

# GPOP

Golden Profiler of Personality

Deutsche Adaptation des Golden Personality Type Profiler™

**Gustav GPOP**

**ID 5752-16427**

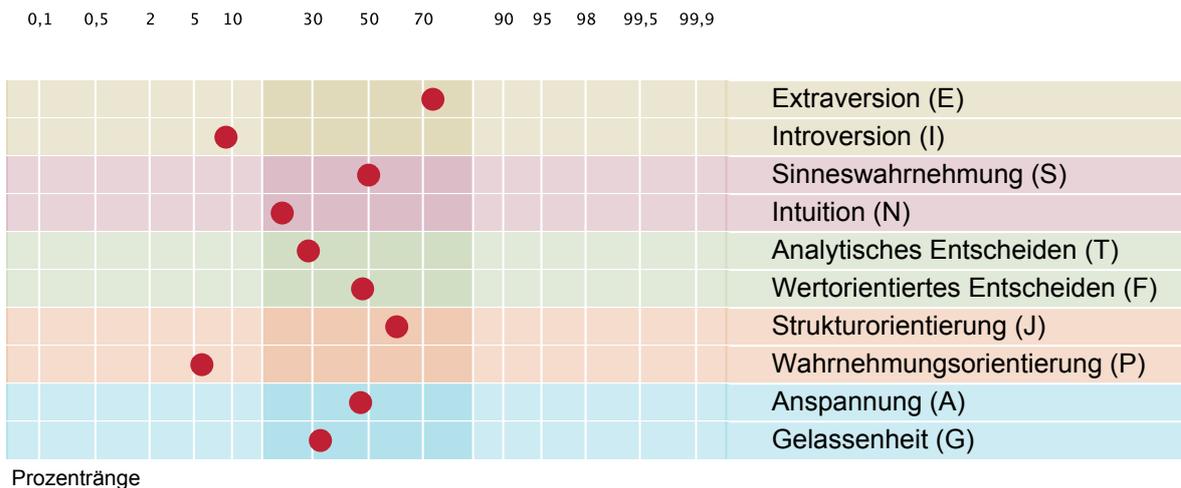
**Datum 15.12.2021**

2. Auflage

# ÜBERSICHT

## Zusammenfassung

### ESFJ



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

## Gliederung

- Profilbeschreibung
- Profil
- 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:

### ESFJ

Extraversion (E)

Sinneswahrnehmung (S)

Wertorientiertes Entscheiden (F)

Strukturorientierung (J)

## Typenkurzbeschreibung

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.

## 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.*

ESFJs zeigen sich nach außen gewandt und freundlich. Sie möchten gern Kooperation und Harmonie fördern. Sie sind praktisch veranlagt, richten sich nach Konventionen, sind sensibel und fürsorglich. Wärme in persönlichen Beziehungen, Zuwendung und Wertschätzung sind das, was Sie als ESFJ am Leben erhält. Sie sind freundlich, selbstlos, kümmern sich um andere, besonders um diejenigen, die auf der Verliererseite des Lebens stehen und Hilfe benötigen. Ihr Pflichtgefühl ist eine treibende Kraft in Ihnen und drängt Sie dazu, mehr und mehr Verantwortung für das Wohl anderer zu übernehmen. Sie möchten unbedingt den anderen helfen. Dabei kann es vorkommen, dass Sie kritische Bemerkungen zu persönlich nehmen.

Sie neigen dazu, ganz im Hier und Jetzt zu leben. Ihre Interessen sind in der konkreten Wirklichkeit verankert - in Erfahrungen, in Dingen, in Menschen. ESFJs beobachten das Leben mit wachem Blick. Sie registrieren alles genau, was Sie mit Ihren Sinnen aufnehmen und speichern eine erstaunliche Menge an Eindrücken und Daten in Ihrem Gedächtnis. Abstrakte Darstellungen und Theorien beeindruckt Sie überhaupt nicht. Wenn Sie auf eine Idee hin angesprochen werden, möchten Sie lieber erst den konkreten Plan dazu in der Hand haben. Spekulationen und das Spiel mit Theorien interessieren Sie nur dann, wenn es dabei in erster Linie um Menschen geht. Sie haben ein ausgeprägtes Gespür für die Gefühle anderer. Gehabe und politische Schachzüge bereiten Ihnen wahrscheinlich eher Sorge und Kopfzerbrechen. Sie brauchen Harmonie, um gut und glücklich arbeiten zu können. Aufgrund Ihrer Offenheit arbeiten Sie wahrscheinlich lieber in einer Gruppe oder in einer Gemeinschaft mit anderen Menschen als allein.

Kommunikation in allen Varianten fällt Ihnen leicht. Sie sind oft ein unterhaltsamer Gesprächspartner/eine unterhaltsame Gesprächspartnerin und können aufmerksam zuhören. Sie sind geduldig und gewissenhaft und geben sich Mühe, eine angefangene Arbeit bis zum Ende durchzuführen - dabei achten Sie sehr auf die Details. Wenn Sie in eine Organisation eintreten, so geschieht das vor allem, weil Sie dazugehören wollen. In Gruppen, in die Sie eintreten, übernehmen Sie sehr schnell Verantwortung. ESFJs bilden das Fundament jeder

Organisation - sie werden in Gremien und Arbeitsgruppen gewählt und sorgen dafür, dass alles in einem absolut zuverlässigen Stil erledigt wird. ESFJs sind diejenigen, die Organisationen aufbauen und erhalten.

## IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION

- Sie wenden sich der Außenwelt zu, sind gesellig und erhalten Beziehungen aufrecht.
- Sie packen mit an, suchen die Verantwortung und man kann sich auf Sie verlassen.
- Sie zeigen Fähigkeiten in der Logistik und orchestrieren die Ressourcen, um Ziele zu erreichen.
- Sie bringen in Geschäftsprozesse eine sehr persönliche Note ein und übertreffen andere, wenn es darum geht, gegenständliche Produkte zu verkaufen.
- Sie führen Aufgaben effizient aus - pünktlich, mit persönlicher Wärme und harmonisch.
- Sie haben gute organisatorische Fähigkeiten, die zu hoher Produktivität führen.
- Sie versuchen, Risiken zu minimieren und bevorzugen eher den konservativen Weg.
- Sie fühlen sich wohler mit Fakten und der konkreten Wirklichkeit als mit Theorien.

## IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL

- Sie übernehmen gern die Führung, wenn es kein anderer tut.
- Sie führen andere eher mit persönlicher Überzeugung als mit analytischem Kalkül.
- Sie zeigen Aufmerksamkeit für die Bedürfnisse, Wünsche und Werte anderer und bauen Loyalität auf.
- Sie machen andere auf Vorschriften aufmerksam und vereinbaren geregelte Abläufe.

## IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL

- Sie reden mit Energie und Überzeugungskraft in konkreten und klaren Begriffen.
- Sie antworten spontan aus dem Stegreif.
- Sie sprechen lieber persönlich mit jemandem, als schriftlich zu kommunizieren.
- Wenn es darum geht, die einzelnen Schritte für eine Aufgabe zu planen, tun Sie das, indem Sie darüber sprechen.
- Sie präsentieren zuerst die Fakten und illustrieren diese mit praktischen Anwendungen.
- Sie konzentrieren sich auf kurzfristige aktuelle Realitäten statt auf langfristige zukünftige Möglichkeiten.
- Sie sprechen über persönliche Erfahrungen, wenn Sie etwas verdeutlichen wollen.
- Sie überzeugen, wenn Sie Ihre Sache emotional, strukturiert und der Reihe nach präsentieren.

## WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT

- Sie funktionieren am besten in einer stabilen und sicheren Umgebung.
- Sie blühen auf in einem kooperativen und harmonischen Umfeld.
- Sie sind am produktivsten, wenn die Erwartungen an Sie klar geäußert werden.
- Sie bevorzugen Aufgaben, bei denen es um konkrete Details geht.
- Sie brauchen ausreichend Zeit, um Projekte pünktlich, genau und ordentlich zu erledigen.
- Sie sollten auf jeden Fall Situationen vermeiden, wo Sie nicht nahe genug am Projekt und an Menschen dran sind.

## IHR BEITRAG IM TEAM

- Sie sorgen für Begeisterung und Organisation im Team.
- Sie sorgen für eine systematische und praktische Betrachtungsweise.
- Sie konzentrieren sich auf das Einhalten von Verabredungen, Tagesordnungen und die Anwendung von praktischen Methoden.

- Sie wissen, wie wichtig jede Person für das Team ist und welchen Beitrag sie leistet.
- Teammitglieder, die sich nicht beteiligen oder keine Verantwortung übernehmen, irritieren Sie.
- Sie werden ungeduldig, wenn andere Zeit verschwenden oder während der Sitzung von der Tagesordnung abweichen.

## IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL

- Sie bevorzugen praktische und pragmatische Themen, bei denen Anwendungsaspekte im Vordergrund stehen.
- Sie arbeiten am besten in Gruppenprojekten oder mit handfesten Experimenten, bei denen man etwas lernen kann.
- Sie bevorzugen strukturierte Lernsysteme, bei denen man auswendig lernen muss und wo das Gelernte getestet wird.
- Sie lernen am besten, wenn Sie zuerst Erfahrungen mit einem Thema machen, bevor Sie etwas darüber lesen.

## EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

- Üben Sie, »Nein« zu sagen, um Überlastung und inneres Ausbrennen zu vermeiden.
- Lernen Sie, Feedback anzunehmen und dabei sachlich zu bleiben.
- Versuchen Sie, etwas flexibler zu werden und ändern Sie eine Entscheidung, wenn neue Informationen auf dem Tisch liegen.
- Hören Sie auf die Vorschläge, die andere einbringen, ob und wie man eine Sache eventuell anders angehen oder in einer neuen Weise tun könnte.
- Nehmen Sie ab und zu den großen Zusammenhang in den Blick anstatt das winzige Detail.
- Sie sollten versuchen, Ihre Arbeitslast zu kontrollieren, um Krisen zu vermeiden.

## GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

## Energie



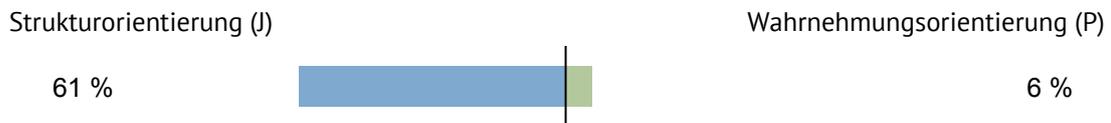
## Wahrnehmen



## Entscheiden



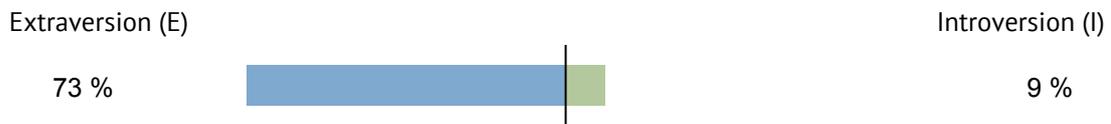
## Lebensstil



## Stress



## Woher Sie Ihre psychische Energie beziehen



Extravertierte wenden sich nach außen, um Energie zu beziehen.

