

# Golden Profiler of Personality (GPOP)

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

Ergebnis-Bericht für

452277

Nr: 50F0001039

Profil: ESTJ

Copyright © der deutschsprachigen Fassung 2004 by Verlag Hans Huber. Alle Rechte vorbehalten. Adaptiert und weiterentwickelt von Richard Bents & Reiner Blank.

Copyright © 2002, 2004 – Golden, LLC. Estero, FL USA. The Golden Personality Type Profiler™ is licensed to Verlag Hans Huber, Bern under Agreement with Golden, LLC. All rights reserved.

## INHALT

Einführung	3
Hintergrundinformationen	3
Erläuterungen zur Ergebnisdarstellung	4
Ihr Ergebnisbericht	5
Globalskalen (Prozentrangwerte)	8
Woher Sie Ihre psychische Energie beziehen	9
Wie Sie bevorzugt Wirklichkeit wahrnehmen	11
Wie Sie bevorzugt Entscheidungen treffen	13
Lebensstil - was nach außen sichtbar wird	15
Wie Sie auf Stress reagieren	17
Typentafel	19
Kurzbeschreibung der 16 Typen	20

## EINFÜHRUNG

Der Golden Profiler of Personality (GPOP) ermöglicht Ihnen, Ihre Persönlichkeit besser zu verstehen und einen bewussten Blick auf sich selbst zu bekommen.

Persönlichkeit beschreibt das, was Sie unverwechselbar macht und charakteristisch für Sie ist. Persönlichkeit wird sichtbar in dem, was Sie sagen, wie Sie handeln und welche Entscheidungen Sie treffen. Sich selbst besser verstehen ist Voraussetzung für persönliche Entwicklung. Wenn Sie Ihr Handeln reflektieren können und wenn Sie wissen, wie Sie auf Menschen und Dinge reagieren, gewinnen Sie eine höhere Kompetenz im Umgang mit Ihrer Umwelt.

## HINTERGRUNDINFORMATIONEN




Der Golden Profiler of Personality ist ein zuverlässiges Instrument mit einer fundierten Theorie und basiert auf wissenschaftlicher Grundlagenforschung.

Er geht von folgenden Voraussetzungen aus:

- Unterschiede in der Persönlichkeit zeigen sich als Neigungen bzw. Präferenzen.
- Unterschiedliche Neigungen lassen sich zehn Globalskalen zuordnen, die paarweise kombiniert sind:
  - Extraversion (E) und Introversion (I)
  - Sinneswahrnehmung (S) und Intuition (N)
  - analytisches Entscheiden (T) und wertorientiertes Entscheiden (F)
  - Strukturorientierung (J) und Wahrnehmungsorientierung (P)
  - Anspannung und Gelassenheit

Auf der Grundlage der Skalenwerte erfolgt eine Zuordnung zu einem von 16 Persönlichkeitsmuster. Den einzelnen Dimensionen sind jeweils fünf Konstrukte (Facettenskalen) zugeordnet, die die individuellen Ausprägungen noch differenzierter beschreiben.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR ERGEBNISDARSTELLUNG

- *Ausführliche Beschreibung Ihres Profils (Ihr Ergebnisbericht):*  
Aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung erhalten Sie eine entsprechende Profilbeschreibung (mit einer Anleitung zur möglichen Bearbeitung Ihres Textes).
- *Ihre Werte für die Globalskalen (Überblick):*  
Das Balkendiagramm zeigt Ihre Ergebnisse als Prozentrangwerte (PR). Sie werden feststellen, dass die beiden Skalen einer Dimension addiert jeweils keine 100% ergeben.  
Beispiel: Ein Prozentrang von 84% auf der Skala Extraversion bedeutet, dass 84% der Befragten niedrigere und 16% der Befragten höhere Extraversions-Skalenwerte aufweisen. Ein Prozentrang von 2% auf der Skala Introversion bedeutet, dass 2% der Befragten einen Wert aufweisen, der noch tiefer ausfällt bzw. 98% der Befragten einen höheren Wert auf der Skala Introversion haben als Sie.
- *Die Globalskalen mit den Ihren jeweils zugehörigen fünf Facettenskalen:*  
Nachdem jeweils kurz die Globalskalen beschrieben werden finden Sie einen Kommentar, der Ihnen beim Interpretieren der Graphiken helfen soll.  
Z.B. "Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Sie eine ..... Präferenz für Extraversion haben."  
Die möglichen Kommentare sind:
  - nicht klar (schwache Differenz)
  - gering (leichte Differenz)
  - klar (klare Differenz)
  - stark (starke Differenz)
  - sehr stark (besonders starke Differenz)
- Die Farben in den Balkendiagrammen haben folgende Bedeutung:
  -  Die Neigung mit der höheren Ausprägung ist blau markiert.
  -  Die Neigung mit der niedrigeren Ausprägung ist grün markiert.
  -  Orange sind die Ausprägungen auf den Facettenskalen markiert, die außerhalb des aufgrund der Globalskalenwerte zu erwartenden Musters liegen.

