

Golden Profiler of Personality (GPOP)

Deutsche Adaptation des Golden Personality Type Profiler™
von John P. Golden

Ergebnis-Bericht für

ENTP GPOP

Nr: 2370001040

Profil: ENTP

Copyright © der deutschsprachigen Fassung 2004 by Verlag Hans Huber. Alle Rechte vorbehalten. Adaptiert und weiterentwickelt von Richard Bents & Reiner Blank.

Copyright © 2002, 2004 – Golden, LLC. Estero, FL USA. The Golden Personality Type Profiler™ is licensed to Verlag Hans Huber, Bern under Agreement with Golden, LLC. All rights reserved.

INHALT

Einführung	3
Hintergrundinformationen	3
Erläuterungen zur Ergebnisdarstellung	4
Ihr Ergebnisbericht	5
Globalskalen (Prozentrangwerte)	8
Woher Sie Ihre psychische Energie beziehen	9
Wie Sie bevorzugt Wirklichkeit wahrnehmen	11
Wie Sie bevorzugt Entscheidungen treffen	13
Lebensstil - was nach außen sichtbar wird	15
Wie Sie auf Stress reagieren	17
Typentafel	19
Kurzbeschreibung der 16 Typen	20

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 Persönlichkeitsmuster. Den einzelnen Dimensionen sind jeweils fünf Konstrukte (Facettenskalen) zugeordnet, die die individuellen Ausprägungen noch differenzierter beschreiben.

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 Extraversionsskalenwerte 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 Ihren jeweils zugehörigen fünf Facettenskalen:*
Nachdem jeweils kurz die Globalskalen beschrieben worden sind finden Sie einen Kommentar, der Ihnen beim Interpretieren der Graphiken 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:



Die Neigung mit der höheren Ausprägung ist blau markiert.



Die Neigung mit der niedrigeren Ausprägung ist grün markiert.



Orange sind die Ausprägungen auf den Facettenskalen markiert, die außerhalb des aufgrund der Globalskalenwerte zu erwartenden Musters liegen.

IHR ERGEBNISBERICHT

Ihr persönliches Profil:

ENTP

Extraversion (E)
Intuition (N)
analytisches Entscheiden (T)
Wahrnehmungsorientierung (P)

Typenkurzbeschreibung

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.

Ausführliche Beschreibung Ihres Profils

Lesen Sie die folgende Beschreibung bitte kritisch durch. Markieren Sie Aspekte,

- *die zutreffend erscheinen, am Rand mit einem Ausrufezeichen (!),*
- *die Ihnen fragwürdig erscheinen, mit einem Fragezeichen (?),*
- *die aus Ihrer Sicht überhaupt nicht zutreffen, mit einer Tilde (~).*

Ihre persönliche Einschätzung ist entscheidend.

ENTPs sind dynamische Menschen, deren Blick - und das ist typisch für sie – auf die Zukunft gerichtet ist. Sie betrachten das Leben als fantastisches Spiel.

Sie als ENTP sehen stets das, was möglich ist. Solange Sie sich mit dem laufenden Projekt beschäftigen, können Sie an nichts anderes denken. Sie verfolgen Ihre Ziele hartnäckig - solange Ihr Interesse anhält. Sie können ein weites Spektrum von Problemen erfassen. Ihre weit gefächerten Interessen gehören zu Ihren Stärken.

Für Sie ist Logik wichtiger als Gefühl. Manchmal fällt es Ihnen schwer zu verstehen, warum für andere Emotionen so wichtig sind. Sie können zwischenmenschliche Kontakte pflegen, wenn Ihnen das aus strategischen Gründen wichtig ist. Ihnen liegt rasches Entscheiden und schnelles Handeln. Sie müssen jedoch aufpassen, dass Sie nicht zu schnell ins Handeln kommen und sich zu wenig Zeit nehmen, darüber nachzudenken, was Sie tun.

