

Umgeben von Idioten

Warum wir den Gewinn nicht den Gewinnertypen überlassen sollten

Umgeben von Idiot:innen

Warum wir den Gewinn nicht den Gewinnertypen überlassen sollten

CONCISO.

Hast du schon mal einen
Persönlichkeitstest gemacht?

Und wenn ja, welchen?

Myers-Briggs Type Indicator



16 Personalities

Architekt
INTJ

Logiker
INTP

Kommandeur
ENTJ

Debattierer
ENTP

Advokat
INFJ

Mediator
INFP

Protagonist
ENFJ

Aktivist
ENFP

Logistiker
ISTJ

Verteidiger
ISFJ

Exekutive
ESTJ

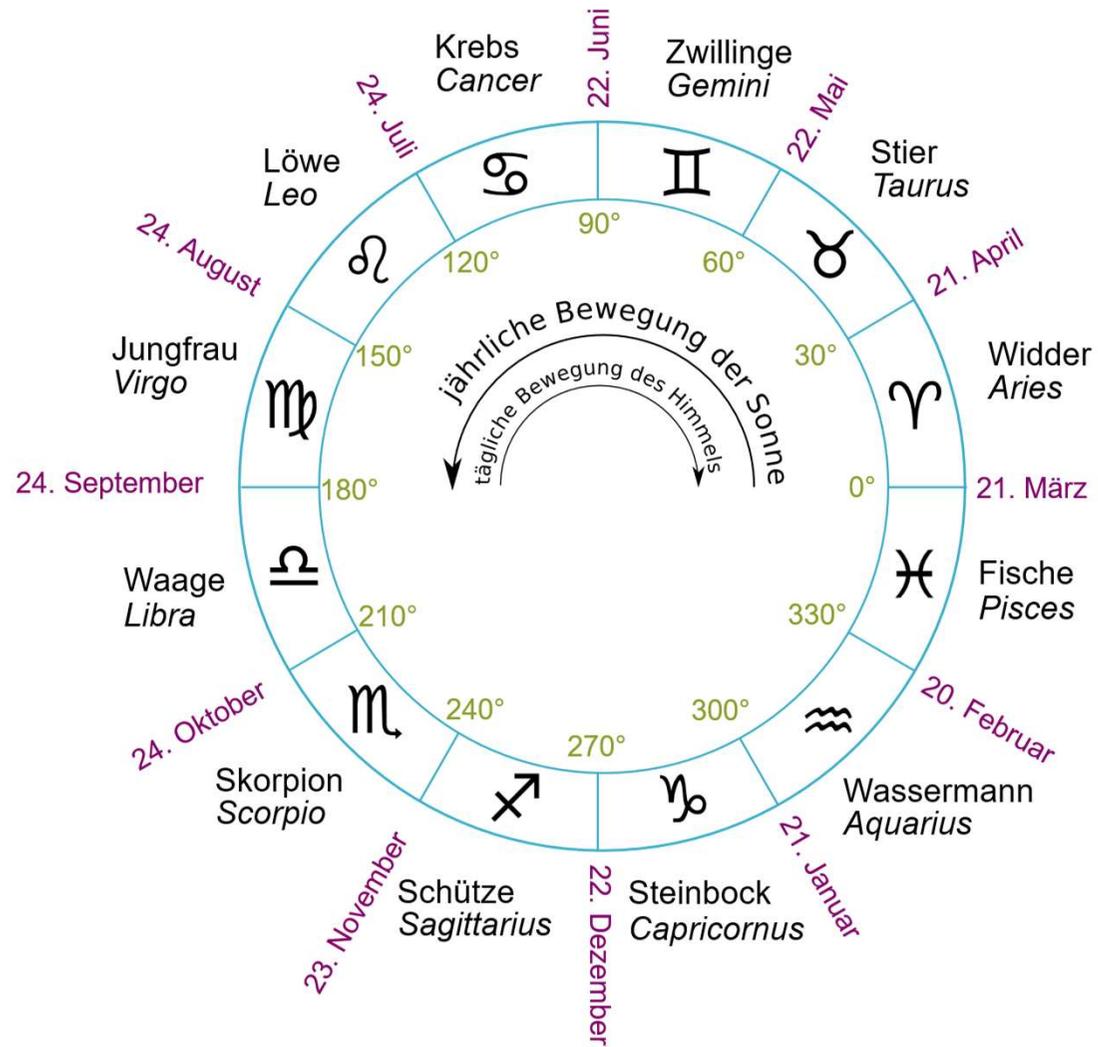
