Instrument mit einer fundierten Theorie und basiert auf wissenschaftlicher Grundlagenforschung.

Er geht von folgenden Voraussetzungen aus:

- Unterschiede in der Persönlichkeit zeigen sich als Neigungen bzw. Präferenzen.
- Unterschiedliche Neigungen lassen sich zehn Globalskalen zuordnen, die paarweise kombiniert sind:
 - Extraversion (E) und Introversion (I)
 - Sinneswahrnehmung (S) und Intuition (N)
 - Analytisches Entscheiden (T) und Wertorientiertes Entscheiden (F)
 - Strukturorientierung (J) und Wahrnehmungsorientierung (P)
 - Anspannung und Gelassenheit

Auf der Grundlage der Skalenwerte erfolgt eine Zuordnung zu einem von 16 Persönlichkeitsmustern. Den einzelnen Dimensionen sind jeweils fünf Konstrukte (Facettenskalen) zugeordnet, die die individuellen Ausprägungen noch differenzierter beschreiben.

Zeigen die Ergebnisse keine eindeutige Präferenz zugunsten einer der beiden Globalskalen, wird eine Nachvalidierung in einem persönlichen Gespräch empfohlen, um die Präferenzen eindeutig zu bestimmen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR ERGEBNISDARSTELLUNG

Ausführliche Beschreibung Ihres Profils (Ihr Ergebnisbericht):

Aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung erhalten Sie eine entsprechende Profilbeschreibung (mit einer Anleitung zur möglichen Bearbeitung Ihres Textes).

Ihre Werte für die Globalskalen (Überblick):

Das Balkendiagramm zeigt Ihre Ergebnisse als Prozentrangwerte (PR). Sie werden feststellen, dass die beiden Skalen einer Dimension addiert jeweils keine 100% ergeben.

Beispiel: Ein Prozentrang von 84% auf der Skala Extraversion bedeutet, dass 84% der Befragten niedrigere oder den gleichen Wert und 16% der Befragten höhere Extraversions-Skalenwerte aufweisen. Ein Prozentrang von 2% auf der Skala Introversion bedeutet, dass 2% der Befragten einen Wert aufweisen, der tiefer ausfällt als Ihr Wert bzw. 98% der Befragten einen höheren Wert auf der Skala Introversion haben als Sie.

Die Globalskalen mit den ihnen jeweils zugehörigen fünf Facettenskalen:

Nachdem jeweils kurz die Globalskalen beschrieben worden sind, finden Sie einen Kommentar, der Ihnen beim Interpretieren der Grafiken helfen soll.

Z.B. "Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Sie eine Präferenz für Extraversion haben."

Die möglichen Kommentare sind:

- unklar (schwache Differenz)
- gering (leichte Differenz)
- klar (klare Differenz)
- stark (starke Differenz)
- sehr stark (besonders starke Differenz)

Diese Differenzen werden bestimmt, indem der tiefere Globalskala-Wert vom höheren subtrahiert wird.

Die Farben in den Balkendiagrammen haben folgende Bedeutung:



Neigung mit höherer Ausprägung



Neigung mit niedrigerer oder gleich hoher Ausprägung



Ausprägungen, die außerhalb des aufgrund der Globalskalenwerte zu erwartenden Musters liegen

IHR ERGEBNISBERICHT

Ihr persönliches Profil:

ESTJ

Extraversion (E)

Sinneswahrnehmung (S)

Analytisches Entscheiden (T)

Strukturorientierung (J)

Typenkurzbeschreibung

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 Experten/Expertinnen 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.

Ausführliche Beschreibung Ihres Profils

Sie sind der geborene Organisator/die geborene Organisatorin. 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/Managerinnen, die ihre Energie in ihre Arbeit investieren. Sie zeigen wenig Verständnis für ineffektives 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.

IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION

- Sie erledigen Aufgaben sorgfältig, pünktlich und bis ins Detail genau.
- Für Sie zählen Ergebnisse.
- Sie können hervorragend effiziente Systeme aufbauen.
- Sie sind handlungsorientiert und zögern nicht, wenn nötig, die Stirn zu bieten.
- Sie sind praktisch und realistisch veranlagt und schätzen aktuelle, handfeste und praktische Anwendungen.
- Sie bewegen sich schrittweise auf Ihre Ziele zu.
- Sie packen Probleme direkt und entschieden an.
- Sie organisieren und strukturieren gern.
- Sie mögen es, wenn Sie eine Aufgabe als erledigt abhaken können.
- Sie sehen nicht ein, warum etwas verändert werden muss, wenn die Dinge Ihrer Meinung nach ordentlich laufen.

IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL

- Sie sind der geborene Administrator/die geborene Administratorin von Ressourcen und Projekten.
- Sie haben Ihr Augenmerk vor allem auf die Arbeit gerichtet, nicht unbedingt auf die Menschen, die die Arbeit tun, zeigen aber Wertschätzung gegenüber denen, die dies durch Leistung verdient haben.
- Sie sind direkt und resolut, wenn es darum geht, zum Kern einer Sache vorzudringen.
- Sie setzen erprobte, etablierte Methoden ein, um kurzfristig Resultate zu erzielen.
- Sie sind eher konservativ, wenn es um Veränderungen geht.
- Sie setzen sich hohe Maßstäbe und halten sich daran.
- Sie sind überzeugt, dass man Autorität im Laufe der Zeit gewinnt, wenn man positive Ergebnisse aufweisen kann.

IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL

- Sie reden energisch und kraftvoll.
- Sie antworten schnell und spontan.
- Sie kommunizieren lieber mit jemandem direkt mündlich, als dass Sie schriftliche Mitteilungen versenden.
- In der Kürze liegt nach Ihrer Meinung die Würze. Was Sie sagen, ist objektiv, und Sie legen Wert auf Genauigkeit und gedankliche Klarheit.
- In Ihrer Rede sind Sie konkret und spezifisch, und nicht abstrakt und theoretisch.
- In Ihren Präsentationen halten Sie sich an die Fakten und bieten praktische Anwendungen.
- Sie lassen sich überzeugen und überzeugen andere durch ordentliche, objektive Argumentationen.

WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT

- Sie bevorzugen ein stabiles, sicheres und berechenbares Umfeld.
- Sie suchen nach Gelegenheiten, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die ausdauernd an einer Sache bleiben können.
- Sie bevorzugen ein Umfeld, in dem Sie mit anderen Menschen in Kontakt kommen.
- Sie arbeiten am besten in einer Atmosphäre, die Ihnen das Gefühl gibt: Das ist der richtige Ort für mich.
- Sie möchten wissen, dass Ihre Bemühungen sich handfest und konkret auszahlen.
- Vermeiden Sie am besten Situationen, in denen Sie keine Verantwortung übernehmen oder keine Kontrolle haben können.

IHR BEITRAG IM TEAM

- Sie sind ein Teamplayer.
- Sie sind die treibende Kraft, wenn es um Planung und Durchführung geht.
- Sie fordern andere heraus, sich an Ihren hohen Maßstäben für exzellente Leistung zu messen.
- Sie denken an die konkrete Wirklichkeit und nicht so sehr an Zukünftiges.
- Ihre Beiträge sind nüchtern und direkt.
- Es frustriert Sie, wenn Sie in einer Besprechung sitzen, in der man nicht auf den Punkt kommt oder man sich nicht an den vorgegebenen Ablaufplan hält.
- Sie mögen keine Aktivitäten, mit denen man die Zeit vergeudet oder die von den eigentlichen Aufgaben ablenken.

IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL

- Sie bevorzugen strukturierte Lektionen mit einem klaren Lernziel und möchten keine Abweichungen im Ablaufplan.
- Sie lernen am besten, wenn es um etwas Handfestes geht, wenn es konkrete Übungen gibt – mit Tests und Auswendiglernen.
- Sie bevorzugen Lernstoff, in dem Fakten vermittelt werden. Sie haben wenig Verständnis für unpraktikable Konzepte.
- Sie erwarten von einer Kursleitung Fairness, dass sie berechenbar ist und Regeln konsequent und durchgängig anwendet.

EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

- Achten Sie auf Ihre Tendenz, manchmal zu derb zu sein und versuchen Sie Rücksicht zu nehmen auf die Bedürfnisse, Wünsche und Gefühle anderer.
- Überprüfen Sie in regelmäßigen Abständen Ihre Erwartungen, die Sie anderen gegenüber haben – das ist wichtig, wenn Sie Menschen motivieren wollen.
- Üben Sie sich in der Kunst, positives Feedback zu geben.
- Seien Sie offen für neue Methoden, wie man etwas tun kann und hören Sie sich die Ideen, Alternativen und Informationen von anderen an.
- Schenken Sie übergeordneten Zusammenhängen mehr Aufmerksamkeit, damit Sie Ihre kurzfristigen Ziele darin einbetten können.

GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

Energie

Extraversion (E)

58 %



Introversion (I)

14 %

Wahrnehmen

Sinneswahrnehmung (S)

67 %



Intuition (N)

21 %

Entscheiden

Analytisches Entscheiden (T)

46 %



Wertorientiertes Entscheiden (F)

28 %

Lebensstil

Strukturorientierung (J)

73 %



Wahrnehmungsorientierung (P)

4 %

Stress

Anspannung (A)

54 %



Gelassenheit (G)

43 %

Woher Sie Ihre psychische Energie beziehen



Extravertierte wenden sich nach außen, um Energie zu beziehen.

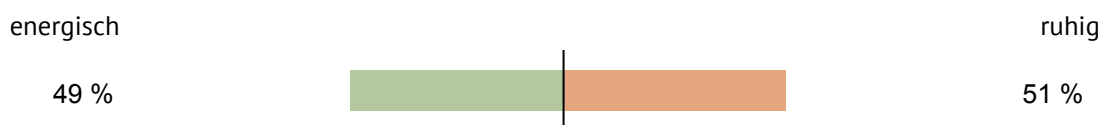
Sie richten ihre Aufmerksamkeit auf andere Menschen und auf die Dinge um sie herum.

Sehr viele Extravertierte mögen geselliges Zusammensein, reden gern und orientieren sich an ihrer sozialen Umgebung. Sie sind eher aktiv und nicht so sehr in sich gekehrt.

Introvertierte finden ihre Energiequelle vor allem in sich selbst. Sie konzentrieren sich auf ihre eigenen Gedanken, Ideen und Empfindungen. Sie bevorzugen eher wenige enge Freundschaften als viele Bekanntschaften. Introvertierte ziehen sich lieber in sich zurück, denken zuerst über ihre Vorstellungen gründlich nach, bevor sie ihre Ideen anderen mitteilen. Sie brauchen Zeit für sich, abseits von Lärm und Betrieb.

