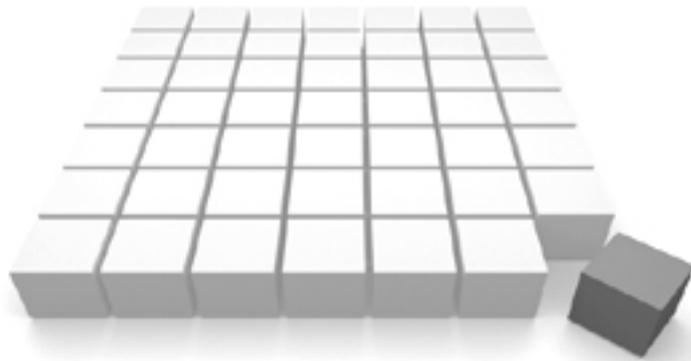

Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Ergebnisbericht



Murielle Muster
31 Jahre
weiblich



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Das Verfahren

Das Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS orientiert sich an dem persönlichkeits-theoretischen Ansatz von Raymond B. Cattell. Cattell hat in der Mitte des letzten Jahrhunderts auf der Basis psycholexikalischer Vorarbeiten in seinen faktorenanalytischen Untersuchungen 16 grundlegende Persönlichkeitsdimensionen herausgearbeitet und belegt. Mit dem Open Primary Factors werden 15 der 16 Merkmale erhoben, die mit den Persönlichkeitsdimensionen von Cattell korrespondieren oder ihnen inhaltlich sehr nahe kommen:

1. Wärme (WÄR)
2. Emotionale Stabilität (EMO)
3. Durchsetzungskraft (DUR)
4. Lebendigkeit (LEB)
5. Pflichtbewusstsein (PFL)
6. Soziale Kompetenz (SOZ)
7. Empfindsamkeit (EMP)
8. Misstrauen (MIS)
9. Abgehobenheit (ABG)
10. Zurückhaltung (ZUR)
11. Besorgtheit (BES)
12. Offenheit und Komplexität (OFF)
13. Introversion (INT)
14. Perfektionismus (PER)
15. Spannung (SPA)

Beim Open Primary Factors handelt es sich um ein umfassendes Verfahren, welches darauf abzielt, alle Aspekte der Persönlichkeit zu erfassen.