ENTPs suchen mit ihrer Intuition den Horizont ab - sie suchen stets nach Möglichkeiten in einer Situation. Aus diesem Grund sind Sie vom Profil her ein/eine Entdecker/-in und Visionär/-in. Sie lernen gern. Allein die Vorstellung von Intelligenz fasziniert Sie. Scheinbar werden Sie von innen ständig getrieben, etwas zu leisten. Gleichzeitig sind Sie sich gegenüber äußerst selbstkritisch, was Sie dazu bringt, ständig an sich zu arbeiten.

ENTPs sind sehr selbstbewusst. Ihr Verstand ist Ihr bester Partner, alles mögliche zu erreichen, was Sie sich wünschen. Wahrscheinlich finden Sie bei allem, was Sie tun, etwas von Ihrem speziellen Entdecker- und Promotor-Geist wieder. Setzen Sie Ihren Fokus auf Arbeiten, bei denen es um die großen Zusammenhänge und um wegweisende Konzepte geht, und nicht so sehr um Details und präzise Fakten. Sie neigen dazu, Ihren Interessen zu folgen, ohne viel an die Regeln und die vorgeschriebenen Abläufe zu denken. Sie haben das Endziel im Blick. Wenn Sie Ihre richtige Beziehung, Ihren richtigen Job oder Arbeitgeber gefunden haben, werden Sie Anerkennung finden, weil Sie im richtigen Umfeld mit visionärer Kraft für Innovation und kreative Lösungen sorgen.

IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION

- Sie schätzen Leistung und Ihre Inspiration sorgt dafür, dass Sie sich und andere über die festgelegten Ziele hinaus zum Erfolg bringen.
- Sie sind sehr flexibel, vielseitig und mögen offene, komplexe Fragestellungen.
- Sie übernehmen schnell die Initiative und setzen Veränderungen in Gang.
- Sie fordern und belohnen Risikofreudigkeit.
- Sie blühen auf als »Trouble-shooter/-in« – auch wenn Sie größere Probleme anpacken müssen.
- Sie bringen kreative Ideen ein und sind sehr innovativ.
- Sie denken konzeptionell und können gut analysieren.
- Sie erkennen Trends in Märkten.
- Sie finden Start-up-Projekte spannend und Routineabläufe langweilig.

IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL

- Sie können andere mit Ihrer Begeisterung und Vorstellungskraft überzeugen und inspirieren.
- Was Ihnen Energie gibt, sind Krisen und die Möglichkeit, Theorien und Modelle zu erstellen.
- Auf traditionelle Wege und standardisierte Methoden achten Sie nicht so sehr.
- Sie schätzen Ideen, Energie, Willenskraft und Erfindergeist. Sie fördern und belohnen Kompetenz bei Ihren Mitarbeiter(inne)n und Kolleg(inn)en.
- Sie bevorzugen Präzision; Ineffizienz und fehlerhafte Informationen irritieren Sie.
- Vor Tüchtigkeit haben Sie Respekt, nicht vor Titel oder Rang.

IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL

- Sie reden mit Leidenschaft und Hingabe. Ihre Rede ist gewürzt mit Witz und Wortspielereien.
- Sie reagieren schnell aus dem Stegreif.
- Sie bevorzugen die direkte Kommunikation und nicht so sehr die schriftliche.
- Ihre schriftlichen oder mündlichen Mitteilungen sind kurz, auf den Punkt gebracht und sachlich.
- Sie diskutieren das Für und Wider von Möglichkeiten.
- Sie diskutieren Probleme mit ungewöhnlichen Ansätzen und Einsichten.
- Sie überzeugen andere mit einer besonnenen, logischen Analyse und aufschlussreichen Beispielen.

WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT

- Sie bevorzugen die Startphase eines Projektes und nicht so sehr die laufende Verwaltung.
- Sie blühen auf in einem Umfeld, wo Veränderung, Flexibilität und Risikobereitschaft angesagt sind.
- Pläne und Projekte, theoretische und konzeptionelle Modelle entwerfen und über Grenzen gehen - das motiviert Sie.
- Sie mögen Gelegenheiten, in denen Sie Ihre konzeptionellen Fähigkeiten und Ihre Kreativität einsetzen können.
- Sie mögen Arbeiten, die nichts mit Routine oder Bürokratie zu tun haben.
- Hüten Sie sich davor, zu stark Kontrolle ausüben zu wollen und zu viel zu managen.

IHR BEITRAG IM TEAM

- Sie bringen Begeisterung und Energie mit.
- Sie fordern das Team heraus, sich nicht zu lange beim Status quo aufzuhalten.
- Sie bringen unterschiedliche Gesichtspunkte, klare Ideen, überraschend neue Einsichten und interessante Informationen in die Runde.
- Von Ihnen kommen Analysen, Lösungen und Hinweise auf Möglichkeiten.
- Sie können andere dadurch irritieren, dass Sie alles auf ein abstraktes theoretisches Modell hin zurückführen.
- Sie spüren Frustration, wenn andere sich nicht den neuen Aussichten stellen oder wenn jemand keine lösungsorientierte Einstellung zeigt.
- Sie lassen sich manchmal von Mitarbeiter(inne)n irritieren, die nicht abstrakt denken können oder die Entscheidungen emotional treffen.

IHR PERÖNLICHER LERNSTIL

- Sie entwickeln Leidenschaft zu lernen, wenn es darum geht, erster zu sein, und wenn das Umfeld stimulierend ist.
- Sie lernen, wenn Sie sich an der Diskussion beteiligen und kritische Standpunkte vertreten können.
- Sie verlangen von Ihren Lehrer(inne)n, den Moderator(inn)en und den anderen Seminarteilnehmer(inne)n, dass diese ihr Bestes geben.
- Wenn das Problem gelöst oder die Hürde genommen ist, verlieren Sie schnell das Interesse.

EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

- Denken Sie daran, welche wichtige Rolle Gefühle spielen - nicht alles lässt sich mit Vernunft allein lösen.
- Schenken Sie den Details mehr Interesse und führen Sie Projekte zu Ende.
- Behalten Sie beides im Blick - die realen Gegebenheiten der Gegenwart und die Aussichten für die Zukunft.
- Hüten Sie sich davor, zu stark Kontrolle ausüben zu wollen und zu viel zu managen.
- Lernen Sie Regeln und Vorschriften zu benutzen, um Ihre Ziele voranzubringen.
- Zeigen Sie anderen mehr Anerkennung und Wertschätzung.

GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

Energie

E - Extraversion

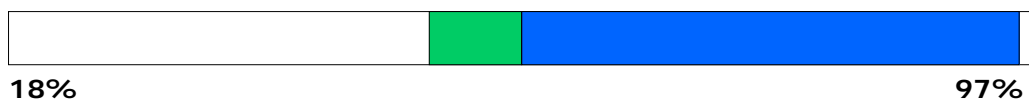
I - Introversion



Wahrnehmen

S - Sinneswahrnehmung

N - Intuition



Entscheiden

T - analytisch

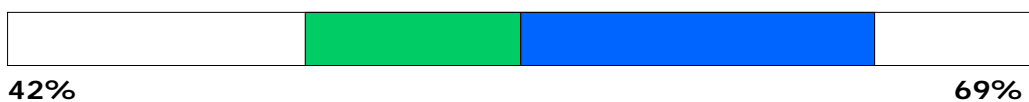
F - wertorientiert



Lebensstil

J - strukturorientiert

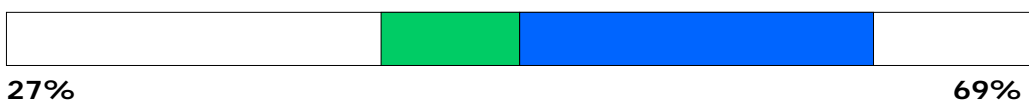
P - wahrnehmungsorientiert



Stress

A - Anspannung

G - Gelassenheit



WOHER SIE IHRE PSYCHISCHE ENERGIE BEZIEHEN

Extraversion

Introversion



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 leicht ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Extraversion und Introversion

