



Ihr persönliches Ergebnis als **Lebens-Maximierer·in**

- Wie Information von Ihnen wahrgenommen und verarbeitet werden?
- Wieviel Information und Struktur sind für Sie Ihr Wohlfühl notwendig?
- Wo haben Sie Entwicklungspotenziale und wie können Sie diese ausschöpfen?

Herzlichen Glückwunsch, Sie sind ein·e **Lebens-Maximierer·in (ENFJ)**

Lebens-Maximierer·innen-Menschen mit ENFJ-Präferenz sind verständnisvoll, tolerant und aufmerksam. Sie tragen zu einem guten Gemeinschaftsgefühl in ihrer Umgebung bei. Ihr Interesse gilt vorwiegend den Menschen in ihrem Umfeld. ENFJs schätzen vor allem harmonische, menschliche Beziehungen. Sie sind freundlich, taktvoll und sympathisch. Sie sind ausdauernd, gewissenhaft und auf Ordnung bedacht. Von anderen erwarten sie dasselbe. Loyalität spielt für ENFJs eine große Rolle. Sie verhalten sich jenen Respektspersonen und Institutionen gegenüber loyal, denen sie verpflichtet sind und neigen dazu, das zu idealisieren, was sie bewundern.

ENFJs erwarten und brauchen Lob für ihr Engagement. Sie sind besonders aufgeschlossen, wenn sie Zuwendung erfahren. Sensibel reagieren sie, wenn sie auf Gleichgültigkeit treffen. Sie haben ausgeprägte Ideale und Wertvorstellungen. Sie fühlen sich wohl und sind besonders zufrieden, wenn alle im freundlichen Umgang miteinander auf ihre Kosten kommen, Spaß haben und dennoch das Geplante erledigt wird. Chaotische Zustände ärgern sie. ENFJs entwickeln klare, oft sehr langfristige Zielvorstellungen; sie planen und arbeiten stetig auf diese Ziele hin.

Menschen dieses Typs bewundern die Qualitäten anderer Menschen. Ihr eigenes Tun und Lassen wird geprägt von ihren Idealen und festen Wertvorstellungen. Ihr Gefühl sagt ihnen schnell, wann sie gegen diese Werte verstoßen. Oft suchen sie dann den Fehler bei sich und gehen härter und selbstkritischer gegen sich selbst vor, als es vielleicht angemessen wäre.

ENFJs haben eine besondere Fähigkeit, die Motive anderer zu verstehen und zu schätzen. Nicht zuletzt deshalb sind sie gute Vermittler. ENFJs sind gut darin, Menschen zu überzeugen und zu integrieren. Die direkte Auseinandersetzung in Rede oder Gespräch ist für sie dabei das Mittel der Wahl. Bei ihrer Sensibilität für andere müssen sie darauf achten, dass sie sich selbst nicht um der Harmonie willen zu sehr an den Wünschen und Bedürfnissen anderer ausrichten. Es ist für sie wichtig, das, was sie wollen, nicht aus den Augen zu verlieren.

Neue Dinge und Erkenntnisse interessieren die ENFJs. Sie haben ein intuitives Gespür für betriebliche Situationen und Möglichkeiten. Ihre Vision verdichtet sich oft schon früh zu einer Einsicht. ENFJs lesen gern und haben etwas für Theorie übrig. Sie sind sprachlich talentiert, halten aber lieber Vorträge, als dass sie schreiben.

ENFJs arbeiten gerne in Arbeitskreisen und Organisationen. Dabei laufen sie zur Hochform auf. Im Gespräch mit Berufskollegen kommen ihnen auch die besten Gedanken. Sie mögen keine Arbeiten, bei denen man sehr genau sein muss. Es besteht die Gefahr, dass sie genau dann falsche Schlüsse ziehen, wenn sie sich keine Erfahrungen aus erster Hand verschaffen. Ideal wäre es, wenn sie - wenn auch nur kurzzeitig - selbst auf dem Feld oder im Stall wären. Sie haben festgelegte Vorstellungen davon, was man tun oder lassen sollte - und tun dieses auch kund.

Es kann für Menschen dieses Typs hilfreich sein, sich ein objektiveres Bild von Menschen und Situationen zu verschaffen und ihr loyales Verhalten kritisch zu überprüfen. Selbst dann, und gerade dann, wenn es sich um Konflikte mit Menschen handelt, die ihnen wichtig sind, sollten sie einem klärenden Gespräch nicht aus dem Wege gehen. Auch wenn es schwerfällt, sollten sie versuchen Kritik nicht zu persönlich zu nehmen und zu verdrängen, sondern die für ihre eigene Entwicklung und für die ihres Betriebes wichtigen Aspekte darin wahrzunehmen.

