

Golden Profiler of Personality (GPOP)

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

Ergebnis-Bericht für

Testa Mustera

Nr: 2190001271

Profil: INFJ



Verlag Hans Huber
Hans Huber AG

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)
 - Angespanntheit 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 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 noch tiefer ausfällt 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 werden 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:
 - nicht klar (schwache Differenz)
 - gering (leichte Differenz)
 - klar (klare Differenz)
 - stark (starke Differenz)
 - sehr stark (besonders starke Differenz)
- 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:

INFJ

I: Introvertiert

N: Intuitiv wahrnehmen

F: Wertorientiert entscheiden

J: strukturiert

Typenkurzbeschreibung

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 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.

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.

INFJs sind fantasievoll, lassen sich inspirieren, sind beharrlich, kreativ und beziehen ihre Energie aus ihrem Innenleben. Hindernisse in der Außenwelt und Erwartungen von außen bedeuten ihnen nicht so viel wie ihre eigenen anspruchsvollen persönlichen Maßstäbe. INFJs treffen ihre Entscheidungen auf der Basis ihrer eigenen Werte. Ihre Freunde, Kolleginnen und Kollegen nehmen sie im Allgemeinen als selbstbewusst und individualistisch wahr.

Als INFJ leben Sie in der Welt der Ideen. Sie konzentrieren Ihre Aufmerksamkeit auf das, was möglich ist. Sie entwickeln Vorstellungen und Pläne, wie Sie Ihre Ideen umsetzen können. Ihre ganze Energie richtet sich darauf, Ihre Ziele zu erreichen. Sie sehen Probleme im Voraus und Sie entscheiden schon vorher, was Sie im Falle von auftretenden Schwierigkeiten tun werden. Sie vertrauen Ihrer Intuition und scheuen sich nicht, instinktiv zu handeln. Andere erleben es oft mit Staunen, dass Sie Werturteile abgeben können aufgrund von nicht verifizierbaren Daten. Aber es ist so: Ihre Erfahrungen zeigen gewöhnlich, dass Sie mit Ihrer Einsicht recht gehabt haben. Sie wissen instinktiv, wie Sie Menschen erreichen und mit ihnen klar kommunizieren können. Besser als Personen mit anderen Persönlichkeitsprofilen können Sie Gefühle zum Ausdruck bringen und Menschen betroffen machen.

Vor allem geht es Ihnen um Echtheit und Ernsthaftigkeit. Sie offenbaren Ihr Inneres nicht

sofort. INFJs investieren ihre Zeit, Energie und Zuwendung nur in ganz wenige Menschen. Ihr Maßstab für Freundschaft ist Tiefe und Langlebigkeit, und nicht die Anzahl von Freunden. Sie sind bestrebt andere auf einer tieferen Ebene zu verstehen und erwarten dieses Verstehen auch vom Gegenüber. Obwohl Sie das Zusammensein mit Menschen schätzen, bevorzugen Sie eher eine ruhige Arbeitsumgebung. Sie stellen fest, dass Sie beste Ergebnisse erzielen, wenn Sie alleine arbeiten. Um Spitzenleistungen zu bringen, brauchen Sie ein harmonisches Arbeitsumfeld. Sie sind ein wahrer Perfektionist, wenn es darum geht, qualitativ gute Arbeitsergebnisse zu bringen. Ihr Kennzeichen ist Kreativität. Es ist unbedingt wichtig für INFJs, einen Moment lang inne zu halten und auf die eigenen persönlichen Bedürfnisse zu hören, damit sich ihre Kreativität voll entfalten kann.

IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION

- Sie bemühen sich um andere, und zwar unaufdringlich, wirkungsvoll, persönlich und mit echtem Interesse.
- Sie sehen Möglichkeiten und Beziehungen, die viele andere nicht erfassen.
- Sie zeigen Konzentration und die Fähigkeit, beharrlich an einer Sache zu bleiben.
- Sie liefern Erkenntnisse hinsichtlich zukünftiger Möglichkeiten.
- Sie gehen gern an komplexe Themen heran, die etwas mit Menschen und Dingen zu tun haben.
- Ihr Blick ist darauf gerichtet, wie Harmonie erzeugt werden kann und wie man sich für ein größeres gemeinsames Ziel einsetzen kann.
- Sie generieren innovative Lösungen für komplexe Probleme.
- Sie bringen Kreativität und Zukunftsorientierung in eine Organisation ein.
- Sie vertrauen und folgen Ihrer eigensten und kreativen Vision, auch wenn Sie dabei Risiken eingehen müssen.

IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL

- Wenn Sie führen, werden Sie zum Anwalt der anderen und deren Talente.
- Andere folgen Ihnen aufgrund Ihrer Begeisterung, und weil Sie selbst an die Sache glauben.
- Ihre ganze Aufmerksamkeit und Ihre Beharrlichkeit investieren Sie, um das zu verwirklichen, was Sie inspiriert.
- Sie bevorzugen Vorausplanung, um dadurch alle Unwägbarkeiten auszuschließen und Krisen zu vermeiden.
- Sie sind bereit für die Rolle des Pioniers und wagen sich durchaus in unerforschte Gebiete.
- Sie stellen mutig anerkannte Expertenmeinung und allgemein akzeptierte Überzeugungen in Frage.

IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL

- Sie behalten Ihre Energie und Ihre Spannung für sich.
- Sie brauchen Zeit zum Nachdenken, bevor Sie eine Antwort geben, und warten darauf, herausgelockt zu werden.
- Sie sprechen lieber mit Einzelpersonen als vor großen Gruppen.
- Sie schreiben lieber Berichte als mit Personen zu reden.
- Sie benutzen eine globale und farbige Sprache anstelle von präzisen und einfachen Worten.
- Sie vermitteln neue Einsichten und ungewöhnliche Ansätze.
- Sie überzeugen und lassen sich überzeugen durch das, was mit Emotion und mit persönlicher Note vorgetragen wird.
- Sie erzählen persönliche Beispiele, um Ihr Anliegen zu kommunizieren.

WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT

- Ihnen geht es am besten, wenn Sie in einer ruhigen und geordneten Umgebung sind.
- Sie brauchen ein liebevolles und harmonisches Umfeld.
- Sie schätzen positives Feedback, wenn es um Ihre eigenen Beiträge geht.
- Sie suchen nach Gelegenheiten zu lernen, sich zu entwickeln und Probleme zu lösen.
- Sie möchten die Freiheit haben, Ihre Ideen zu äußern und umzusetzen.
- Vermeiden Sie Situationen, wo Sie nicht kreativ und innovativ sein können.

IHR BEITRAG IM TEAM

- Sie fördern Harmonie und erreichen, dass alle ihren Beitrag dazu leisten.
- Sie sorgen für den großen zusammenhängenden Überblick und für die gründliche Zusammenfassung.
- Sie bringen kreative und klare Wahrnehmungen und Visionen in die Runde.
- Sie können meisterhaft Menschen, Ressourcen, Ziele und Visionen in Einklang bringen.
- Sie lassen sich von Teammitgliedern irritieren, die sich gedankenlos nicht um andere kümmern.
- Sie irritieren andere, wenn Sie sich stur an einer Idee festbeißen.
- Sie mögen keine Teammitglieder, die eine pessimistische Einstellung haben und nichts beitragen.

IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL

- Sie schätzen lebensbegleitendes Lernen, indem Sie mit anderen in Kontakt sind, oder durch Lesen und Schreiben.
- Sie bevorzugen Instrumente und Materialien, die eine klare Struktur haben.
- Sie mögen zukunftsorientierte Konzepte, Theorien, Abstraktionen und Ideen.
- Sie vermeiden Lernsituationen, wo "oberlehrerhaft" von vorn geleitet wird, und Sie mögen kein Schwarz-Weiß-Denken.

EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

- Üben Sie sich darin, etwas objektiver und realistischer zu sein und beziehen Sie relevante Daten und Fakten mit ein.
- Lernen Sie abzuschätzen, wann es an der Zeit ist, die Taue zu kappen, wenn eine Vision sich einfach als unerreichbar erweist.
- Üben Sie sich darin, Ihre Ideen zu äußern; treten Sie etwas selbstbewusster auf.
- Versuchen Sie, Kritik oder Konflikte nicht so persönlich zu nehmen.
- Denken Sie an sich selbst und Ihre eigenen, persönlichen Bedürfnisse, um inneres Ausbrennen zu vermeiden.

GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

Energie

E - Extraversion

I - Introversion



Wahrnehmen

S - Sinneswahrnehmung

N - Intuition



Entscheiden

T - analytisch

F - wertorientiert



Lebensstil

J - strukturorientiert

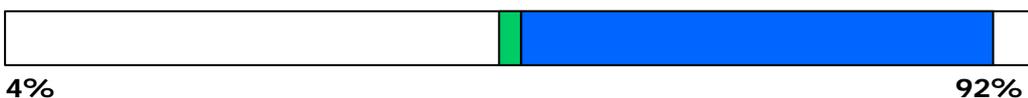
P - wahrnehmungsorientiert



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 Sie eine unklare Präferenz für Introversion haben.