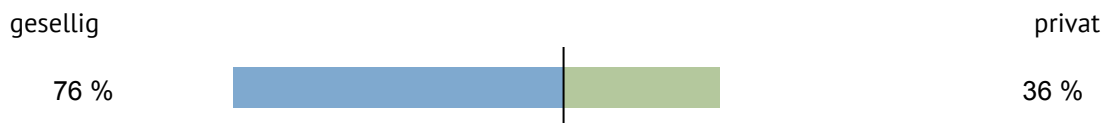
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Extraversion klar ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Extraversion und Introversion



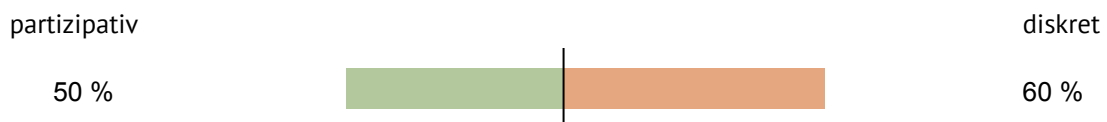
- Wirkt zugänglich und gesellig
- Zeigt sich lebhaft und gesprächig
- Wirkt kraftvoll und ausdrucksstark

- Motto: ‚In der Ruhe liegt die Kraft‘
- Erscheint nachdenklich
- Erscheint still und ruhig



- Ist gerne mit vielen Menschen zusammen
- Bevorzugt Anregungen aus dem Umfeld
- Verbringt die Freizeit gerne mit anderen Menschen

- Arbeitet gerne alleine
- Braucht Privatsphäre und Rückzugsmöglichkeiten
- Verbringt die Freizeit gerne zu Hause



- Wirkt freundlich
- Wirkt kontaktfreudig
- Beteiligt sich gerne an der Unterhaltung

- Wirkt eher wie ein Beobachter
- Wirkt in sich gekehrt
- Braucht Zeit zur Beziehungsaufnahme

initiativ

63 %



- Geht offen auf Fremde zu
- Initiiert Kontakte
- Lässt sich gerne auf Herausforderungen von außen ein

abwartend

15 %

- Verhält sich zurückhaltend gegenüber Fremden
- Hält sich lieber im Hintergrund
- Beschäftigt sich gerne mit eigenen Angelegenheiten

spontan

55 %



- Ist redegewandt und schlagfertig
- Lernt gern neue Leute kennen

reflektierend

30 %

- Mag es, Zeit zum Nachdenken zu haben
- Findet Erholung in Freizeitbeschäftigungen wie ein Buch lesen

Wie Sie bevorzugt Wirklichkeit wahrnehmen

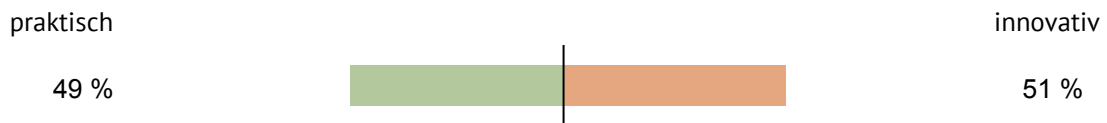


Wer Sinneswahrnehmung bevorzugt, vertraut den Informationen, die den fünf Sinnen zugänglich sind. Eine solche Person lebt eher in der Gegenwart, orientiert sich an konkreten Fakten und verlässt sich auf das, was fassbar und bekannt ist.

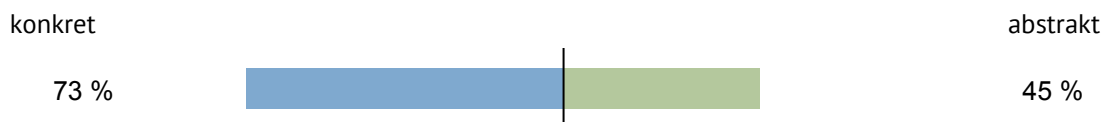
Wer Intuition bevorzugt, benutzt die über die Sinne zugänglichen Eindrücke als Ausgangspunkt, um Möglichkeiten zu erkunden. Der intuitive Typus ist eher zukunftsorientiert, ist offen für Eingebungen und bevorzugt das Theoretische und Konzeptionelle.

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Sinneswahrnehmung klar ausgeprägt ist.

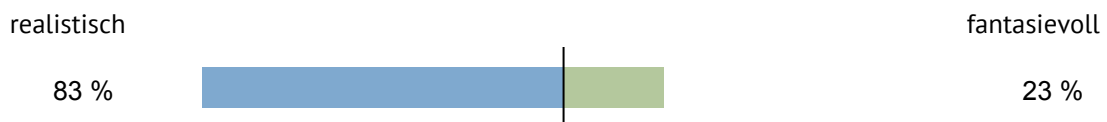
Facettenskalen für Sinneswahrnehmung und Intuition



- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Hält sich an Fakten • Bevorzugt bewährte Methoden • Wirkt konventionell und bewahrend | <ul style="list-style-type: none"> • Beachtet Trends • Sucht gerne nach neuen Methoden • Wirkt unkonventionell und erfinderisch |
|---|--|



- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Bezieht sich bevorzugt auf das Hier und Jetzt • Orientiert sich an tatsächlichen Erfahrungen | <ul style="list-style-type: none"> • Bezieht sich auf Ideale und Visionen • Reflektiert gerne über Theorien |
|---|---|



- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Legt Wert auf gesunden Menschenverstand • Bevorzugt eine klare Ausdrucksweise • Bevorzugt genaue Berichte | <ul style="list-style-type: none"> • Legt Wert auf Fantasie und Kreativität • Schätzt eine originelle Ausdrucksweise • Mag eine Ausdrucksweise in Metaphern |
|---|--|

Belohnung konkret

92 %



- Reagiert auf interessante Reize von außen
- Legt Wert auf direkten Nutzen und sofortigen Gewinn

Belohnung intrinsisch

11 %

- Reagiert auf intellektuelle Herausforderung
- Sucht nach spannenden Herausforderungen

bewahrend

33 %



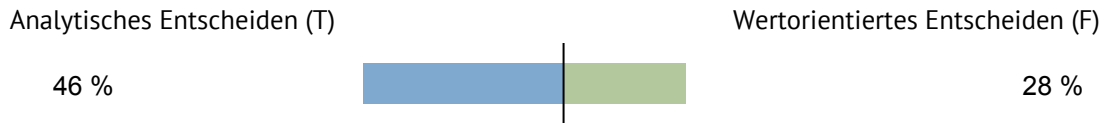
- Bevorzugt Stabilität
- Hält sich gerne an Regeln
- Mag Traditionen

verändernd

60 %

- Zeigt sich offen für Veränderungen
- Empfindet starre Strukturen als einengend
- Entwickelt gern neue Ideen und Konzepte

Wie Sie bevorzugt Entscheidungen treffen

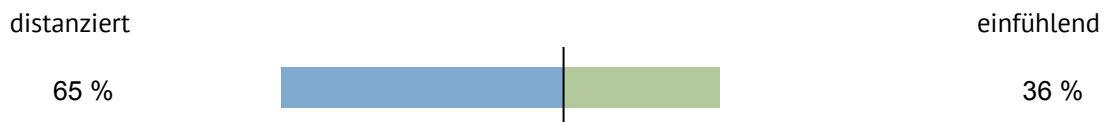


Der analytische Entscheidungstypus bevorzugt es, sich mit objektiven und logischen Argumenten zu beschäftigen. Er hat die Tendenz, sich nicht persönlich mit den Menschen und Dingen um ihn herum zu beschäftigen.

Der wertorientierte Entscheidungstypus bevorzugt es, sich persönlich mit subjektiven Werten und Aspekten zu beschäftigen. Er bedenkt stets, welche Auswirkungen eine Entscheidung auf die anderen hat.

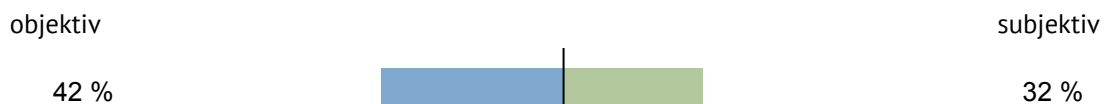
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für analytisches Entscheiden leicht ausgeprägt ist.

Facettenskalen für analytisches und wertorientiertes Entscheiden



- Wirkt verstandesbetont
- Verhält sich auch in emotionalen Situationen rational

- Wirkt einfühlsam
- Zeigt empathisches Verhalten



- Bevorzugt den logisch vertretenen Standpunkt
- Bevorzugt bei Entscheidungsfindungen eine analytische Vorgehensweise
- Wirkt sachbezogen

- Bevorzugt Positionen, welche mit Leidenschaft vertreten werden
- Bedenkt bei Entscheidungen Konsequenzen für andere
- Wirkt personenbezogen



- Legt Wert auf Kompetenz und logisches Denkvermögen
- Kritisiert andere, wenn nötig
- Orientiert sich an Prinzipien

- Legt Wert auf Authentizität und persönliches Engagement
- Verhält sich anderen gegenüber wertschätzend
- Orientiert sich an persönlichen Werten

bestimmend

62 %

- Verfügt über gutes Durchsetzungsvermögen
- Leistet bevorzugt strategische Hilfestellungen
- Bevorzugt Konkurrenz- und Wettkampfsituationen

unterstützend

68 %

- Verfügt über gute Anpassungsfähigkeit
- Leistet bevorzugt emotionsorientierte Hilfestellung
- Bevorzugt Situationen gegenseitiger Unterstützung

kritisch

68 %

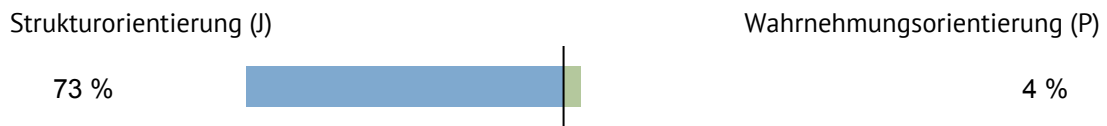
- Wirkt bestimmt und skeptisch
- Achtet auf Defizite
- Gibt direktes Feedback

annehmend

20 %

- Wirkt kompromissbereit
- Konzentriert sich auf die Hervorhebung positiver Aspekte
- Bevorzugt eine diplomatische Ausdrucksweise

Lebensstil - Was nach außen sichtbar wird

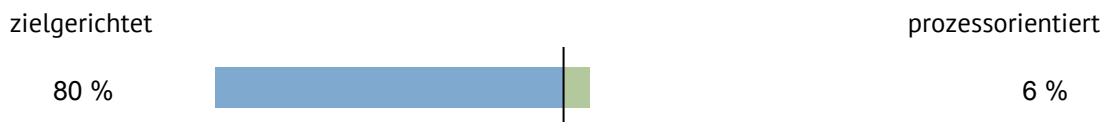


Der strukturierende Typus ist ein Entscheider/eine Entscheiderin, der/die einen systematisch geordneten Lebensstil bevorzugt und gern plant.

