

BIG FIVE: Zweite Dimension – Extraversion gegen Introversion

17. Mai 2010

AUSGABE 17

Die 2. Dimension aus dem BIG FIVE

Sehr geehrte Damen und Herren

Das Streben nach Selbsterkenntnis ist so alt wie die Menschheit selbst. Entsprechend gross ist das Interesse verschiedenster Wissenschaftsdisziplinen, die menschliche Persönlichkeit zu erklären oder zumindest zutreffend zu beschreiben.

Erlauben Sie uns einen Augenblick, die sprachlichen Wurzeln zum Ausdruck

Per-sön-lich-keit zu definieren (gem. Deutschem Wörterbuch):

- 1. Gesamtheit aller Wesenszüge, Verhaltensweisen, Äusserungen eines Menschen; Gesamtheit der besonderen Eigenarten eines Menschen; der Mensch als Person, in seiner Eigenart*
- 2. Bedeutender Mensch, Mensch mit eigener, besonderer Prägung und Stellung, Drang sich aus den Übrigen, heraushebender Mensch*

Innerhalb unserer Informationsreihe „Was steht hinter dem grossen 5 (BIG-Five) Modell?“ gehen wir heute näher auf das gesellschaftliche Verhalten ein.

Ihr Team von p4p consulting

Öffnen Sie bei nicht korrekter Darstellung den Newsletter im PDF Format unter http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl_files/p4p/pdf/Newsletter17.pdf.

Extraversion und Introversion sind Persönlichkeitsmerkmale, welche umgangssprachlich besser bekannt unter den Begriffen „Extrovertiertheit“ und „Introvertiertheit“ sind. Extraversion bedeutet grob, dass eine Persönlichkeit in ihrem Verhalten nach aussen orientiert ist und sich vielfältig äussert und darstellt, offen und durchlässig ist. Introversion: nach innen gekehrt, zurückhaltend, scheu, gehemmt, schüchtern und verschlossen.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus der Zuordnung von Menschen zu diesen Charaktereigenschaften?

Sie erhalten breite Angaben darüber wie gesellig eine Person im Umgang mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Vorgesetzten sein kann.

Ist ein Mensch gesellig, so ist er in der Lage aus sich herauszugehen. Er wird Menschen mögen und Gesprächspartner sowohl aktiv angehen als auch positiv beeinflussen können. Durch die Lebensfreude findet man gefallen am Umgang mit anderen, unbekanntem Menschen.

Zurückhaltende und ernste Leute sind oftmals weniger gesellig. Sie ziehen es vor, alleine oder mit einigen wenigen Freunden zusammen zu sein. Die Qualität der Geselligkeit muss sich nicht grundsätzlich von derjenigen der Extravertierten abweichen.

Fließen die Eigenschaften aus der Extro-/Introversion nur im Sozialverhalten ein? Nicht nur! Zu gut 50 Prozent kann erkannt werden, ob eine Person z. B. für eine Position als Verkaufsberater o.Ä. ein ausreichend kontaktfreudiges Profil besitzt und Interesse an langfristigen Beziehungen hat.

