



Ihr persönliches ViQ® Testergebnis

1. Erkenne Dich selbst

Diese antike griechische Weisheit soll einst an einer Säule des Apollontempels vom Orakel von Delphi gestanden haben. Sie verdeutlicht die schon frühe Beschäftigung mit dem Selbst, der „Innenwelt“. Die Kenntnis der „Innenwelt“ diente in der Antike der Besinnung auf seine Bestimmung in der „Außenwelt“. Dieser Ansatz lässt sich problemlos in die heutige Zeit übertragen. Denn seine Bestimmung zu kennen bedeutet auch, seine persönlichen Stärken zu identifizieren, seine Potenziale zu kennen und diese gezielt und effektiv einzusetzen.

Unser Bestreben ist es, Sie dem Ziel einer guten Selbst(er)kenntnis einen entscheidenden Schritt näherzubringen. Hierzu finden Sie nachfolgend Ihr persönliches ViQ®-Testergebnis.

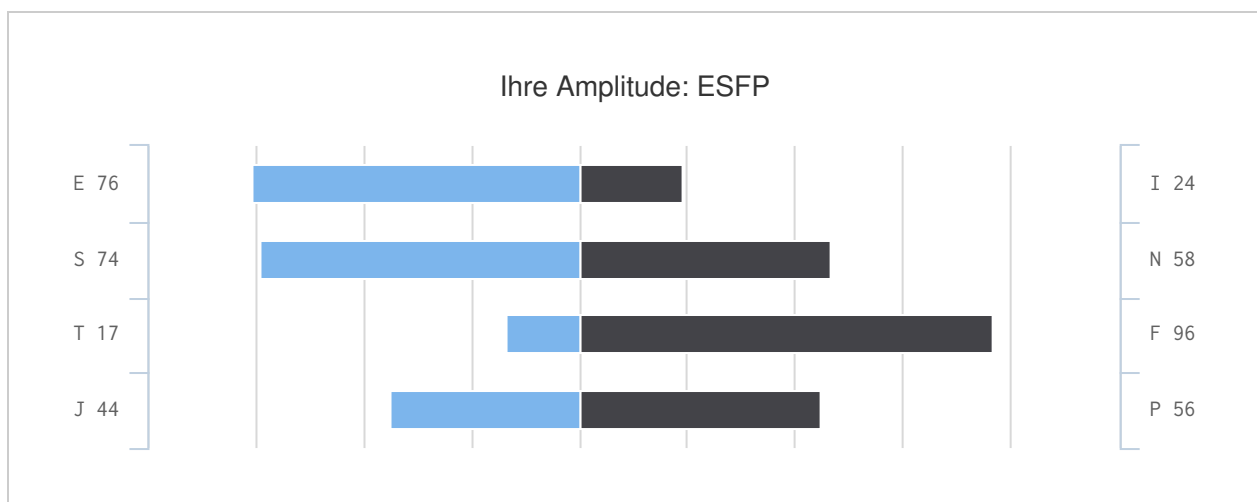
Wenn Sie Ihr Hintergrundwissen über den „Visual Questionnaire“ (ViQ®) vertiefen möchten, finden Sie weitere Informationen im Abschnitt 4: „Was misst der ViQ?“.

Zunächst einmal wünschen wir Ihnen jedoch viel Spaß beim Erkunden Ihrer unbewussten Persönlichkeit!

2. Die gemessenen Werte

Die Amplitude ist das Maß für Ihr Potenzial auf einer Dimension. Dargestellt wird die Amplitude über die Balkenlänge. Je länger ein Balken, desto typischer ist das Verhalten für die Person. Ihr Typencode orientiert sich an der jeweils größten Ausprägung auf einer Skala. Der höhere Wert entspricht dabei Ihrer Präferenz.

Im folgenden Diagramm sehen Sie die Ausprägung Ihrer gemessenen Dimensionen:



Jeder Mensch hat eine gewisse Flexibilität was die Wahl seiner psychologischen Arbeitsmittel angeht. So kann z.B. die Art, wie er seine Entscheidungen trifft oder sich sein Leben organisiert, variieren. Der jeweils kürzere Balken zeigt Ihnen, in wie weit es Ihnen möglich ist, auch die Potenziale der jeweils gegenüberliegenden Dimension zu nutzen. Er macht deutlich, in welchem Umfang Sie die Möglichkeit haben, die Verhaltensmuster Ihres Typs zu verlassen, um eine andere Perspektive einzunehmen und alternative Handlungsmuster zu nutzen, wenn es die Situation erfordert. Je geringer die Ausprägung, umso mehr Anstrengung erfordert es, das entsprechende Denk- oder Entscheidungsverhalten zu nutzen.