## IHR ERGEBNISBERICHT

### Ihr persönliches Profil:

#### **ESTJ**

E: extravertiert  
S: Sinneswahrnehmung bevorzugend  
T: analytisch entscheiden  
J: strukturiert

### Typenkurzbeschreibung

**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.

### 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.*

Sie sind der/die geborene Organisator/-in. Sie nutzen Ihre logischen Fähigkeiten, um so viel wie möglich im Leben unter Kontrolle zu bekommen. Sie sind in Ihrer Komfort-Zone, wenn die Umstände Ihnen erlauben vor auszuplanen, die nötigen Fakten einzuholen, Ziele zu setzen, den zeitlichen Ablauf zu planen und die benötigten Ressourcen zu organisieren. Solche operativen Ziele haben gewöhnlich etwas mit Menschen, Dingen und Situationen zu tun, und nicht so sehr mit Theorien und Ideen. Als ESTJ vertrauen Sie Informationen, die etwas mit der realen Welt zu tun haben. Sie zeigen Geduld, wenn es sich um vertraute Aufgaben und geläufige Routinen handelt. Sie arbeiten konstant an Ihren Zielen, und zwar mit einer großen Genauigkeit. Sie genießen ein gut geplantes Leben, das Sie unter Kontrolle haben und in dem Sie voraussehen können, was passiert.

ESTJs sind von ihrem Wesen her Manager/-innen, die ihre Energie in ihre Arbeit investieren.

Sie zeigen wenig Verständnis für uneffektives und ineffizientes Arbeiten. Sie haben eine klare Vorstellung von einer ordentlich durchgeführten Arbeit. Sie reden offen und geradeheraus über Ihre Ansichten, Neigungen, Vorurteile und Entscheidungen. Als ESTJ bevorzugen Sie bei Entscheidungen ein klares Entweder-Oder und können für unklare Verhältnisse keine Toleranz aufbringen. Wenn man Ihnen eine Idee präsentiert, möchten Sie einen klaren Plan mit Zahlen, Daten und Fakten vor sich haben, bevor Sie Ihre Zeit und Energie investieren. Wenn Sie Ihr Tempo nicht drosseln und sich nicht anhören, wie andere in Ihrer Umgebung die Sache sehen, entscheiden Sie vielleicht zu schnell.

ESTJs schätzen ein harmonisches, ordentliches Zuhause mit fixen Abläufen und legen Wert auf traditionelle Werte. Ihr Besitz ist Ihnen daher wichtig. Wenn Sie die Wahl haben, geben Sie z.B. Ihr Geld für nützliche und stabile Möbel aus, von denen Sie lange etwas haben werden. Verschwendung und übermäßiger Konsum ärgert Sie. Ihr Verantwortungsbewusstsein ist sehr ausgeprägt und wirkt als treibende Kraft, welche Sie mehr und mehr Aufgaben übernehmen lässt.

Aufgrund ihres Organisationstalents und ihrer Beobachtungsgabe bilden Personen mit diesem Persönlichkeitsprofil die Eckpfeiler von Bürgerinitiativen und sozialen Gruppen. Die Fähigkeit der ESTJs in jeder Situation die Dinge praktisch und nüchtern zu betrachten, wird in Freundeskreisen sehr geschätzt. ESTJs sind produktorientierte Menschen, die hohe Standards setzen, schätzen und beachten.