Konsul
ESFJ

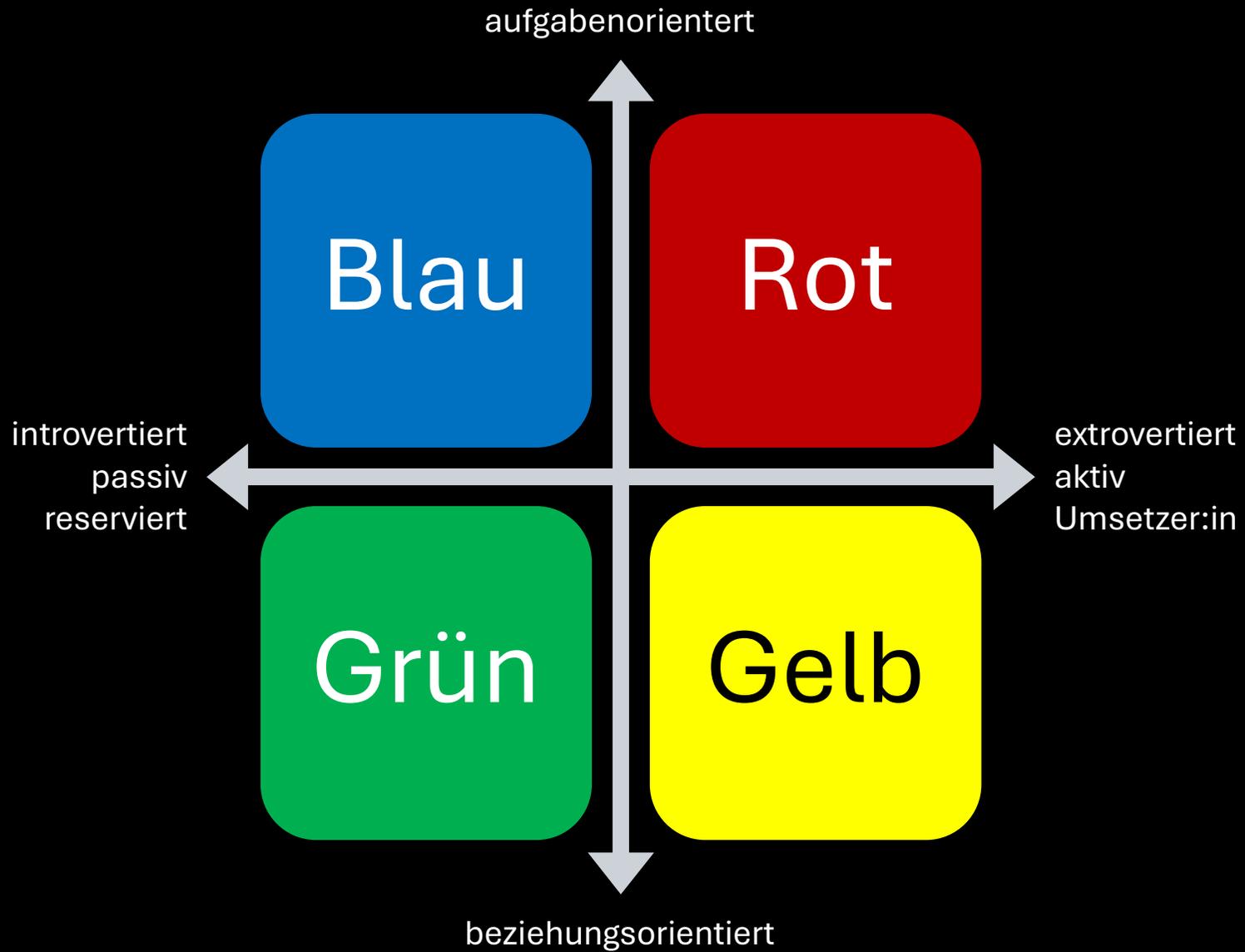
Virtuose
ISTP

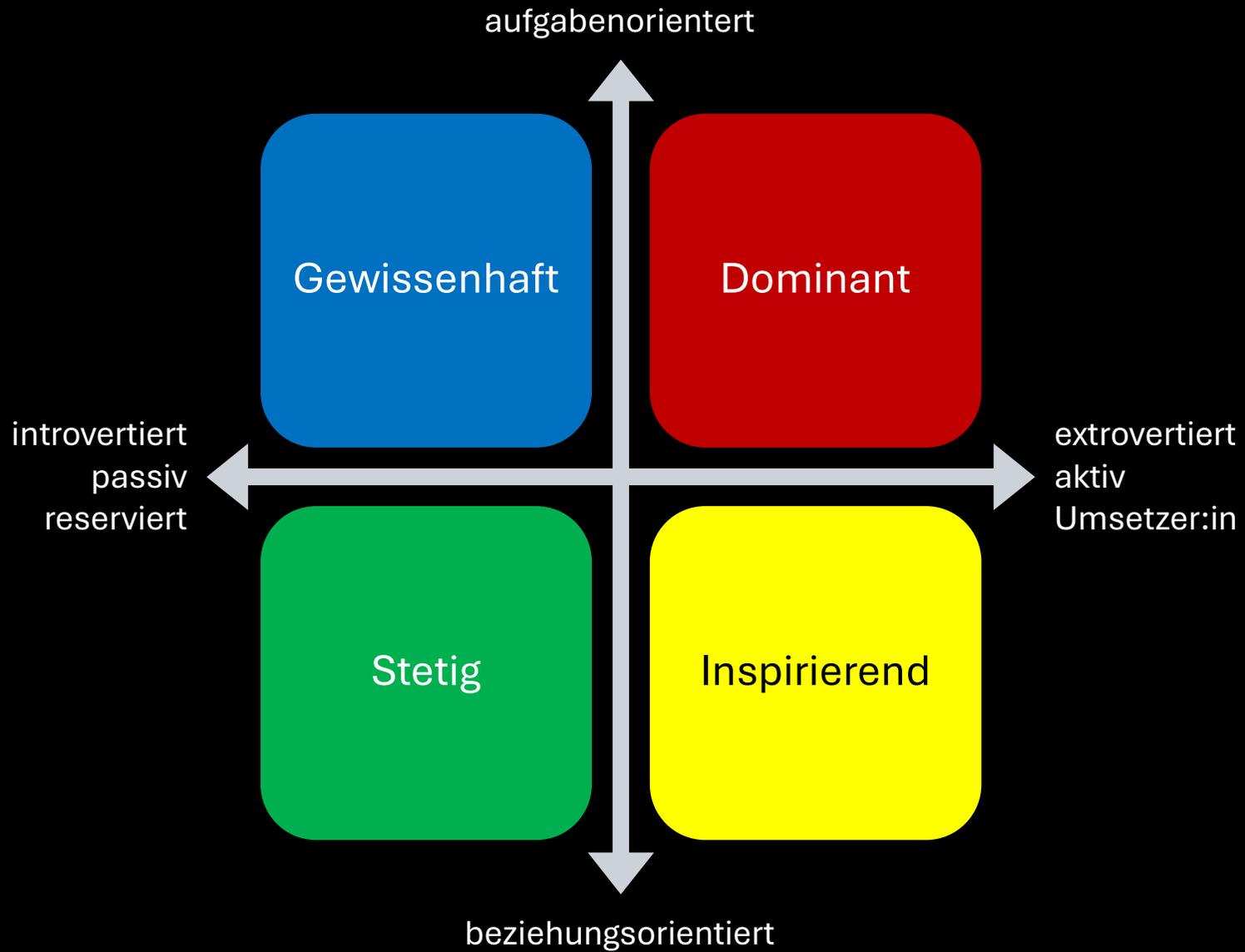
Abenteurer
ISFP

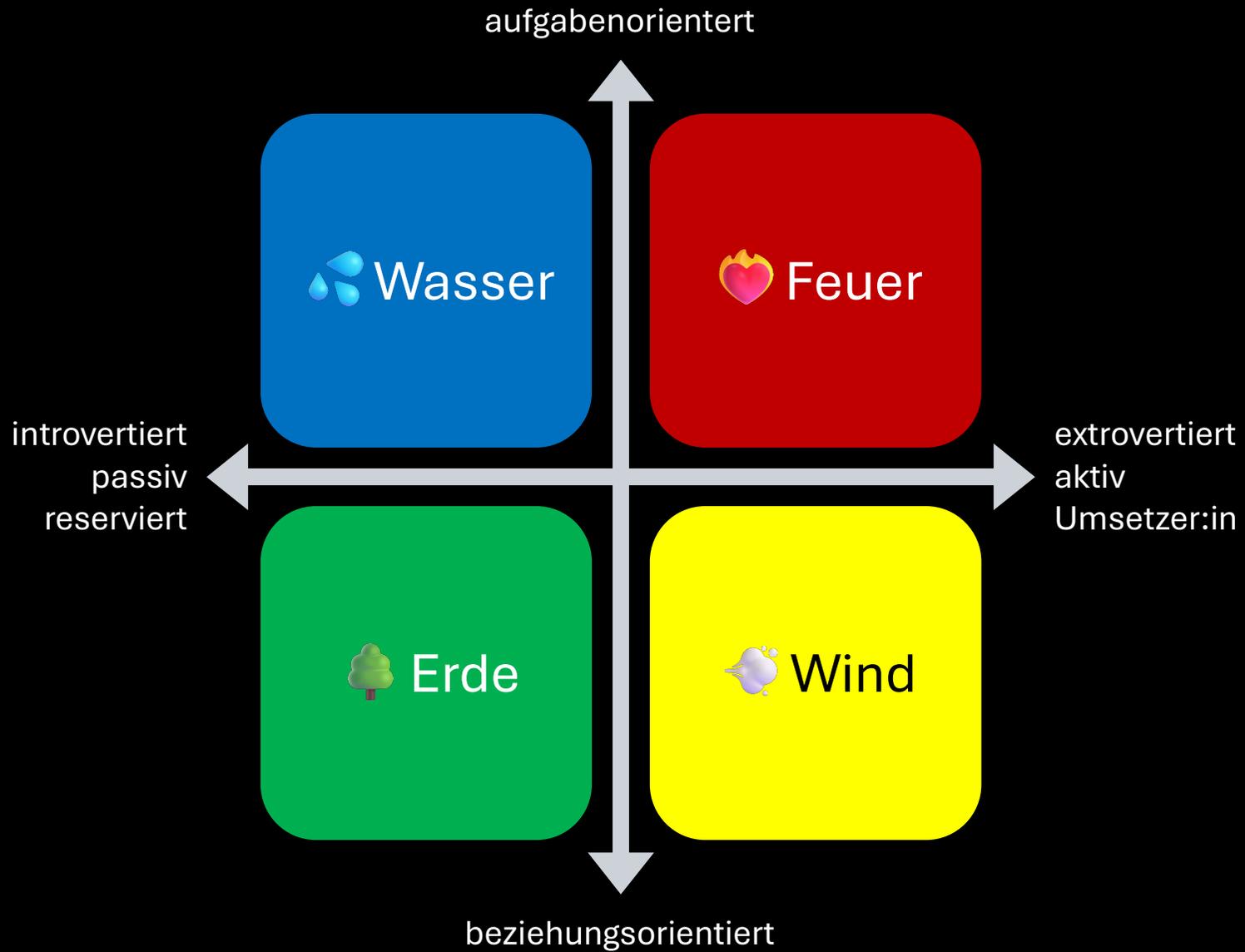
Unternehmer