Es kommt gleichwohl vor, dass die Werte von zwei nebeneinander stehenden Dimensionen dicht beieinander liegen (z.B. S 85, N 73). In Ihrem Typencode werden Sie dann der Dimension mit dem höheren Wert zugeordnet, auch wenn die nebenstehende Dimension bei Ihnen ebenfalls hoch ausgeprägt ist. In diesem Fall fällt es Ihnen leicht, Ihre typischen Verhaltensmuster zu verlassen und die Perspektive der gegenüberliegenden Dimension einzunehmen.

Wenn die Werte der gegenüberliegenden Dimensionen weniger als 15 Punkte auseinanderliegen (z.B. S 85, N 76), ist eine Zuordnung zu einer Dimension nur bedingt möglich. Vielmehr besitzen Sie die Flexibilität, beide Dimensionen nahezu präferenzlos als Arbeitswerkzeug einzusetzen.

3. Ihr persönliches Typenprofil

Bestimmende Persönlichkeitseigenschaften

- Offenheit
- Neugierde
- Optimismus
- Umgänglichkeit
- Geselligkeit
- Soziale Integrationsfähigkeit
- Realistische Sicht auf die Welt

Ihre Stärken

- Sie sind freundlich, fröhlich und gewinnend.
- Auf andere gehen Sie offen, tolerant und ohne Vorurteile zu.
- Sie sprühen vor Ideen und Tatendrang, können begeistern und strahlen Energie aus.
- Sie sind mit dem Hier und Jetzt verbunden.
- Die Welt sehen Sie so, wie sie ist. Sie sind Realist.
- Da Sie ein guter Beobachter sind, erkennen Sie genau den Moment und was dieser zu bedeuten hat.
- Sie beschäftigen sich gerne mit konkreten Dingen und der Umsetzung in die Praxis.
- Sie sind ein Menschenkenner und besitzen daher gute Fähigkeiten im zwischenmenschlichen Umgang.
- Die Beschäftigung mit Details liegt Ihnen. Sie besitzen die Fähigkeit, eine enorme Datenfülle effektiv zu verwalten und zu verarbeiten.
- Ihre hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit zeichnet Sie aus.
- Da Sie die Abwechslung lieben, können Sie sich mit viel Spontaneität auf neue Situationen einstellen.
- Krisen können Sie gut bewältigen.
- Ästhetik und Stil sind Ihnen wichtig. Sie haben ein gutes Urteilsvermögen für Kunst und Mode.

Ihre Schwächen

- Sie entscheiden erst, wenn alle Informationen vorliegen. Daher neigen Sie dazu, Entscheidungen aufzuschieben bzw. sich nicht entscheiden zu können, weil es noch bessere Informationen geben könnte.
- Es kann Ihnen passieren, dass Sie einfach aus dem Gefühl heraus handeln, ohne vorher bewusste logische Überlegungen in Ihre Entscheidungsprozesse mit einbezogen zu haben.
- Manchmal fällt es Ihnen schwer, Prioritäten zu setzen.
- Ein gutes Zeitmanagement einzuführen ist eine Herausforderung für Sie, weil Sie stets versuchen, alle Eventualitäten zu berücksichtigen und dann nicht einfach loslegen.
- Wenn Sie zu tolerant sind und zu viel zulassen, kann es auf andere orientierungslos und chaotisch wirken.
- In Ihren Entscheidungen lassen Sie sich teilweise von den sich bietenden Gelegenheiten mitreißen. Sie sind sehr empfänglich für „ansteckende Emotionalität“.
- Dabei laufen Sie Gefahr, nicht immer alles zu beenden was sie anfangen, weil Sie sich leicht ablenken lassen.
- Harmonie ist Ihnen wichtig. Daher kann es passieren, dass Sie Geselligkeit auf Kosten der Zielerreichung ausleben.
- Der Wunsch nach Anerkennung durch andere ist bei Ihnen stark ausgeprägt. Es herrscht bei Ihnen daher eine gewisse Diskrepanz zwischen Ihrem Innenleben und dem, wie Sie sich nach Außen zeigen. Um anderen zu gefallen setzen Sie dann Masken auf, die Ihnen vielleicht nicht passen.
- Manchmal neigen Sie dazu, Ihre eigenen Bedürfnisse zu verdrängen. Sie versuchen dann mit allgemeinen Aktivitäten, Arbeit und Spaß Ihre persönlichen Baustellen zu überdecken.