energisch

ruhig



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

- Verhält sich zurückhaltend
- Erscheint nachdenklich
- Erscheint still und ruhig

gesellig

privat



- 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

partizipativ

diskret



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

- Verhält sich zurückhaltend gegenüber Fremden
- Wirkt in sich gekehrt
- Braucht Zeit zur Beziehungsaufnahme

initiativ

abwartend



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

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

spontan

reflektierend



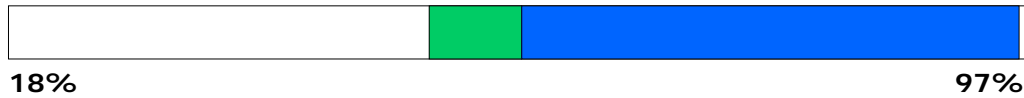
- Ist redegewandt und schlagfertig
- Lernt gern neue Leute kennen

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

WIE SIE BEVORZUGT WIRKLICHKEIT WAHRNEHMEN

Sinneswahrnehmung

Intuition



Wer Sinneswahrnehmung bevorzugt, vertraut den Information, 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 Intuition besonders stark ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Wahrnehmung über Sinne und Intuition

praktisch

innovativ



- Hält sich an Fakten
- Bevorzugt bewährte Methoden
- Wirkt konventionell und bewahrend

- Beachtet Trends
- Sucht gerne nach neuen Methoden
- Wirkt unkonventionell und erfinderisch

konkret

abstrakt



- Bezieht sich bevorzugt auf das Hier und Jetzt
- Orientiert sich an tatsächlichen Erfahrungen

- Bezieht sich auf Ideale und Visionen
- Reflektiert gerne über Theorien

realistisch

phantasievoll



- Legt Wert auf gesunden Menschenverstand
- Bevorzugt eine klare Ausdrucksweise
- Bevorzugt genaue Berichte

- Legt Wert auf Phantasie und Kreativität
- Schätzt eine originelle Ausdrucksweise
- Mag eine Ausdrucksweise in Metaphern

Belohnung konkret

Belohnung intrinsisch



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

- Reagiert auf intellektuelle Herausforderung
- Sucht nach spannenden Herausforderungen

bewahrend

verändernd



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

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

WIE SIE BEVORZUGT ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

analytisch

wertorientiert



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 mit persönlich 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 schwach ausgeprägt ist.

Facettenskalen für analytisches und wertorientiertes Entscheiden

distanziert

einführend



- Wirkt verstandesbetont
- Verhält sich auch in emotionalen Situationen rational

- Wirkt einfühlsam
- Zeigt empathisches Verhalten

objektiv

subjektiv



- 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

autonom



79%

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

authentisch

66%

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

bestimmend



73%

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

unterstützend

76%

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

kritisch



62%

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

annehmend

66%

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

LEBENSSTIL - WAS NACH AUßEN SICHTBAR WIRD

Strukturorientierung

Wahrnehmungsorientierung



Der strukturierende Typus ist ein/-e Entscheider/-in, 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 Wahrnehmungsorientierung leicht ausgeprägt ist.

Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil

zielgerichtet

prozessorientiert



- 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 verändern Gegebenheiten anpassen

strukturiert

Impuls folgend



- 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

entschlossen

ungezwungen



84%

24%

- Erledigt Dinge sofort
- Legt Wert auf Pünktlichkeit

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

sorgfältig

global



34%

76%

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

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

Sicherheit

Gelegenheit



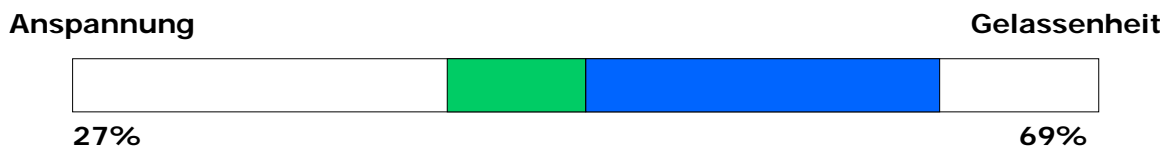
2%

92%

- Bevorzugt ein stabiles Umfeld
- Orientiert sich an wissenschaftlichen Ergebnissen

