



Ihr persönliches Ergebnis als **Gesundheits-Architekt·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 **Gesundheits-Architekt·in (ENTJ)**

Gesundheits-Architekt·innen mit ENTJ-Präferenz sind offen, analytisch und eloquent. Sie geben gern Anweisungen. Ihnen liegt das Führen und Anleiten im Blut. Was sie auch machen, sie wollen es schnell, effizient und effektiv erledigen. Dabei gehen sie logisch, organisiert, strukturiert und schnell vor. Sie planen langfristige Abläufe und deren einzelne Schritte, um ihr Ziel sicher und termingerecht zu erreichen.

Sie erfassen schnell wie etwas funktioniert. Objektiv und kritisch beurteilen sie, was in der Landwirtschaft um sie herum passiert und entscheiden zügig. Was nicht effizient ist, kann sie daher leicht aufregen.

Sie sind risikobereit und scheuen sich nicht vor Auseinandersetzungen, wenn etwas zu klären ist. Recht erhält, wer die besseren Argumente vorbringt. Jedes Argument muss vernünftig und durchdacht sein, damit sie es gelten lassen.

Die Aufmerksamkeit von ENTJs gilt vor allem dem Betrieb und nicht so sehr den Menschen, welche die Arbeit tun. ENTJs möchten ihr Leben in den Griff bekommen. Dies versuchen sie zu erreichen, indem sie es strukturieren. Entscheidungen werden logisch und folgerichtig getroffen. Eine solche Vorgehensweise wird auch von anderen erwartet. ENTJs möchten gut vorbereitet sein. Mögliche Schwierigkeiten erkennen sie im Voraus.

ENTJs sind neugierig. Sie analysieren ständig. Neues zu entdecken, zu denken und zu realisieren ist für sie interessanter, als sich mit Althergebrachtem zu beschäftigen. Sie entwickeln Strategien, die weit in die Zukunft hineinreichen und lassen sich von neuen Ideen, Theorien und Erkenntnissen inspirieren.

ENTJs brauchen ein Umfeld, in dem sie ihre intuitiven Fähigkeiten einsetzen können. Weil ENTJs eher an großen Zusammenhängen interessiert sind, können ihnen wichtige Einzelheiten entgehen. Obwohl komplexe Aufgaben sie herausfordern und das Lösen von Problemen zu ihren Kernkompetenzen gehört, haben sie Schwierigkeiten mit unklaren Zuständen oder Situationen. Diese machen sie nervös und lassen sie schnellstmöglich die Klärung suchen.

Sie urteilen schnell und müssen darauf achten, sich vorher ein ausreichend umfassendes Bild von der Situation gemacht zu haben. ENTJs müssen lernen, sich im Vorwege die Meinung der Berufskollegen oder Mitarbeiter anzuhören, die von einer Entscheidung betroffen sind. Das wird ihnen vielleicht schwerfallen. Wenn sie sich jedoch zu wenig Zeit nehmen, entscheiden sie möglicherweise voreilig und ohne die ausreichende Sachinformation oder genügend Rücksichtnahme auf die persönlichen Gefühle und Ansichten anderer Menschen. Wenn sie es lernen,

persönliche Dinge und Gefühle von Menschen stärker mit einzubeziehen und diese in ihrem Handeln zu berücksichtigen, reifen sie auch persönlich.

Sie müssen „die Kunst, andere zu verstehen“ entwickeln, wenn sie lernen, die Leistungen und Ideen anderer anzuerkennen – auch, wenn diese nicht so schnell, so präzise und in ihrem Sinne logisch handeln.