Facettenskalen für Extraversion und Introversion

energisch

ruhig



- geht aus sich heraus
- lebhaft und gesprächig
- ausdrucksvoll
- kraftvoll

- zurückgezogen
- nachdenklich
- still

gesellig

privat

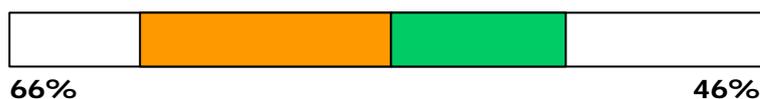


- mit vielen Menschen zusammensein
- Arbeitsumgebung, wo man anderen Menschen begegnet und Anregungen aus dem Umfeld bekommt
- Freizeit mit anderen Menschen verbringen

- alleine arbeiten
- Umgebung, wo man sich zurückziehen kann
- Freizeit lieber zu Hause verbringen

partizipativ

diskret

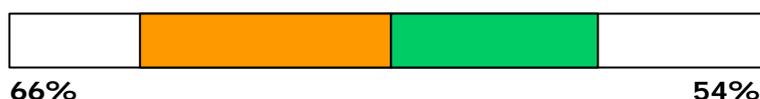


- freundlich
- kontaktfreudig
- baut schnell neue Beziehungen auf

- wirkt distanziert
- braucht zur Beziehungsaufnahme längere Zeit
- "Schweigen ist Gold"

initiativ

abwartend



- bringt Dinge in Gang durch Reden und Beteiligen
- initiiert Kontakt
- redet gern und viel

- schwer kennen zu lernen beim ersten Kontakt
- lässt andere vorpreschen
- kann sich gut mit eigenen Angelegenheiten beschäftigen

spontan

reflektierend



- schlagfertig
- lässt sich ohne weiteres auf eine äußere Herausforderung ein
- lernt gern neue Leute kennen

- Urlaub heißt Zeit haben zum Nachdenken und Lesen
- denkt nach über das, was gerade passiert ist

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 Sie eine geringe Präferenz für Intuition haben.

Facettenskalen für Wahrnehmung über Sinne und Intuition

praktisch

innovativ



- sich an die Fakten halten
- bewährte Methoden einsetzen
- konventionell
- bewahrend
- effizient

- Trends beachten
- bessere Methoden erfinden
- neue Ideen ausdenken
- unkonventionell
- visionär

konkret

abstrakt

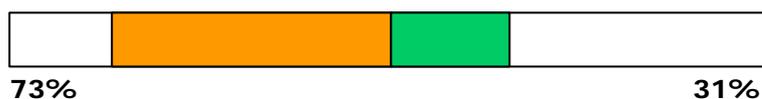


- empirisch
- anfassbar
- Dinge wörtlich nehmen

- idealistisch
- geistig
- theoretisch

realistisch

phantasievoll



- gesunder Menschenverstand
- klar und deutlich reden
- traditionell

- originell
- Metaphern
- auf Ungewöhnliches achten

Belohnung konkret

Belohnung intrinsisch

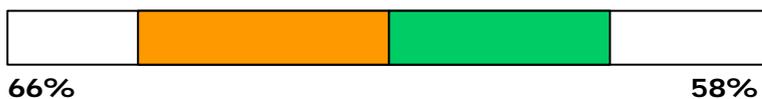


- auf interessante Reize reagieren
- Wert legen auf Risiko und Gewinn

- auf intellektuelle Herausforderung reagieren
- nach spannenden Herausforderungen suchen

bewahrend

verändernd



- sich auf Bekanntes verlassen
- sich an Regeln halten

- offen für Veränderungen
- ideenreich

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.

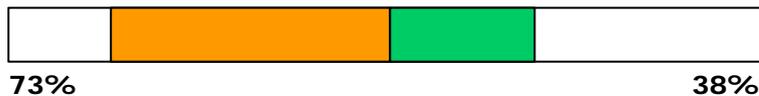
Der wertorientierte Entscheidungstypus bevorzugt es, sich mit persönlich subjektiven Werten und Aspekten zu beschäftigen. Er bedenkt stets, welche Auswirkungen eine Entscheidung auf die anderen hat.

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Sie eine klare Präferenz für wertorientiertes Entscheiden haben.

