



# Interpretativer Bericht

**Ella Explorer**

14 Oktober 2009

**VERTRAULICH**

## Einleitung

### Verwendung des Berichts

Bitte beachten Sie: Eine Entscheidungsfindung auf Basis von Informationen des 16PF-Fragebogens sollte von gründlich geschulten 16PF-Benutzern/innen durchgeführt werden, der/die das Ergebnis einer Person anhand seines/ihrer professionellen Urteilsvermögens interpretiert. Die in einem computergenerierten Bericht enthaltenen Aussagen sollten als Hypothesen betrachtet werden, die es gegen andere Datenquellen, wie etwa Interviews, biografische Daten und andere Assessment-Ergebnisse, zu validieren gilt. Alle Informationen in dem Bericht sind vertraulicher Natur und sollten auch so behandelt werden.

Es ist wichtig, Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Ergebnisse basieren auf einer Beschreibung der Persönlichkeit und des Verhaltens durch die Befragte selbst, was nicht zwangsläufig damit übereinstimmt, wie diese Person von anderen wahrgenommen wird. Die Genauigkeit der Ergebnisse hängt daher von der Offenheit der Teilnehmerin bei der Beantwortung der Fragen und von deren Selbstkenntnis ab.
- Die Ergebnisse werden mit denen einer großen Gruppe von Personen verglichen, die den Fragebogen ausgefüllt haben.
- In dem Bericht wird das wahrscheinliche Verhalten der Befragten beschrieben. Deren Fähigkeiten und Wissen wurden jedoch nicht gemessen, so dass hierüber keine endgültigen Schlussfolgerungen gezogen werden können.
- Es gibt in Bezug auf die Persönlichkeit eines Menschen kein „Richtig“ oder „Falsch“; jede Wesensart hat ihre Vor- und Nachteile, obwohl manche Eigenschaften für bestimmte Aufgaben, Berufe oder Interessen besser geeignet sein können als andere.
- Ergebnisse psychometrischer Fragebögen - wie dem vorliegenden - lassen eine gute Prognose darüber zu, wie sich Menschen in unterschiedlichen Situationen verhalten werden.

Die Ergebnisse des Fragebogens sind nach der Erhebung normalerweise für 12-18 Monate gültig; dieser Zeitraum kann kürzer sein, wenn sich bei den Personen wesentliche Änderungen in ihrer Arbeit oder in ihrem Privatleben ergeben.

### Interpretieren von mittleren Ergebnissen

Das Verhalten einer Person ist das Produkt der Interaktion ihrer Persönlichkeitsmerkmale mit bestimmten situativen Möglichkeiten und Einschränkungen. Die Wirkung dieser Interaktion gilt insbesondere für 16PF-Ergebnisse im mittleren Bereich des Profils; d.h. Ergebnisse mit oder zwischen Sten 4 und 7, und insbesondere mit Sten 5 und 6. Wenn Feedback gegeben wird, kann daher die Interpretation dieser Ergebnisse zu den schwierigeren Aufgaben zählen. Im Fließtext dieses Berichtes wird auf situative Faktoren Bezug genommen, um darauf hinzuweisen, dass die zusätzlichen Informationen, die im Rahmen der Feedback-Sitzung gesammelt werden, für Interpretationen von Ergebnissen im mittleren Bereich besonders hilfreich sind.

## Antwortstilindizes

### Normgruppe:

#### Deutsch - Beide Geschlechter

Alle Antwortstilindizes liegen im Normalbereich; es gibt keinen Hinweis darauf, dass diese in Frage gestellt werden müssen.

### Impression Management

Die Teilnehmerin hat ein Selbstbild gezeichnet, das weder besonders selbstkritisch noch besonders positiv ist.

