

GPOP

Golden Profiler of Personality

Deutsche Adaptation des Golden Personality Type Profiler™

Hans Meier

ID 3420-11

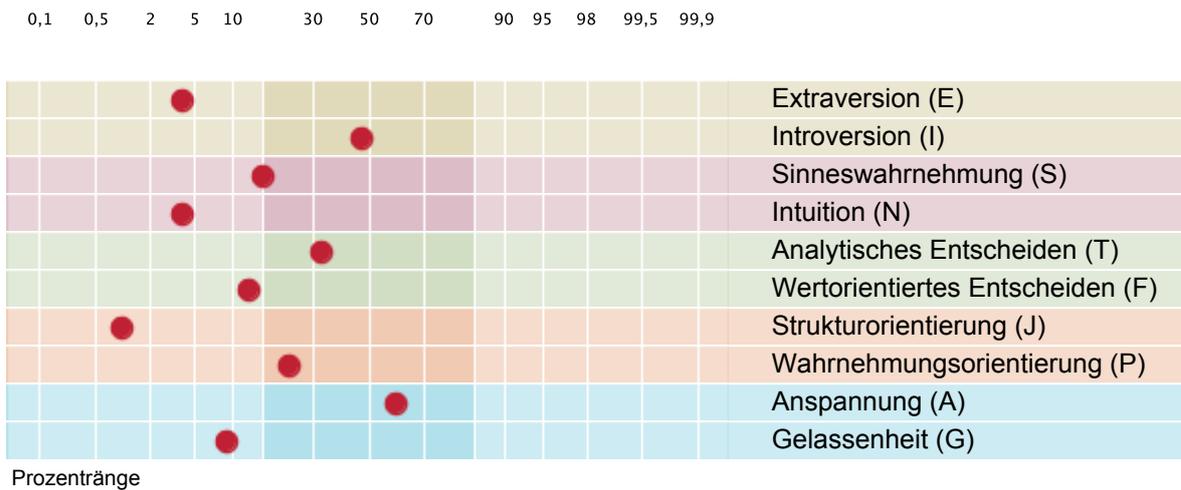
Datum 11.04.2019

2. Auflage

ÜBERSICHT

Zusammenfassung

ISTP



Gliederung

- Profilbeschreibung
- Profilblatt
- Merkmalsübersicht
- Antwortstatistik

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.

PROFILBESCHREIBUNG

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:

ISTP

Introversion (I)

Sinneswahrnehmung (S)

Analytisches Entscheiden (T)

Wahrnehmungsorientierung (P)

Typenkurzbeschreibung

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.

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.

Als ISTP setzen Sie Ihre gut entwickelten rationalen Fähigkeiten ein, um mit wacher Aufmerksamkeit Situationen zu erfassen und sie objektiv zu analysieren. Sie konzentrieren sich normalerweise auf das Leben, wie es tatsächlich ist, und nicht so sehr darauf, warum es so ist, wie es ist. Sie setzen Ihr Denken unterstützend ein, um die Dinge zu erledigen. Sie gehen an neue Ideen oder Situationen heran und fragen sehr grundlegend »Was passiert?«, »Wie passiert es?« und »Ist es nützlich für mich?«.

Wenn Ihre ganze Aufmerksamkeit darauf gerichtet ist, herauszufinden, wie etwas getan oder wieder zum Funktionieren gebracht werden soll, versuchen Sie sorgfältig, jede Ablenkung zu vermeiden. ISTPs gehen ganz auf in dem, was sie tun. Sie arbeiten genau und machen selten Fehler, wenn es um Daten und Fakten geht. Sie sagen gewöhnlich nichts, wenn alles in Ordnung ist, aber weisen sofort auf Probleme hin, wenn sie entstehen. Ihre Freunde beschreiben Sie wahrscheinlich als eher zurückhaltend, ausdauernd, praktisch, an Fakten orientiert und fest im Hier und Jetzt verankert.

Sie brauchen Ihre Freiheit zum Experimentieren und für den direkten Kontakt mit dem Leben. Ihnen geht es gut, wenn Sie die Gegenwart genießen und spontan Ihren Impulsen folgend handeln können. ISTPs blühen auf, wenn es etwas zu tun gibt, und meistern Krisen gut. Sie mögen Situationen, bei denen das Ergebnis von Ihren eigenen erprobten Fähigkeiten für Problemlösungen abhängig ist. Oft haben ISTPs eine lebenslange Faszination für Maschinen, Instrumente, Werkzeuge und ähnliche Objekte.

Sie haben handwerkliches Geschick. Sie selbst mögen für sich beschlossen haben, dass die freie Rede im Vergleich zu anderen nicht Ihre Sache ist. Es kommt nämlich vor, dass die Konzentration auf Details in Ihrem Inneren so stark wird, dass Sie in Ihren Erklärungen jedes kleinste Detail abdecken wollen - mit der besten Absicht, genau zu sein und verstanden zu werden. Sie sind in Ihrem Element, wenn Sie genügend Zeit zum Nachdenken finden. Ihre praktische Veranlagung und Ihr Interesse daran, Ergebnisse zu erzielen, verhalfen

Ihnen zum Erfolg.

IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION

- Sie mögen das Risiko, das mit Veränderungen einhergeht.
- Sie sind optimistisch und gut gelaunt, wenn Sie mit einer Gruppe konkrete Themen angehen.
- Sie sind geradlinig in Ihrem Denken und Handeln.
- Sie sind sehr fähig im Umgang mit Mechanik und Technik.
- Sie lösen gern konkrete Probleme, am liebsten unabhängig von anderen.
- Problemlos organisieren Sie Ressourcen und Energien, um unmittelbare Probleme zu lösen.
- Sie glänzen, wenn es auf sofortige Resultate ankommt; Sie leiden, wenn der Prozess langwierige Routinearbeiten erfordert.
- Sie wollen sofort konkrete Ergebnisse sehen und packen die Aufgaben an.
- Sie konzentrieren sich auf die Lösung des Problems, ungeachtet des Zeitaufwandes, der für die Erreichung des Ergebnisses notwendig ist.

IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL

- Sie führen durch Vorbildfunktion und durch Handeln, Sie sind pragmatisch und nicht aufdringlich.
- Sie wollen effiziente Leistungen.
- Sie lösen Probleme bzw. suchen nach angemessenen Lösungen und bleiben in Krisen gelassen; Sie kalkulieren die Risiken und schauen sich um, bevor Sie etwas wagen.
- Sie reagieren schnell, wenn Probleme auftauchen.
- Sie arbeiten am besten mit Mitarbeitern, die flexibel sind.
- Sie fördern Unabhängigkeit bei Ihren Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen; soziale Nettigkeiten sind Ihnen nicht so wichtig.

IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL

- Sie benutzen eine konkrete, bodenständige und vernünftige Sprache mit hintergründigem Humor.
- Sie überlegen, bevor Sie kurz antworten – weitere Informationen erhält man nur auf Nachfrage.
- Sie reden sachlich, und zwar eher mit Einzelnen als mit einer ganzen Gruppe.
- Sie liefern kurze Zusammenfassungen in mündlichen oder schriftlichen Berichten.
- In allen Kommunikationsformen verlassen Sie sich auf Objektivität und benutzen klare Bilder.
- Sie überzeugen und lassen sich überzeugen durch gesunden Menschenverstand und logische Analyse.

WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT

- Sie arbeiten gern allein und mögen es, wenn Sie sich nicht so sehr auf die Menschen konzentrieren müssen, sondern auf die Aufgabe.
- Sie schätzen eine angenehme Umgebung und Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen, die Optimismus mitbringen.
- Sie suchen nach Möglichkeiten kreativ zu sein.
- Sie lassen sich gerne auf Risiken ein und suchen Auswege aus Krisen.
- Flexibilität, um autonom arbeiten zu können, ist Ihnen wichtig.
- Sie lösen gern spezifische und konkrete Probleme - am liebsten, wenn sie schwierig und ungewöhnlich sind.
- Sie versuchen Routine und alltägliche Detailarbeit möglichst zu vermeiden.

IHR BEITRAG IM TEAM

- Sie bringen Zahlen, Fakten, Details und verschiedene Sichtweisen ein.

- Mittels Ihrer analytischen Fähigkeiten organisieren Sie Aufgaben effizient.
- Sie halten durch, ungeachtet der Hindernisse.
- Sie konzentrieren sich auf die Lösung von aktuellen und anliegenden Problemen, und tun das mit einem gewissen Flair.
- Sie ärgern sich maßlos über widersprüchliches Verhalten und Menschen, die überhaupt nicht logisch denken können.
- Sie hassen Besprechungen, die keinem praktischen Zweck dienen.
- Sie mögen es nicht, ständig im Team zu arbeiten.
- Sie drängen darauf, dass etwas geschieht und können ungeduldig werden, wenn durch andere Verzögerungen eintreten.

IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL

- Sie möchten Ihr Praxiswissen und Ihre Fähigkeiten erweitern durch selbständiges Lernen.
- Sie lernen durch eigenes Handeln und aufgrund von direkten Beobachtungen und in Zweiergruppen, in denen man sich mit praktischen Dingen beschäftigt.
- Sie untersuchen, »wie« etwas funktioniert, was die technischen Komponenten sind und wozu es verwendet werden kann.
- Sie schätzen Lehrer/Lehrerinnen mit Lebenserfahrung.

EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

- Lernen Sie sich zu öffnen und sich verbal mitzuteilen, so dass andere nicht so sehr von Ihren Handlungen überrascht werden.
- Machen Sie es sich zur Gewohnheit, Ziele zu setzen, zu planen und sich an einen Ablaufplan zu halten.
- Entwickeln Sie eine größere Sensibilität für die Bedürfnisse anderer.
- Denken Sie gründlich über die langfristigen Auswirkungen von dem nach, was Sie heute tun.
- Konzentrieren Sie sich darauf, zuerst einmal die Ergebnisse aus Ihren laufenden Projekten zu sehen, bevor Sie neue Projekte beginnen.

GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

Energie

Extraversion (E)

4 %

Introversion (I)

47 %

Wahrnehmen

Sinneswahrnehmung (S)

16 %

Intuition (N)

4 %

Entscheiden

Analytisches Entscheiden (T)

33 %

Wertorientiertes Entscheiden (F)

13 %

Lebensstil

Strukturorientierung (J)

1 %

Wahrnehmungsorientierung (P)

23 %

Stress

Anspannung (A)

60 %

Gelassenheit (G)

9 %

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.

