



|   |   |
|---|---|
|  | <b>GPOP - Golden Profiler of Personality - (Standard)</b><br>Gesamtdauer [min]: 15:53 |
|  | <b>Gesamtnorm - Prozenträge</b><br><br><b>Max Mustermann</b><br>M - 33;3 Jahre        |

## Ihr persönliches Profil:

### ISTJ

I: introvertiert  
S: Sinneswahrnehmung bevorzugend  
T: analytisch entscheiden  
J: strukturiert

## Typenkurzbeschreibung

**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.

## 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.*

ISTJs gehören zu der nüchternen Art von Menschen, die äußerst zuverlässig sind. Sie sind von allen Persönlichkeitstypen diejenigen mit dem größten Sinn fürs Praktische. Sie sammeln mit großer Fertigkeit Daten, Geld und Material. Genauigkeit ist Ihr oberstes Gebot. Sie verarbeiten gründlich gewaltige Volumen an Informationen und erinnern sich genauestens an Details. Menschen können sich auf Sie als ISTJ verlassen. Sie beginnen keine Unternehmung oder Beziehung aus einem Impuls heraus oder leichtfertig. Auf der anderen Seite geben Sie etwas auch nicht auf, wenn Sie nicht sehr klare und gut dokumentierte Begründungen dafür haben.

Wahrscheinlich drängt es Sie in den Bereich von Wirtschaft, Handel oder Technik, wo Sie exzellent wirken können mit Ihrer besonderen Fähigkeit, auf konkrete Bedürfnisse einzugehen. Sie können leicht den Gang wechseln und die Richtung ändern, wenn Sie die notwendigen Daten haben, die solch eine Entscheidung nahe legen. Zu viel unsinnige Veränderung kann Ihnen Bauchschmerzen bereiten. Sie lassen sich nur auf so viel Veränderung ein wie unbedingt nötig. Sie bevorzugen das Vorhersagbare. Sie möchten wissen, wo die Dinge sind und wann ein Ereignis eintreffen wird. Sie schätzen ein ordentliches Zuhause und betonen traditionelle Werte. Sie sorgen gut für Ihren Besitz (Büroausstattung, Möbel in Ihrem Haushalt, usw.) und ärgern sich über Verschwendung

oder Überfluss. Sie erwarten viel von sich selbst und setzen anspruchsvolle Maßstäbe für Ihr eigenes Verhalten.

ISTJs haben eine Sicht vom Leben, die sich stark an einer Arbeitsethik orientiert nach dem Motto "erst die Arbeit, dann das Vergnügen" – die Muse zum Vergnügen muss erst durch harte Arbeit verdient werden. ISTJs sind Gründer und Erhalter von Organisationen. Sie selbst als ISTJ haben wahrscheinlich die Erfahrung gemacht, dass - sobald Sie in eine Organisation eingestiegen sind – Sie schnell Positionen mit Verantwortung übernommen haben.

Sie brauchen Zeit für sich, um möglichst bequem arbeiten zu können. Auch wenn Sie an einem Projekt lange Zeit ohne Pause arbeiten müssen, macht Ihnen das nichts aus. Sie sind stolz auf den Beitrag, den Sie in Projekten leisten und Sie entwickeln großes Interesse für alle Facetten Ihrer Arbeit. Alles in allem sorgt Ihr wertvoller, systematischer Ansatz bei Problemlösungen und Ihre Ausdauer, wenn Sie Lösungen suchen, für Stabilität in jeder Sache, für die Sie sich engagieren.

### **IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION**

- Sie arbeiten konstant und effizient, um vereinbarte Ziele zu erreichen.
- Sie sind stark am Detail orientiert und wollen Resultate sehen.
- Sie sind fleißig, gründlich, strukturiert und möchten am liebsten bei der Arbeit nicht gestört werden.
- Sie sorgen innerhalb der Organisation für einen starken Realitätssinn, für Objektivität und für messbare Ergebnisse.
- Sie haben eine sehr nüchterne Einstellung, wenn es darum geht, Ziele zu erreichen.
- Sie handeln schnell und punktgenau, wenn eine Entscheidung getroffen oder eine Aktion gestartet werden muss.
- Sie respektieren Verpflichtungen und arbeiten am liebsten mit klaren Terminen und Strukturen.

### **IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL**

- Sie delegieren die Verantwortung, sobald alle verfügbaren Zahlen und Daten unter Kontrolle sind.
- Ihre Aufmerksamkeit gilt den unmittelbaren Bedürfnissen der Organisation.
- Sie sind eine zuverlässige Führungspersönlichkeit, die Aufgaben, Mitarbeitende und Vorgehensweisen gut koordinieren kann.
- Sie planen gründlich im Voraus, um Krisen zu vermeiden.
- Sie setzen Standards und erwarten von den anderen, dass diese sich daran halten; Sie belohnen diejenigen, die Regeln einhalten.