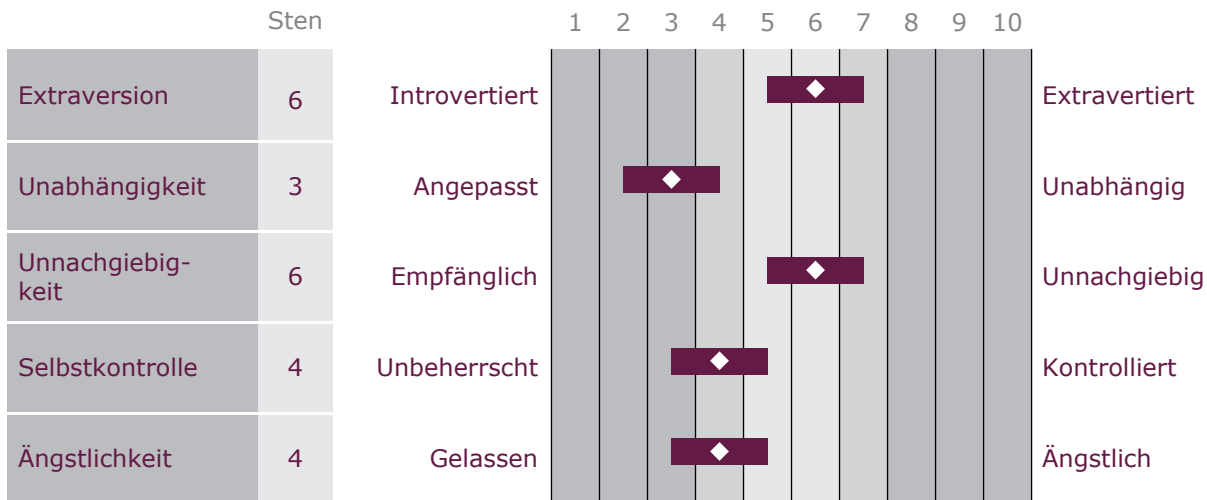
### Akquieszenz

Die Teilnehmerin hat nicht auf eine einwilligende Art geantwortet, d.h. sie hat nicht einfach jeder Aussage zugestimmt. Die Art der Antworten kann jedoch auch auf eine Person zutreffen, die eine Mehrzahl von 'b' ('?') oder 'c' ('falsch') Antworten gegeben hat. Daher sollte in der Auswertung der Infrequenzindex genau betrachtet werden, um das Ausmaß festzustellen, in dem die Antworten der Teilnehmerin unorthodox oder ungewöhnlich sind.

### Infrequenz

Die Teilnehmerin hat die meisten Aussagen auf eine Art beantwortet, die der anderer Leute entspricht; es ist unwahrscheinlich, dass sie die Antworten nur zufällig gegeben hat.

## Globalfaktoren



### Definition der Globalfaktoren

#### Extraversion

Soziale Orientierung; der Wunsch, in Gesellschaft zu sein und von anderen beachtet zu werden; die Energie, die in das Initiieren und in die Pflege von Beziehungen investiert wird.

#### Unabhängigkeit

Die Rolle, die eine Person in der Interaktion mit anderen übernimmt; das Ausmaß, in dem diese wahrscheinlich die Ansichten anderer Menschen beeinflusst oder sich von deren Ansichten beeinflussen lässt.

#### Unnachgiebigkeit

Die Art, wie eine Person Informationen verarbeitet; das Ausmaß, in dem diese Person Probleme auf objektiver, kognitiver Ebene löst oder subjektive oder persönliche Überlegungen einfließen lässt.

#### Selbstkontrolle

Reaktion auf extern bedingte Einflussfaktoren des Verhaltens; interne Selbstdisziplin.

#### Ängstlichkeit

Emotionale Anpassungsfähigkeit; die Arten der erlebten Emotionen und deren Intensität.

### Primärfaktoren

A: Wärme  
F: Lebhaftigkeit  
H: Soziale Kompetenz  
N: Privatheit (-)  
Q2: Selbstgenügsamkeit (-)

E: Dominanz  
H: Soziale Kompetenz  
L: Wachsamkeit  
Q1: Offenheit für Veränderung