Menschen mit ENFJ-Typenprofil sind

- verlässlich
- aufmerksam
- aufgeschlossen
- verständnisvoll
- tolerant
- gewandt in zwischenmenschlichen Beziehungen

Das Verhalten der ENFJ-Persönlichkeit wird von ihrem Bedürfnis nach Harmonie geprägt:

- sie führt durch persönlichen Enthusiasmus
- sie bevorzugt einen Führungsstil, der zur Mitarbeit ermutigt
- sie regt Veränderungen an
- sie reagiert auf die Bedürfnisse anderer
- sie versucht, ihr Handeln mit den eigenen Wertvorstellungen zu vereinen



ENFJs fühlen sich besonders wohl, wenn ihr Umfeld:

- menschenorientiert ist
- Menschen unterstützt und die Gemeinschaft fördert
- Harmonie bietet und zur Selbstverwirklichung ermutigt
- aus Menschen besteht, die sich für Veränderungen zum Wohle anderer einsetzen

Besondere Stärken, die die ENFJ-Persönlichkeit im Alltag und Berufsleben auszeichnen:

- sind geprägt von ihrem Verantwortungsbewusstsein und
- den Fähigkeiten im Umgang mit Menschen
- sie führt und arbeitet gern im Team
- sie fördert Kooperationen
- sie vermittelt die Werte des Teams oder Unternehmens
- sie unterstützt die Würde des Menschen
- sie bringt Angelegenheiten gern zu einem nutzbringenden Abschluss

ENFJs können ihre Stärken ausbauen, indem sie ihr Verhalten auf die folgenden Muster hin kritisch überprüfen. Sie neigen dazu, ...

- andere zu idealisieren
- in Loyalität gefangen zu sein
- übereifrig zu sein
- ihre Aufgaben zu Gunsten von Beziehungen zu vernachlässigen
- in Konfliktsituationen Probleme zu verdrängen und zu verschweigen
- Kritik oft zu persönlich zu nehmen
- Feedback zu akzeptieren, ohne sich sogleich zu rechtfertigen



Ansätze zur persönlichen Entwicklung von ENFJs bestehen darin, ...

- sich im privaten wie betrieblichen Bereich Funktionen zu suchen, in denen sich die aktuelle Aufgabe mit dem Interesse an Zwischenmenschlichem vereinen lässt
- die Fähigkeit, andere anzuleiten und Mitarbeiter zu den gesetzten Zielen zu führen, auszubauen und zu nutzen
- auf die eigenen Stärken zu vertrauen, wie Empathie, Kooperationsfähigkeit, Selbstdarstellung und hohe Leistungsfähigkeit
- Anerkennung für das eigene Tun sicherzustellen
- die Grenzen von Menschen zu erkennen
- sich vor angepasster Loyalität zu hüten
- den Details einer Aufgabe genauso viel Beachtung zu schenken wie den Menschen
- die positiven Aspekte von Konflikten zu erkennen
- Konflikte produktiv zu bewältigen
- Feedback zu akzeptieren, ohne sich sogleich zu rechtfertigen

Folgende Produkte werden Sie beim Genießen Ihres Wissenshungers unterstützen können – probieren Sie's doch einfach mal aus!

B12 lingua MensSana



Mineraldrink MensSana



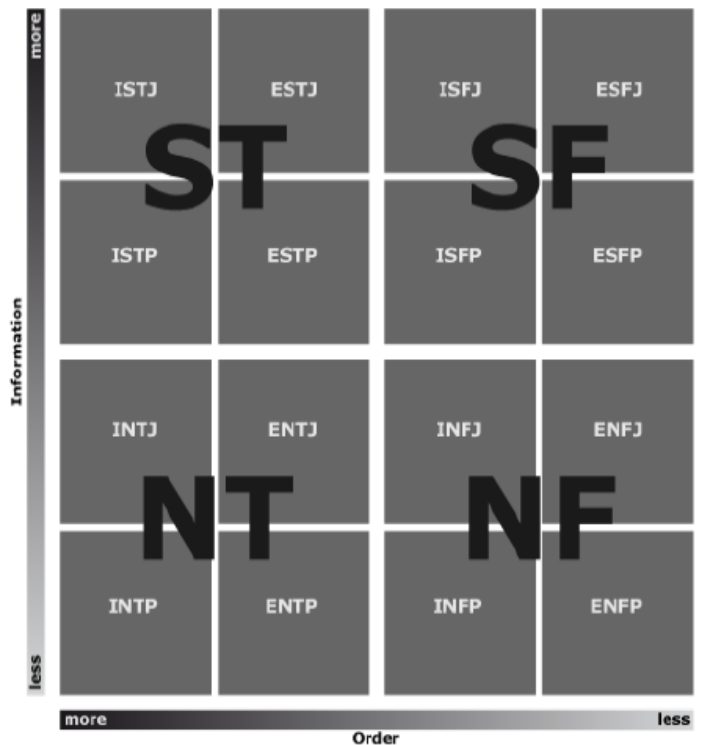
BetaGlucan+ immun MensSana



Wissenswertes zur Umfrage

Diese Umfrage basiert auf den Erkenntnissen des Schweizer Analytikers C.G. Jung, der die analytische Psychologie schon in den 1930er Jahren begründet und das menschliche Unterbewusstsein in 16 Typologien unterteilt hat. Jede dieser