ESTP

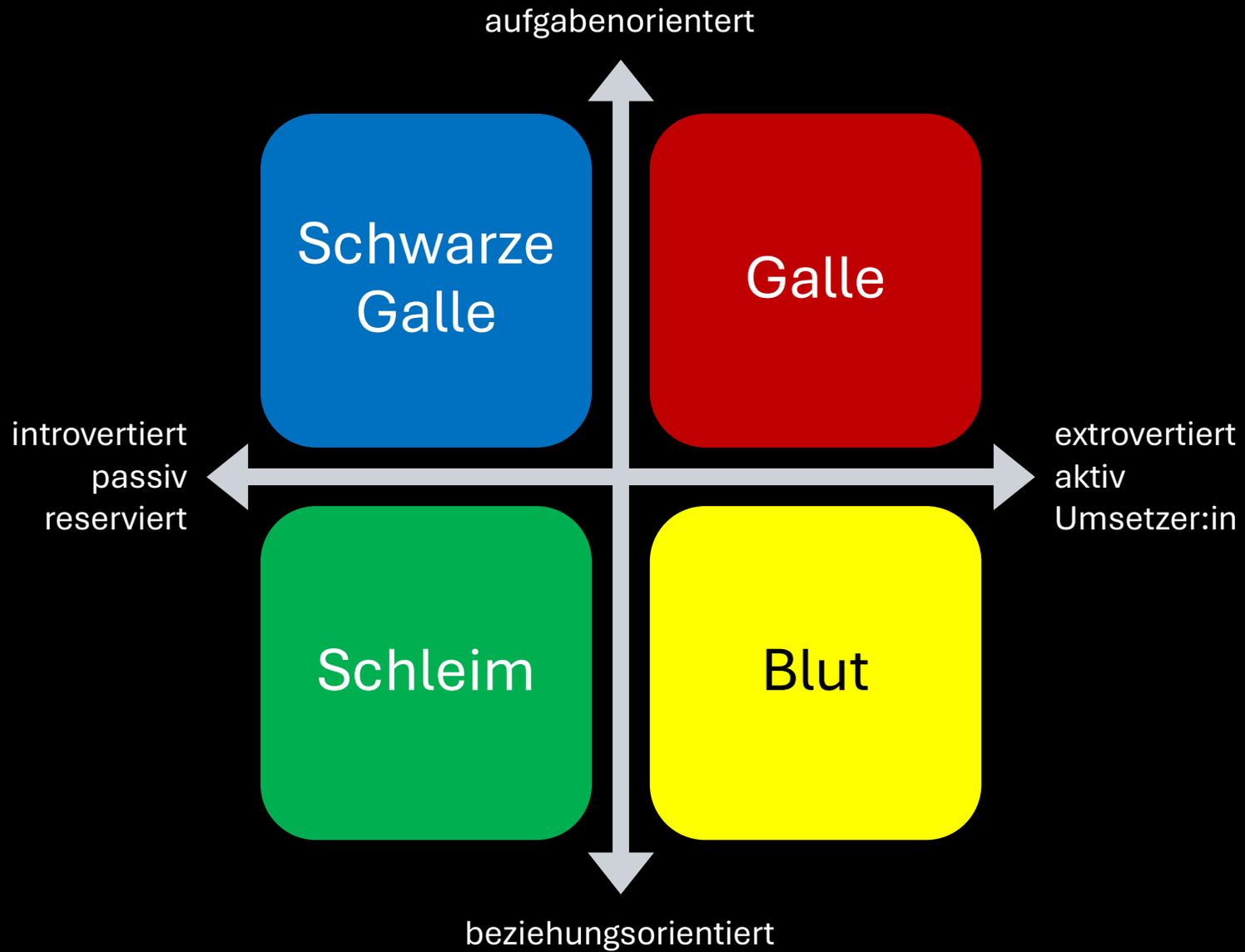
Entertainer
ESFP

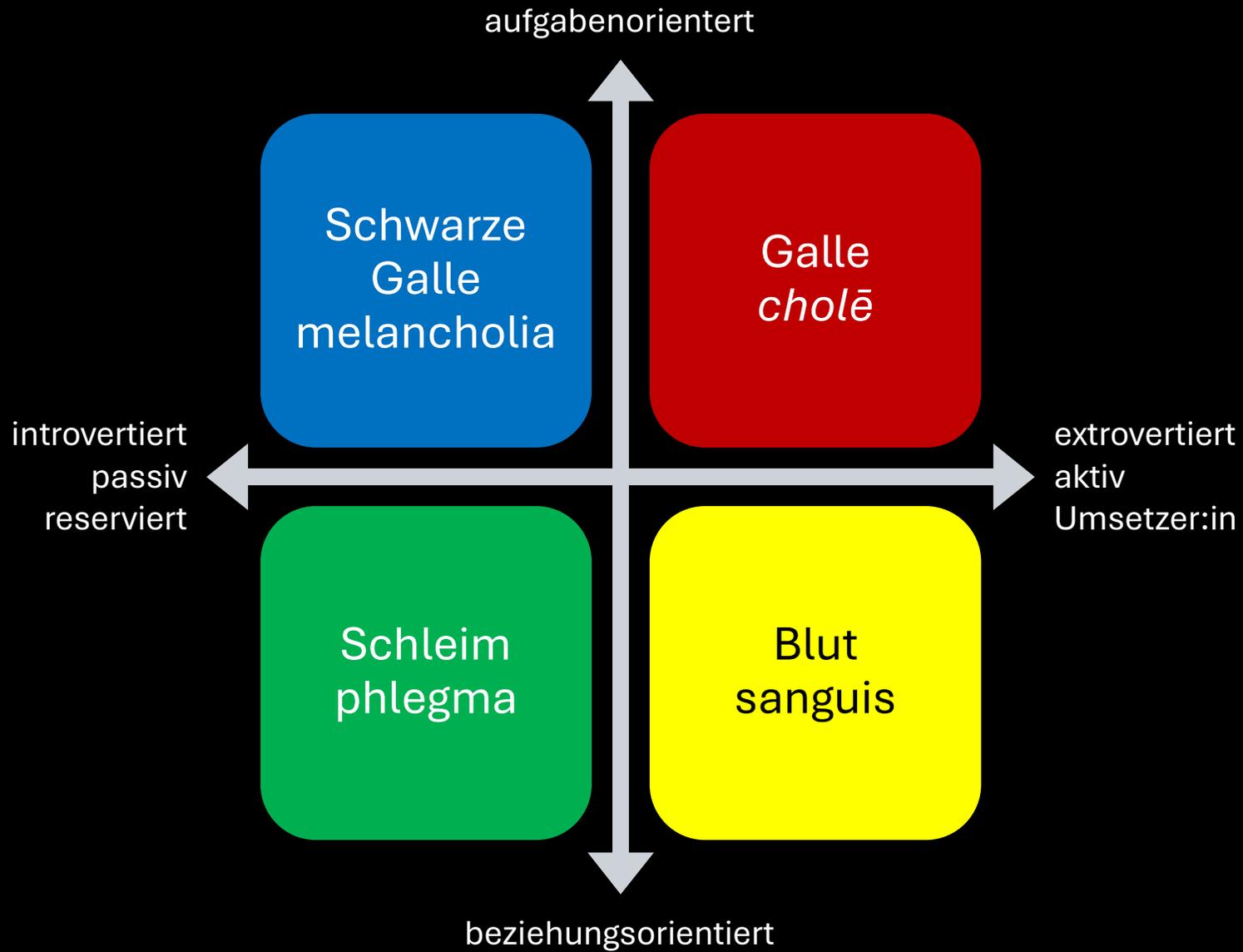












Welcher Beruf passt zu
welchen Typen?

Welcher Typ bist du?