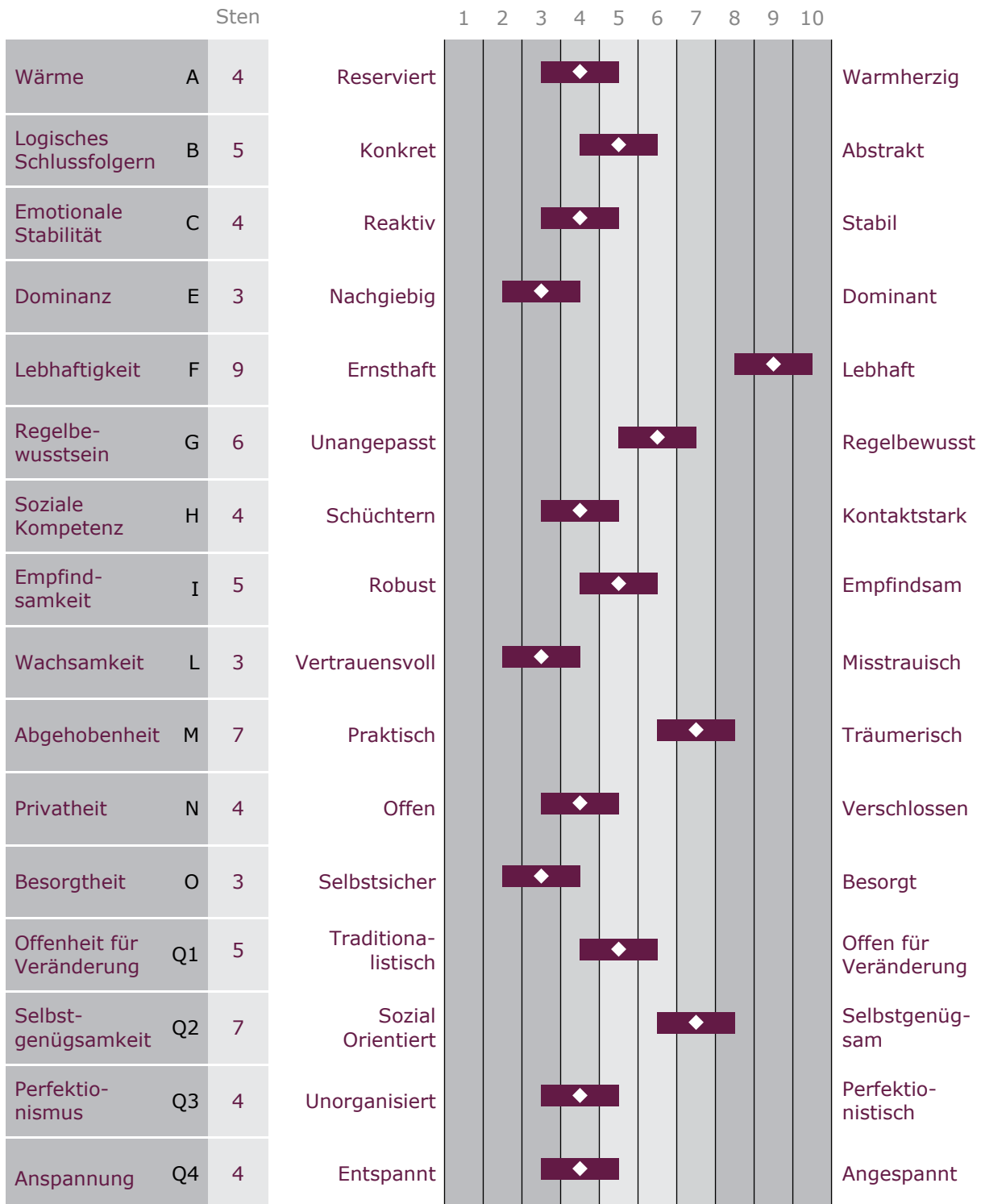
A: Wärme (-)  
I: Empfindsamkeit (-)  
M: Abgehobenheit (-)  
Q1: Offenheit für Veränderung (-)

F: Lebhaftigkeit (-)  
G: Regelbewusstsein  
M: Abgehobenheit (-)  
Q3: Perfektionismus

C: Emotionale Stabilität (-)  
L: Wachsamkeit  
O: Besorgtheit  
Q4: Anspannung

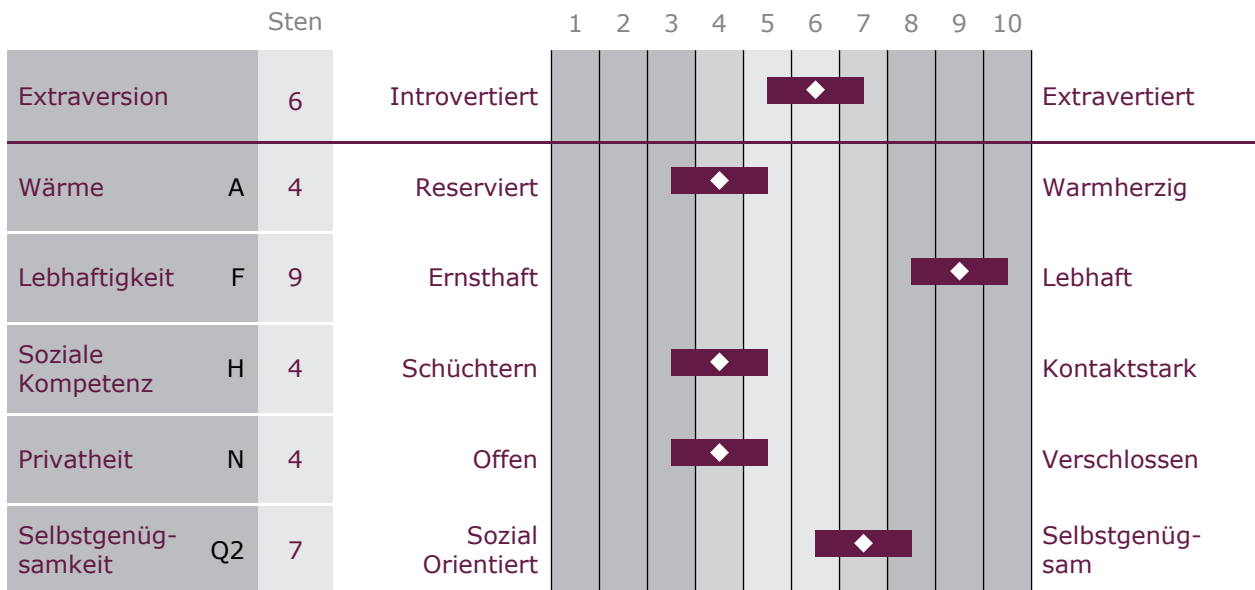
(-) Weist auf eine negative Beziehung zwischen dem Global- und Primärfaktor hin