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

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

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

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

## Facettenskalen für Extraversion und Introversion



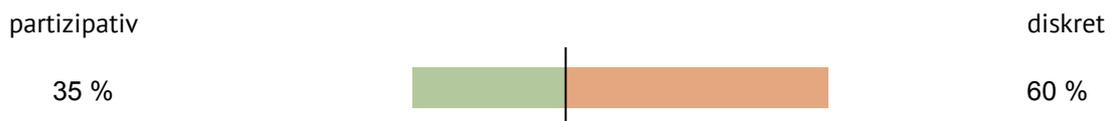
- Wirkt zugänglich und gesellig
- Zeigt sich lebhaft und gesprächig
- Wirkt kraftvoll und ausdrucksstark

- 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

75 %



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

abwartend

15 %

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

spontan

70 %



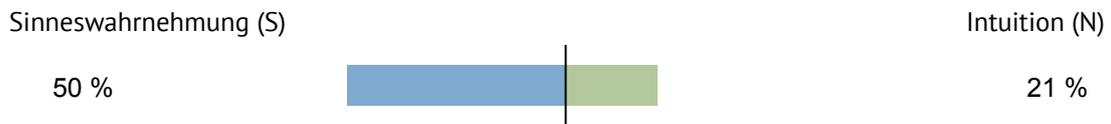
- Ist redegewandt und schlagfertig
- Lernt gern neue Leute kennen

reflektierend

30 %

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

## Wie Sie bevorzugt Wirklichkeit wahrnehmen



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

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

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Sinneswahrnehmung leicht 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

67 %

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

Belohnung intrinsisch

5 %

- Reagiert auf intellektuelle Herausforderung
- Sucht nach spannenden Herausforderungen

bewahrend

82 %

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

verändernd

44 %

- 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 wertorientiertes 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

33 %

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

unterstützend

68 %

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

kritisch

47 %

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

annehmend

20 %

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

## Lebensstil - Was nach außen sichtbar wird



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

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

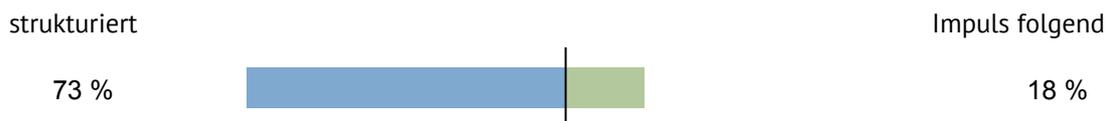
Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Strukturorientierung stark ausgeprägt ist.

## Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil



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

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



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

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



- Erledigt Dinge sofort
- Legt Wert auf Pünktlichkeit

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

sorgfältig

67 %



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

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

global

27 %

Sicherheit

41 %



- Bevorzugt ein stabiles Umfeld
- Orientiert sich an wissenschaftlichen Ergebnissen