Der wahrnehmende Typus bevorzugt einen flexiblen, offenen Lebensstil. Er wartet mit der Entscheidung, bis alle Informationen vorliegen, er bevorzugt ein relativ unstrukturiertes Umfeld und ist meist sehr spontan und anpassungsfähig.

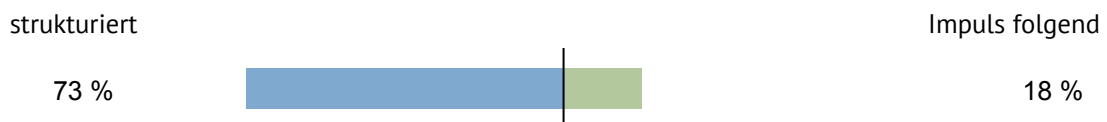
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Strukturorientierung stark ausgeprägt ist.

Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil



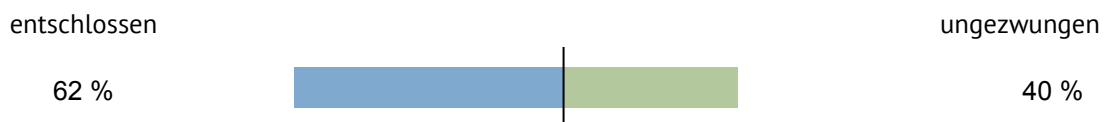
- Legt Wert auf eine detaillierte Planung
- Regelt Unklarheiten gerne im Voraus
- Erstellt gerne Ablaufpläne

- Bevorzugt in Projekten eine Rahmenplanung
- Mag Freiräume für Spontaneität
- Kann Pläne gut veränderten Gegebenheiten anpassen



- Bevorzugt strukturierte Abläufe
- Legt Wert auf eine genaue Arbeitsweise
- Wirkt fokussiert in der Aufgabenbearbeitung

- Bevorzugt Freiräume für Planänderungen
- Spaß an einer Aufgabe steht im Vordergrund
- Wirkt leicht ablenkbar



- Erledigt Dinge sofort
- Legt Wert auf Pünktlichkeit

- Wartet mit der Erledigung von Aufgaben gerne bis zur letzten Minute
- Legt Wert auf Flexibilität

sorgfältig

67 %



- Erledigt Routineaufgaben gern
- Neigt zur Vorsicht
- Bevorzugt schrittweises Vorgehen

global

45 %

- Rasches Monotonieempfinden bei Routineaufgaben
- Zeigt sich zuversichtlich
- Hat verschiedene Dinge gleichzeitig im Blick

Sicherheit

41 %



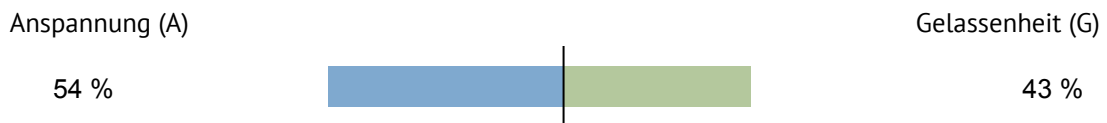
- Bevorzugt ein stabiles Umfeld
- Orientiert sich an wissenschaftlichen Ergebnissen

Gelegenheit

87 %

- Fühlt sich in sich verändernden Verhältnissen wohl
- Entscheidet gerne situativ