### **IHR BEITRAG ZUR ORGANISATION**

- Sie erledigen Aufgaben sorgfältig, pünktlich und bis ins Detail genau.
- Für Sie zählen Ergebnisse.
- Sie können hervorragend effiziente Systeme aufbauen.
- Sie sind handlungsorientiert und zögern nicht, wenn nötig, die Stirn zu bieten.
- Sie sind praktisch und realistisch veranlagt und schätzen aktuelle, handfeste und praktische Anwendungen.
- Sie bewegen sich schrittweise auf Ihre Ziele zu.
- Sie packen Probleme direkt und entschieden an.
- Sie organisieren und strukturieren gern.
- Sie mögen es, wenn Sie eine Aufgabe als erledigt abhaken können.
- Sie sehen nicht ein, warum etwas verändert werden muss, wenn die Dinge Ihrer Meinung nach ordentlich laufen.

### **IHR BEVORZUGTER FÜHRUNGSSTIL**

- Sie sind der/die geborene Administrator/-in von Ressourcen und Projekten.
- Sie haben Ihr Augenmerk vor allem auf die Arbeit gerichtet, nicht unbedingt auf die Menschen, die die Arbeit tun, zeigen aber Wertschätzung gegenüber denen, die es durch Leistung verdient haben.
- Sie sind direkt und resolut, wenn es darum geht zum Kern einer Sache vorzudringen.
- Sie setzen erprobte, etablierte Methoden ein, um kurzfristig Resultate zu erzielen.
- Sie sind eher konservativ, wenn es um Veränderungen geht.
- Sie setzen sich hohe Maßstäbe und halten sich daran.
- Sie sind überzeugt, dass man Autorität im Laufe der Zeit gewinnt, wenn man positive Ergebnisse aufweisen kann.

### **IHR BEVORZUGTER KOMMUNIKATIONSSTIL**

- Sie reden energisch und kraftvoll.
- Sie antworten schnell und spontan.
- Sie kommunizieren lieber mit jemandem direkt mündlich, als dass Sie schriftliche Mitteilungen versenden.
- In der Kürze liegt nach Ihrer Meinung die Würze. Was Sie sagen ist objektiv, und Sie legen Wert auf Genauigkeit und gedankliche Klarheit.
- In Ihrer Rede sind Sie konkret und spezifisch, und nicht abstrakt und theoretisch.
- In Ihren Präsentationen halten Sie sich an die Fakten und bieten praktische Anwendungen.
- Sie lassen sich überzeugen und überzeugen andere durch ordentliche, objektive

Argumentation.

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

- Sie bevorzugen ein stabiles, sicheres und berechenbares Umfeld.
- Sie suchen nach Gelegenheiten, mit solchen Menschen zusammenzuarbeiten, die ausdauernd an einer Sache bleiben können.
- Sie bevorzugen ein Umfeld, in dem Sie mit anderen Menschen in Kontakt kommen.
- Sie arbeiten am besten in einer Atmosphäre, die Ihnen das Gefühl gibt: Das ist der richtige Ort für mich.
- Sie möchten wissen, dass Ihre Bemühungen sich handfest und konkret auszahlen.
- Vermeiden Sie am besten solche Situationen, in denen Sie keine Verantwortung übernehmen oder keine Kontrolle haben können.

### **IHR BEITRAG IM TEAM**

- Sie sind ein Teamplayer.
- Sie sind treibende Kraft, wenn es um Planung und Durchführung geht.
- Sie fordern andere heraus, sich an Ihren hohen Maßstäben für exzellente Leistung zu messen.
- Sie denken an die konkrete Wirklichkeit und nicht so sehr an Zukünftiges.
- Ihre Beiträge sind nüchtern und direkt.
- Es frustriert Sie, wenn Sie in einer Besprechung sitzen, wo man nicht auf den Punkt kommt oder wo man sich nicht an den vorgegebenen Ablaufplan hält.
- Sie mögen keine Aktivitäten, mit denen man die Zeit vergeudet oder die von den eigentlichen Aufgaben ablenken.