## Primärfaktoren



Für jedes der unten stehenden Profile bestimmen mehrere der 16 Primärskalen gemeinsam den Wert für den Globalfaktor. Manchmal trägt ein geringer Wert in einer Primärskala zu einem hohen Wert in einem Globalfaktor bei und umgekehrt. Gelegentlich fällt eine Primärskala, abhängig vom gesamten Ergebnis für den Globalfaktor, nicht in den erwarteten Bereich. Die ungewöhnlichen Kombinationen von Faktoren oder widersprüchliche Ergebnisse sind sehr aussagekräftig; es kann hilfreich sein herauszufinden, auf welche Art das Verhalten der Teilnehmerin solche Kombinationen widerspiegelt.

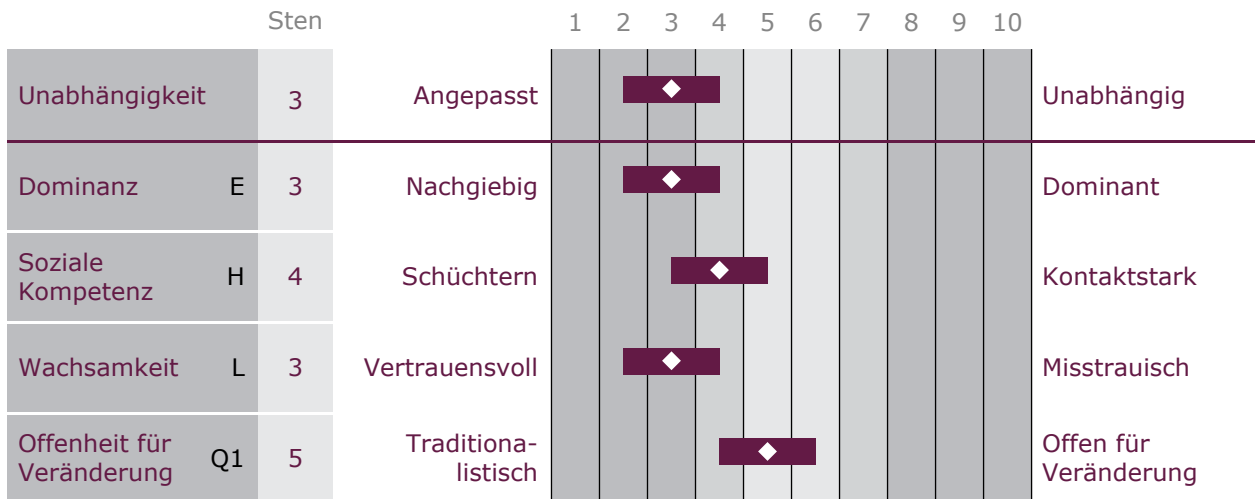
## Extraversion



Frau Explorer zeigt ein Maß an Extraversion, wie es viele Menschen haben. Sie interessiert sich für soziale Kontakte, wird aber wahrscheinlich ein Gleichgewicht zwischen zwischenmenschlichen Kontakten einerseits und Aktivitäten ohne zwischenmenschliche Interaktion andererseits anstreben.

- Sie bleibt emotional möglicherweise lieber etwas distanzierter und wirkt etwas reserviert. Sie neigt dazu, sich mehr auf Aufgaben und Aktivitäten als auf die Bedürfnisse und Gefühle anderer zu konzentrieren.
- Sie drückt sich oft lebhaft und enthusiastisch aus. Sie bevorzugt ein aktives und stimulierendes soziales Umfeld und kann sorglos wirken.
- Frau Explorer neigt zu Schüchternheit und vermeidet es vielleicht, im Mittelpunkt zu stehen.
- Sie neigt dazu, bereitwillig über persönliche Themen zu sprechen und ist dabei tendenziell offen und ehrlich.
- Frau Explorer bevorzugt es tendenziell, Verantwortung allein wahrzunehmen oder Probleme allein zu lösen, ohne Unterbrechungen zu erleben oder Vorschläge von anderen zu erhalten.