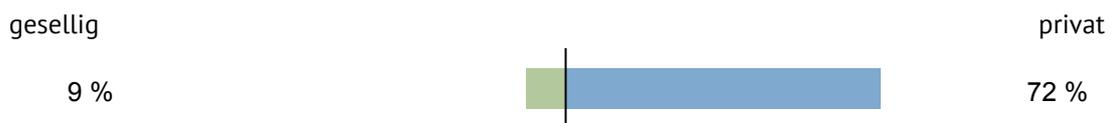
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Introversion klar ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Extraversion und Introversion



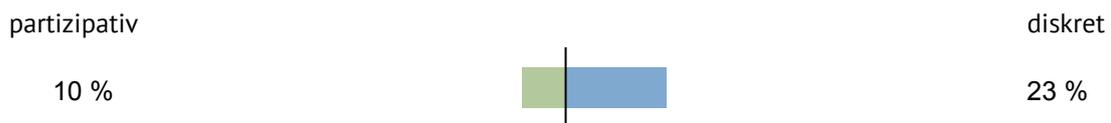
- Wirkt zugänglich und gesellig
- Zeigt sich lebhaft und gesprächig
- Wirkt kraftvoll und ausdrucksstark

- 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

29 %

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

abwartend

59 %

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

spontan

23 %

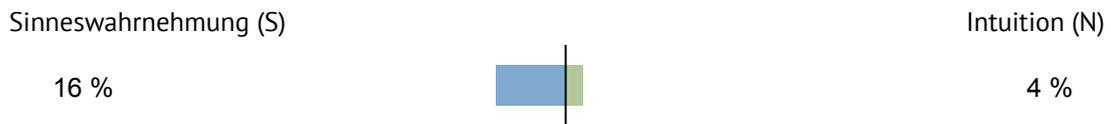
- Ist redegewandt und schlagfertig
- Lernt gern neue Leute kennen

reflektierend

45 %

- 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 schwach ausgeprägt ist.

Facettenskalen für Sinneswahrnehmung und Intuition



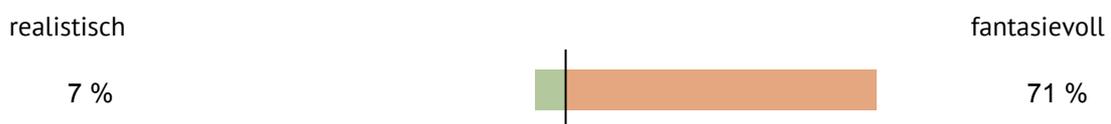
- Hält sich an Fakten
- Bevorzugt bewährte Methoden
- Wirkt konventionell und bewahrend

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



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

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



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

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

Belohnung konkret

81 %

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

Belohnung intrinsisch

1 %

- Reagiert auf intellektuelle Herausforderung
- Sucht nach spannenden Herausforderungen

bewahrend

92 %

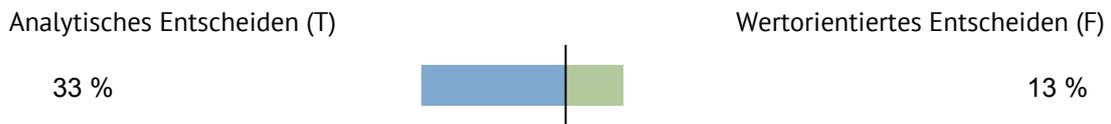
- Bevorzugt Stabilität
- Hält sich gerne an Regeln
- Mag Traditionen

verändernd

2 %

- 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

48 %

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

unterstützend

53 %

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

kritisch

82 %

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

annehmend

9 %

- 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.

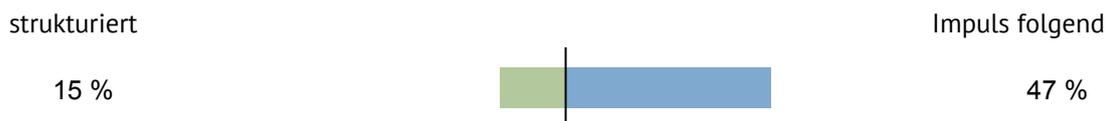
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Wahrnehmungsorientierung leicht ausgeprägt ist.

Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil



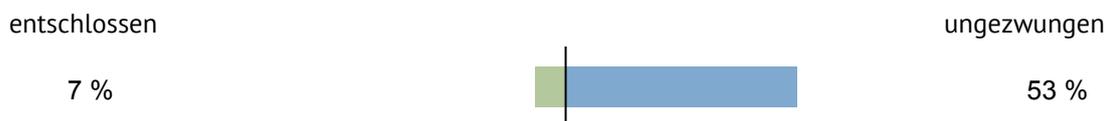
- Legt Wert auf eine detaillierte Planung
- Regelt Unklarheiten gerne im Voraus
- Erstellt gerne Ablaufpläne

- 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

13 %

- 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

1 %

- Bevorzugt ein stabiles Umfeld
- Orientiert sich an wissenschaftlichen Ergebnissen