Was Sie motiviert

- Alles, was einen Reiz auf die Sinne ausübt, kann Sie begeistern.
- Sie freuen sich über Abwechslung und lieben daher Überraschungen.
- Sie sind unternehmungslustig und suchen aktiv die Stimulation in dem, was sie umgibt.
- Sie lieben es, Ihr Leben in einem vorgefertigten Rahmen bunt, reichhaltig und intensiv zu führen.
- Sie laufen zur Hochform auf, wenn Sie es mit konkreten Dingen sowie mit konkreten Aktionen zu tun haben.
- Für Sie ist es wichtig, Richtung und Sinn für Ihr Leben zu finden.
- Sie sind eher an Menschen als an Dingen interessiert. Der direkte Kontakt zum Leben ist Ihnen wichtig.
- Sie verspüren ein großes Bedürfnis nach Harmonie.
- Ein Umfeld, das aus energiegeladenen, umgänglichen und gegenwartsbezogenen Menschen besteht, motiviert Sie.
- Ihr soziales Umfeld sollte lebendig und harmonisch sein.
- Sie lieben es, wenn Ihre sozialen Kompetenzen gefragt sind und Ihre Anpassungsfähigkeit gefordert wird.
- Sie mögen eine Umgebung, die einen lockeren Umgang mit Menschen ermöglicht.
- Positive Rückmeldung motiviert Sie. Sie geben Ihr Bestes, wenn man Sie viel lobt und Ihren Einsatz direkt anspricht.
- Sie sind hoch selbstmotiviert etwas zu erreichen und an Ihrer eigenen Entwicklung interessiert. Dabei sind Sie auch selbstkritisch.
- Sie sind ein Genießertyp, mögen gutes Essen, schöne Landschaften und Gegenstände. Reichtum ist für Sie weniger materiell als sinnlich.
- Sie suchen die Autonomie. Selbstbestimmt entscheiden und handeln zu können ist Ihnen daher besonders wichtig.

Was Sie demotiviert

- Tägliche Routine, Verpflichtungen und Abläufe werden von Ihnen ertragen, aber nicht sehr geschätzt.
- Da Sie Stimulationen und Abwechslung suchen, fehlt Ihnen manchmal die nötige Geduld und Langeweile stellt sich ein.
- Sie wollen häufig zu vieles auf einmal. Deshalb kann man Sie nur schwer zufrieden stellen.
- Da Sie großen Wert auf Loyalität legen, demotiviert sie unsolidarisches Verhalten.
- Vor allzu „Wissenschaftlichem“ schrecken sie schnell zurück – manchmal vielleicht etwas voreilig.
- Widersprüche oder komplexe Situationen können zu Irritationen führen. Dabei kann es vorkommen, dass Sie ein „Unstimmigkeitsexperte“ werden und vor lauter Details das große Ganze nicht mehr sehen.
- Wird die vorgegebene Struktur zu starr und zu eng, neigen Sie dazu auszubrechen.

Positives Konfliktverhalten

- In Krisensituationen bleiben Sie ruhig und stabil. Dabei hilft Ihnen Ihr Optimismus.
- Eine realistische Einschätzung der Situation hat bei Ihnen erste Priorität. Dabei konzentrieren Sie sich auf die unmittelbare Situation, weil Sie in der Gegenwart leben.
- Ihr Augenmerk richtet sich auf unmittelbar anstehende Probleme. Sie sind daher ein guter Problemlöser.
- Durch Ihre natürliche und pragmatische Art können Sie gut vermitteln und verhandeln.
- Von der schlechten Stimmung anderer lassen Sie sich nicht so leicht beeinflussen.
- Sie lösen Spannungen auf, indem Sie Gegensätze vereinen.
- Wenn Sie mittendrin sind, sind Sie in Ihrem Element. Dann wissen Sie auch in schwierigen Situationen instinktiv was zu tun ist.
- Bevor Sie Ihre Entscheidungen treffen, reden Sie mit den Beteiligten, um die entsprechenden Informationen zu sammeln.