Hinweise zur Interpretation

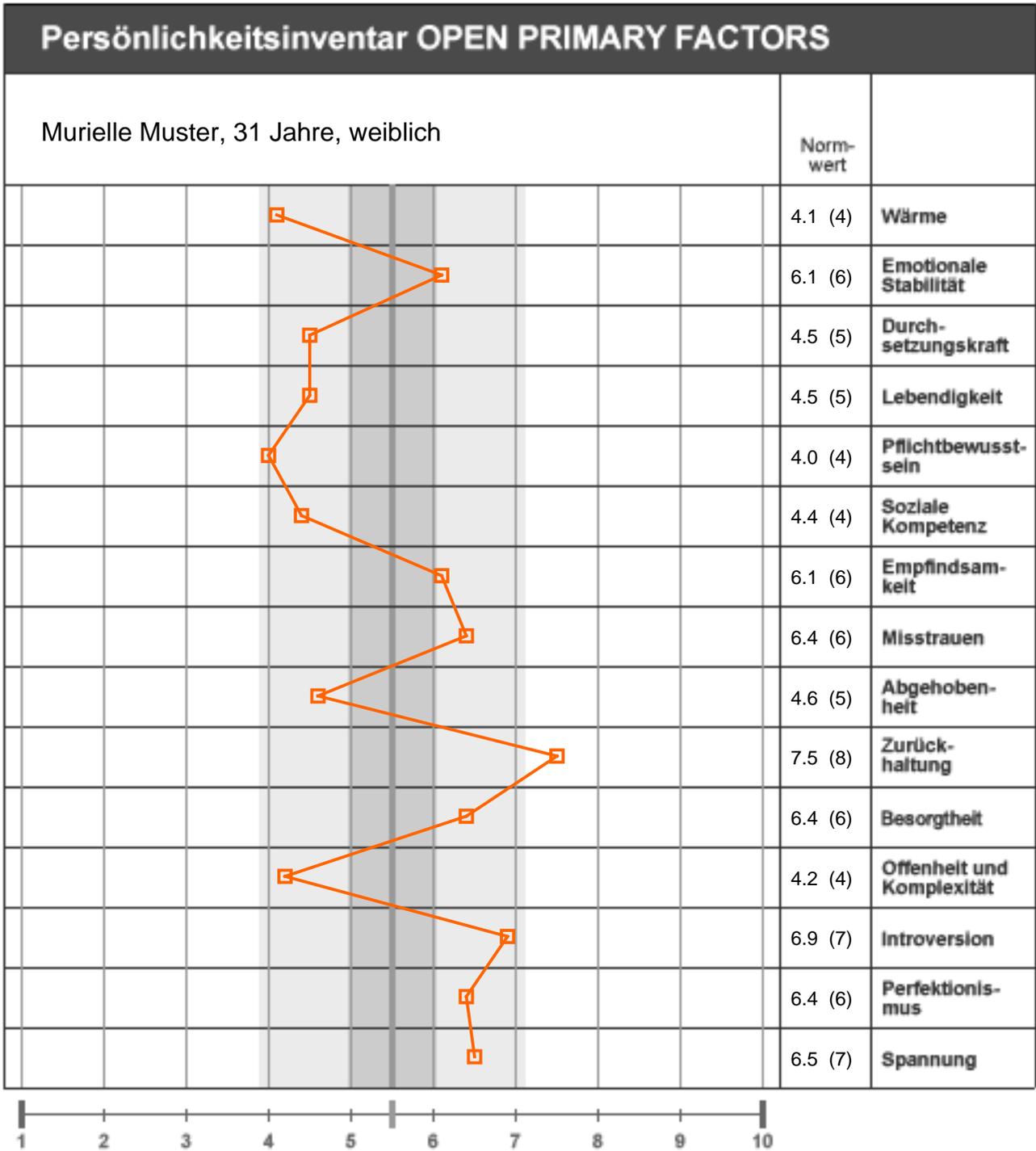
Persönliche Eigenschaften lassen sich nicht – wie etwa die Körpergröße – auf einer Skala mit einem fest definierten Nullpunkt exakt messen. Die Aussage „Bei Frau XY ist der Faktor Pflichtbewusstsein hoch ausgeprägt“ bedeutet insofern: „Im Vergleich zu anderen ist das Pflichtbewusstsein bei Frau XY wahrscheinlich höher ausgeprägt“. Menschen lassen sich hinsichtlich der Ausprägung ihrer Eigenschaften immer nur relativ zu anderen Personen und als Wahrscheinlichkeitsaussage beschreiben.

In dem vorliegenden Verfahren werden Personen mit dem Durchschnitt aus einer Stichprobe verglichen, die der Gesamtbevölkerung möglichst nahe kommen soll. So ist es etwa denkbar, dass bei einem Verkaufsfachmann das Merkmal Introversion relativ zur Gesamtbevölkerung eher niedrig ausgeprägt ist, im Vergleich zu anderen Verkaufsfachleuten aber doch eher hoch ausfallen könnte.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Ergebnisprofil



IM-Wert (Sten): 5 (durchschnittlich)

Vergleichsstichprobe: weiblich | Normskala: Sten (M=5.5, s=2)



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Beschreibung der Merkmale

Vorbemerkung: Bei der Interpretation der Testergebnisse ist zu beachten, dass keine der Ausprägungen der folgenden Merkmale einfach mit 'positiv' oder 'negativ' gleichzusetzen ist, selbst wenn die Begrifflichkeiten dies nahe legen. Vielmehr besitzen beide Pole der einzelnen Merkmale jeweils zwei Seiten: Ob das Verhalten einer der beiden Merkmalsausprägungen als positiv oder negativ zu bewerten ist, ergibt sich immer erst im Zusammenspiel mit konkreten Handlungs- und Entscheidungssituationen, in denen sich der Mensch bewegt und verhält. So gesehen hat jede Eigenschaft, die mit dem Verfahren erfasst wird, auch ihre Kehrseite.