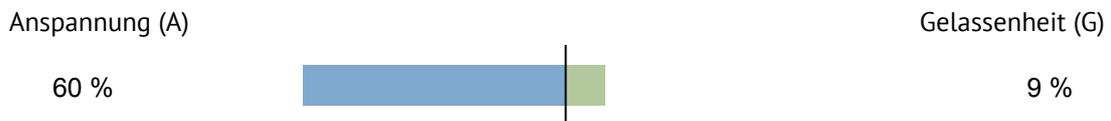


Gelegenheit

87 %

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

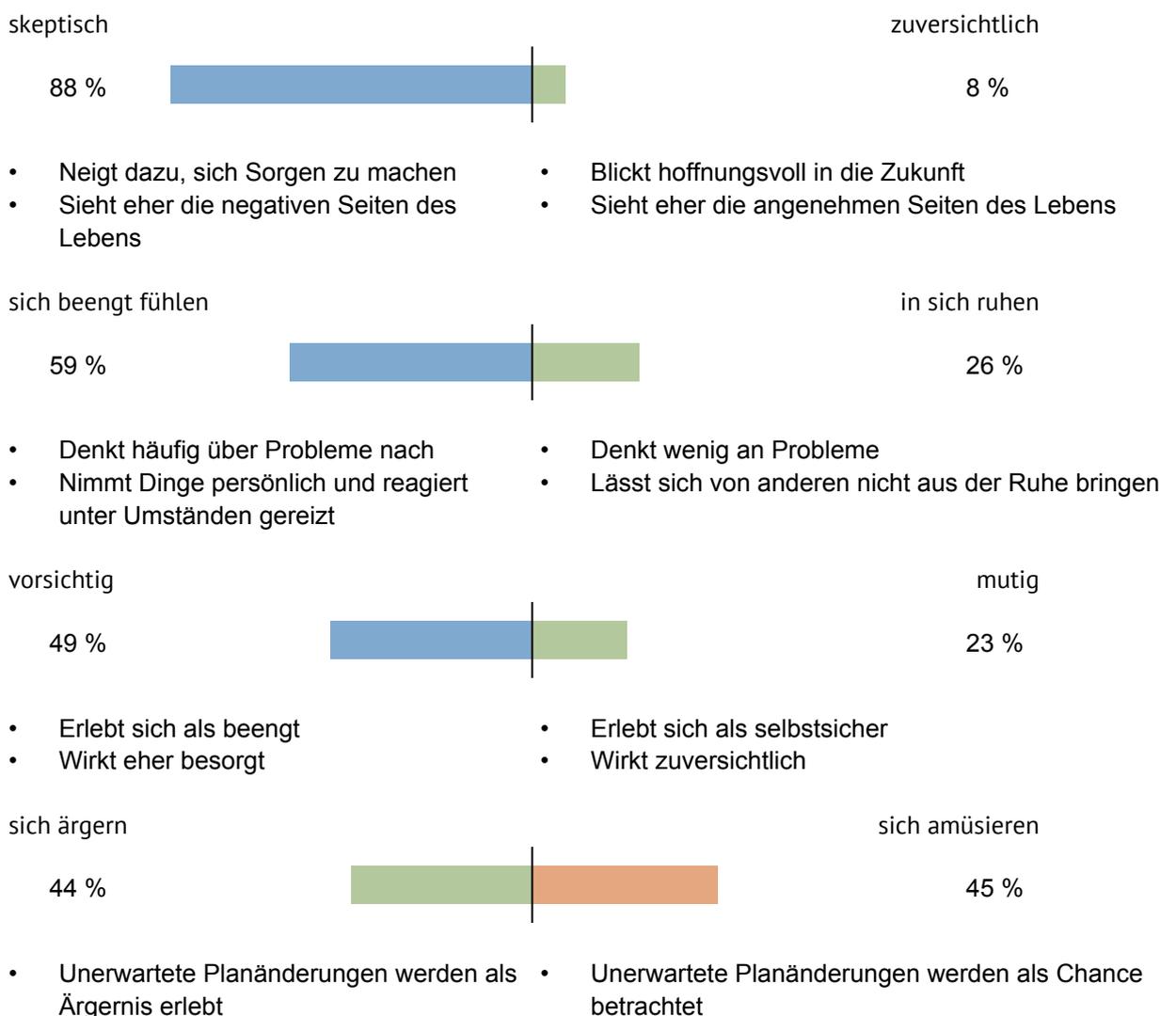
Wie Sie auf Stress reagieren



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

79 %



optimistisch

16 %

- Spürt häufig Zweifel nach Entscheidungen und im Umgang mit anderen

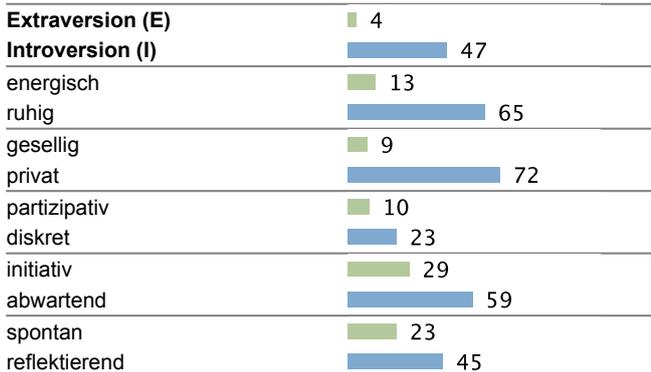
- Sieht Dinge positiv und steht selbstbewusst zu Entscheidungen

Zusammenfassung

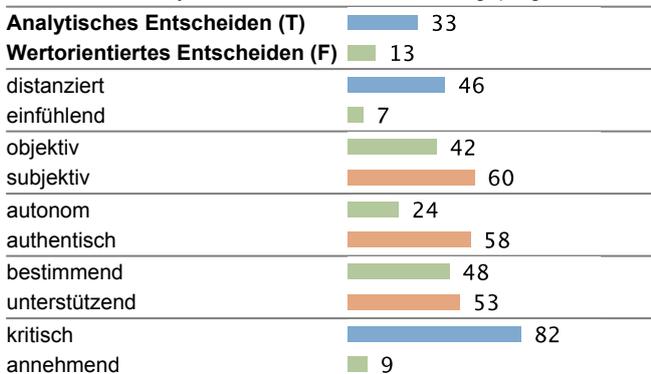
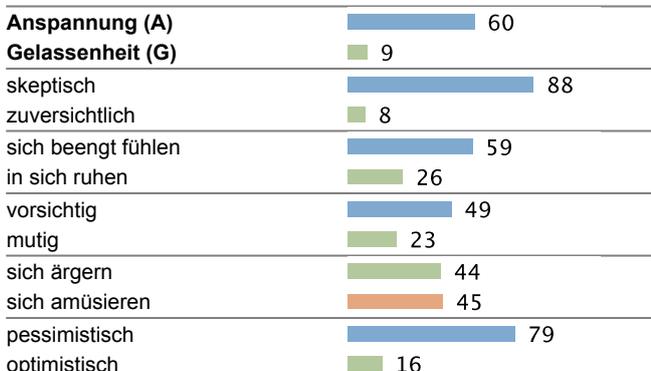
ISTP Introversion (I)
Sinneswahrnehmung (S)
Analytisches Entscheiden (T)
Wahrnehmungsorientierung (P)