Menschen mit ENTJ-Typenprofil sind

- offen
- analytisch
- eloquent
- methodisch
- organisiert
- strukturiert
- objektiv
- sehr entschlossen, wenn sie von der Richtigkeit ihres Standpunkts überzeugt sind

Das Verhalten der ENTJ-Persönlichkeit wird von ihrem Bedürfnis nach Klarheit und Zielstrebigkeit geprägt:

- ist energiegeladen und handlungsorientiert
- sie ist direkt und entschlossen
- sie liebt komplexe Probleme
- sie hat langfristige Visionen

ENTJs fühlen sich besonders wohl, wenn ihr Umfeld

- zielorientiert ist
- strukturiert ist
- herausfordernd ist
- betont entscheidungsfreudig ist
- effiziente Menschen und Systeme fördert
- aus ergebnisorientierten Menschen besteht
- aus Menschen besteht, die sich mit der Lösung komplexer Probleme beschäftigen



Besondere Stärken, die ENTJs im Alltag und Berufsleben auszeichnen:

- häufig geprägt von ihrem Drang, für Klarheit und Effizienz in ihrem Umfeld zu sorgen
- sie strukturieren Teams und Unternehmen
- sie entwickeln Strategien zur Zielerreichung
- sie übernehmen Verantwortung
- sie entwickeln wohldurchdachte Pläne

ENTJs können ihre Stärken ausbauen, indem sie ihr Verhalten auf folgende Muster hin kritisch überprüfen. Sie neigen dazu, ...

- zu schnell zu entscheiden und
- dabei ungeduldig und dominierend zu wirken
- die eigenen Gefühle zu ignorieren und zu unterdrücken, während sie sich zu sehr auf eine Aufgabe konzentrieren
- die Bedürfnisse der Menschen zu ignorieren

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

- im privaten und beruflichen Bereich besondere Herausforderungen zu suchen und anzunehmen
- sich darum zu bemühen, Menschen führen und anleiten zu können
- die Fähigkeit zum selbstständigen Lernen und Arbeiten zu nutzen und auszubauen
- auf die eigenen Potenziale zu vertrauen, wie Weitblick, strategisches Denken und hohe Leistungsfähigkeit
- das menschliche Element mehr zu beachten
- die Beiträge anderer zu würdigen



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

B12 lingua MensSana



Vitaldrink Erwachsene
MensSana



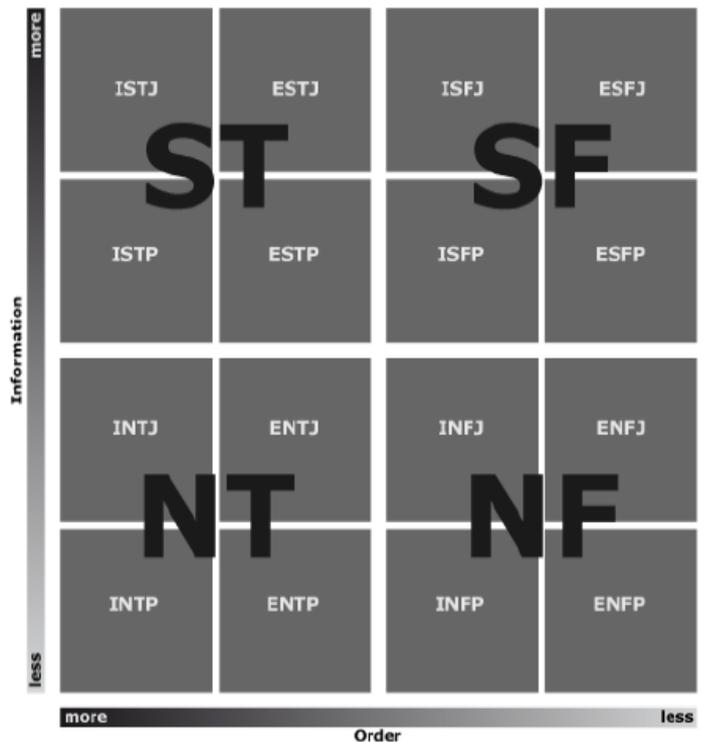
Magnesium-Citrat + D direkt
MensSana



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.