1. Wärme: Wert 4.1 (eher niedrig)

Das Merkmal der Wärme bezieht sich auf die Distanz oder Tiefe zwischenmenschlicher Beziehungen, die vom Individuum eingegangen und mit Aufmerksamkeit gepflegt werden. Wärme beschreibt in diesem Sinne das Ausmass, in welchem das Interesse an anderen Menschen und ihren Bedürfnissen gegeben sowie die Nähe im Kontakt mit anderen gesucht wird.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala werden als herzlich und mitfühlend wahrgenommen. Sie beschreiben sich als an anderen Menschen interessiert und suchen ihre Gesellschaft. Wenn sich enge Kontakte nicht herstellen und aufrecht erhalten lassen, bereitet ihnen das Mühe.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten wirken distanziert und gehen Beziehungen nur vorsichtig ein. Sie bevorzugen entsprechend Aktivitäten, die sie alleine vornehmen können.

2. Emotionale Stabilität: Wert 6.1 (eher hoch)

Dieses Merkmal beschreibt das psychische Wohlbefinden, die emotionale Ausgeglichenheit und das Gefühl einer Person, im Grossen und Ganzen mit den Herausforderungen des Alltags zurecht zu kommen.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala beschreiben sich als selbstzufrieden und ausgeglichen. Sie haben den Eindruck, nicht so leicht aus der Bahn geworfen zu werden.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten auf dieser Skala erleben starke Stimmungsschwankungen und sind rasch frustriert. Allgemein empfinden sie den eigenen Einfluss auf ihr Leben und ihre Situation als gering.

3. Durchsetzungskraft: Wert 4.5 (eher niedrig)

Dieses Merkmal bezieht sich auf die Tendenz, eigene Überzeugungen bzw. den eigenen Willen durchzusetzen und Kontrolle auszuüben, um eigene Ziele besser erreichen zu können.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala verhalten sich dominant und nehmen stark Einfluss auf andere. Auf Wünsche von anderen nehmen sie nur bedingt Rücksicht.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten verhalten sich entgegenkommend und kooperativ. Offenen Konflikten weichen sie nach Möglichkeit aus.

4. Lebendigkeit: Wert 4.5 (eher niedrig)

Das Merkmal der Lebendigkeit widerspiegelt eine Art spielerische Spontaneität und natürliche Ausdruckskraft. Ein entsprechendes Verhalten erregt bei anderen häufig Aufmerksamkeit in positiver oder auch negativer Ausprägung.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala lassen sich als quirlig, lebenslustig und spontan beschreiben. In buntem Treiben blühen sie auf. In Gesellschaft verhalten sie sich ausgelassen, unterhaltsam und amüsant.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten geben sich hingegen eher ernst und geruhsam. Dadurch wirken sie auf andere eher gesetzt und reif.

5. Pflichtbewusstsein: Wert 4.0 (eher niedrig)

Pflichtbewusstsein beschreibt die Verinnerlichung kultureller Standards und damit auch die Bereitschaft zu eher konventionellem Verhalten.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala beschreiben sich als gewissenhaft, konsequent und beständig. Sie sind auch sehr darauf bedacht, dass sich andere regelkonform verhalten. Dieses Verhalten kann mitunter als dogmatisch und unflexibel wahrgenommen werden.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten hingegen halten sich nur bedingt an bestehende Vorschriften und Regeln, von denen sie sich in ihrer Freiheit bedroht fühlen. Dadurch können sie als unangepasst und abweichend wahrgenommen werden.