Energie DPR = 43

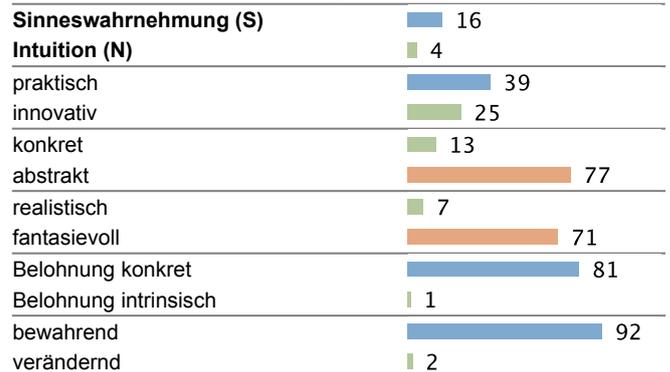
Präferenz für Introversion klar ausgeprägt

**Entscheiden** DPR = 20

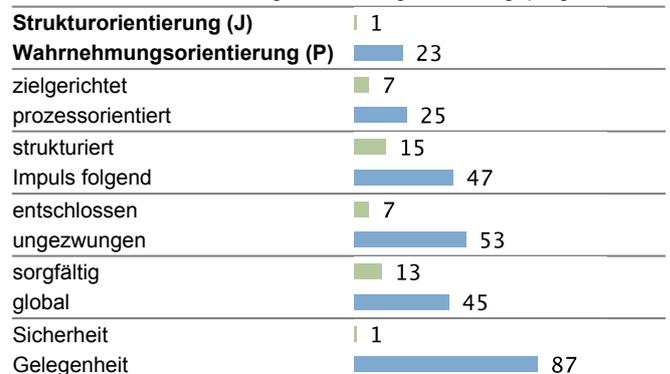
Präferenz für analytisches Entscheiden leicht ausgeprägt

**Stress****Wahrnehmen** DPR = 12

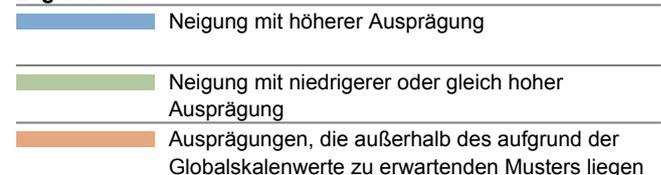
Präferenz für Sinneswahrnehmung schwach ausgeprägt

**Lebensstil** DPR = 22

Präferenz für Wahrnehmungsorientierung leicht ausgeprägt



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

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.

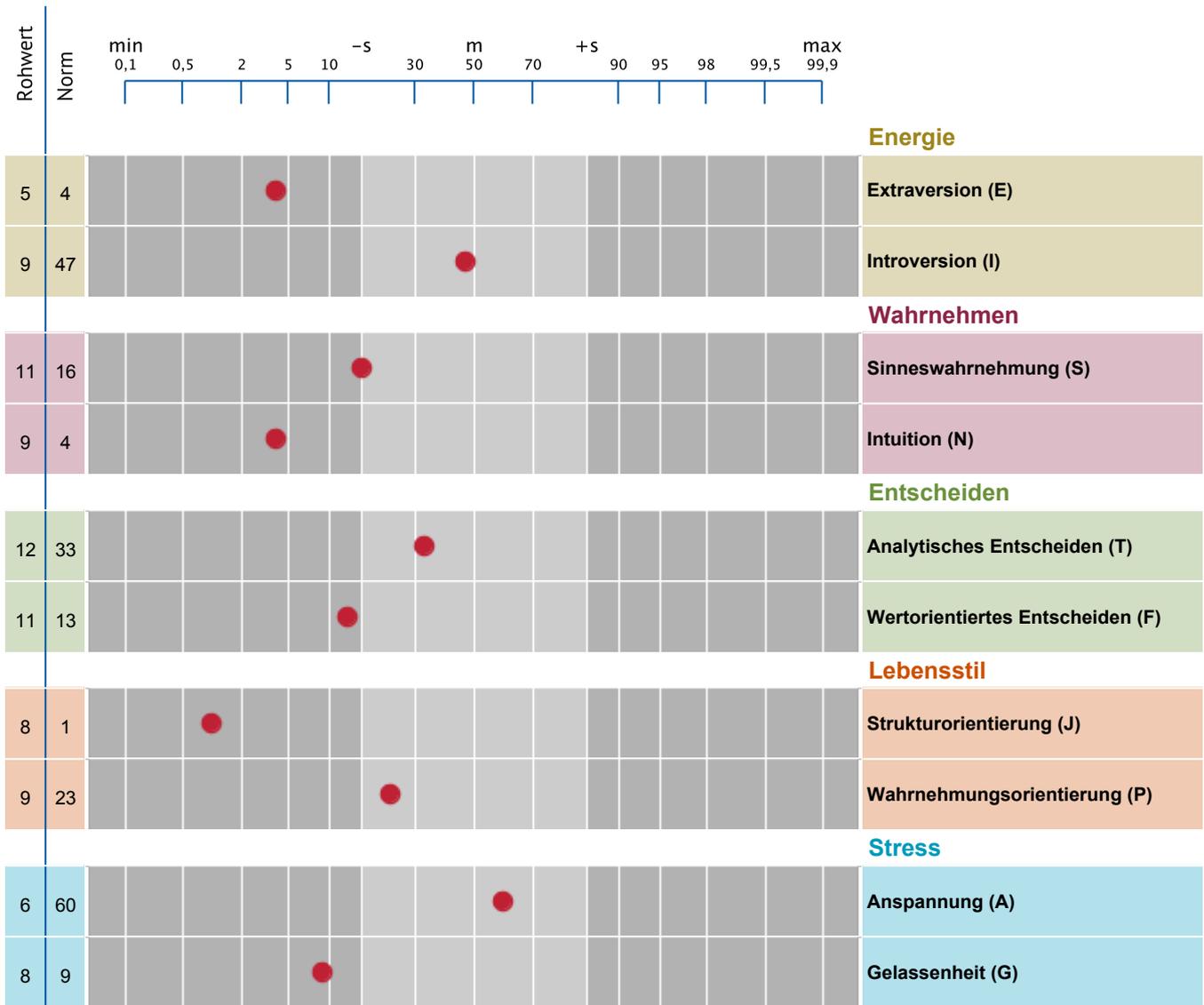
ENFJ – Legen Wert auf harmonische Beziehungen, haben starke Ideale. Loyalität zum Arbeitgeber, zum Partner bzw. zur Partnerin ist ihnen sehr wichtig. Vermitteln Begeisterung. Können eine Diskussion mit Umsicht und Takt leiten. Müssen aufpassen, dass sie sich den Ansprüchen anderer nicht übermäßig verpflichten.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