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

Gelegenheit

87 %

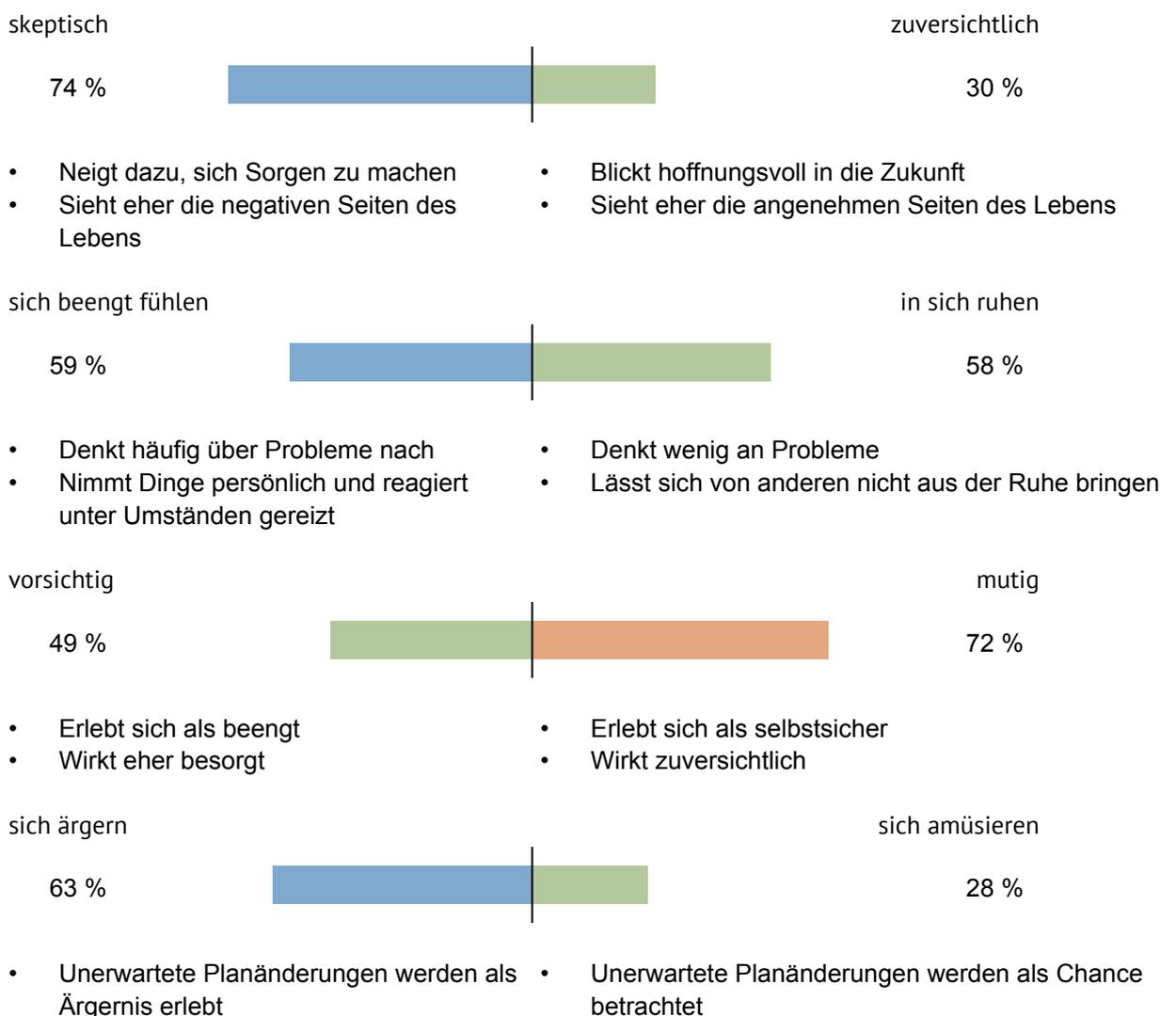
## Wie Sie auf Stress reagieren



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

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

## Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit



pessimistisch

64 %



optimistisch

38 %

- Spürt häufig Zweifel nach Entscheidungen und im Umgang mit anderen

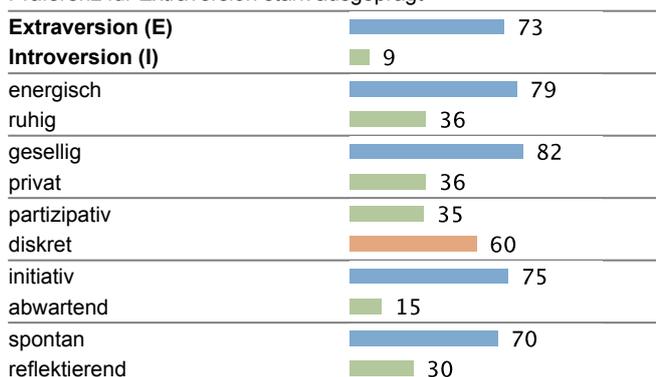
- Sieht Dinge positiv und steht selbstbewusst zu Entscheidungen

## Zusammenfassung

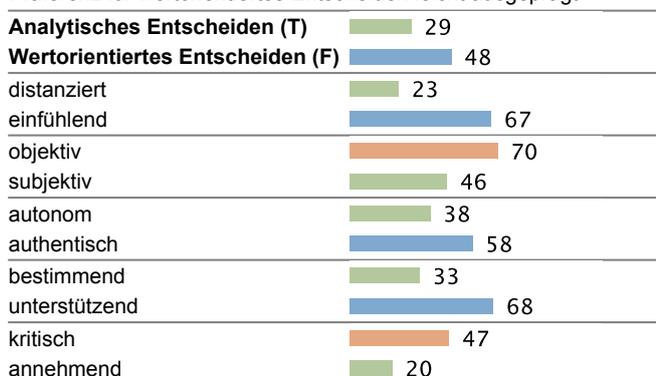
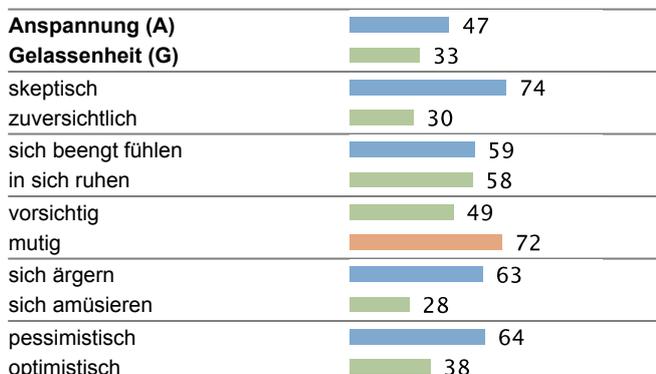
**ESFJ** Extraversion (E)  
Sinneswahrnehmung (S)  
Wertorientiertes Entscheiden (F)  
Strukturorientierung (J)

**Energie** DPR = 64

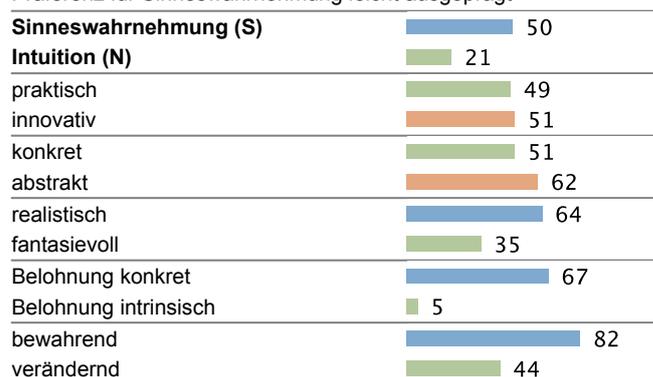
Präferenz für Extraversion stark ausgeprägt

**Entscheiden** DPR = 19

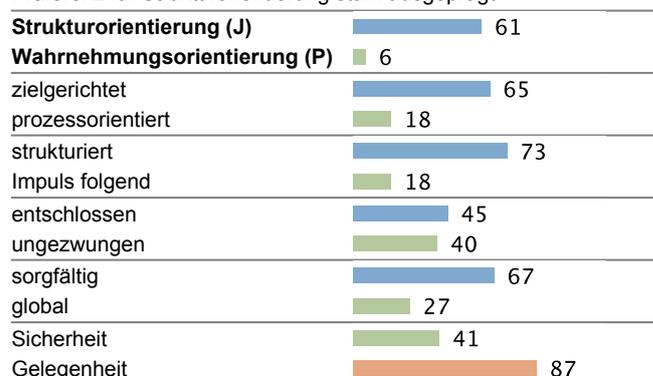
Präferenz für wertorientiertes Entscheiden leicht ausgeprägt