Roter Typ (Dominant)

Negativ

- Ungeduldig
- Autoritär
- Konfrontativ
- Rücksichtslos
- Stur

Positiv

- Durchsetzungsfähig
- Zielorientiert
- Entschlossen
- Effizient
- Mutig

Gelber Typ (Inspirierend)

Negativ

- Unorganisiert
- Zerstreut
- Impulsiv
- Oberflächlich
- Aufmerksamkeitsbedürftig

Positiv

- Optimistisch
- Kontaktfreudig
- Kreativ
- Überzeugend
- Enthusiastisch

Grüner Typ (Stetig)

Negativ

- Konfliktscheu
- Unentschlossen
- Passiv
- Nachgiebig
- Veränderungsresistent

Positiv

- Geduldig
- Einfühlsam
- Hilfsbereit
- Zuverlässig
- Diplomatisch

Blauer Typ (Gewissenhaft)

Negativ

- Überkritisch
- Perfektionistisch
- Zögerlich
- Passiv (bei Unsicherheit)
- Stur (bei Regeln/Prozessen)

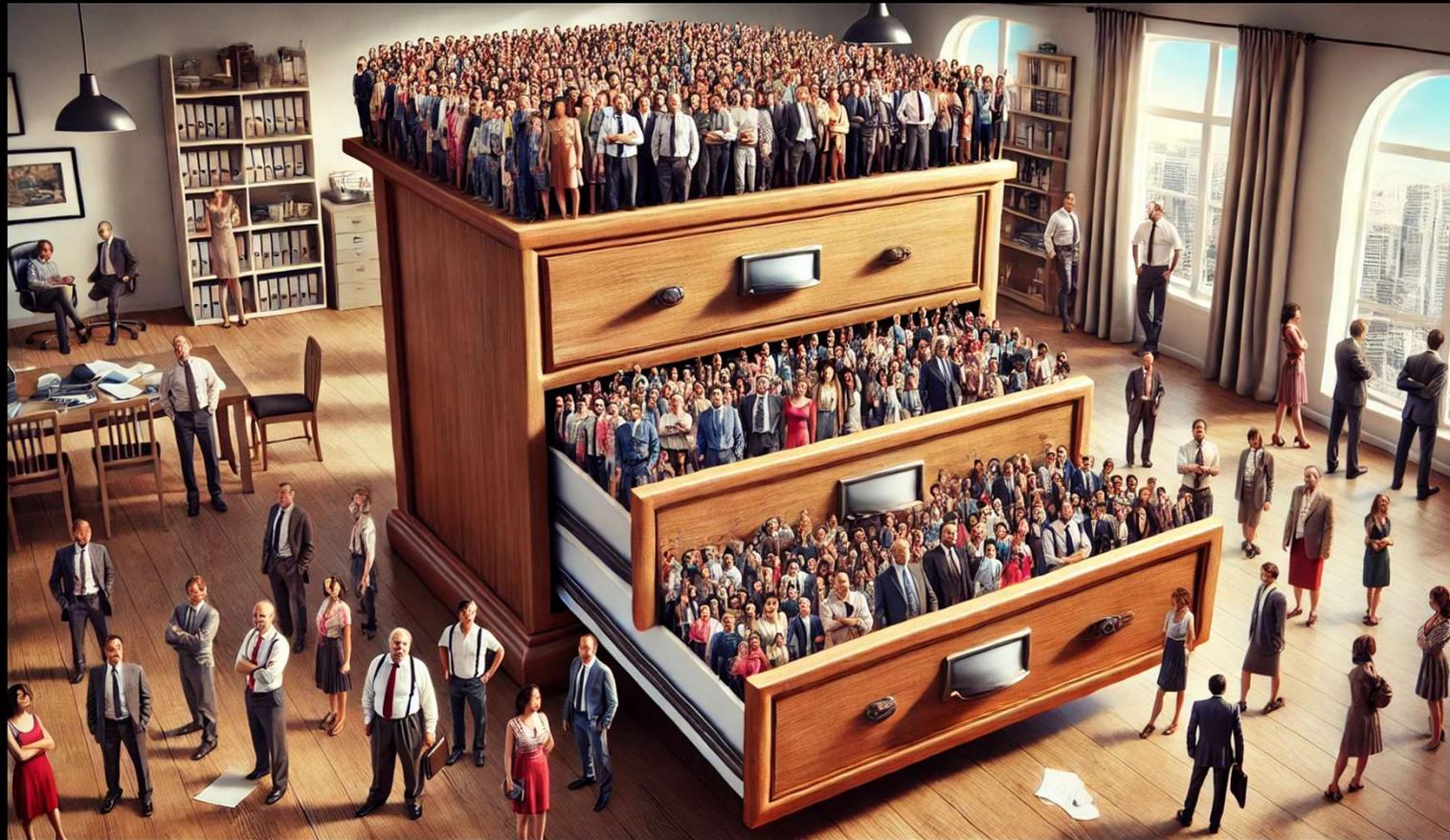
Positiv

- Analytisch
- Detailorientiert
- Strukturiert
- Objektiv
- Verantwortungsbewusst