Typologien unterscheidet sich in der Art, wie Informationen am besten wahrgenommen werden (Detailgrad, Struktur), wie diese verarbeitet werden und wie damit umgegangen wird (bewerten, sortieren, wirken lassen, zu neuen Inhalten zusammensetzen, kombinieren usw.). Die Unterschiede zwischen den 16 Typologien lassen sich in einem Achsenraster in 4 x 4 (16) Kategorien bzw. verschiedene Typkombinationen einteilen. Das bedeutet je nachdem, wie die einzelnen Aufgaben in der Umfrage angegangen wurden, lässt sich daraus die bevorzugte Art und Weise, wie die Person mit Informationen umgeht, ableiten. Die Ausprägungen der Eigenschaften teilen sich in für Struktur- und Informationsgrad in jeweils 4 Cluster ein. Die Farben beim Ergebnis geben Aufschluss über die Stärke der Ausprägung der jeweiligen (Charakter-) Eigenschaft.



Rot steht für eine starke Ausprägung der Eigenschaft und **grün** für eine geringere Ausprägung.

E: Extrovertiert – Die Person erholt sich und füllt ihre emotionalen Energiespeicher dadurch auf, dass sie sich unter Menschen begibt und in den Austausch geht. Extrovertierte Menschen „laden sich durch äußere Impulse und Einflüsse auf.“ Gleichzeitig bedeutet das nicht, dass sie extrovertiert im Sinne von „nur im Rampenlicht fühle ich mich wohl“ unterwegs sind.

I: Introvertiert – Die Person kann sich am besten erholen und innerlich wieder aufladen, wenn sie sich zurückzieht, ein Buch liest oder alleine Musik hört. Introvertierte Menschen beziehen neue Energie vor allem aus sich selbst heraus. Das muss jedoch nicht bedeuten, dass sie introvertiert im Sinne von „scheu“ sind.

S: Sensing – Erfassen – Zuerst geht es um den Inhalt, die tatsächliche Qualität einer Sache, eines Bildes oder einer Aussage, unabhängig davon, was damit „womöglich“ noch alles gemacht werden kann. Ein Bild vom Mount Everest löst in Menschen mit einem „S“ in ihrer Typologie erstmal aus: Höchster Berg der Welt.

T: Thinking – denkend – Menschen begegnen ihrer Umwelt zunächst einmal rational. Mit einem „T“ in ihrer Typologie sind sie sehr schnell darin zu erkennen, was ein Sachverhalt oder eine Situation bedeutet und können so auch beeindruckend schnell entwickeln, „was jetzt zu tun ist.“

J: Judging – bewertend/urteilend – Die Fähigkeit, zum Beispiel blitzschnell einen Fehler zu entdecken, Muster zu erkennen oder Ableitungen und Konsequenzen formulieren zu können, zeichnet Menschen mit einem „J“ in ihrer Typologie aus.

N: Intuitiv – Die Person nimmt zuerst wahr, welches Potenzial in einer Sache steckt, bevor sie sich über das „ist es realistisch oder sachlich betrachtet?“ Gedanken macht. Ein Bild vom Mount Everest versetzt Menschen mit einem „N“ in ihrer Typologie zunächst mal in die Vorstellung, was für ein Abenteuer die Besteigung dieses Berges sein muss.

F: Feeling – fühlend – Das „F“ in einer Typologie verdeutlicht, dass Menschen mit einem solchen Profil eher die Gefühlswelt in einer Situation ausloten und sehr schnell „spüren“, welche Emotionen bei ihnen selbst und auch bei anderen entstehen können.

P: Perceiving – wahrnehmend – Menschen mit einem „P“ in ihrer Typologie sind erstmal zurückhaltend und lassen sich kaum zu spontanen Bewertungen oder gar Urteilen bewegen. Sie nehmen zuallererst auf und möchten das Wahrgenommene erst verarbeiten, bevor sie zu einem Entschluss kommen.

Aus diesen Einzel-Buchstaben setzen sich nun also die 16 Typologien zusammen. Dadurch wird deutlich, dass wir gleichermaßen all diese Eigenschaften unterbewusst in uns tragen – jedoch in ganz unterschiedlich starken Ausprägungen. Das nimmt großen Einfluss darauf, wie wir unsere Umwelt wahrnehmen, worauf wir beim Zuhören oder auch beim Sprechen achten, was uns leicht oder auch schwerfällt. Während die einen spielend komplexe Aufgaben lösen, können andere aus einem Kugelschreiber eine Rakete bauen, andere wiederum aus dem Stegreif Geschichten erfinden oder für eine tolle Atmosphäre in einer Gruppe sorgen.