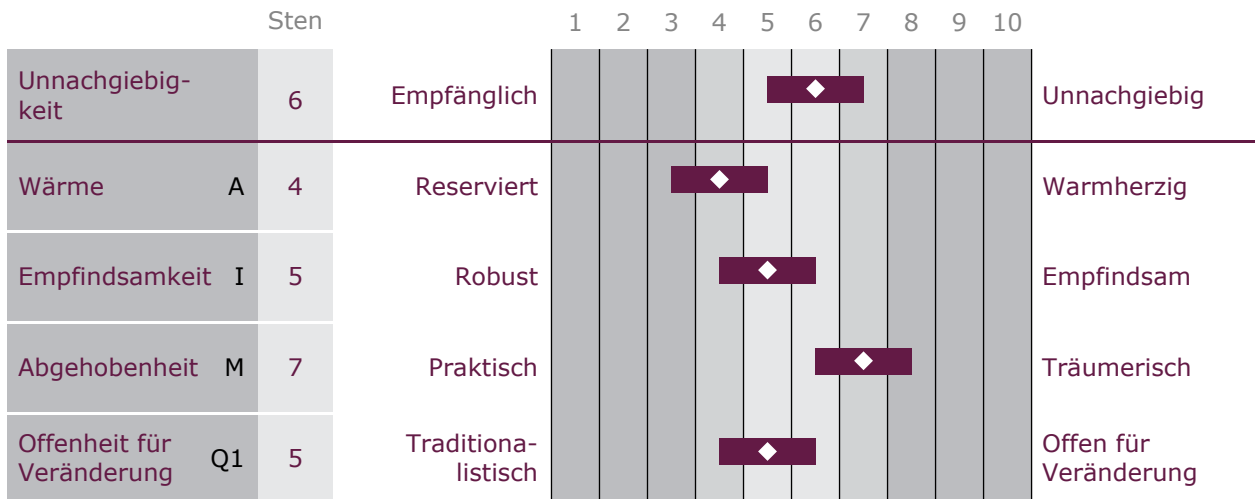
## Unabhängigkeit



Frau Explorer neigt zu einem entgegenkommenden und gefälligen Verhalten. Sie passt sich den Gegebenheiten normalerweise an und erfüllt die Erwartungen anderer. Es kann ihr – insbesondere gegenüber überzeugungsstarken Personen – schwer fallen, Kontrolle auszuüben.

- In ihren zwischenmenschlichen Beziehungen wirkt sie entgegenkommend und neigt eher dazu, sich anderen anzuschließen, als ihre eigenen Ansichten oder Bedürfnisse zu vertreten.
- Frau Explorer wirkt in zwischenmenschlichen Situationen – insbesondere aber in ihr nicht vertrauten Situationen – manchmal gehemmt.
- Sie vertraut tendenziell den Absichten anderer Leute, anstatt diese in Frage zu stellen. Da sie andere bereitwillig akzeptiert, kann es vorkommen, dass sie von anderen ausgenutzt wird.
- Als Individuum schätzt sie herkömmliche Methoden, ist aber auch neuen Ideen gegenüber offen.

## Unnachgiebigkeit

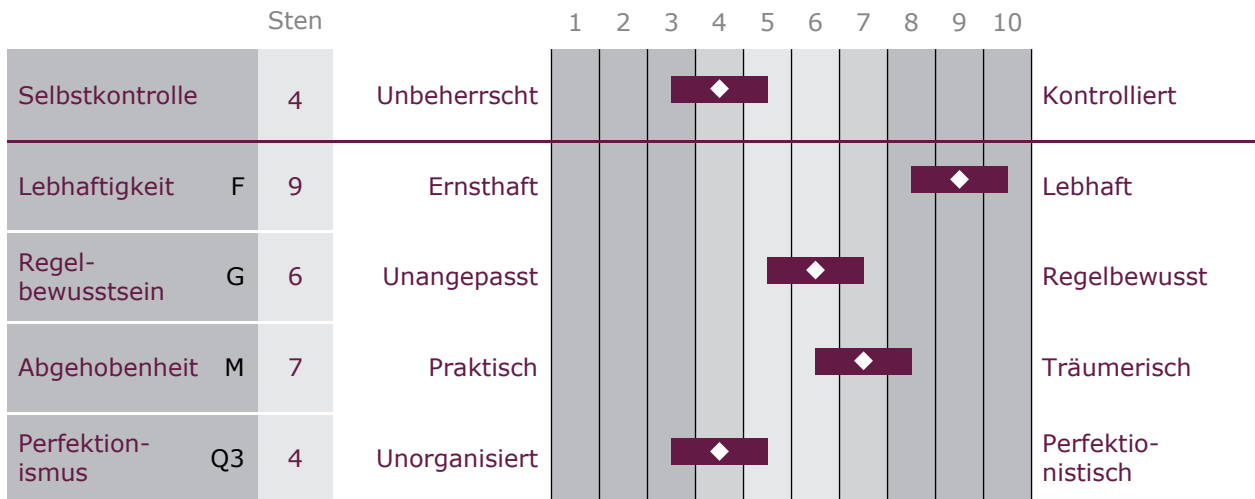


Im Allgemeinen neigt Frau Explorer zu einer ausgewogenen Mischung aus Härte und Einfühlungsvermögen sowie Strenge und Sensibilität. Manchmal hält sie an ihrer aktuellen Denkweise fest, in anderen Fällen wiederum ist sie offen für neue Ideen und Erfahrungen.