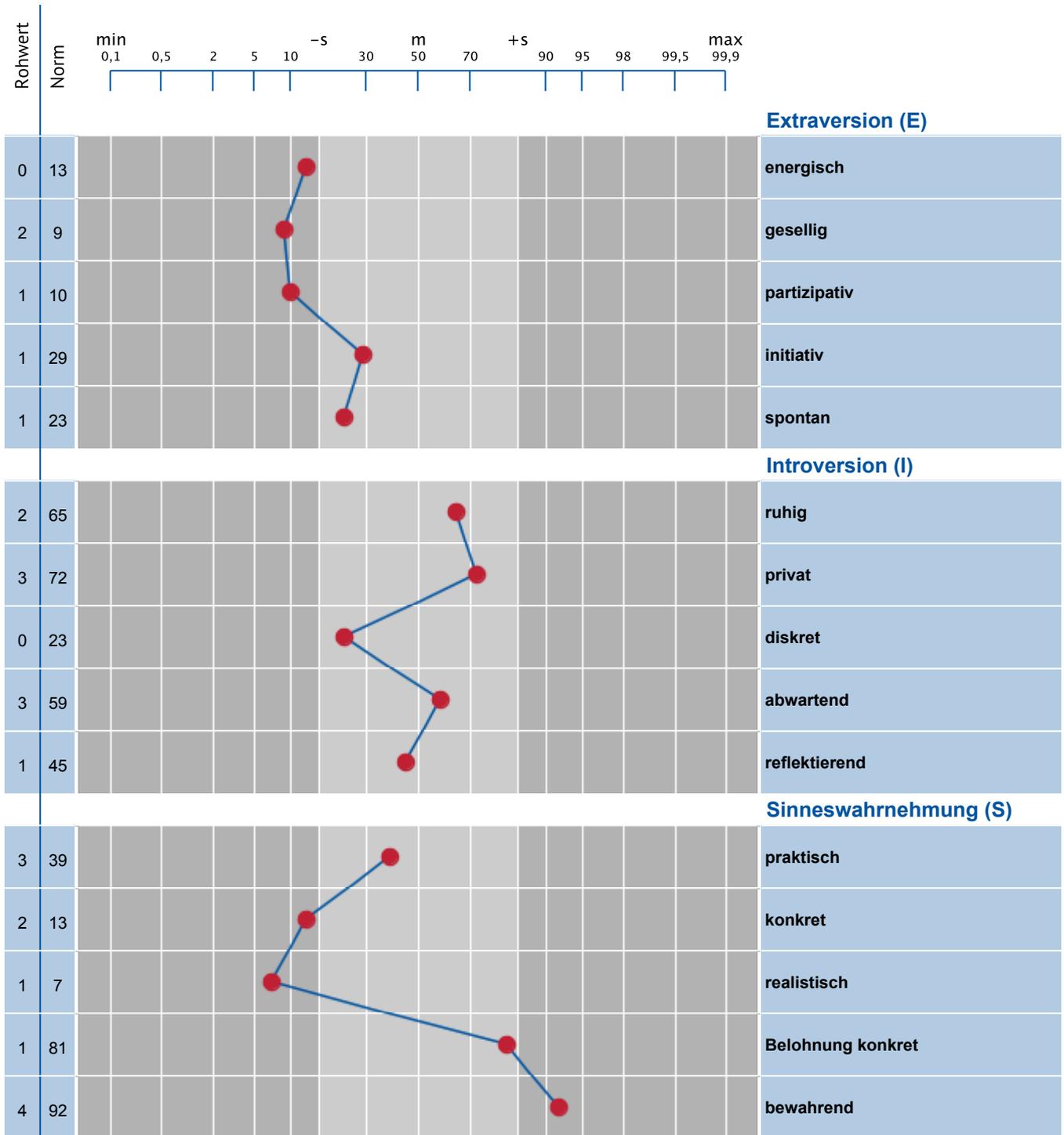
ENTJ – Kernig; beherrschen Form und Struktur. Möchten die Führung übernehmen. Haben keinen Sinn für Ineffizienz. Menschen sollen gerecht behandelt werden, sie zeigen aber wenig Toleranz für Unvollkommenheiten. Meister/Meisterinnen der Analyse und objektiven Kritik. Planen langfristig und bevorzugen konzeptionelle 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.