### **IHR PERSÖNLICHER LERNSTIL**

- Sie bevorzugen strukturierte Lektionen mit einem klaren Lernziel und möchten keine Abweichungen im Ablaufplan.
- Sie lernen am besten, wenn es um etwas Handfestes geht, wenn es konkrete Übungen gibt – mit Tests und Auswendiglernen.
- Sie bevorzugen Lernstoff, in dem Fakten vermittelt werden. Sie haben wenig Verständnis für unpraktikable Konzepte.
- Sie erwarten von einer Kursleitung Fairness, dass er/sie berechenbar ist und Regeln konsequent und durchgängig anwendet.

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

- Achten Sie auf Ihre Tendenz, manchmal zu derb zu sein; versuchen Sie Rücksicht zu nehmen auf die Bedürfnisse, Wünsche und Gefühle anderer.
- Überprüfen Sie in regelmäßigen Abständen Ihre Erwartungen, die Sie anderen gegenüber haben – das ist wichtig, wenn Sie Menschen motivieren wollen.
- Üben Sie sich in der Kunst, positives Feedback zu geben.
- Seien Sie offen für neue Methoden, wie man etwas tun kann; hören Sie sich die Ideen, Alternativen und Informationen von anderen an.
- Schenken Sie übergeordneten Zusammenhängen mehr Aufmerksamkeit, damit Sie Ihre kurzfristigen Ziele darin einbetten können.

## GLOBALSKALEN (PROZENTRANGWERTE)

### Energie

E - Extraversion

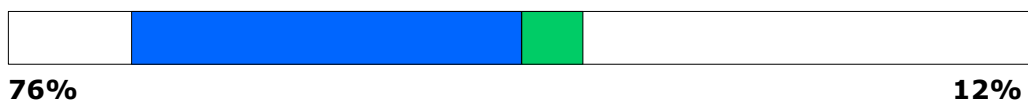
I - Introversion



### Wahrnehmen

S - Sinneswahrnehmung

N - Intuition



### Entscheiden

T - analytisch

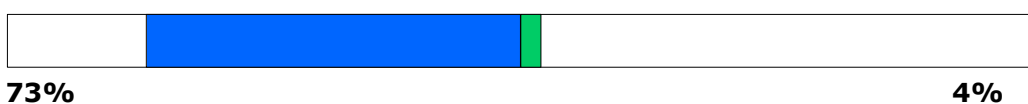
F - wertorientiert



### 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 Ihre Präferenz für Extraversion schwach ausgeprägt ist.**

## Facettenskalen für Extraversion und Introversion

### energisch

### ruhig

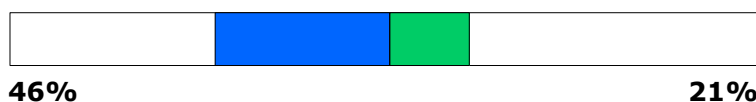


- geht aus sich heraus
- lebhaft und gesprächig
- ausdrucksvoll
- kraftvoll

- zurückgezogen
- nachdenklich
- still

### gesellig

### privat

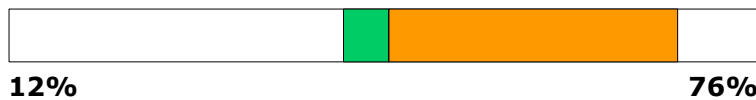


- mit vielen Menschen zusammensein
- Arbeitsumgebung, wo man anderen Menschen begegnet und Anregungen aus dem Umfeld bekommt
- Freizeit mit anderen Menschen verbringen

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

**partizipativ**

**diskret**



- freundlich
- kontaktfreudig
- baut schnell neue Beziehungen auf

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

**initiativ**

**abwartend**

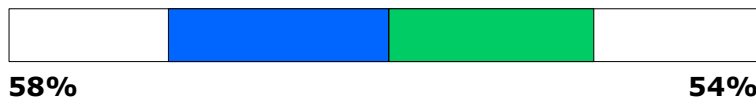


- bringt Dinge in Gang durch Reden und Beteiligen
- initiiert Kontakt
- redet gern und viel