- Sie wird in der Interaktion mit ihren Mitmenschen manchmal als reserviert oder distanziert wahrgenommen.
- Frau Explorer berücksichtigt bei der Entscheidungsfindung persönliche Gefühle ebenso wie Logik und Objektivität.
- Sie verliert sich regelmäßig in Gedanken und Ideen und schenkt praktischen Aspekten weniger Aufmerksamkeit.
- Sie fühlt sich mit herkömmlichen Ideen und Methoden wohl, ist aber gleichzeitig neuen Ideen und Veränderungen gegenüber grundsätzlich aufgeschlossen.



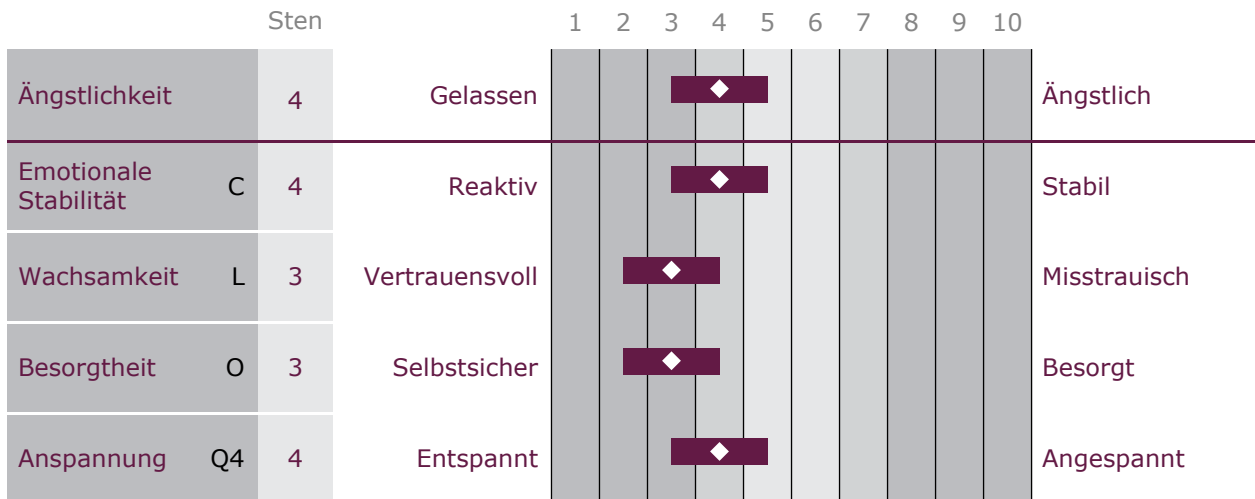
## Selbstkontrolle



Frau Explorer wird möglicherweise als flexibel und spontan wahrgenommen. Gelegentlich verliert sie sich vielleicht in ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen, die dann wichtiger für sie sind als praktische Aspekte oder die Bedürfnisse anderer Menschen.

- Sie wirkt ungehemmt, sorglos und spontan.
- Sie schätzt Regeln und Konventionen, unterwirft sich diesen aber nicht immer, sondern nur in manchen Situationen.
- Frau Explorer neigt möglicherweise dazu, sich mehr mit Ideen als den praktischen Aspekten einer Situation zu befassen.
- Sie ist tendenziell flexibel und verträgt Unordnung. Sie überlässt manche Dinge gerne dem Zufall und funktioniert möglicherweise in einem Umfeld, das relativ wenige Einschränkungen aufweist, am besten.

## Ängstlichkeit



Derzeit beschreibt sich Frau Explorer als etwas weniger ängstlich als die meisten anderen Menschen. Das könnte Ausdruck eines typischen ruhigen und gefassten Wesens sein oder ihr Verhalten bei einem Fehlen von erheblichem Druck widerspiegeln.