Facettenskalen für analytisches und wertorientiertes Entscheiden

distanziert

einführend



- vernünftig bleiben
- unsentimental
- keine Emotionen zeigen

- sich in die Lage anderer hineinversetzen
- sich auf die Gefühle von Menschen einstellen
- eigene Empfindungen spüren

objektiv

subjektiv



- den logisch vertretenen Standpunkt bevorzugen
- Analysen durchführen
- Wissenschaft, Technologie

- bevorzugen, was leidenschaftlich vertreten wird
- Konsequenzen für Menschen bedenken
- Kunst, Literatur, Musik

autonom

authentisch



46%

84%

- Kompetent sein
- kritisch
- Prinzipien haben

- Ernsthaftigkeit
- andere wertschätzen
- Werte leben

bestimmend

unterstützend



34%

84%

- Richtung angeben
- sich durchsetzen
- konkurrieren

- auf die Wünsche anderer hören
- etwas Nettes tun

kritisch

annehmend



42%

90%

- skeptisch
- unbeugsam
- auf Defizite achten

- kompromissbereit
- anpassen
- auf das Gute achten

LEBENSSTIL - WAS NACH AUßEN SICHTBAR WIRD

Strukturorientierung

Wahrnehmungsorientierung



Der strukturierende Typus ist ein Entscheider, der 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 Sie eine geringe Präferenz für Strukturorientierung haben.

Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil

zielgerichtet

prozessorientiert



- detailliert planen
- Details im Voraus erkennen
- Unklarheiten im Voraus regeln
- Ablaufpläne erstellen

- impulsiv handeln
- Dinge nehmen, wie sie kommen
- Freiraum für Spontaneität
- Pläne anpassen

strukturiert

Impuls folgend



- gründlich
- methodisch
- geregelt

- Spaß haben
- veränderlich
- ablenkbar

entschlossen

ungezwungen



66%

46%

- pünktlich
- sofort
- rechtzeitig

- ungefähr
- vergesslich
- verspätet

sorgfältig

global



21%

84%

- Routinen entwickeln
- vorsichtig
- Schritt für Schritt

- auf große Zusammenhänge achten
- wagemutig
- umfassend

gesichert

offen



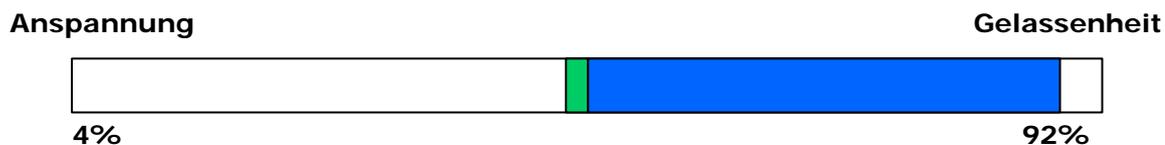
14%

84%

- stabiles Umfeld
- sich an wissenschaftlichen Ergebnissen orientieren
- Hundert Prozent geben

- wechselnde Verhältnisse
- interessante Vermutungen
- geben, was nötig ist

WIE SIE AUF STRESS REAGIEREN

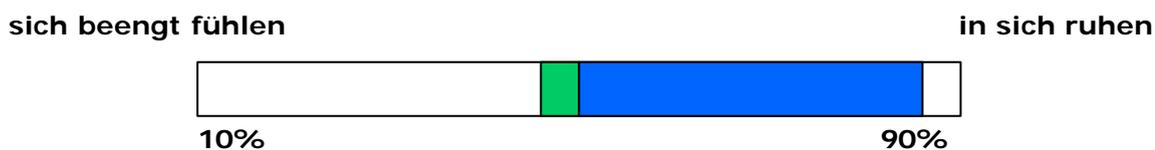
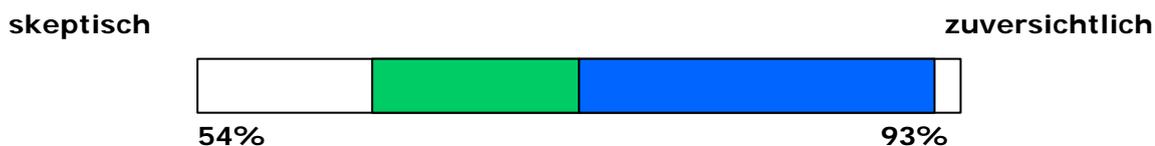


Ein hoher Wert für "Anspannung" zeigt an, dass man sich leicht Sorgen macht oder ängstlich wird, wenn unerwartete Situationen auftauchen oder wenn rücksichtlose Menschen bzw. unvorhergesehene Ereignisse Lebensabläufe stören.

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

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Sie eine sehr starke Präferenz für Gelassenheit haben.

Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit



vorsichtig

mutig



sich ärgern

sich amüsieren



pessimistisch

optimistisch



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 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; beharrlich, wenn es um ihre eigenen Ideen und Ziele geht. Konzentrieren sich auf die kritischen Themen. Sind unabhängig; abstrakt konzeptionelle Planer; Meister 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. 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 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. 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 Experten 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.

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 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.