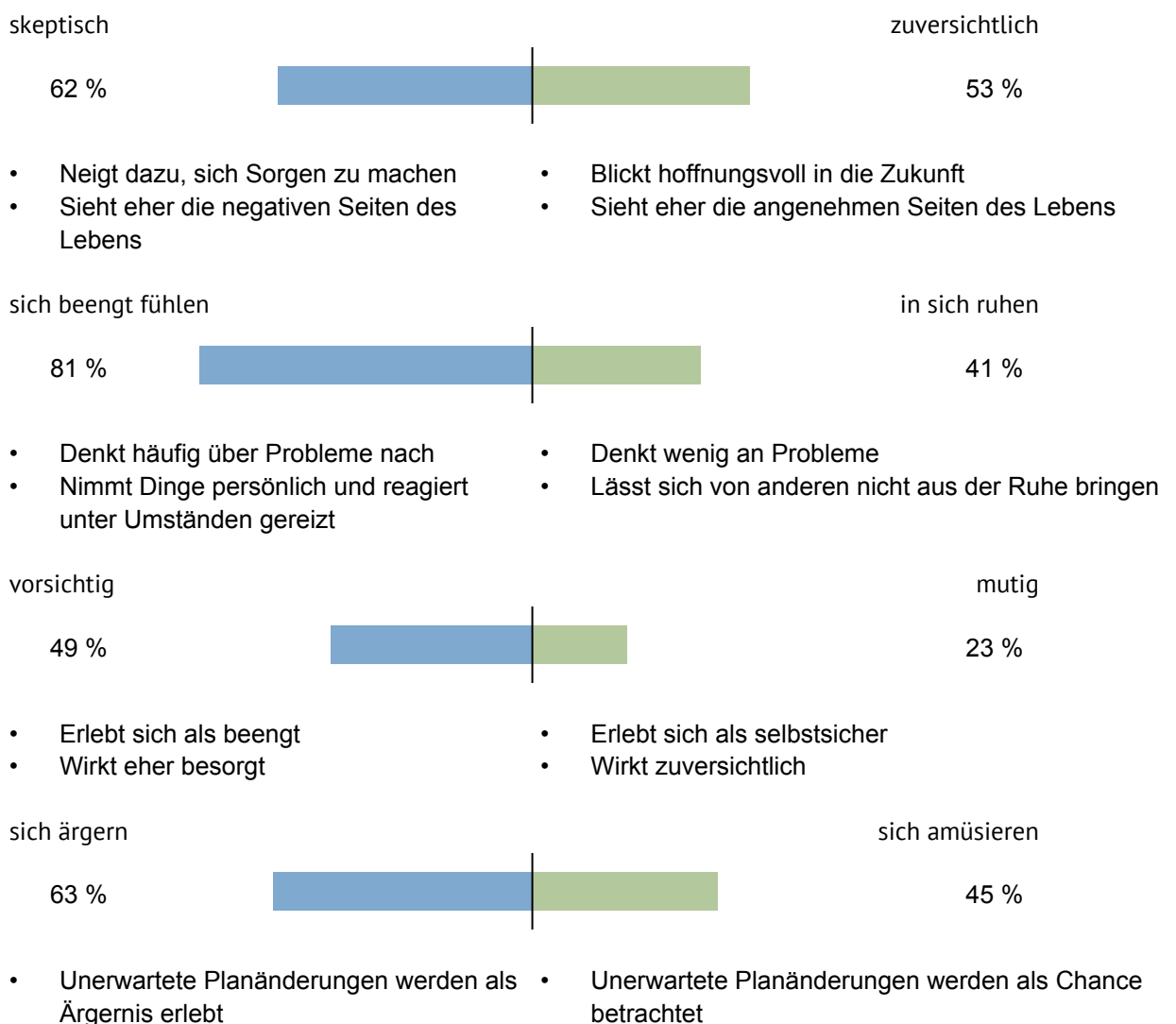
Wie Sie auf Stress reagieren



Ein hoher Wert für "Anspannung" zeigt an, dass man sich leicht Sorgen macht oder ängstlich wird, wenn unerwartete Situationen auftauchen oder wenn rücksichtslose Menschen bzw. unvorhergesehene Ereignisse Lebensabläufe stören.

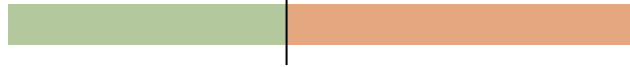
Ein hoher Wert für "Gelassenheit" zeigt an, dass man auch bei Ereignissen mit möglicherweise unangenehmen Begleiterscheinungen eher ruhig und optimistisch bleibt.

Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit



pessimistisch

64 %



optimistisch

81 %

- Spürt häufig Zweifel nach Entscheidungen und im Umgang mit anderen

- Sieht Dinge positiv und steht selbstbewusst zu Entscheidungen

Zusammenfassung

ESTJ Extraversion (E)
Sinneswahrnehmung (S)
Analytisches Entscheiden (T)
Strukturorientierung (J)

Energie DPR = 44

Präferenz für Extraversion klar ausgeprägt

Extraversion (E)	58
Introversion (I)	14
energisch	49
ruhig	51
gesellig	76
privat	36
partizipativ	50
diskret	60
initiativ	63
abwartend	15
spontan	55
reflektierend	30

Entscheiden DPR = 18

Präferenz für analytisches Entscheiden leicht ausgeprägt

Analytisches Entscheiden (T)	46
Wertorientiertes Entscheiden (F)	28
distanziert	65
einfühlend	36
objektiv	42
subjektiv	32
autonom	38
authentisch	58
bestimmend	62
unterstützend	68
kritisch	68
annehmend	20

Stress

Anspannung (A)	54
Gelassenheit (G)	43
skeptisch	62
zuversichtlich	53
sich beengt fühlen	81
in sich ruhen	41
vorsichtig	49
mutig	23
sich ärgern	63
sich amüsieren	45
pessimistisch	64
optimistisch	81

Wahrnehmen DPR = 46

Präferenz für Sinneswahrnehmung klar ausgeprägt

Sinneswahrnehmung (S)	67
Intuition (N)	21
praktisch	49
innovativ	51
konkret	73
abstrakt	45
realistisch	83
fantasievoll	23
Belohnung konkret	92
Belohnung intrinsisch	11
bewahrend	33
verändernd	60




Lebensstil DPR = 69

Präferenz für Strukturorientierung stark ausgeprägt

Strukturorientierung (J)	73
Wahrnehmungsorientierung (P)	4
zielgerichtet	80
prozessorientiert	6
strukturiert	73
Impuls folgend	18
entschlossen	62
ungezwungen	40
sorgfältig	67
global	45
Sicherheit	41
Gelegenheit	87

DPR: "DPR" steht für die Prozentrangdifferenz zweier Globalskalen. Sie wird bestimmt, indem der tiefere Globalskala-Wert vom höheren subtrahiert wird, und drückt die Präferenz für eine Globalskala aus.

Legende

	Neigung mit höherer Ausprägung
	Neigung mit niedrigerer oder gleich hoher Ausprägung
	Ausprägungen, die außerhalb des aufgrund der Globalskalenwerte zu erwartenden Musters liegen

TYPENTAFEL

Die Typentafel gibt Ihnen einen Überblick über alle 16 Profile. Ihr persönliches Präferenzprofil ist farblich markiert.