Mangelnde Tiefe



Übergroße Schubladen

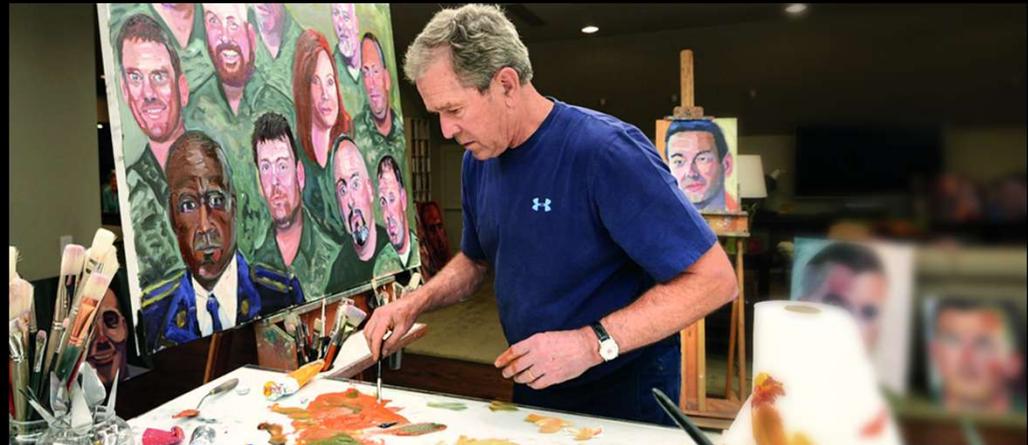




Stereotypen

Ein Stereotyp ist eine
übergeneralisierte und vereinfachte
Vorstellung über eine Personengruppe

Kontext und Zeit



Rollenspiel



Dominanz und Unsicherheit

"Effects of Group Pressure Upon the Modification and Distortion of Judgments" – Solomon E. Asch (1951)

"Behavioral Study of Obedience" – Stanley Milgram (1963)

"A Theory of Leadership Effectiveness" – Fred E. Fiedler (1967)

"A 1976 Theory of Charismatic Leadership" – Robert J. House (1977)

"Dominance and Social Influence in Task Groups" – Cecilia L. Ridgeway (1987)

"Leadership and Information Processing: Linking Perceptions and Performance" – Robert G. Lord, Karen J. Maher (1991)

"Leadership and the Psychology of Power" – Deborah Gruenfeld, Jennifer Berdahl (1998)

"Leadership and Stress: The Emergence of Leaders under Stressful Conditions" – Judge, Bono, Ilies, and Gerhardt (2002)

"Leadership Emergence and Group Development: A Longitudinal Study" – Craig L. Pearce, Henry P. Sims (2002)

"The Psychology of Leadership: New Perspectives and Research" – David M. Messick, Roderick M. Kramer (2004)

"Dominance and Prestige: Dual Strategies for Navigating Social Hierarchies" – Joey T. Cheng, Jessica L. Tracy, Joseph Henrich (2010)

ID37 Motive

- Neugier
- Soziale Anerkennung
- Einfluss
- Status
- Besitzen
- Autonomie
- Sozialkontakte
- Prinzipien
- Soziales Engagement
- Struktur
- Sicherheit
- Revanche
- Bewegung
- Essensgenuss
- (Familie)
- (Sinnlichkeit)

Neugier

Das Motiv NEUGIER beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Wissen, Erkenntnis und intellektueller Herausforderung.

Niedrige Ausprägung:

handlungsorientiert, konkret, nützlich, pragmatisch, praktisch, sachbezogen, zweckmäßig

Hohe Ausprägung:

abstrakt, analytisch, durchdacht, forschend, intellektuell, geistig, hypothetisch, theoretisch, wissend

Soziale Anerkennung

Das Motiv SOZIALE ANERKENNUNG beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Bestätigung und Anerkennung. Dieses Streben geht einher mit Verhaltensweisen, die darauf zielen, Lob und Anerkennung von anderen zu bekommen und Kritik, Ablehnung oder Zurückweisung zu vermeiden.

Niedrige Ausprägung:

bedingungslos, dickschädelig, direkt, eigensinnig, entschlossen, kompromisslos, selbstbewusst, selbstzufrieden, stur, unbequem

Hohe Ausprägung:

außenorientiert, bemüht, bestätigend, freundlich, gefällig, wertgeschätzt, lobend, lobenswert, perfektionistisch, zusagend, zustimmend

Einfluss

Das Motiv EINFLUSS beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Kontrolle und Einfluss auf Personen und Vorgänge.

Niedrige Ausprägung:

befähigend, befugt, bevollmächtigend, laissez faire, leger, unterstützend, verantwortlich, zuständig, zwanglos

Hohe Ausprägung:

autoritär, beeinflussend, bestimmt, dominant, einflussreich, entschieden, kontrollierend, richtungsweisend, tonangebend

Status

Das Motiv STATUS beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Ansehen und einer hervorgehobenen Stellung in der Gesellschaft.