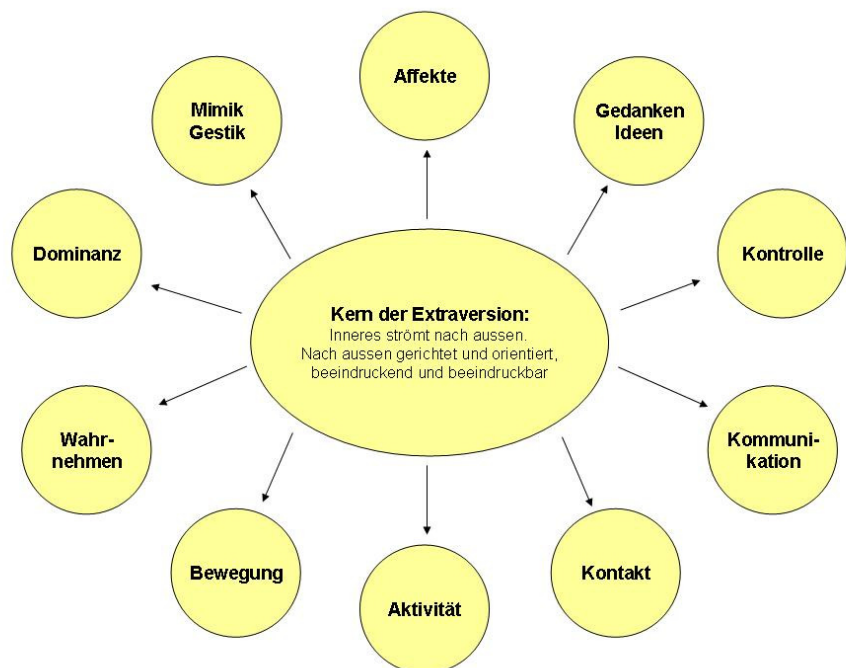
Darüber hinaus erhält man klare Indizien dafür, wie sich die Person in Gruppen behaupten kann und die Führung beansprucht. Weitere Merkmale bestimmen die Abenteuerlust, das Risikoverhalten sowie das Aktivitätsniveau einer Person.

Welche Bereiche werden im Tagesgeschäft durch diese Dimension tangiert?

1. *Sozialverhalten (Herzlichkeit, Geselligkeit und positive Emotionen)*
2. *Einflussnahme auf das Umfeld (Durchsetzungsfähigkeit, frei sprechen können)*
3. *Arbeitsverhalten (Sicherheitsbedürfnis und tatkräftiges Handeln im Alltag)*

Untenstehend eine Übersicht:

Operationalisierungs-Modell der Extraversion



Wie kommen Sie zu Ihrem eigenen Profil?

Nachstehend finden Sie unseren zweiten Antwortbogen zu unserem aktuellen Thema Extraversion, welcher als E-Faktor gekennzeichnet ist.

Bearbeiten Sie in diesem und den späteren Newsletter jeweils eine Dimension nach der anderen, indem Sie markieren, welche der aufgezählten 20 Eigenschaften für Sie oder die betreffende Person zutreffen. Auch hier gilt wieder: Der Test ist nur sinnvoll, wenn Sie **absolut ehrlich** antworten! Wunschvorstellungen verfälschen Ihr Bild.

Extraversion – Der E-Faktor – die Geselligkeit

- ◇ Führung übernehmen ◇ gesprächig ◇ schreibt lieber, als zu telefonieren ◇ still, leise
- ◇ arbeitet lieber alleine ◇ enthusiastisch ◇ wirkt kühl ◇ eher optimistisch ◇ schüchtern
- ◇ energisch ◇ schwer beeinflussbar ◇ eher pessimistisch ◇ herzlich
- ◇ unabhängig ◇ vermeidet Aufregungen ◇ gesellig
- ◇ gerne im Mittelpunkt stehen ◇ förmlich, zurückhaltend
- ◇ liebt Aufregungen ◇ gibt gerne den Ton an

Auswertung	Beispiel	Resultat bitte tragen Sie Ihre Antworten ein
Summe graue Nennungen	5	
Summe blaue Nennungen	7	
Differenz (bitte übertragen)	-2	