Sie können diese Übersicht für Ihre Arbeit in der Gruppe benutzen, um mit Ihrem Berater bzw. Ihrer Beraterin die Dynamik im Team zu analysieren. Oder Sie können Ihre persönliche Entwicklung reflektieren: Eine der Dimensionen S, N, T oder F, die nicht in Ihrem Profil berichtet ist, unterstützt Ihre persönliche Entwicklung (Coaching); über die andere nicht bevorzugte Dimension wird wahrscheinlich Stress für Sie ausgelöst (Stress).

<p>ISTJ</p> <p>Coaching: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p> <p>Stress: Intuition (N)</p>	<p>ISFJ</p> <p>Coaching: Analytisches Entscheiden (T)</p> <p>Stress: Intuition (N)</p>	<p>INFJ</p> <p>Coaching: Analytisches Entscheiden (T)</p> <p>Stress: Sinneswahrnehmung (S)</p>	<p>INTJ</p> <p>Coaching: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p> <p>Stress: Sinneswahrnehmung (S)</p>
<p>ISTP</p> <p>Coaching: Intuition (N)</p> <p>Stress: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p>	<p>ISFP</p> <p>Coaching: Intuition (N)</p> <p>Stress: Analytisches Entscheiden (T)</p>	<p>INFP</p> <p>Coaching: Sinneswahrnehmung (S)</p> <p>Stress: Analytisches Entscheiden (T)</p>	<p>INTP</p> <p>Coaching: Sinneswahrnehmung (S)</p> <p>Stress: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p>
<p>ESTP</p> <p>Coaching: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p> <p>Stress: Intuition (N)</p>	<p>ESFP</p> <p>Coaching: Analytisches Entscheiden (T)</p> <p>Stress: Intuition (N)</p>	<p>ENFP</p> <p>Coaching: Analytisches Entscheiden (T)</p> <p>Stress: Sinneswahrnehmung (S)</p>	<p>ENTP</p> <p>Coaching: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p> <p>Stress: Sinneswahrnehmung (S)</p>
<p>ESTJ</p> <p>Coaching: Intuition (N)</p> <p>Stress: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p>	<p>ESFJ</p> <p>Coaching: Intuition (N)</p> <p>Stress: Analytisches Entscheiden (T)</p>	<p>ENFJ</p> <p>Coaching: Sinneswahrnehmung (S)</p> <p>Stress: Analytisches Entscheiden (T)</p>	<p>ENTJ</p> <p>Coaching: Sinneswahrnehmung (S)</p> <p>Stress: Wertorientiertes Entscheiden (F)</p>

KURZBESCHREIBUNG DER 16 TYPEN

ISTJ – Nüchtern; zuverlässig; genau; konstant; effizient. Haben einen starken Realitätssinn, wollen messbare Ergebnisse. Mögen Struktur, Ordnung und Beständigkeit. Ihre Aufmerksamkeit gilt den unmittelbaren Bedürfnissen der Organisation. Können unflexibel sein. Denken an die konkreten Aufgaben, die vor ihnen liegen. Fragen nach dem, was konkreten Nutzen bringt.

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

ISFJ – Fleißig; gründlich; verantwortlich. Sorgen für Stabilität und Vertrauen. Unterstützen, helfen, legen Hand an die Dinge und erledigen sie. Bringen ihre persönliche Erfahrung ein, haben ein Interesse an sofortigen, sichtbaren Ergebnissen. Vermeiden abstrakte Konzepte. Sorgen für klare Richtung, möchten klaren Rahmen und garantieren Zuverlässigkeit. Zeigen nach außen eher ihre subjektiv wertende Seite, verlassen sich innen eher auf Sinneswahrnehmung.

INFJ – Fantasievoll, beharrlich, kreativ. Bemühen sich um andere – unaufdringlich, wirkungsvoll, persönlich. Mögen komplexe Probleme, die mit Menschen und Dingen zu tun haben. Glauben an die Sache, für die sie sich einsetzen. Können sich an einer Vision festbeißen. Sorgen für den großen zusammenhängenden Überblick. Haben zukunftsorientierte Konzepte und brauchen klare Strukturen.

Zeigen nach außen eher ihre subjektiv wertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre intuitive Wahrnehmung.

INTJ – Originelle Denker/Denkerinnen; beharrlich, wenn es um ihre eigenen Ideen und Ziele geht. Konzentrieren sich auf die kritischen Themen. Sind unabhängig; abstrakt konzeptionelle Planer/Planerinnen; Meister/Meisterinnen der Ideen und Systeme. Planen strategisch. Konzentrieren sich in der Kommunikation nur auf das Wesentliche, können dabei die emotionale Seite der Menschen aus dem Auge verlieren. Sind innovativ. Zeigen nach außen eher ihre analytisch bewertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre intuitive Wahrnehmung.

ISTP – Wache, aufmerksame Beobachter/Beobachterinnen. Bodenständig. Fragen nach dem, was passiert, wie es passiert und ob es nützlich ist. Genießen die Gegenwart. Lösen gern konkrete Probleme. Sind praktisch veranlagt. Lieben hintergründigen Humor. Haben manchmal nicht die langfristigen Auswirkungen im Blick. Konkret und geradlinig im Denken und Handeln. Sind flexibel und reagieren schnell.

Zeigen nach außen eher ihre Sinneswahrnehmung, verlassen sich innen eher auf ihr analytisches Urteil.