Negatives Konfliktverhalten

- Aufgrund Ihres Harmoniebedürfnisses sind Sie zu wenig konfliktfähig.
- Aus Ihrer Suche nach Harmonie und Beziehung neigen Sie zu empfindsamen Reaktionen in Konfliktsituationen, zu Unterordnung und Überanpassung.
- Beim Blick in die Zukunft sind Sie manchmal zu sorglos und unbesonnen. Verlangen die äußeren Umstände einen Strategiewechsel, erkennen Sie dies häufig zu spät.
- Sie haben manchmal Schwierigkeiten durchzuhalten.
- Sie reagieren gestresst auf Undankbarkeit und Nichtbeachtung. Sie können auch unkooperativ werden und „in den Streik treten“.

Ihre Rolle im Team

- Sie können sich gut in eine Gruppe integrieren und sind ein außerordentlicher Teamplayer.
- Sie begeistern und regen Kooperationen an. Dadurch fördern Sie den Teamgeist.
- Die Interaktion zwischen Menschen ist Ihnen sehr wichtig. Sie fördern daher die effektive Zusammenarbeit.
- Im Umgang mit anderen versuchen Sie nicht irgendwelche Regeln durchzusetzen, sondern suchen nach Lösungen, die alle befriedigen.
- Sie identifizieren sich mit den Menschen, mit denen Sie in Berührung kommen. Sie setzen sich für andere ein, helfen und fördern.
- Es ist Ihnen wichtig, sich mit der Aufgabe, die Sie zu bewältigen haben und den Gruppenmitgliedern zu identifizieren.
- Sie pflegen eine charmante Art des Umgangs miteinander, vermitteln Spaß und Freude.
- Die Rolle des Vermittlers einzunehmen liegt Ihnen. Durch Ihre soziale Kompetenz lösen Sie Spannungen auf.
- Weil Sie sehr harmoniebedürftig sind, sind Sie ungern für die Disziplin in der Gruppe verantwortlich.

Ihre Talente in Organisationen

- Sie vermitteln ein positives Bild vom Team und dem Unternehmen.
- Sie fördern den Enthusiasmus.
- Sie akzeptieren und behandeln die Menschen so, wie sie sind.
- Sie haben einen Sinn für unkonventionelle Lösungen.
- Sie setzen Projekte detailliert und präzise um.
- In Krisensituationen bleiben Sie ruhig.
- Durch Ihr Talent zu vermitteln sind Sie in der Lage, tiefe „Gräben“ in Unternehmen zu überbrücken, wie Ihnen dies im Kleinen bei Einzelpersonen gelingt.
- Sie gehen unkonventionelle Wege. Denn oft sind es die verhärteten, etablierten Ordnungen, Regeln und Gesetze, die „überholt“ werden müssen, um mit einer Sache ans Ziel zu kommen.
- Wenn sich einmal keine Grenzen auflösen lassen, dann haben Sie einen guten Blick für die freien Räume innerhalb der Grenzen.
- Ihr personenbezogenes Wertgefühl vermittelt Ihnen Takt, Sympathie und ein ehrliches Interesse für andere.

Ihr idealer Chef

- Da Sie ein entwicklungsorientierter Mensch sind, benötigen Sie regelmäßiges Feedback über Ihre aktuelle Leistung.
- In einem wertschätzenden Gespräch sollte Ihr Vorgesetzter über die vergangenen Leistungen sprechen und mit Ihnen weitere Maßnahmen vereinbaren.
- Ihr Vorgesetzter sollte Ihnen jedoch keine langfristigen Pläne oder zu konkrete Fragestellungen vorgeben. Sie reagieren lieber spontan auf das, was kommt, als zu weit in die Zukunft zu planen. Gleichzeitig sollte Ihnen Ihr Chef mögliche Entwicklungsperspektiven aufzeigen.
- Sich wiederholende Arbeitsinhalte werden von Ihnen ertragen, aber nicht sehr geschätzt. Ihr Chef sollte dies wissen und darauf achten, Abwechslung in den Arbeitsalltag einzuarbeiten.
- Ideal ist für Sie ein Vorgesetzter, der mit bewährten Methoden arbeitet und Sie ausführlich und schlüssig informiert.
- Eine positive und emotionale Bindung ist Ihnen wichtig. Ihr Chef sollte das persönliche Gespräch suchen und dabei achtsam und freundlich sein und Ihnen das Gefühl geben, dass er Sie versteht.