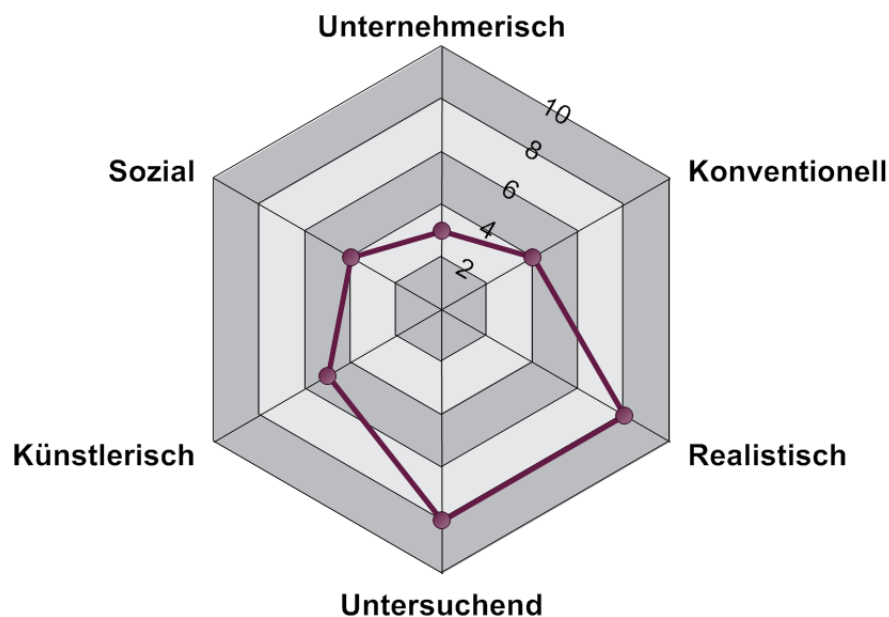
- Frau Explorer fühlt sich vielleicht gelegentlich vom Leben überfordert und findet es möglicherweise schwierig, mit Veränderungen oder Umbrüchen umzugehen.
- Sie fasst leicht Vertrauen zu anderen Menschen. Da sie andere so leicht akzeptiert, hinterfragt sie möglicherweise nicht die Beweggründe hinter ihren Handlungen oder Verhaltensweisen.
- Frau Explorer fühlt sich normalerweise selbstbewusst und selbstsicher. Sie zweifelt normalerweise nicht an sich und hinterfragt auch eher nicht ihr Verhalten oder ihre Entscheidungen.
- Meistens neigt Frau Explorer zu einem entspannten und gefassten Verhalten und ist nicht oft frustriert.

## Berufliche Aktivitäten

Es wurde festgestellt, dass bestimmte Persönlichkeitsmerkmale mit unterschiedlichen beruflichen Interessen verbunden sind. Im folgenden Abschnitt wird die Persönlichkeit von Frau Explorer mit diesen bekannten Kombinationen verglichen. Die unten stehenden Informationen geben den Grad der Ähnlichkeit zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen von Frau Explorer und jedem der sechs Typen des Holland Occupational Types-Instrumentes (Self-Directed Search; Holland, 1985) an. Die beruflichen Bereiche, für die das Persönlichkeitsprofil von Frau Explorer den höchsten Grad an Übereinstimmung aufweisen, werden auf der nächsten Seite im Detail behandelt. Die Beschreibungen basieren auf dem Inhalt des Self-Directed Search sowie auf den Persönlichkeitsprognosen der Holland-Typen basierend auf dem Ergebnis des 16PF-Fragebogens.

Bedenken Sie, dass diese Informationen die Palette der beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten von Frau Explorer erweitern und nicht einengen sollen. Alle Vergleiche sollten in Verbindung mit anderen relevanten Informationen über Frau Explorer, insbesondere zusammen mit ihren Interessen, Fähigkeiten und anderen persönlichen Ressourcen betrachtet werden.

## Holland-Typen



## Realistisch = 8

Frau Explorer zeigt Persönlichkeitsmerkmale, die denen realistischer Menschen ähneln. Personen mit einem hohen Wert bei diesem Thema zeigen eine Vorliebe für physische Aktivität und die Arbeit mit Werkzeugen und Geräten. Sie sind eher reserviert und anderen gegenüber etwas distanziert und finden wenig Gefallen an intensiven zwischenmenschlichen Kontakten. Sie bevorzugen Aktivitäten, die sie unabhängig von anderen ausführen können. Realistische Menschen zeigen Interesse an der Funktionsweise und am Zweck von Gegenständen. Sie sind selbstbewusst und machen sich tendenziell keine Gedanken darüber, was andere denken. Vielen realistischen Menschen gefallen Aktivitäten wie das Reparieren elektronischer oder mechanischer Teile oder zeigen Bereitschaft, etwas über diese Bereiche zu lernen. Es mag sinnvoll sein festzustellen, ob bei Frau Explorer Interesse an Aktivitäten in Verbindung mit physischer Anstrengung, dem Wissen um mechanische Prinzipien oder manuellen Fertigkeiten bestehen.

### **Berufsfelder:**

Maschinenarbeit, Facharbeit, Sicherheitsdienste, Berufe im Freien, Bauarbeiten

## Untersuchend = 8

Frau Explorer zeigt Persönlichkeitsmerkmale, die jenen von untersuchenden Menschen ähneln. Solche Menschen können normalerweise gut argumentieren und genießen es, sich der Herausforderung einer Problemlösung zu stellen. Sie sind tendenziell kritisch, neugierig und gegenüber neuen Ideen und Lösungen aufgeschlossen. Untersuchende Menschen sind tendenziell reserviert und etwas unpersönlich; möglicherweise bevorzugen sie es unabhängig zu arbeiten. Sie interessieren sich eher für die Funktionsweise und den Zweck von Materialien als für ästhetische Prinzipien. Frau Explorer findet möglicherweise Gefallen an der Arbeit mit Ideen und Theorien, insbesondere im wissenschaftlichen Bereich. Es mag sinnvoll sein herauszufinden, ob Frau Explorer gerne Forschung betreibt, technische Artikel liest oder schwierige Probleme löst.