**Stress****Wahrnehmen** DPR = 29

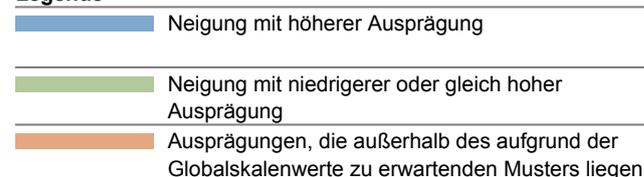
Präferenz für Sinneswahrnehmung leicht ausgeprägt

**Lebensstil** DPR = 55

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

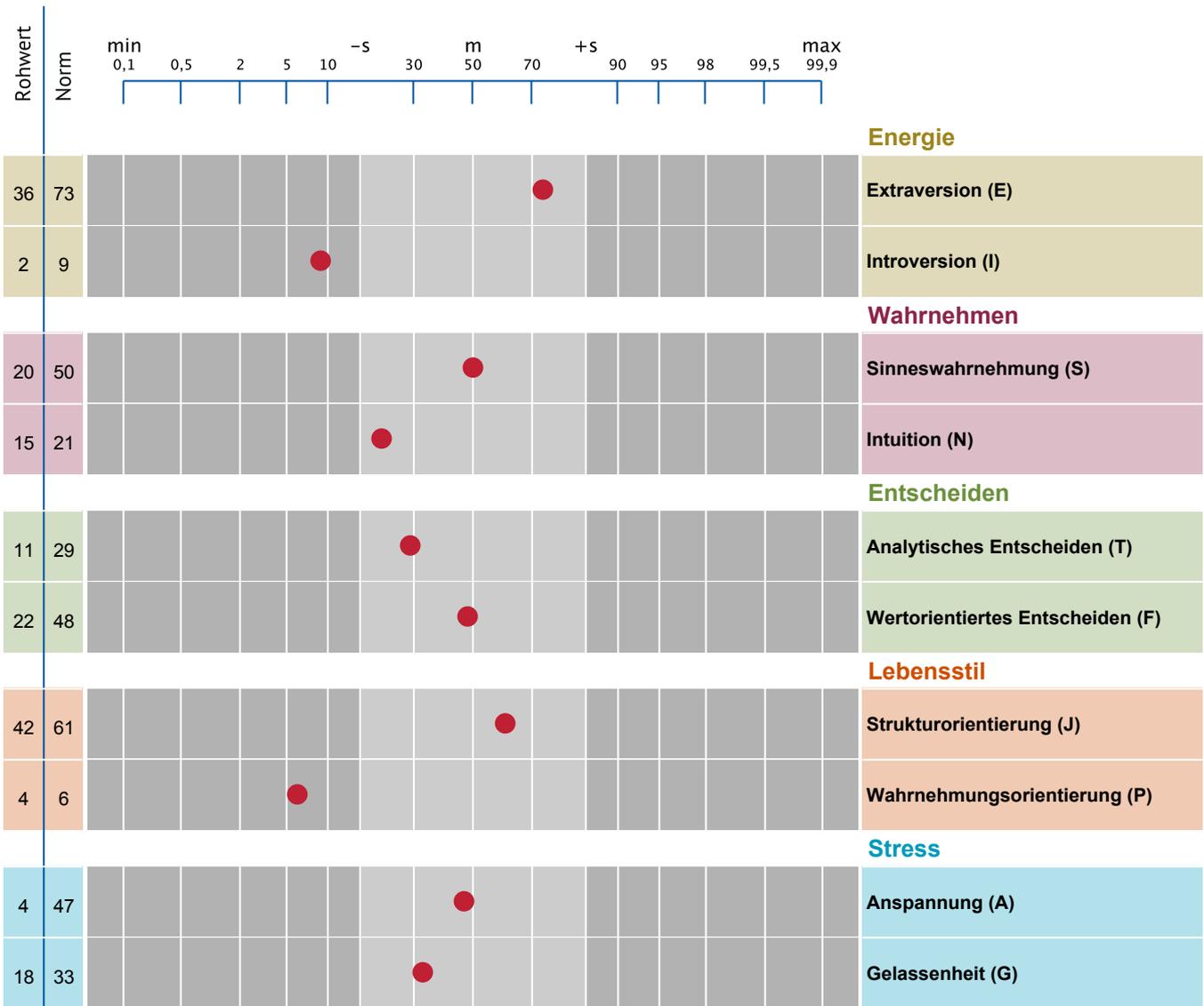
Zeigen nach außen eher ihre subjektiv wertende Seite, verlassen sich innen eher auf ihre intuitive Wahrnehmung.

