

Personlighedstest

Er du klar?

Hav dit papir klar og udfyld løbende

kommunikation i vante omgivelser - hjemme hos dig selv, under private omstændigheder, i familien, blandt venner

- 1. Når nogen stiller dig et forslag til en vigtig beslutning, vil du i de fleste tilfælde foretrække, at**
 - A. I kan tale om forslaget med det samme
 - B. Du får mulighed for at tænke over forslaget, inden I taler videre om det

A	B
----------	----------

2. I en afslappet samtale med dine nærmeste foretrækker du, at I taler om

- A. praktiske og konkrete forhold
- B. nye muligheder og ideer

A	B
----------	----------

3. Når du taler med en god ven om noget, der er vigtigt, foretrækker du,

- A. at dine udtalelser er formuleret så præcist som muligt
- B. at der er en god stemning imellem jer

A	B
----------	----------

4. Når du diskuterer med din familie, er du tilbøjelig til

- A. hurtigt at lægge dig fast på en bestemt mening
- B. i lang tid at være åben uden at tage entydig stilling

A	B
----------	----------

5. Når telefonen ringer hjemme hos dig,

- A. har du som regel lyst til at tage den
- B. har du af og til lyst til ikke at tage den

A	B
----------	----------

6. Når mennesker, du holder af, fortæller dig om deres liv, er du generelt mest interesseret i at vide mere om

- A. at vide mere om de konkrete begivenheder, de taler om
- B. det, der ligger bag de begivenheder, de taler om

A	B
----------	----------

7. I en situation, hvor det er vigtigt for dig at vise, hvem du er, foretrækker du, at

- A. hovedet bestemmer over hjertet
- B. hjertet bestemmer over hovedet

A	B
----------	----------

8. Når der opstår en uenighed mellem dig og et nærtstående menneske, har du det bedst, når situationen er sådan, at

- A. du straks kan håndtere problemet effektivt, så uenigheden stopper
- B. I kan bruge tid på at få talt ud om problemet

A	B
----------	----------

9. Når en ny talemåde bliver moderne i din omgangskreds, er du ofte

- A. hurtig til at tage den til dig
- B. umiddelbart noget afvisende over for den

A	B
----------	----------

10. Når en ven fortæller dig om et problem, forsøger du primært at

- A. få fat på alle enkeltheder i det vedkommende siger
- B. lytte bag om det vedkommende sige

A	B
----------	----------

11. Når en af dine fortrolige prøver at overbevise dig om, at du skal ændre noget i din tilværelse, vil du især

- A. tænke over, om de fremførte argumenter holder
- B. mærke efter, om den udtrykte opfattelse føles rigtig

A	B
----------	----------

12. Når et nærtstående menneske udtaler sin mening om noget, der er vigtigt for dig, vil du som det første

- A. vurdere om denne mening er holdbar
- B. tage til efterretning, at den anden har denne mening

A	B
----------	----------

Din kommunikation på arbejdet

13. Når du er sammen med folk på arbejdet, i foreningen osv.

- A. taler du gerne med de fleste, så længe situationen lægger op til det
- B. taler du gerne med nogle få personer, hvis situationen gør det muligt

A	B
----------	----------

14. Hvis du kunne vælge et af de følgende mottoer for jeres indbyrdes kommunikation, så skulle det være:

- A. Hvis vores måde at sige tingene på fungerer godt, så lad os værne om den
- B. Hvis vi tror, at vi kan sige tingene på en bedre måde, så lad os prøve det

A	B
----------	----------

15. Når du udtaler dig i en konfliktfyldt sag, er det vigtigst for dig, at

- A. du kan begrunde dine synspunkter klart og præcist
- B. du viser din forståelse for andres følelser og behov

A	B
----------	----------

16. Du har det bedst med at fremlægge en sag, når

- A. du kan følge den plan, du har forberedt
- B. der til en vis grad er plads til spontane indfald

A	B
----------	----------

17. Når du roser nogen, du ikke er helt tæt på, er du oftest

- A. temmelig frimodig
- B. lidt forbeholden

A	B
----------	----------

18. Du vil helst tale om faglige emner, der kræver, at man

- A. koncentrerer sig om konkrete detaljer
- B. kommer med nye ideer og synspunkter

A	B
----------	----------

19. Udtrykket „at få tingene sagt på den rigtige måde“ over for en kollega forbinder du først og fremmest med,

- A. at du siger din mening på en direkte og kontant måde
- B. at du siger din mening på en omsorgsfuld måde