### **Berufsfelder:**

Wissenschaft, Mathematik, Forschung, Medizin und Gesundheit, Computerwissenschaft

### **Grad der Kompatibilität zwischen den beiden wichtigsten Themen (Realistisch und Untersuchend):**

Die ersten beiden Themen sind stark kompatibel, und es sollte viele Berufe geben, die beide Bereiche beinhalten.

## Item-Zusammenfassung

Diese Seite der 16PF-Auswertung ist ausschließlich für die Verwendung durch qualifizierte Experten vorgesehen. Die Informationen auf dieser Seite sind streng vertraulich zu behandeln.

### Item-Antworten

1	c	25	b	49	a	73	c	97	c	121	b	145	b	169	b
2	a	26	c	50	c	74	a	98	a	122	c	146	c	170	a
3	c	27	a	51	c	75	a	99	a	123	c	147	b	171	c
4	a	28	a	52	a	76	a	100	a	124	c	148	a	172	c
5	c	29	a	53	c	77	a	101	c	125	a	149	a	173	c
6	c	30	a	54	c	78	a	102	c	126	b	150	a	174	a
7	c	31	a	55	c	79	b	103	c	127	a	151	c	175	c
8	a	32	a	56	c	80	a	104	c	128	c	152	c	176	a
9	c	33	c	57	a	81	a	105	a	129	a	153	a	177	b
10	c	34	a	58	a	82	c	106	b	130	b	154	b	178	c
11	a	35	c	59	c	83	a	107	a	131	a	155	a	179	c
12	a	36	c	60	a	84	a	108	c	132	c	156	c	180	c
13	a	37	a	61	c	85	c	109	c	133	a	157	c	181	b
14	c	38	a	62	a	86	b	110	a	134	c	158	c	182	b
15	c	39	c	63	c	87	c	111	c	135	b	159	b	183	b
16	a	40	b	64	c	88	c	112	b	136	c	160	c	184	b
17	c	41	c	65	a	89	a	113	c	137	c	161	b		
18	a	42	c	66	c	90	a	114	c	138	a	162	b		
19	c	43	a	67	a	91	c	115	a	139	b	163	a		
20	a	44	a	68	c	92	a	116	c	140	c	164	c		
21	a	45	b	69	a	93	c	117	c	141	a	165	a		
22	c	46	b	70	c	94	a	118	a	142	a	166	a		
23	a	47	c	71	c	95	a	119	a	143	b	167	c		
24	c	48	a	72	a	96	c	120	c	144	a	168	a		

### Statistische Zusammenfassung:

Anzahl der a-Antworten	= 75 von 170 (44%)
Anzahl der b-Antworten	= 21 von 170 (12%)
Anzahl der c-Antworten	= 74 von 170 (44%)
Anzahl fehlender Antworten	= 0 von 184 (0%)

Faktor	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4	IM	IN	AC
Rohwerte	18	6	21	17	24	23	18	22	18	22	20	17	19	24	18	19	24	7	43
Fehlende Antworten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Dieser Bericht wurde unter Verwendung der 16PF Fragebogen Normgruppe (Gesamtstichprobe) erstellt.



OPP Ltd  
Elsfield Hall  
15-17 Elsfield Way  
Oxford OX2 8EP  
UK  
t: +44 (0)845 603 9958  
f: +44 (0)1865 557483  
enquiry@opp.eu.com  
www.opp.eu.com

IPAT Inc.  
PO Box 1188  
Champaign, IL 61824-1188  
USA  
t: +1 217 352 4739  
t: +1 800 225 4728  
f: +1 217 352 9674  
custserv@ipat.com  
www.ipat.com

© Copyright 1994, 2007 Institute for Personality and Ability Testing, Inc. (IPAT), PO Box 1188, Champaign, IL 61824-1188, USA. Alle Rechte vorbehalten. Außer zum Zwecke der Benutzung von OPP's elektronischem Assessment-Service, ist die Übersetzung oder Reproduktion, ob komplett oder teilweise, die Speicherung in einem EDV-System oder die Weitergabe jeder Art bzw. in jeglicher Form (mechanisch, elektronisch, als Fotokopie, Tonaufnahme, usw.) ohne die vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers verboten. Diese Veröffentlichung darf nicht weiterverkauft, verliehen, geleast, getauscht, weitergegeben oder auf andere Weise an Dritte übermittelt werden. Weder der Käufer noch ein einzelner Testanwender, der vom Käufer beschäftigt oder in einem Vertragsverhältnis zum Käufer steht, ist befugt, als Agent, Vertriebskanal oder Händler für diese Veröffentlichung zu handeln.

® 16PF ist ein eingetragenes Warenzeichen von OPP Ltd in der USA, der Europäischen Gemeinschaft und anderen Ländern. IPAT ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der OPP Ltd.

® OPP ist ein eingetragenes Warenzeichen von OPP Ltd in der Europäischen Gemeinschaft.