**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.

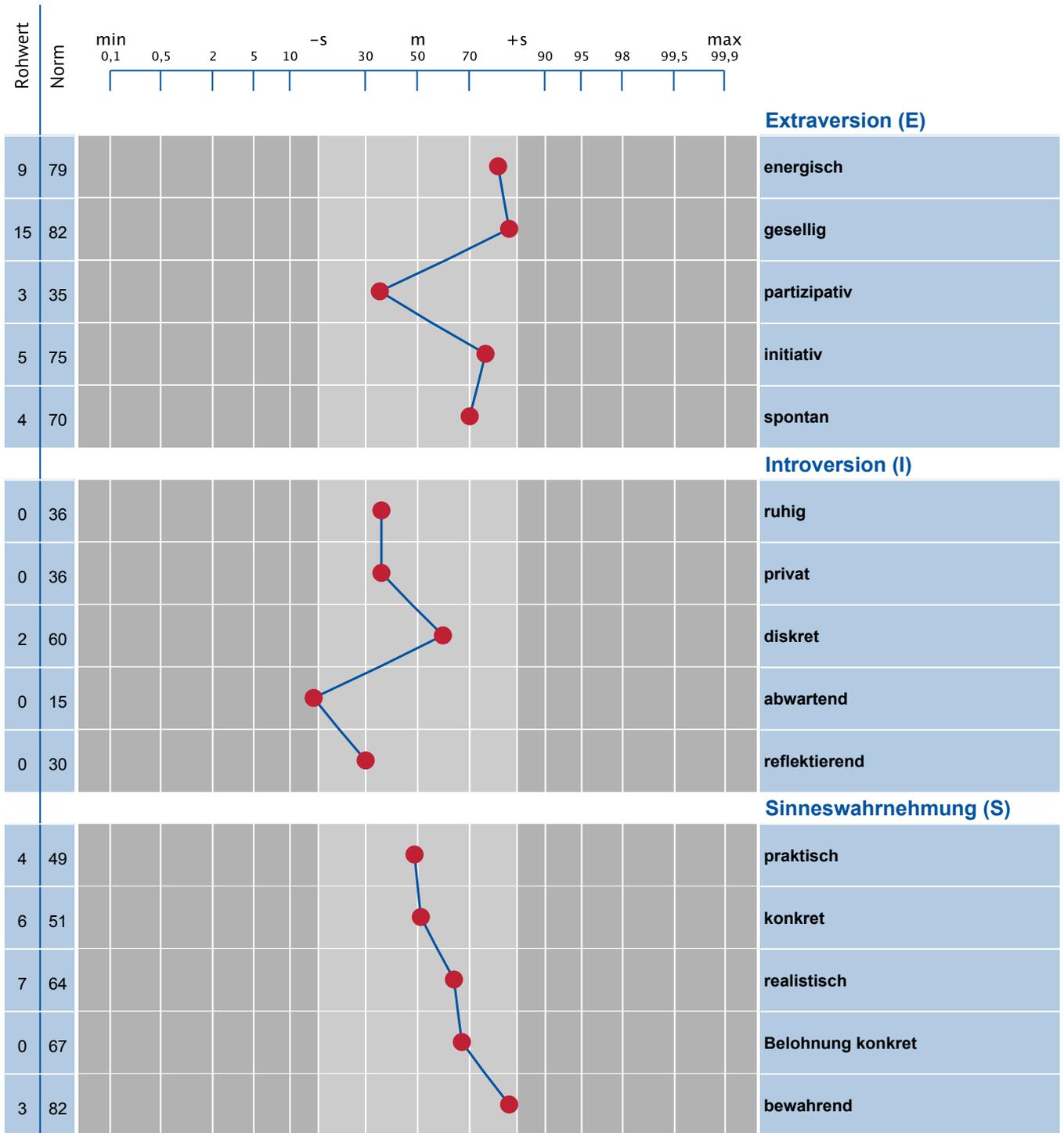


# PROFIL

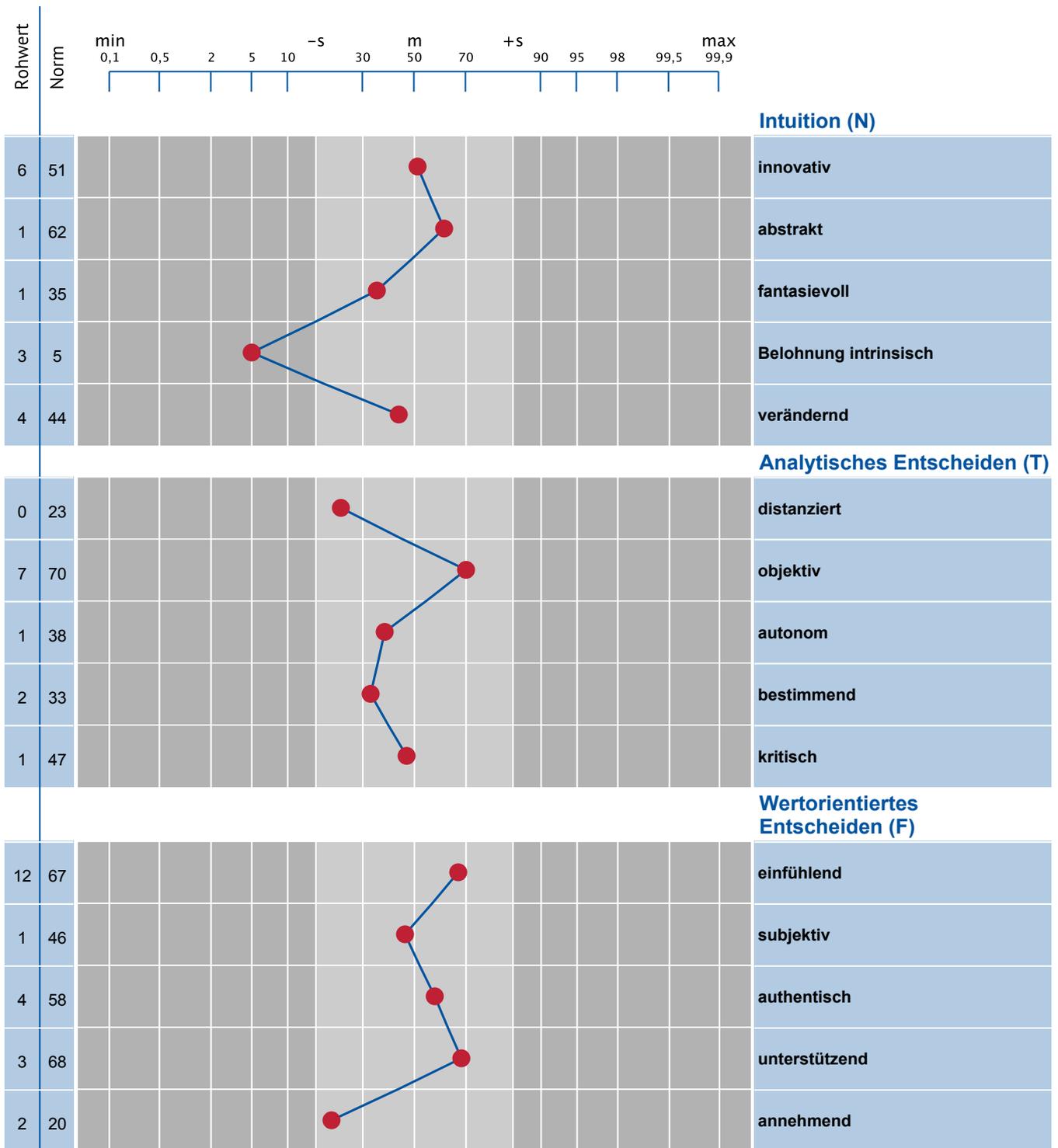
## Golden Profiler of Personality | Gesamtstichprobe - Prozentränge