Wie Sie die Auswertung handhaben

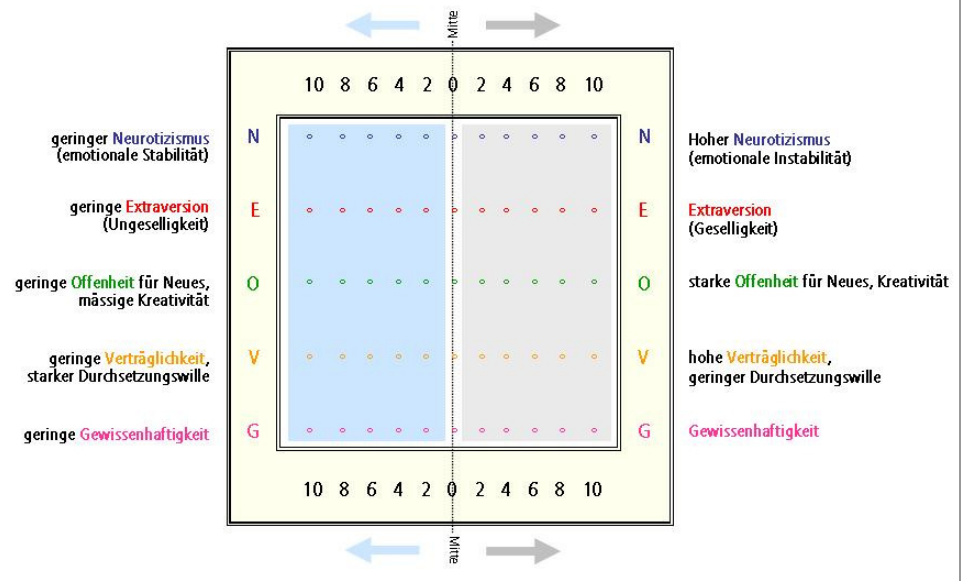
Zählen Sie die Summe der angekreuzten blauen sowie grauen Eigenschaften zusammen und tragen Sie das Resultat in das zugehörige Feld (Summe der Nennungen) der obenstehenden Tabelle ein.

So rechnen Sie - Ein Beispiel

Ziehen Sie bei jeder Dimension von der höheren Anzahl die jeweils geringere Zahl der Treffer ab. Das Ergebnis übertragen Sie in den untenstehende Chart „EASY BIG FIVE“ beim entsprechenden Buchstaben (Faktor) ein.

Beispiel: Sie haben fünf graue Merkmale und sieben blaue Merkmale angekreuzt. Bilden Sie die Differenz. Das Resultat heisst „(minus) zwei blaue Kennzeichnungen“. Tragen Sie diesen Wert somit auf der linken (blau schraffierten) Seite des „EASY BIG FIVE“ Charts ein. Sobald Sie die Ergebnisse aus den restlichen drei anderen Dimensionen kennen, verbinden Sie die Ergebnispunkte in der Tabelle.

Chart für „EASY BIG FIVE“



Das Ergebnis

Nun können Sie Ihr BIG FIVE-Persönlichkeitsprofil ablesen. Je weiter Ihre Zahlen von der Mitte entfernt sind, desto ausgeprägter ist der Persönlichkeitszug. Dass die Werte bei vielen Menschen im mittleren Bereich liegen, ist völlig normal. **Achtung! Die Ausprägung auf der linken Seite bedeutet nicht, dass die Eigenschaft negativ ist!**

Zur Interpretation

Kein Wert ist von vornherein schlecht. Alle Ausprägungen haben gute und weniger gute Seiten.

Hinweis

Die von Wissenschaftlern entwickelten Tests zur Messung der BIG FIVE dürfen nicht veröffentlicht werden und sind auch nicht frei käuflich, weil die Arbeit damit Psychologen und Personalverantwortlichen vorbehalten bleiben soll. Dieser „EASY“ Test orientiert sich zwar an diesen Vorbildern, kann aber keine wissenschaftliche Aussagekraft beanspruchen. Sie sollten die Ergebnisse lediglich als Tendenz ansehen, nicht als exakte Messung.

Was Sie ausserdem bedenken sollten

Ihre Einschätzung anderer Personen kann fehlerhaft sein, sogar Ihre Selbsteinschätzung. Um letztere zu überprüfen, könnten Sie sich von Menschen, die gut über Sie Bescheid wissen, einschätzen lassen und dann die Ergebnisse miteinander abgleichen.

Haben Sie uns
wahrgenommen?



Ausblick

Lesen Sie auch in unserem nächsten Newsletter wieder ein interessantes Thema. Dann stellen wir Ihnen die dritte Dimension - Offenheit - vor und natürlich wieder mit einem spannenden „EASY“ Test.

Sie wollen nicht solange warten?

Rufen Sie uns an [+41 \(0\)44 808 78 78](tel:+41448087878)

oder senden Sie uns ein Email: info@p4p-consulting.ch.

Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?

Klicken Sie den Link newsletter@p4p-consulting.ch

„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.

Archiv Newsletter



Hier gelangen Sie zu unseren bereits erschienen Newsletter.