PROFILBLATT

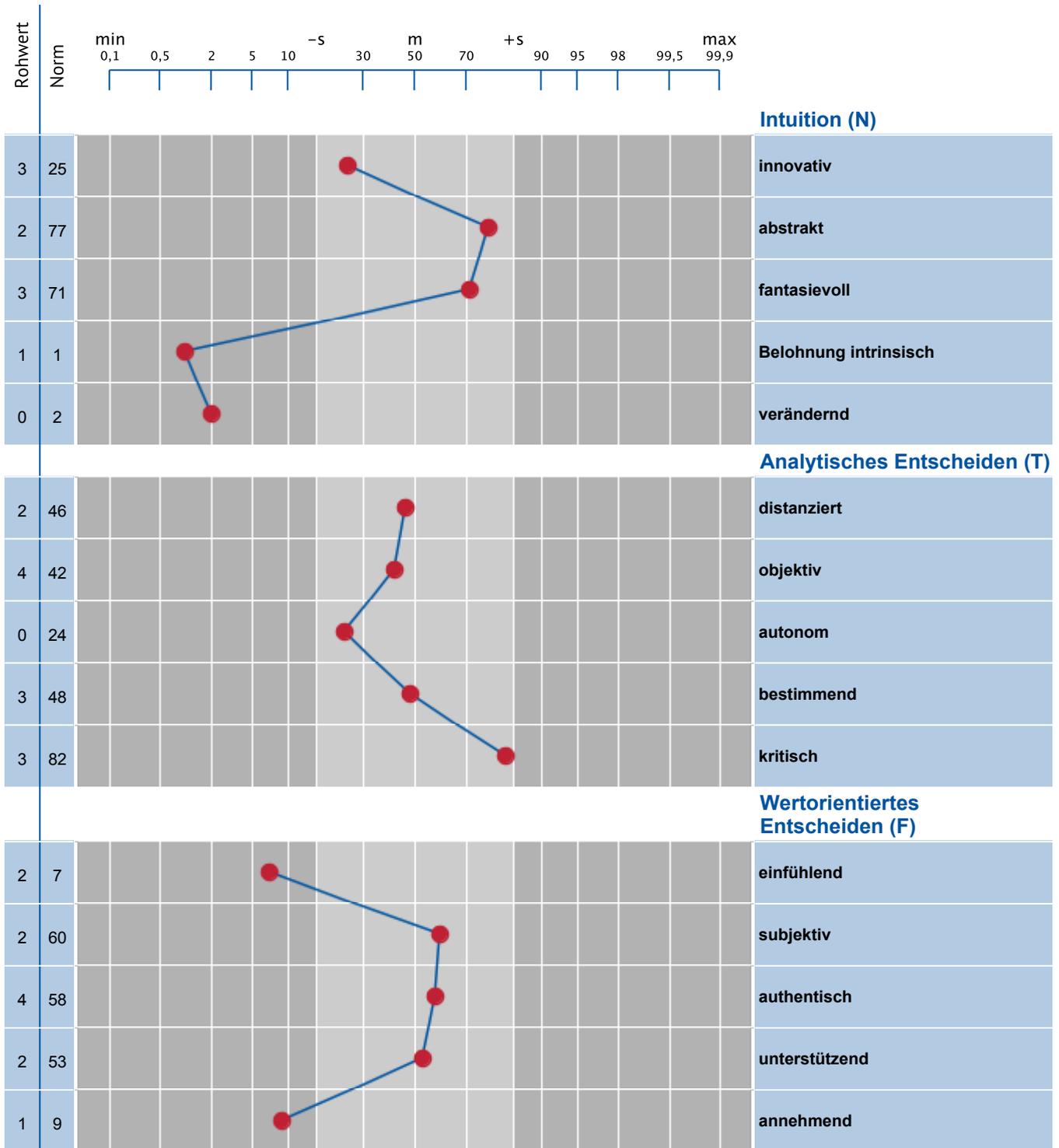
Golden Profiler of Personality | Gesamtstichprobe - Prozentränge



Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozentränge



Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozentränge



Intuition (N)