Ihr Verhalten als Chef

- Sie führen entwicklungsorientiert. Am liebsten durch positiven Ansporn, Lob, Kooperation und den guten Willen. Dies geschieht auch sofort, sobald Sie etwas begeistert.
- Eine direktive Führungsrolle liegt Ihnen nicht besonders. Ihre Vision ist die eines partnerschaftlichen Teams. Teamwork wird von Ihnen daher besonders gefördert.
- Sie überzeugen, indem Sie zu Ihren Aussagen stehen und als Vorbild vorangehen. Sie tun und handeln so, wie Sie es von anderen fordern.
- Sie benötigen und schenken Vertrauen.
- Sie sind ein guter Vermittler und halten so die Mitarbeiter zusammen.
- Sie können Menschen gewinnend auf Ihre Seite bringen und das Beste aus ihnen herausholen.
- Sie erkennen bei all Ihren Mitarbeitern das Besondere. Sie nutzen Ihre Fähigkeit, Gegensätze zu vereinen, um Kooperation und effektives Arbeiten zu fördern.
- Sie engagieren sich sehr für Ihre Angestellten und verfügen über ein diplomatisches Geschick.
- Sie führen ausgesprochen kooperativ, kompetent und verantwortungsvoll.
- Da Sie Hemmungen haben, unpopuläre Entscheidungen zu treffen, scheuen Sie manchmal vor Konfrontationen zurück und es fällt Ihnen schwer, Disziplin einzufordern.
- Es besteht die Gefahr, dass Sie sich zu nachgiebig und zu gutmütig geben. Sie können sich dann nicht wirklich durchsetzen.

Wie andere mit Ihnen kommunizieren sollten

- Eine schnelle und direkte Kommunikation mit Ihren Mitmenschen ist Ihnen wichtig.
- Sie mögen es, von Ihren Mitmenschen aufgemuntert zu werden. Ein positiver Satz und ein Kompliment wirken bei Ihnen emotionale Wunder.
- Sie bevorzugen lustige und positiv knisternde Gespräche.
- Sie mögen das persönliche Gespräch, auch bei Auseinandersetzungen, mit allen Intensitäten und Ausschweifungen.
- Kritik können Sie dann annehmen, wenn Sie gleichzeitig merken, dass Ihr Gegenüber mit positivem Beispiel vorangeht.
- Im Gespräch sind Sie offen für spontane Impulse die Sie erhalten, wenn Sie mitten im Geschehen sind. Reflektion und Analyse liegen Ihnen weniger.

Was andere in der Kommunikation mit Ihnen vermeiden sollten

- Sie mögen Sachverhalte, die eindeutig und realistisch sind. Allzu komplexe Abhandlungen und Darstellungen verunsichern Sie.
- Sie mögen keine Diskussionen um uneffektive Dinge.
- Eine zu kühle und distanzierte Ansprache verunsichert Sie. Sie bevorzugen das persönlich wertschätzende Gespräch.
- Kritik sollte vorsichtig vorgebracht werden, denn Sie nehmen diese schnell persönlich und reagieren dann mit Gegenkritik oder wechseln einfach das Thema.

Wie Sie am besten lernen können

- Lernen muss für Sie einen Sinn haben. Fehlt Ihnen die Einsicht wozu etwas gelernt werden soll, so fällt Ihnen das Lernen schwer.
- Aus der eigenen Erfahrung und im unmittelbaren Kontakt mit einer Aufgabe lernen Sie sehr viel besser, als wenn Sie sich mit abstrakten Gedanken oder Theorien auseinandersetzen müssen.
- Aufgaben sollten realistisch sein und detailgenau beschrieben werden. Mit Ihren Sinnen können Sie sich Details gut einprägen und vertrauen auf Tatsachen und Fakten.
- Sie sehen die Dinge real und können Sachverhalte gut strukturieren und konkretisieren.
- Lernvorgänge müssen für Sie faktisch messbar und begreiflich sein.
- Ein gutes Faktengedächtnis zeichnet Sie aus.
- Ihr Ehrgeiz entwickelt sich bei stimulierendem Anreiz.
- Sie brauchen beim Lernen eine ruhige Atmosphäre, da Sie sich leicht ablenken lassen.
- Sie lernen besser, wenn der Sinn klar ist. Zudem können Sie besser durch Erfahrungen lernen, als theoretische Bücher zu studieren.
- Schrecken Sie nicht zu voreilig vor „Wissenschaftlichem“ zurück. Versuchen Sie, sich in die Theorie einzuarbeiten. Wenn Sie von der Theorie einen Bezug zur Praxis herstellen können, werden Sie viel lernen.
- Sie brauchen Phasen des konzentrierten Informationensammelns, in denen Sie ungestört und allein lernen. Es sind aber auch Phasen wichtig, in denen Sie sich z. B. in einer Lerngruppe über Ergebnisse und Zusammenhänge austauschen. In der Diskussion über die praktische Anwendbarkeit erhalten Sie den Überblick und erkennen den Gesamtzusammenhang.