6. Soziale Kompetenz: Wert 4.4 (eher niedrig)

Soziale Kompetenz beschreibt das Vermögen, sich in verschiedenen sozialen Kontexten und Beziehungen wohl zu fühlen sowie sich gewandt zu verhalten. Massgeblich ist auch die Leichtigkeit im Umgang mit noch fremden Menschen und in der Herstellung von Kontakten.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala fällt es leicht, neue Kontakte herzustellen und mit Fremden ins Gespräch zu kommen. Sie finden schnell sozialen Anschluss.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten bewegen sich eher scheu und vorsichtig unter ihnen unbekanntem Menschen. Sie verhalten sich in solchen Situationen eher still und bleiben lieber im Hintergrund.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

7. Empfindsamkeit: Wert 6.1 (eher hoch)

Empfindsamkeit beschreibt das Ausmass, in welchem persönliche ästhetische Kriterien und Gefühle in eigene Beurteilungen einfließen. Damit einher geht auch eine differenzierte und ganzheitlich orientierte Betrachtungsweise von Geschehnissen und Subjekten.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala können als sensibel und gefühlsbetont beschrieben werden. Sie legen grossen Wert auf ihren Geschmack und sind in Stilfragen bewandert.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten urteilen hingegen eher sachlich und nüchtern. Sie interessieren sich vor allem für konkrete Sachverhalte und mögen keine Sentimentalitäten.

8. Misstrauen: Wert 6.4 (eher hoch)

Dieses Merkmal bezieht sich auf die Neigung, anderen Menschen grundsätzlich zu misstrauen und ihnen mit Argwohn zu begegnen.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala zweifeln an der Aufrichtigkeit des Gegenübers und fürchten sich vor Übervorteilung. Entsprechend vorsichtig sind sie im Kontakt mit anderen Menschen. Für den Aufbau von Vertrauen benötigen sie viel Zeit.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten öffnen sich ihrem Gegenüber vertrauensvoll. Sie gehen grundsätzlich von guten Absichten und fairem Verhalten der anderen aus.

9. Abgehobenheit: Wert 4.6 (eher niedrig)

Dieses Merkmal steht für die Bevorzugung gedanklicher Beschäftigung mit Ideen, Vorstellungen und Phantasien anstelle einer stets auf die rein praktische Umsetzung bezogenen Orientierung des Denkens an tatsächlichen Anforderungen und Gegebenheiten.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala können als träumerisch, phantasievoll und ideenreich beschrieben werden. Ihre eigenen Gedankengänge können sie stark absorbieren und eventuell gar ablenken.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten interessieren sich hingegen mehr für die praktische Umsetzung und die Nützlichkeit von Dingen. Ungewöhnliche und spielerische Gedankengänge haben für sie wenig Bedeutung. In bestimmten Situationen können ihnen dadurch neuartige Problemlösungen oder kreative Ansätze verschlossen bleiben.

10. Zurückhaltung: Wert 7.5 (hoch)

Das Merkmal der Zurückhaltung widerspiegelt das Ausmass an Bereitschaft und Gewohnheit, sich selbst zu offenbaren und persönliche Gedanken oder Absichten preiszugeben.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala geben sich anderen Menschen gegenüber eher bedeckt, diskret und verschlossen. Probleme und Gefühle sprechen sie ungerne oder nur sehr zaghaft an.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten treten offen und ungehemmt auf. Es macht ihnen nichts aus, sehr persönliche Dinge bekannt zu geben und andere daran teilhaben zu lassen, die andere für sich behalten würden.

11. Besorgtheit: Wert 6.4 (eher hoch)

Dieses Merkmal beschreibt die Tendenz, sich Sorgen und Gedanken über zurückliegende und vorgesehene Handlungen bzw. Ereignisse zu machen.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala sind tendenziell rascher verunsichert und besorgt. Sie zweifeln sowohl an ihren eigenen Handlungen als auch an Entwicklungen allgemeiner Art.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten sind zuversichtlicher und lassen sich nicht rasch entmutigen. Ihr Selbstvertrauen ist gross, kann aber in bestimmten Situationen auch zu einer unbeirrbaren Selbstüberschätzung führen.