ISFP – Umgänglich; zeigen persönliche Wärme. Sind sensibel; klar, direkt, präzise. Können sich gut in andere hineinversetzen, können in Krisen gut das Informationswirrwarr sortieren. Sind loyale Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen ihrer Organisation. Termine sind lediglich Anhaltspunkte. Bevorzugen konkrete Projekte, in denen Handeln und messbare Ergebnisse gefragt sind.

Zeigen nach außen eher ihre Sinneswahrnehmung, verlassen sich innen eher auf ihr wertorientiertes Urteil.

INFP – Haben einen Sinn für Zuverlässigkeit, Pflicht und Verpflichtung – aus Überzeugung. Versuchen zu verstehen und erwarten Verständnis. Konzentrieren sich auf Projekte, die eine tiefere Bedeutung für sie haben. Führen im Hintergrund, indirekt. Orchestrieren Einheit und Harmonie. Müssen Umsetzbarkeit im Blick behalten. Sorgen für Inspiration.

Zeigen nach außen eher ihre intuitiv wahrnehmende Seite, verlassen sich innen eher auf ihr wertorientiertes Urteil.

INTP – Geniale Theoretiker; originell; suchen nach Erkenntnis; zurückhaltend. Können gut die grundlegenden Prinzipien eines komplexen Systems reflektieren. Versuchen ständig, sich Wissen und Kompetenzen

anzueignen. Müssen darauf achten, dass sie andere in ihre Vorstellungen mit einbeziehen. Legen großen Wert auf Expertenwissen und sind visionäre Strategen/Strateginnen.

Zeigen nach außen eher ihre intuitiv wahrnehmende Seite, verlassen sich innen eher auf ihr analytisches Urteil.

ESTP – Sachlich; "Eile mit Weile"; spontan; praktisch. Gehen optimistisch an Dinge heran, wollen sie in den Griff bekommen; bevorzugen Dinge, die man anfassen, auseinandernehmen und wieder zusammensetzen kann. Erfahrungen sind ihnen wichtiger als Theorien. Tempo und Flexibilität sind angesagt. Müssen auf Prioritäten und Ziele achten. Können sich gut anpassen.

Zeigen nach außen eher ihre Sinneswahrnehmung, verlassen sich innen eher auf ihr analytisches Urteil.

ESFP – Aufgeschlossen; Frohnaturen; spontan. Können Leute gut zur Zusammenarbeit bewegen. Bevorzugen Arbeiten, die konkret, fassbar und praktisch sind. Wollen "Nutzen für die Menschen" erreichen. Können gut verhandeln. Müssen Balance halten zwischen dringlichen Arbeiten und Geselligkeit. Sorgen für den "esprit de corps" im Team. Arbeit muss Spaß machen.

Zeigen nach außen eher ihre Sinneswahrnehmung, verlassen sich innen eher auf ihr subjektiv wertendes Urteil.

ENFP – Suchen ständig nach neuen Möglichkeiten. Sind geistreich und fantasievoll. Haben eine inspirierende Ausstrahlung. Verlassen sich oft auf ihr Improvisationstalent, überzeugen durch ihr Selbstvertrauen. Spontan. Reden mit Energie und Begeisterung. Brauchen eine Handlungsstrategie. Leben bleibt für sie ein spannendes Abenteuer.

Zeigen nach außen eher ihre intuitiv wahrnehmende Seite, verlassen sich innen eher auf ihr subjektiv wertendes Urteil.

ENTP – Dynamisch; zukunftsorientiert; unternehmerisch. Wirken inspirierend auf andere. Ihre Ziele liegen jenseits des sichtbaren Horizonts. Übernehmen Initiative und setzen Veränderungen in Gang. Bringen kreative Ideen ein. Mögen offene, komplexe Fragestellungen. Stolpern unter Umständen über Details. Erwarten von der Umgebung eine lösungsorientierte Einstellung.

Zeigen nach außen eher ihre intuitiv wahrnehmende Seite, verlassen sich innen eher auf ihr analytisches Urteil.

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 Experten/Expertinnen 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.

ESFJ – Freundlich; gesellig; pflegen Beziehungen. Beleben die Geschäftsprozesse mit einer persönlichen Note. Können gut organisieren und sind verankert in der konkreten Wirklichkeit. Sorgen für das Einhalten von Verabredungen. Lassen sich nicht leicht von einer persönlichen Meinung abbringen. Setzen alles dran, um ein kooperatives Umfeld zu erzeugen.

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

ENFJ – Legen Wert auf harmonische Beziehungen, haben starke Ideale. Loyalität zum Arbeitgeber, zum Partner bzw. zur Partnerin ist ihnen sehr wichtig. Vermitteln Begeisterung. Können eine Diskussion mit Umsicht und Takt leiten. Müssen aufpassen, dass sie sich den Ansprüchen anderer nicht übermäßig verpflichten. Können das Beste in Menschen abrufen. Sind sorgfältige Planer/Planerinnen.

Zeigen nach außen eher ihre subjektiv wertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre intuitive Wahrnehmung.

ENTJ – Kernig; beherrschen Form und Struktur. Möchten die Führung übernehmen. Haben keinen Sinn für Ineffizienz. Menschen sollen gerecht behandelt werden, sie zeigen aber wenig Toleranz für Unvollkommenheiten. Meister/Meisterinnen der Analyse und objektiven Kritik. Planen langfristig und bevorzugen konzeptionelle Entwürfe und bewegen sich auf der Ideen-Ebene. Sind offen für kritisches Feedback. Zeigen nach außen eher ihre analytisch bewertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre intuitive Wahrnehmung.