Wie Sie sich unter Stress verhalten

- Unter Stress werden Sie leicht pessimistisch, machen sich Sorgen und nehmen die Rückmeldung von anderen zu persönlich. Sie verlieren dann die Leichtigkeit Ihrer positiven Grundstimmung.
- Sie haben dann unter Umständen Angst, dass nahe und gute Beziehungen in die Brüche gehen oder zumindest Schaden nehmen.
- Das Gefühl von Isolation kann dann starke Ängste hervorrufen.
- Sie neigen dazu, sich um andere zu sorgen. Dabei tun Sie häufig mehr als nötig oder angemessen wäre.
- In stressigen Situationen suchen Sie sich Hilfe bei anderen.
- Unter Stress neigen Sie dazu, zufällige und nebensächliche Ereignisse überzuinterpretieren und sehen darin schlimme Vorzeichen, was die Zukunft betrifft.
- Stress verursacht, dass Sie sich unwohl fühlen, weil Sie zu viele Verpflichtungen, Aufgaben und Verantwortungen übernehmen.
- Wenn Sie gestresst sind, sinkt Ihr Selbstwertgefühl und Sie haben dann Probleme, authentisch zu bleiben.
- Unter Stress kann es passieren, dass Sie fürchten, nicht genug Akte der Freundlichkeit zu tun. Der Akt des "Dienstens" als solcher wird wichtiger als das angestrebte Resultat oder Ergebnis.

Welche Rollen und Berufe Ihnen liegen

- Im beruflichen Bereich sollten Sie sich Aufgaben suchen, bei denen ein gutes Gedächtnis für Details gebraucht wird.
- Sie sollten sich um eine Position bemühen, in der Sie selbst bestimmen, wie eine Aufgabe gelöst wird.
- Sie bevorzugen ein kommunikatives Arbeitsumfeld und einen klar definierten, strukturierten durchaus umfangreichen Tätigkeitsbereich.
- In Berufen mit viel Aktivität und Abwechslung fühlen Sie sich wohl, zum Beispiel im Sportbereich.
- Da Ihnen die Vermittlung in menschlichen Krisensituationen liegt, eignen Sie sich für die Arbeit im sozialen Bereich.
- Es liegt Ihnen, Krisensituationen zu meistern und zwischen Konfliktparteien zu vermitteln. Daher ist eine Arbeit wie zum Beispiel im Verkauf, Risiko- oder Krisenmanagement vorstellbar.
- Im Zentrum des Geschehens zu stehen gefällt Ihnen. Daher fühlen sich Menschen Ihres Typs häufig zu Berufen in der darstellenden Kunst hingezogen.

Wie Sie sich weiterentwickeln können

- Sie müssen lernen, Ihr Verhalten, besonders Ihr Durchhaltevermögen, kritisch zu hinterfragen. Tun Sie dies nicht, laufen Sie Gefahr, nur Ihr eigenes Vergnügen zu suchen oder vorschnell aufzugeben, statt Konflikte und Schwierigkeiten durch- und auszuhalten.
- Ihre Risikobereitschaft und Spontaneität ist Chance und Gefahr zugleich. Sie können damit viel für sich gewinnen, aber auch hoch verlieren. Nehmen Sie sich die Zeit, Ihren ersten Impuls noch einmal kritisch zu prüfen. Besprechen Sie Ihre Ideen mit anderen.
- Sie müssen lernen, sehr genau hinzusehen, wenn Ihnen etwas misslingt. Wenn Sie nicht verdrängen, sondern auch Unangenehmes ins Bewusstsein gelangen lassen, kann Ihr Selbstwertgefühl wachsen.
- Bei anstehenden Entscheidungen können Sie sich gut auf Ihr Gefühl verlassen, sollten aber zusätzlich verstärkt darauf achten, logisches und analytisches Beurteilen in Ihre Entscheidungsprozesse einzubeziehen.
- Sie sollten stärker darauf vertrauen, Menschen und Situationen zu nehmen, wie sie sind und das Beste daraus zu machen.
- Lernen Sie, den eigenen Potenzialen mehr zu vertrauen wie Ihrem Optimismus und der Fähigkeit, schnelle, effektive Lösungen zu finden.
- Um sich vor Augen zu führen, wie sehr Sie darauf angewiesen sind, gute Kritiken zu bekommen, sollten Sie sich immer wieder bewusst machen, wie sensibel Sie auf das Urteil anderer reagieren. Versuchen Sie Kritik weniger als Angriff oder Ablehnung, sondern mehr als eine Chance zur persönlichen Weiterentwicklung zu sehen.
- Es gilt, Grenzen zu setzen, wo Sie vielleicht zu viel Verantwortung für andere übernommen haben und diese nun an Ihnen hängt.
- Wenn Sie sich den inneren Wahrheiten stellen und lernen, sich selbst zu erkennen und so anzunehmen, wie Sie wirklich sind, können Sie Ihre eigenen Wünsche und Ziele besser erkennen. So sind Sie nicht nur von der Akzeptanz der anderen abhängig, sondern können sich auch selbst akzeptieren und das mit Ihrer optimistischen und offenen Grundhaltung selbstbewusst nach außen vertreten.