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

**spontan**

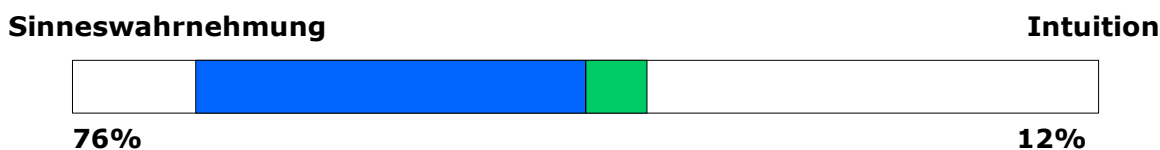
**reflektierend**



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

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

## WIE SIE BEVORZUGT WIRKLICHKEIT WAHRNEHMEN

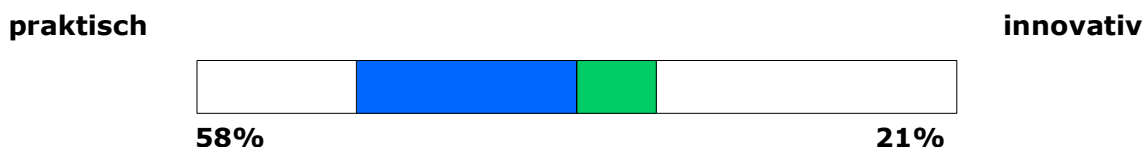


Wer Sinneswahrnehmung bevorzugt, vertraut den Information, die den fünf Sinnen zugänglich sind. Eine solche Person lebt eher in der Gegenwart, orientiert sich an konkreten Fakten und verlässt sich auf das, was fassbar und bekannt ist.

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.

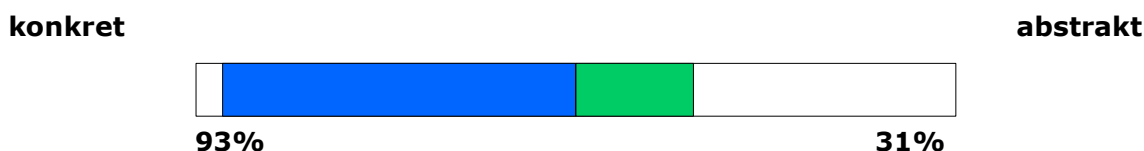
**Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für Sinneswahrnehmung stark ausgeprägt ist.**

### Facettenskalen für Wahrnehmung über Sinne und Intuition



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

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



- empirisch
- anfassbar
- Dinge wörtlich nehmen

- idealistisch
- geistig
- theoretisch

**realistisch**

**phantasievoll**

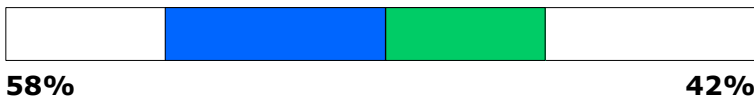


- gesunder Menschenverstand
- klar und deutlich reden
- traditionell

- originell
- Metaphern
- auf Ungewöhnliches achten

**Belohnung konkret**

**Belohnung intrinsisch**



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

- auf intellektuelle Herausforderung reagieren
- nach spannenden Herausforderungen suchen

**bewahrend**

**verändernd**



- sich auf Bekanntes verlassen
- sich an Regeln halten

- offen für Veränderungen
- ideenreich

## WIE SIE BEVORZUGT ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

**analytisch**

**wertorientiert**



Der analytische Entscheidungstypus bevorzugt es, sich mit objektiven und logischen Argumenten zu beschäftigen. Er hat die Tendenz, sich nicht persönlich mit den Menschen und Dingen um ihn herum zu beschäftigen.

