



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 (INFP)**

Lebens-Maximierer·innen-Menschen mit INFP-Präferenz sind sozial, idealistisch und kreativ. Sie vermitteln persönliche Wärme. Im alltäglichen Leben geben sie sich tolerant, offen, flexibel und anpassungsfähig. Sie haben jedoch eine sehr persönliche Sicht der Dinge, die aus ihrer starken Verbundenheit mit den eigenen Idealen und Wertvorstellungen gespeist wird.

INFPs versuchen, andere auf einer tiefen Ebene zu verstehen und erwarten, dass dieses Verständnis freundlich erwidert wird. Sie sprechen selten über ihre innersten Empfindungen. Ihre Verletzlichkeit schützen sie häufig, indem sie sich reserviert und zurückhaltend geben. Erst wenn sie jemanden gut kennen und ihm vertrauen, öffnen sie ihren Schutzwall. Bevor sie sich für etwas entscheiden, prüfen sie sehr ernsthaft was ihnen wirklich wichtig ist. Sind sie von einer Sache überzeugt, erfüllen sie die damit verbundenen Aufgaben und Verpflichtungen äußerst zuverlässig. Wenn man jedoch ihre Normen antastet, lassen sie sich auf keinen Kompromiss ein.

Für INFPs sind Äußerlichkeiten nicht so wichtig. Sie haben keine Ambitionen jemanden zu beeindrucken oder Macht auszuüben. Es sind Echtheit und innere Überzeugung, die sie suchen und die sie interessieren.

Sie sind an den Möglichkeiten interessiert, die sich ihnen bieten, nicht so sehr an der Gegenwart oder an dem was jeder kennt und was offensichtlich ist. INFPs sind Idealisten. Ihr Einsatz soll ein persönlicher Beitrag zum besseren menschlichen Verstehen, zum Allgemeinwohl oder zur Gesundheit sein. Sie brauchen den größeren Sinnzusammenhang.

Wenn sie sich einer Aufgabe verschrieben haben, neigen sie zum Perfektionismus. INFPs brauchen langfristige Ziele. Sie sind Visionäre. Sie greifen gerne neue Ideen auf und wollen komplizierte Zusammenhänge jederzeit verstehen. Viele von ihnen interessieren sich für Bücher und Sprachen und können sich gut ausdrücken.

Ihre Kreativität zeichnet sie aus. Wenn es um ihre ureigenen Themen geht, können sie genial und überzeugend sein. Sie wissen instinktiv, wie man Menschen erreicht und wie sie ihr Anliegen kommunizieren können. Sie sind dabei nicht laut, sondern tiefgründig und ruhig.

Harmonie ist wichtig für INFPs. Gern sind sie mit anderen zusammen; sie fühlen sich in kleinen Gruppen oder im Team mit einer zweiten Person wohl, arbeiten aber am besten allein.

Einige von ihnen empfinden vielleicht einen Widerspruch zwischen ihren Überzeugungen und ihrem tatsächlichen Leben. Deshalb werden sie das Gefühl, unzulänglich zu sein, oft nicht los - auch dann nicht, wenn sie genauso effektiv wie andere Menschen sind. Es ist wichtig, dass sie eine konkrete Gestalt für ihre Ideale finden. Sonst träumen sie ständig von unerreichbaren Horizonten, bewirken aber in der Gegenwart kaum etwas. Wenn sie ihre Ideale nicht umsetzen können, werden sie leicht übersensibel und verletzlich.

Menschen mit INFP-Typenprofil sind

- sozial
- idealistisch
- kreativ
- flexibel
- offen
- interessiert, zu etwas Bedeutendem beizutragen

Das Verhalten der INFP-Persönlichkeit wird von ihrem Bedürfnis nach Verwirklichung ihrer Ideale geprägt:

- sie übernimmt gern die Rolle des Moderators
- sie bevorzugt einen eher konventionellen Führungsstil
- sie lobt andere eher, als sie zu kritisieren
- sie ermutigt andere, ihren Idealen entsprechend zu handeln

INFPs fühlen sich besonders wohl, wenn ihr Umfeld:

- aus angenehmen und engagierten Menschen besteht
- aus Menschen besteht, die die Werte anderer achten
- eine angenehme und partnerschaftliche Atmosphäre bietet
- flexibel, ruhig und unbürokratisch ist
- Zeit und Raum für Reflexion bietet



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

- ihre Kreativität und die Fähigkeit, mit Menschen umzugehen
- sie können Sinn stiften
- sie können sich schnell auf neue Situationen, Gruppen und Menschen einstellen
- sie bemühen sich, für jeden Menschen in ihrer engeren Umgebung den idealen Platz zu finden
- sie sammeln Menschen um ein gemeinsames Ziel herum
- sie suchen nach neuen Ideen und Möglichkeiten für Organisationen, in denen sie arbeiten

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

- Aufgaben wegen ihres Perfektionismus nicht zu beenden
- zu viele Menschen auf einmal zufriedenstellen zu wollen
- unter Umständen Visionen mit Tatsachen zu verwechseln
- mehr nachzudenken als zu handeln

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

- sich im privaten und beruflichen Umfeld Aufgaben zu suchen, bei denen sie persönliche Werte einbringen können
- sich darum zu bemühen, anderen Menschen helfen zu können
- sich darum zu bemühen, andere Menschen auf den Weg zu mehr Selbstständigkeit und Eigenverantwortung zu bringen
- sich Freiräume zu sichern, zum Nachdenken, Entwickeln und Tun
- sich auf die Wirklichkeit einzustellen, statt auf perfekte Gegebenheiten zu warten
- das „Nein sagen“ zu lernen
- Aktionspläne zu entwickeln und umzusetzen
- neben den persönlichen Werten auch Tatsachen zu berücksichtigen



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

B12 lingua MensSana



Mineraldrink MensSana



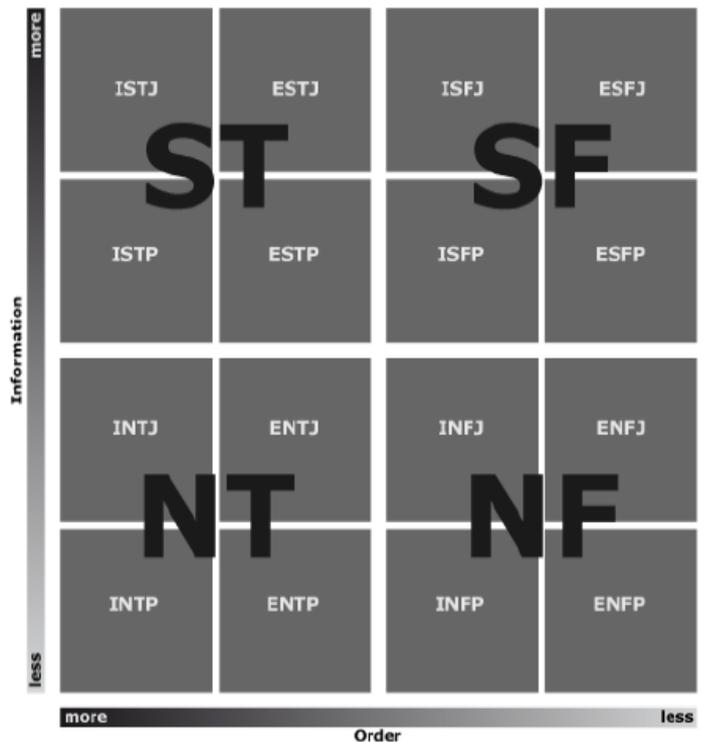
BetaGlucan+ immun MensSana



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.