- innovativ
- abstrakt
- fantasievoll
- Belohnung intrinsisch
- verändernd

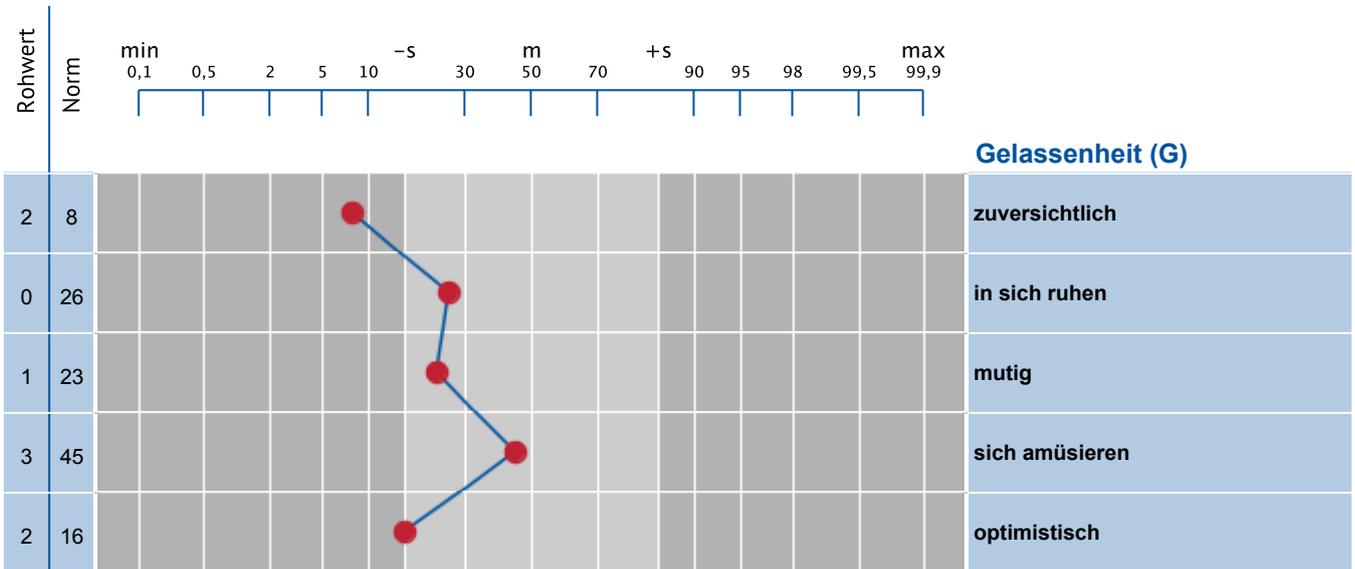
Analytisches Entscheiden (T)

- distanziert
- objektiv
- autonom
- bestimmend
- kritisch

Wertorientiertes Entscheiden (F)

- einführend
- subjektiv
- authentisch
- unterstützend
- annehmend

Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozentränge



MERKMALSÜBERSICHT

Profiltyp: ISTP

Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	
Energie	43 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Introversion klar ausgeprägt ist.
Wahrnehmen	12 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Sinneswahrnehmung schwach ausgeprägt ist.
Entscheiden	20 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für analytisches Entscheiden leicht ausgeprägt ist.
Lebensstil	22 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Wahrnehmungsorientierung leicht ausgeprägt ist.

Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
Energie		
Extraversion (E)	5	4
Introversion (I)	9	47
Wahrnehmen		
Sinneswahrnehmung (S)	11	16
Intuition (N)	9	4
Entscheiden		
Analytisches Entscheiden (T)	12	33
Wertorientiertes Entscheiden (F)	11	13
Lebensstil		
Strukturorientierung (J)	8	1
Wahrnehmungsorientierung (P)	9	23
Stress		
Anspannung (A)	6	60
Gelassenheit (G)	8	9

Golden Profiler of Personality |

Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
Extraversion (E)		
energisch	0	13
gesellig	2	9
partizipativ	1	10
initiativ	1	29
spontan	1	23
Introversion (I)		
ruhig	2	65
privat	3	72
diskret	0	23
abwartend	3	59
reflektierend	1	45
Sinneswahrnehmung (S)		
praktisch	3	39
konkret	2	13
realistisch	1	7
Belohnung konkret	1	81
bewahrend	4	92
Intuition (N)		
innovativ	3	25
abstrakt	2	77
fantasievoll	3	71
Belohnung intrinsisch	1	1
verändernd	0	2
Analytisches Entscheiden (T)		
distanziert	2	46
objektiv	4	42
autonom	0	24
bestimmend	3	48
kritisch	3	82
Wertorientiertes Entscheiden (F)		
einführend	2	7
subjektiv	2	60
authentisch	4	58
unterstützend	2	53
annehmend	1	9

Golden Profiler of Personality |
Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
Strukturorientierung (J)		
zielgerichtet	2	7
strukturiert	3	15
entschlossen	2	7
sorgfältig	0	13
Sicherheit	1	1
Wahrnehmungsorientierung (P)		
prozessorientiert	4	25
Impuls folgend	2	47
ungezwungen	1	53
global	2	45
Gelegenheit	0	87
Anspannung (A)		
skeptisch	3	88
sich beeengt fühlen	2	59
vorsichtig	0	49
sich ärgern	0	44
pessimistisch	1	79
Gelassenheit (G)		
zuversichtlich	2	8
in sich ruhen	0	26
mutig	1	23
sich amüsieren	3	45
optimistisch	2	16

ANTWORTSTATISTIK

Häufigkeit der Wahl von Antwortpositionen

Position	
1	0 %
2	2 % 
3	28 % 
4	34 % 
5	31 % 
6	5 % 
7	0 %

Seitenfokus

Für diese Messung sind keine Seitenfokusdaten vorhanden.

Mit Seitenfokus wird angezeigt, ob Testteilnehmer während der Bearbeitung den Fokus der Testdurchführung verlassen haben. Das kann zum Beispiel das Öffnen eines neuen Browser-Tabs oder des Taschenrechners auf dem Computer sein. Mehr Informationen finden Sie im HTS 5 Benutzerhandbuch.