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

**Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass Ihre Präferenz für analytisches Entscheiden leicht ausgeprägt ist.**

## Facettenskalen für analytisches und wertorientiertes Entscheiden

**distanziert**

**einführend**

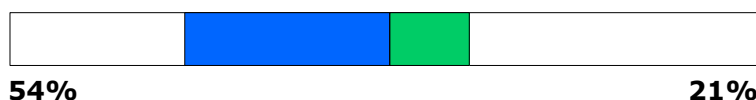


- vernünftig bleiben
- unsentimental
- keine Emotionen zeigen

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

**objektiv**

**subjektiv**



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

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

**autonom**

**authentisch**



**46%**

**54%**

- kompetent sein
- kritisch
- Prinzipien haben

- Ernsthaftigkeit
- andere wertschätzen
- Werte leben

**bestimmend**

**unterstützend**



**73%**

**31%**

- Richtung angeben
- sich durchsetzen
- konkurrieren

- auf die Wünsche anderer hören
- etwas Nettes tun

**kritisch**

**annehmend**



**62%**

**24%**

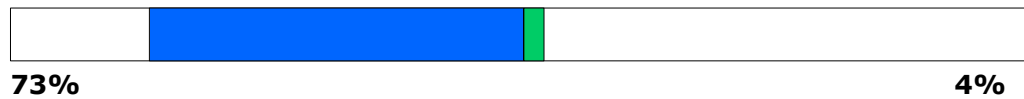
- skeptisch
- unbeugsam
- auf Defizite achten

- 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 Ihre Präferenz für Strukturorientierung stark ausgeprägt ist.**

## Facettenskalen für strukturierten und wahrnehmenden Lebensstil

### zielgerichtet

### prozessorientiert

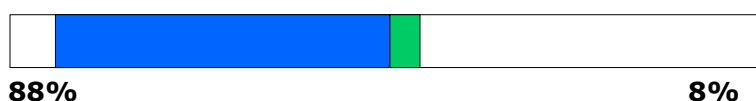


- Aufgaben und Ziele planen
- Unklarheiten im Voraus regeln
- Ablaufpläne erstellen

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

### strukturiert

### Impuls folgend

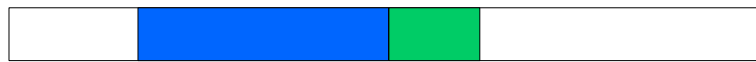


- gründlich
- methodisch
- geregelt

- Spaß haben
- veränderlich
- ablenkbar

**entschlossen**

**ungezwungen**



**66%**

**24%**

- pünktlich
- sofort
- rechtzeitig

- ungefähr
- vergesslich
- verspätet

**sorgfältig**

**global**



**62%**

**31%**

- Routinen entwickeln
- vorsichtig
- Schritt für Schritt

- auf große Zusammenhänge achten
- wagemutig
- umfassend

**Sicherheit**

**Gelegenheit**



**84%**

**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 Ihre Präferenz für Gelassenheit leicht ausgeprägt ist.**

### Facettenskalen für Anspannung und Gelassenheit

**skeptisch**

**zuversichtlich**

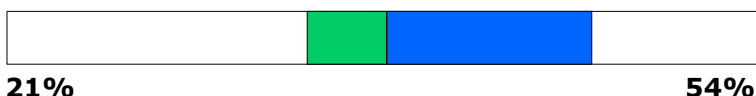


- depressive Gefühle haben
- Konzentration auf Leiden
- achten auf das, was nicht gelingt

- sich emotional gut fühlen
- die angenehmen Seiten sehen
- hoffnungsvoll in die Zukunft blicken

**sich beengt fühlen**

**in sich ruhen**



- Fokus auf Unveränderbarem
- etwas persönlich nehmen
- Zukunft ist bedrohlich

- kaum an Probleme denken
- nicht achten auf unsensible Bemerkungen
- das Heute genießen

**vorsichtig**

**mutig**



**42%**

**38%**

- sich zurückhalten
- besorgt sein

- sich nicht um die Meinung der Leute kümmern
- heiter sein

**sich ärgern**

**sich amüsieren**



**84%**

**34%**

- über geänderte Pläne
- über Rückschläge

- auch wenn es anders läuft als geplant
- trotz Rückschlägen

**pessimistisch**

**optimistisch**



**62%**

**88%**

- pessimistisch
- überlegen, ob es richtig war
- fragen, ob Leute einen mögen

- lösungsorientiert
- zu Entscheidungen stehen
- sich nicht kümmern um das, was andere denken