4. Was misst der ViQ[®]?

Von den Skalen zum Typencode

Maßgeblich für die Bestimmung des persönlichen Typencodes ist jeweils die Dimension einer Skala, für die das größte Potenzial gemessen wurde. Da pro Skala jeweils ein Buchstabe vergeben wird, identifizieren wir den am stärksten ausgeprägten der dazugehörigen Dimension; so entsteht ein Vier-Buchstaben-Code: der Typencode.

Obwohl die Persönlichkeit eines Menschen einzigartig und unverwechselbar ist, lassen sich Präferenzen erkennen, woher Menschen ihre Energie beziehen, wie sie die Umwelt wahrnehmen und auf Basis des Wahrgenommenen Entscheidungen treffen. Der ViQ[®] misst diese zeitstabilen Persönlichkeitsmerkmale, ermöglicht Rückschlüsse auf implizite Wahrnehmungssysteme sowie Entscheidungsstrukturen und klassifiziert diese.

Was treibt eine Person an?

E**Extraversion heißt...**

Aufmerksamkeit nach außen gerichtet
ausdrucksvoll
partizipativ
offensiv

Introversion heißt...

Antriebsenergie aus eigener Überzeugung
reflektierend
abwartend
kontrolliert
vorsichtig

I

Wie nimmt eine Person ihre Umwelt wahr?

S**Sinneswahrnehmung heißt...**

realistisch
konkret
praktisch
konventionell

Intuition heißt...

ganzheitlich ("Helicopterview")
abstrakt
innovativ
unkonventionell

N

Wie kommt eine Person zu ihrer Entscheidung?

T**Analytisch entscheiden heißt...**

logisch-konsequent
rational
kritisch prüfend
hart

Subjektiv-werteorientiert heißt...

persönlich-einfühlsam
verständnisvoll
annehmend
sanft

F

Wie konsistent sind die Entscheidungen einer Person?

J**Beständigkeit heißt...**

organisiert
systematisch
planvoll
entschlossen

Spontaneität heißt...

Dinge sich entwickeln lassen
situativ
instinktiv
abwägend

P

5. Was sagt uns der Typencode genau?

Der erste Buchstabe

Er definiert Ihre grundlegende Richtung der Wahrnehmung: E steht für Extraversion, eine mehr nach außen gerichtete Wahrnehmung; I für Introversion, eine mehr nach innen gerichtete Wahrnehmung.

Extraversion (E)

Menschen mit einer Präferenz zur Extraversion suchen Stimulation und Abwechslung von außen. Sie orientieren sich mehr an äußeren Gegebenheiten und Erwartungen. Sie sind gern unter Menschen, unterhalten sich gern und sind gesellig. Extraversion kann aber auch bedeuten, sich wie ein Forscher an der Zahlen, Daten und Fakten zu orientieren. Sie sind handlungsorientiert und neigen zu schnellen Reaktionen. Sie schätzen eine offene, temporeiche, flexible und ausdrucksvolle Kommunikation.

Introversion (I)

Menschen sind mehr auf ihre inneren Prozesse eingestellt. Sie reflektieren viel, z.B. über Erfahrungen aus der Vergangenheit. Introvertierte zeichnen sich durch ein eher geduldiges, kontrollierendes und vorsichtiges Verhalten aus. Sie arbeiten lieber alleine oder in kleinen Gruppen. Erfolge werden mehr durch Ausdauer, Selbstdisziplin, Konzentration und Pflichterfüllung, als durch kurzfristige Höchstleistungen erreicht. Introvertierte möchten ihrem Leben Tiefe geben.