Niedrige Ausprägung:

ebenbürtig, gleich, gleichberechtigt, gleichgestellt, genügsam, natürlich, paritätisch, unauffällig, wesensgleich

Hohe Ausprägung:

auffällig, auserlesen, elitär, exquisit, hierarchisch, höhergestellt, luxuriös

Besitzen

Das Motiv BESITZEN beschreibt individuelle Unterschiede im Bestreben, Vorräte anzulegen und zu erhalten.

Niedrige Ausprägung:

gebefreudig, großzügig, loslassend, spendabel

Hohe Ausprägung:

anhäufend, besitzend, bewahrend, festhaltend, haushaltend, hortend, sparsam, zusammentragend

Autonomie

Das Motiv AUTONOMIE beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Unabhängigkeit von den Erwartungen und dem Einfluss anderer.

Niedrige Ausprägung:

angehörig, brüderlich, gemeinschaftlich, innig, kollektiv, kooperativ, miteinander, teamorientiert, verbunden, vereint, vertraut, zugehörig, zusammenhaltend

Hohe Ausprägung:

autark, autonom, distanziert, reserviert, unabhängig, unaufdringlich, unnahbar, unterkühlt, unzugänglich, verhalten, verschlossen, zurückhaltend

Prinzipien

Das Motiv PRINZIPIEN beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Konformität mit sozialen Normen, die für bestimmte gesellschaftliche Gruppen bzw. die Gesellschaft als Ganzes gelten. Soziale Normen sind Erwartungen an das Individuum und drücken sich in Form von Sitten, Gebräuchen, Verboten und Gesetzen, ganz allgemein in Form von Regeln und Prinzipien, aus.

Niedrige Ausprägung:

eigennützig, nonkonform, opportunistisch, situationsorientiert, skeptisch, zweckmäßig, zweckorientiert

Hohe Ausprägung:

ehrenhaft, gewissenhaft, integer, loyal, moralisch, pflichtbewusst, prinzipientreu, regeltreu, tugendhaft, unbestechlich

Struktur

Das Motiv STRUKTUR beschreibt individuelle Unterschiede im Bestreben, sich die Umwelt in einfacher und widerspruchsfreier Weise zu strukturieren.

Niedrige Ausprägung:

agil, beweglich, chaotisch, flexibel, improvisierend, kunterbunt, spontan, ungerregelt, unorganisiert, vielfältig, 80/20-Regel beherzigend

Hohe Ausprägung:

akkurat, aufgeräumt, detailliert, exakt, gepflegt, gründlich, hygienisch, ordentlich, ordnungsliebend, pedantisch, präzise, sorgfältig, strukturiert, systematisch

Sicherheit

Das Motiv SICHERHEIT beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach einem ruhigen und sicheren Leben.

Niedrige Ausprägung:

abenteuerlustig, furchtlos, gelassen, gewagt, kühn, risikofreudig, sorglos, unbedacht, unbekümmert, unerschrocken

Hohe Ausprägung:

bedacht, besorgt, risikobewusst, umsichtig, vorausschauend, vorhersehend, vorsichtig, vorsorgend, wachsam

Sozialkontakte

Das Motiv SOZIALKONTAKTE beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Gesellschaft und dem Interesse an anderen Menschen.

Niedrige Ausprägung:

einsiedlerisch, in sich gekehrt, introvertiert, kontaktscheu, reserviert, ungesellig, verschlossen, wortkarg, zurückgezogen

Hohe Ausprägung:

extrovertiert, gastfreundlich, gesellig, gesprächig, kontaktfreudig, lebenslustig, leutselig, unterhaltsam, zugänglich

Soziales Engagement

Das Motiv SOZIALES ENGAGEMENT beschreibt individuelle Unterschiede im Engagement für benachteiligte und notleidende Menschen und für eine gerechtere Gesellschaft.

Niedrige Ausprägung:

egoistisch, eigennützig, rational, realistisch, selbstbezogen

Hohe Ausprägung:

altruistisch, anteilnehmend, barmherzig, ehrenamtlich, gemeinnützig, humanitär, idealistisch, mitmenschlich, selbstlos, sozial, wohltätig

Bewegung

Das Motiv BEWEGUNG beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach Bewegung und körperlicher Aktivität

Niedrige Ausprägung:

bequem, entspannt, gemütlich, geruhsam, relaxed, unsportlich, untrainiert

Hohe Ausprägung:

athletisch, körperlich belastbar, körperbewusst, kraftvoll, sportlich, trainiert

Essensgenuss

Das Motiv ESSENSGENUSS beschreibt individuelle Unterschiede im Streben nach genussvollen Erfahrungen bei der Nahrungsaufnahme. Diese gehen deutlich über die Befriedigung physiologischer Grundbedürfnisse hinaus.

Niedrige Ausprägung:

hungerstillend, karg, spartanisch

Hohe Ausprägung:

genießend, genussvoll, kulinarisch, opulent, schlemmend