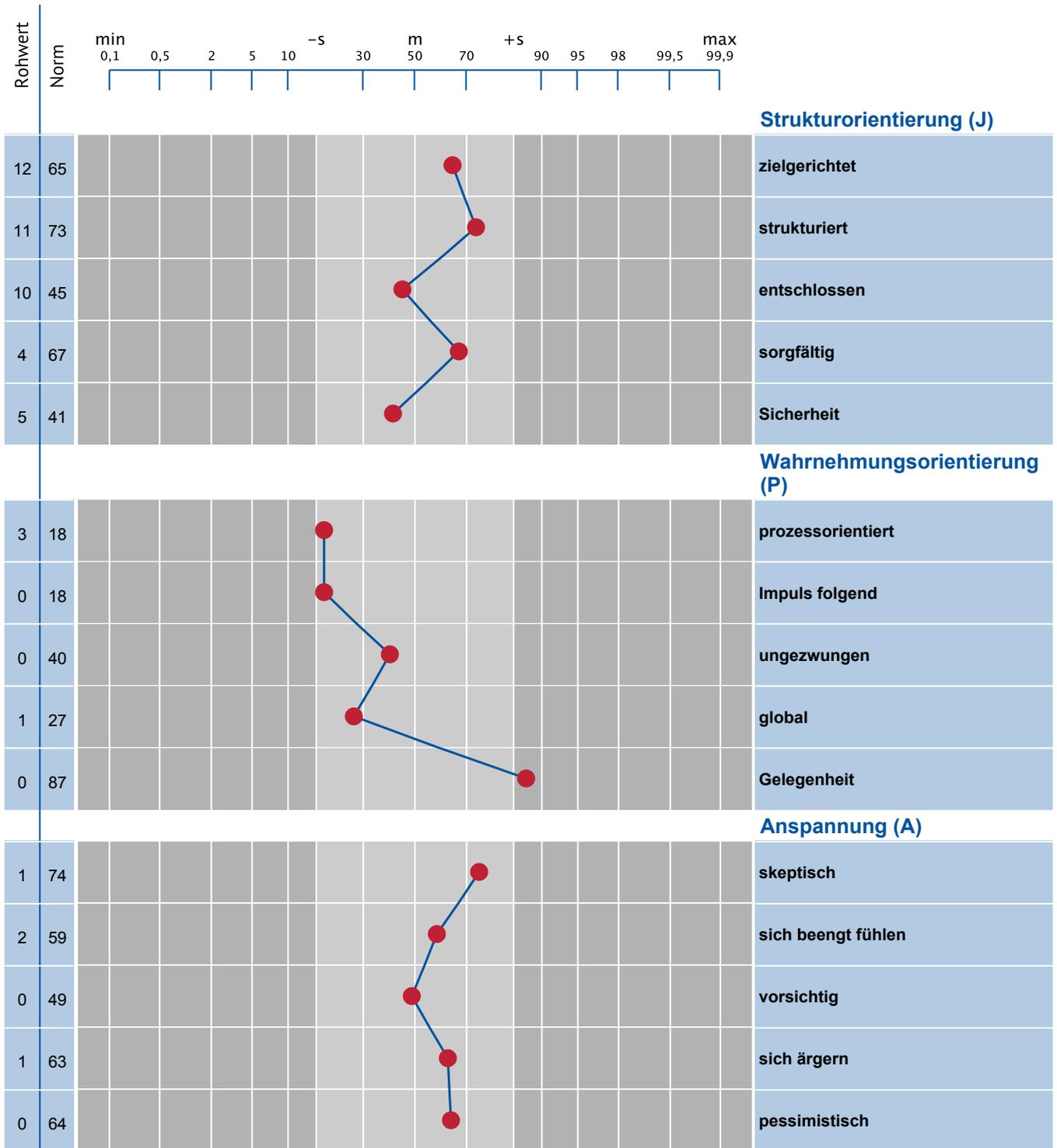
Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozentränge



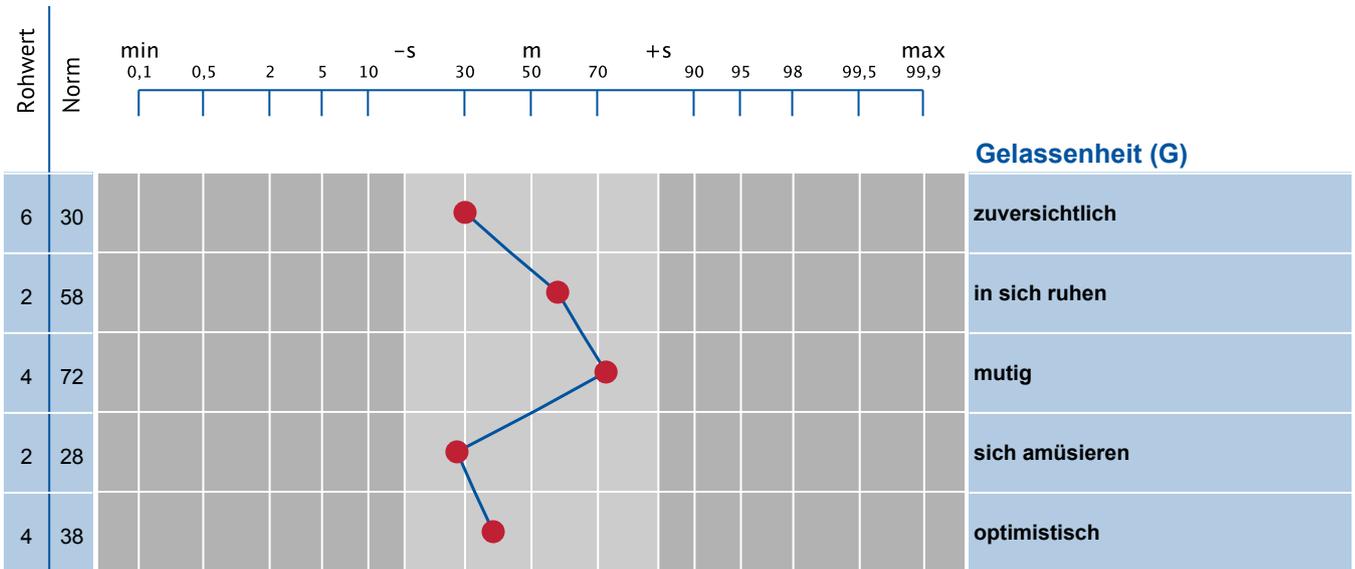
Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozentränge



Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozentränge



Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozentränge



## MERKMALSÜBERSICHT

### Profiltyp: ESFJ

Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	
Energie	64 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Extraversion stark ausgeprägt ist.
Wahrnehmen	29 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Sinneswahrnehmung leicht ausgeprägt ist.
Entscheiden	19 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für wertorientiertes Entscheiden leicht ausgeprägt ist.
Lebensstil	55 Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Strukturorientierung stark ausgeprägt ist.

Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozenträge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
<b>Energie</b>		
Extraversion (E)	36	73
Introversion (I)	2	9
<b>Wahrnehmen</b>		
Sinneswahrnehmung (S)	20	50
Intuition (N)	15	21
<b>Entscheiden</b>		
Analytisches Entscheiden (T)	11	29
Wertorientiertes Entscheiden (F)	22	48
<b>Lebensstil</b>		
Strukturorientierung (J)	42	61
Wahrnehmungsorientierung (P)	4	6
<b>Stress</b>		
Anspannung (A)	4	47

### Golden Profiler of Personality | Gesamtstichprobe - Prozentränge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
Gelassenheit (G)	18	33

#### Extraversion (E)

energisch	9	79
gesellig	15	82
partizipativ	3	35
initiativ	5	75
spontan	4	70

#### Introversion (I)

ruhig	0	36
privat	0	36
diskret	2	60
abwartend	0	15
reflektierend	0	30

#### Sinneswahrnehmung (S)

praktisch	4	49
konkret	6	51
realistisch	7	64
Belohnung konkret	0	67
bewahrend	3	82

#### Intuition (N)

innovativ	6	51
abstrakt	1	62
fantasievoll	1	35
Belohnung intrinsisch	3	5
verändernd	4	44

#### Analytisches Entscheiden (T)

distanziert	0	23
objektiv	7	70
autonom	1	38
bestimmend	2	33
kritisch	1	47

#### Wertorientiertes Entscheiden (F)

einführend	12	67
subjektiv	1	46
authentisch	4	58
unterstützend	3	68
annehmend	2	20

Golden Profiler of Personality |  
Gesamtstichprobe - Prozentränge

Bezeichnung	Rohwert	Normwert
<b>Strukturorientierung (J)</b>		
zielgerichtet	12	65
strukturiert	11	73
entschlossen	10	45
sorgfältig	4	67
Sicherheit	5	41
<b>Wahrnehmungsorientierung (P)</b>		
prozessorientiert	3	18
Impuls folgend	0	18
ungezwungen	0	40
global	1	27
Gelegenheit	0	87
<b>Anspannung (A)</b>		
skeptisch	1	74
sich beeengt fühlen	2	59
vorsichtig	0	49
sich ärgern	1	63
pessimistisch	0	64
<b>Gelassenheit (G)</b>		
zuversichtlich	6	30
in sich ruhen	2	58
mutig	4	72
sich amüsieren	2	28
optimistisch	4	38

## ANTWORTSTATISTIK

### Häufigkeit der Wahl von Antwortpositionen

Position		
1	2 %	
2	22 %	
3	14 %	
4	8 %	
5	30 %	
6	21 %	
7	2 %	

### Seitenfokus

Für diese Messung liegen keine Ereignisse vor. Der Fokus der Testbearbeitung wurde demnach nicht verlassen.

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.

## ZUSÄTZLICHE DATEN

Bezeichnung	Inhalt
<b>Gustav GPOP</b>	
Einwilligung Erklärung zum Datenschutz	Nicht erfasst
Ausbildung	Kein Eintrag vorhanden
Schultyp	Kein Eintrag vorhanden