Der zweite Buchstabe

Dieser verdeutlicht Ihre Wahrnehmungspräferenz; dabei steht S für Sensing und N für Intuition; N, da der Buchstabe I bereits für Introversion Verwendung gefunden hat.

Sensing (S)

Menschen mit einer Präferenz zum Sensing besitzen eine präzise Wahrnehmung von Details und Daten; sie bevorzugen viele Informationen. Unstimmigkeiten erkennen sie schnell. Prozesse bewältigen sie Schritt für Schritt, am liebsten in gewohnter Art und Weise. Sie sehen die Dinge realistisch, praktisch und konkret; mehr wie sie sind, nicht, wie sie sein könnten.

Intuition (N)

Die Menschen mit einer Präferenz zur Intuition hingegen nehmen Muster in übergeordneten Zusammenhängen wahr. Sie sehen mehr das große Ganze als das Detail. Schon wenigen Informationen entnehmen sie Bedeutung. Dies geht mit Abstraktion und Unkonventionalität einher. Sie mögen Wandel und Veränderungen. Sie sehen Dinge gern, wie sie sein könnten.

Der dritte Buchstabe

Er zeigt Ihre Entscheidungspräferenz; T steht für Thinking, F für Feeling. Er erteilt Auskunft, in welcher Form Sie über das Wahrgenommene entscheiden.

Thinking (T)

Menschen mit der Präferenz für das Thinking entscheiden sich auf sachlicher Grundlage. Bevor sie handeln, analysieren und planen sie gern. Sie setzen dabei auf logische, rationale, kritisch prüfende und harte Kriterien. Sie argumentieren mit Ursache-Wirkungs-Prinzipien. In einem Prozess gehen sie präzise und rational vor.

Feeling (F)

Personen, bei denen die Dimension Feeling stärker ausgeprägt ist, entscheiden gefühlsmäßig. Dabei spielen eigene Erfahrungen, Werte und Überzeugungen eine zentrale Rolle. Sie folgen ungern engen Plänen, sind einfallsreich und empathisch. In einem Prozess verlassen sie sich auf Ihr Bauchgefühl und integrieren die Bedürfnisse ihrer Kollegen.

Der vierte Buchstabe

Der letzte Buchstabe stellt Ihre Neigung zur Kontinuität dar; hier steht J für Judging und P für Perceiving. Er gibt Auskunft, welchen Lebensstil Sie bevorzugen.

Judging (J)

Judging-Typen bevorzugen eine strukturierte, zielorientierte Vorgehensweise mit festem Plan und festen Regeln. Sie legen mehr Gewicht auf das Resultat als auf den Prozess. Sie begeben sich am liebsten auf direktem Weg dorthin. Dazu planen sie gerne im Voraus und orientieren sich an Regeln. Einmal getroffene Entscheidungen setzen sie entschlossen um.

Perceiving (P)

Perceiving-Typen verhalten sich flexibler und genießen den Prozess an sich. Sie integrieren immer wieder neue Informationen und können mit Veränderungen gut umgehen. Sie stoßen dabei gern auf Unbekanntes und lassen sich überraschen. Für sie ist der Weg das Ziel, von dem sie sich auch gern mal abbringen lassen, wenn sich eine andere Möglichkeit eröffnet.

Die Kombination dieser Dimensionen ergibt die Typenprofile, die, je nach Ausprägungen, zu unterschiedlichen Verhaltensmustern führen.

6. Wissenschaftlicher Hintergrund

Prof. Dr. David Scheffer, Partner bei meteor 16, entwickelte mit seinem Team in über 15 Jahren universitärer Forschung den Visual Questionnaire (ViQ). Der ViQ ist der einzige visuelle Persönlichkeitstest weltweit und wurde nach Prinzipien aus der Designtheorie und der klassischen Testtheorie bis zur jetzigen Form entwickelt. Somit ist er auch der einzige, der die dominante unterbewusste Persönlichkeitsstruktur von Menschen messen kann. Das Analyseverfahren ist wissenschaftlich fundiert, valide und faktorrein - damit erfüllt es höchste Gütekriterien psychometrischer Testverfahren.

Kontaktdaten

meteor16 GmbH & Co. KG
Unter den Linden 24
10117 Berlin
Germany

meteor16.com
dialog@meteor16.com
+49 30 2000 69 110