12. Offenheit und Komplexität: Wert 4.2 (eher niedrig)

Dieses Merkmal bezieht sich auf das Ausmass an Aufgeschlossenheit und die Bereitschaft für neue Erfahrungen und Veränderungen.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala lassen sich als offen für Veränderungen und experimentierfreudig bezeichnen. Komplexe und vorerst unerklärliche Sachverhalte reizen ihre Neugier und ihr Interesse. Hingegen tun sie sich rascher schwer mit Routine und Unveränderlichem. Es liegt in ihrer Natur zu erneuern und zu verändern.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten orientieren sich stark an Gewohnheiten und Traditionen. Sie schätzen vorhersehbare und gewohnte Abläufe. Unerklärliches, Aussergewöhnliches und Neuartiges hingegen ist ihnen grundsätzlich suspekt. In diesem Sinne sind sie stark im Bewahren und Schutz von Bestehendem.

13. Introversion: Wert 6.9 (eher hoch)

Dieses Merkmal steht für die Vorliebe für eine Rückbesinnung auf sich selbst. Introversion beschreibt in diesem Zusammenhang das Bedürfnis, sich selbstgenügsam und ungestört mit eigenen Überlegungen, Absichten und Plänen beschäftigen zu können.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala sind gerne alleine und ungestört. Aufgaben erledigen sie lieber selbstständig und ohne Hilfe von anderen.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten hingegen sind gerne unter Menschen und suchen die Zusammenarbeit. Sie schätzen gemeinsame Aktivitäten und fühlen sich alleine rasch unwohl.

14. Perfektionismus: Wert 6.4 (eher hoch)

Dieses Merkmal beschreibt das Ausmass an angestrebter und gelebter Organisiertheit eines Menschen. Perfektionismus steht hierbei für ein ausgeprägt systematisches, selbstdiszipliniertes und planvolles Handeln.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala lassen sich als ordentlich, sorgfältig und genau beschreiben. Unvorhergesehenes wird von ihnen grundsätzlich als Störung wahrgenommen. Dadurch können sie in bestimmten Situationen nicht immer flexibel reagieren.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten gehen weniger planvoll vor, lassen die Dinge geschehen oder auf sich zukommen. Mit ungeordneten Umständen und Überraschungen können sie gut umgehen. Auf ihr Umfeld können sie aber manchmal auch unvorbereitet und unordentlich wirken.

15. Spannung: Wert 6.5 (eher hoch)

Dieses Merkmal beschreibt eine innere Spannung und Getriebenheit.

Hohe Werte: Personen mit hohen Werten auf dieser Skala sind umtriebig und werden leicht nervös. Wenn nicht alles nach Plan läuft, reagieren diese Personen rasch gereizt, versuchen dann aber auch alles, um ihre Ziele dennoch zu erreichen.

Niedrige Werte: Personen mit niedrigen Werten strahlen eine innere Ruhe und Entspanntheit aus. Schwierigkeiten und Störungen regen sie nicht so schnell auf. Die innere Gelassenheit kann in ungünstigen Umständen aber auch mit Untätigkeit einhergehen.



Persönlichkeitsinventar OPEN PRIMARY FACTORS

Werte-Index:

niedrig: Prozentrang unter 20 (Sten-Wert bis 3.8)

eher niedrig: Prozentrang 20-40 (Sten-Wert 3.9-4.9)

durchschnittlich: Prozentrang 40-60 (Sten-Wert 5.0-6.0)

eher hoch: Prozentrang 60-80 (Sten-Wert 6.1-7.1)

hoch: Prozentrang über 80 (Sten-Wert ab 7.2)