### **IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL**

- Sie reden in einer ruhigen und gesetzten Art – nur selten geben Sie etwas Persönliches preis.
- Sie denken nach, bevor Sie antworten, und warten, bis jemand nach weiteren Informationen fragt.
- Sie sprechen lieber mit Einzelnen als zu großen Gruppen.
- Sie äußern sich lieber schriftlich, als dass Sie mit Leuten persönlich reden.
- Sie fassen sich kurz und bündig, legen Wert auf Objektivität und gedankliche Klarheit.
- Sie präsentieren Fakten in einer direkten, pragmatischen Weise und ergänzen diese eventuell mit praktischen Beispielen.
- Sie überzeugen und lassen sich von anderen überzeugen durch kühle, logische Analyse.
- Sie kommunizieren nur dann persönliche Erfahrung, wenn Sie das illustrieren wollen, was Sie mit anderen Daten schon belegt haben.

## **WAS SIE MOTIVIERT UND WAS SIE DEMOTIVIERT**

- Sie mögen Struktur, Ordnung, Beständigkeit, ein Schritt-für-Schritt-Vorgehen und möglichst keine Störungen.
- Sie laufen zur Hochform auf in Situationen, die Durchhaltevermögen und Hartnäckigkeit erfordern.
- Sie schätzen es, wenn Sie für Ihre konkreten Leistungen belohnt werden.
- Sie sind fleißig, wenn es sich um greifbare Projekte, konkrete Produkte und kurzfristige Ergebnisse handelt.
- Sie mögen logistische Aufgaben und möchten die Organisation nach vorn bringen.
- Halten Sie sich fern von Umgebungen, in denen es chaotisch zugeht und wo es keine Fokussierung gibt.

## **IHR BEITRAG IM TEAM**

- Sie arbeiten am besten mit festgelegten Regeln und Abläufen.
- Sie konzentrieren sich darauf, Abgabetermine einzuhalten, sich an Zeitpläne zu halten und Prioritäten zu setzen.
- Besprechungen laufen bei Ihnen effizient, fokussiert und sachlich ab.
- Sie benutzen Ihren zuverlässigen gesunden Menschenverstand, um Projekte in den Griff zu bekommen und Aufgaben zuzuweisen.
- Sie denken stets an die konkreten Aufgaben, die vor Ihnen liegen.
- Manchmal sprechen Sie Ihre Sicht der Dinge erst aus, wenn es zu spät ist.
- Sie lassen sich irritieren, wenn zuviel geredet wird, durch irrelevantes Geschwätz, durch unnötige Störungen oder wenn andere ihre Sache nicht zu Ende führen.

## **IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL**

- Sie lernen am besten, wenn Sie auswendig lernen und Lernübungen (Tests etc.) machen können und wenn Sie Zeit zum Nachdenken haben.
- Sie lernen, wenn Sie praktische und nützliche Beispiele für das Thema finden, dass Sie gerade studieren.
- Bei Unterlagen und Anweisungen legen sie vor allem Wert auf eine gute Gliederung und Genauigkeit.

## **EINIGE VORSCHLÄGE FÜR IHRE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG**

- Üben Sie sich in mehr Offenheit gegenüber Innovationen, Veränderungen und neuen Methoden.
- Wenn Sie Entscheidungen treffen, denken Sie dabei an die einzukalkulierende Wirkung vor allem im Hinblick auf die persönlichen und sozialen Wertvorstellungen der Menschen in Ihrer Umgebung.
- Passen Sie auf, dass Sie sich nicht in Details verlieren; denn Sie könnten den größeren Zusammenhang oder auch Kontakte und Beziehungen, die im Hintergrund eine Rolle spielen übersehen.
- Versuchen Sie etwas flexibler zu sein, wenn Sie Regeln anwenden.
- Üben Sie ab und zu das Nein-Sagen, wenn es um zusätzliche Verantwortlichkeiten geht – damit Sie nicht innerlich ausbrennen.

# GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

## Energie

E - Extraversion

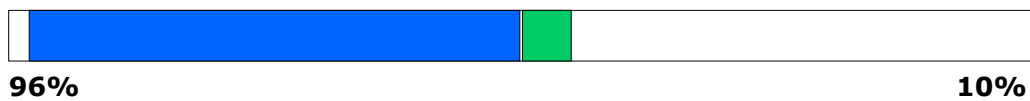
I - Introversion



## Wahrnehmen

S - Sinneswahrnehmung

N - Intuition



## Entscheiden

T - analytisch

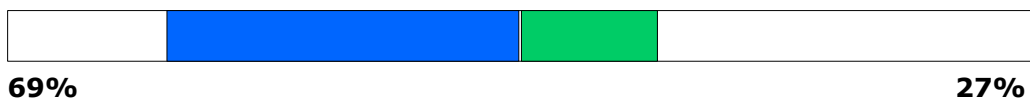
F - wertorientiert



## Lebensstil

J - strukturorientiert

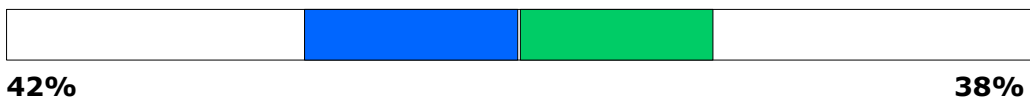
P - wahrnehmungsorientiert



## 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 starke Präferenz für Introversion haben.**

## Facettenskalen für Extraversion und Introversion

**energisch**

**ruhig**

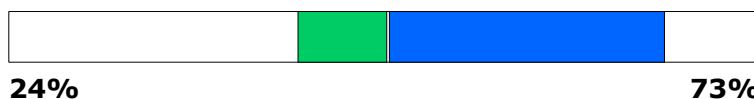


- geht aus sich heraus
- lebhaft und gesprächig
- ausdrucksvoll
- kraftvoll

- 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**



**34%**

**84%**

- freundlich
- kontaktfreudig
- baut schnell neue Beziehungen auf

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

**initiativ**

**abwartend**



**21%**

**84%**

- 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**



**14%**

**54%**

- 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 sehr starke Präferenz für Sinneswahrnehmung haben.**

## Facettenskalen für Wahrnehmung über Sinne und Intuition

**praktisch**

**innovativ**

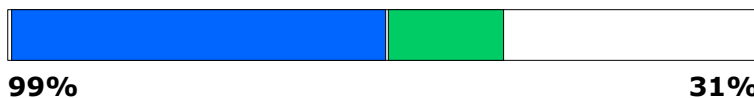


- sich an die Fakten halten
- bewährte Methoden einsetzen
- konventionell
- bewahrend
- effizient

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

**konkret**

**abstrakt**



- empirisch
- anfassbar
- Dinge wörtlich nehmen

- idealistisch
- geistig
- theoretisch

**realistisch**

**phantasievoll**



**97%**

**12%**

- gesunder Menschenverstand
- klar und deutlich reden
- traditionell

- originell
- Metaphern
- auf Ungewöhnliches achten

**Belohnung konkret**

**Belohnung intrinsisch**



**58%**

**24%**

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

- auf intellektuelle Herausforderung reagieren
- nach spannenden Herausforderungen suchen

**bewahrend**

**verändernd**



**90%**

**42%**

- 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 analytisches Entscheiden haben.**

## Facettenskalen für analytisches und wertorientiertes Entscheiden

**distanziert**

**einführend**

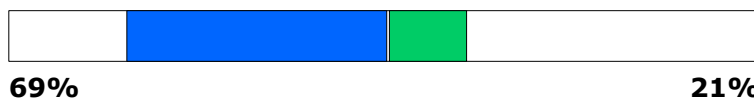


- vernünftig bleiben
- unsentimental
- keine Emotionen zeigen

- 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**



**79%**

**42%**

- kompetent sein
- kritisch
- Prinzipien haben

- Ernsthaftigkeit
- andere wertschätzen
- Werte leben

**bestimmend**

**unterstützend**



**34%**

**76%**

- Richtung angeben
- sich durchsetzen
- konkurrieren

- auf die Wünsche anderer hören
- etwas Nettes tun

**kritisch**

**annehmend**



**42%**

**38%**

- 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 klare Präferenz für Strukturorientierung haben.**

## Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil

### zielgerichtet

### prozessorientiert



- Aufgaben und Ziele planen
- Unklarheiten im Voraus regeln
- Ablaufpläne erstellen

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

### strukturiert

### Impuls folgend



- gründlich
- methodisch
- geregelt

- Spaß haben
- veränderlich
- ablenkbar

**entschlossen**

**ungezwungen**



**84%**

**24%**

- pünktlich
- sofort
- rechtzeitig

- ungefähr
- vergesslich
- verspätet

**sorgfältig**

**global**



**90%**

**12%**

- Routinen entwickeln
- vorsichtig
- Schritt für Schritt

- auf große Zusammenhänge achten
- wagemutig
- umfassend

**Sicherheit**

**Gelegenheit**



**66%**

**69%**

- stabiles Umfeld
- sich an wissenschaftlichen Ergebnissen orientieren
- sich klar entscheiden

- wechselnde Verhältnisse
- interessante Vermutungen
- situativ entscheiden

# WIE SIE AUF STRESS REAGIEREN

**Anspannung**

**Gelassenheit**



Ein hoher Wert für "Angespanntheit" 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 unklare Präferenz für Anspannung haben.**

## Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit

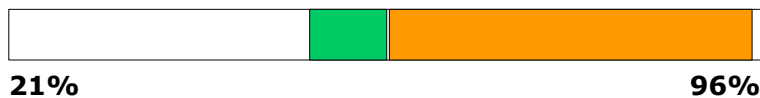
**skeptisch**

**zuversichtlich**



**sich beengt fühlen**

**in sich ruhen**



**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><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 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.