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

WIE SIE AUF STRESS REAGIEREN

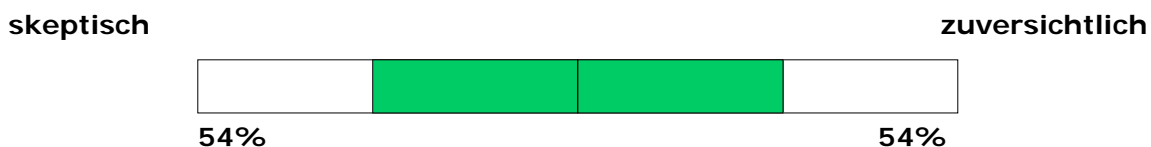


Ein hoher Wert für "Anspannung" zeigt an, dass man sich leicht Sorgen macht oder ängstlich wird, wenn unerwartete Situationen auftauchen oder wenn rücksichtslose Menschen bzw. unvorhergesehene Ereignisse Lebensabläufe stören.

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

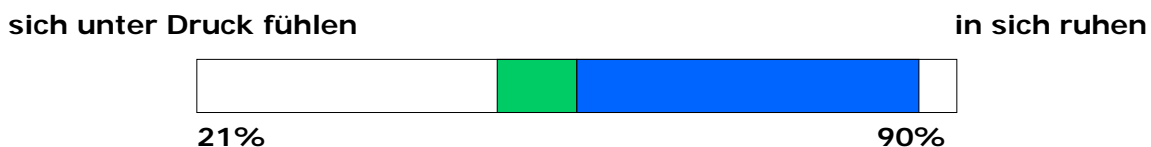
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Gelassenheit klar ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit



- Neigt dazu, sich Sorgen zu machen
- Sieht eher die negativen Seiten des Lebens

- Blickt hoffnungsvoll in die Zukunft
- Sieht eher die angenehmen Seiten des Lebens



- Denkt häufig über Probleme nach
- Nimmt Dinge persönlich und reagiert unter Umständen gereizt

- Denkt wenig an Probleme
- Lässt sich von anderen nicht aus der Ruhe bringen

vorsichtig

mutig

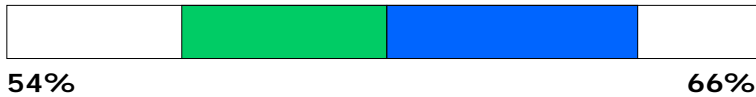


- Erlebt sich als beengt
- Wirkt eher besorgt

- Erlebt sich als selbstsicher
- Wirkt zuversichtlich

sich ärgern

sich freuen



- Unerwartete Planänderungen werden als Ärgernis erlebt

- Unerwartete Planänderungen werden als Chance betrachtet

pessimistisch

optimistisch



- Spürt häufig Zweifel nach Entscheidungen und im Umgang mit anderen

- Sieht Dinge positiv und steht selbstbewusst zu Entscheidungen

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 – Phantasievoll, 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 in eine 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/-innen; beharrlich, wenn es um ihre eigenen Ideen und Ziele geht. Konzentrieren sich auf die kritischen Themen. Sind unabhängig; abstrakt konzeptionelle Planer/-innen; Meister/-innen 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/-innen. 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 den Informationswirrwarr sortieren. Sind loyale Mitarbeiter/-innen 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 Strateg(inn)en. 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 phantasievoll. 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 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.

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/-innen.

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. Keinen Sinn für Ineffizienz. Menschen sollen gerecht behandelt werden, sie zeigen aber wenig Toleranz für Unvollkommenheiten. Meister/-innen 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.