A	B
----------	----------

20. Du foretrækker at deltage i samtaler om faglige emner, hvor der lægges op til, at

- A. de foregår på en systematisk og struktureret måde
- B. man blot har emnet som en ramme og ellers ser, hvad der sker

A	B
----------	----------

21. Du er bedst tilpas med saglige diskussioner, når du har mulighed for at

- A. tale frit fra leveren
- B. B. overveje dit ordvalg, inden du taler

A	B
----------	----------

22. Når du fortæller om din egen indsats, taler du helst om

- A. dine konkrete aktiviteter
- B. ideen bag dine aktiviteter

A	B
----------	----------

23. Du mener, at dialogen bliver mest frugtbar, når man

- A. er kontant og kritisk over for hinanden
- B. viser sympati og venlighed over for hinanden

A	B
----------	----------

24. Du kan bedst lide at tale med kolleger om en opgave,

A. når I arbejder meget målrettet for at nå frem til en klar konklusion

B. når I giver jer tid til at få sagen belyst fra så mange synsvinkler som muligt

A	B
----------	----------

kommunikation med folk, du ikke kender på forhånd - f.eks. nogen du møder første gang

25. Folk du kommer i tilfældig kontakt med - i toget, hos frisøren, på en café osv. - er du som regel indstillet på

- A. at komme i snak med, hvis det er muligt
- B. at holde en vis distance til, hvis det er muligt

A	B
----------	----------

26. Når du ønsker at præsentere dig selv over for nogen, du lige har mødt, vil du helst vise, at du er en person,

- A. der kan arbejde omhyggeligt og systematisk
- B. der kan være kreativ og idérig

A	B
----------	----------

27. Når nogen forsøger at overbevise dig om, at du bør støtte deres sag, vil du som regel først overveje,

- A. om deres forklaringer hænger logisk sammen
- B. om deres værdier er i harmoni med din egen indstilling

A	B
----------	----------

28. Når du skal modtage ny viden på et møde, foretrækker du, at

- A. mødet er så velstruktureret, at den kan meddeles effektivt på kortest mulig tid
- B. der er sat så god tid af til mødet, at man kan komme helt rundt om emnet

A	B
----------	----------

29. Når du møder nye mennesker, som du gerne vil tale med, er du som regel

- A. åben og talende
- B. lidt reserveret og mest lyttende

A	B
----------	----------

30. Med folk du ikke kender, foretrækker du samtaler, hvor emnet først og fremmest kræver, at man

- A. er omhyggelig med detaljer
- B. ser de overordnede ideer

A	B
----------	----------

31. Du bliver bedst motiveret til at gå ind for en ny sag,

- A. når der er logisk holdbare begrundelser for sagen
- B. når du kan mærke, der er en positiv atmosfære omkring sagen

A	B
----------	----------

32. I en nyetableret gruppe kan du bedst lide diskussionerne, hvis opgaven kræver, at I arbejder

- A. beslutsomt hen mod en løsning af et problem
- B. undersøgende hen mod en beskrivelse af et problemfelt

A	B
----------	----------

33. Hvis du går til en fest med ukendte mennesker, foretrækker du sandsynligvis at

- A. tale med mange spændende mennesker, hvis det er muligt
- B. fordybe dig i en samtale med en enkelt eller nogle få andre, hvis det er muligt

A	B
----------	----------

34. Når du skal fremlægge en sag for nogen, du ikke kender på forhånd, har du det bedst, når du kan tale om

- A. sagens praktiske og håndfaste indhold
- B. sagens principielle og overordnede indhold

A	B
----------	----------

35. Hvis du skal kommentere et fremmed menneskes præstation, har du det bedst, når det kan gøres

- A. nøgternt og retfærdigt
- B. venligt og imødekommende

A	B
----------	----------

36. Når der er uenighed om en sag, du skal sætte dig ind i, er det vigtigste for dig i første omgang

A. at du får en sikker mening om sagen

B. at du hører så mange opfattelser af sagen som muligt

A	B
----------	----------

Scorerkortet

Regn sammen

A		B	
1			
5			
9			
13			
17			
21			
25			
29			
33			
I alt			

A		B	
2			
6			
10			
14			
18			
22			
26			
30			
34			

A		B	
3			
7			
11			
15			
19			
23			
27			
31			
35			

A		B	
4			
8			
12			
16			
20			
24			
28			
32			
36			

E I

Den højeste score i række A eller B i de fire grupper indføres som det tilsvarende bogstav i disse fire bokse i samme rækkefølge.

S N

T F

J P

E eller I

S eller N

T eller F

J eller P

Talværdien i hver enkelt af disse otte bokse overføres til den grafiske model på næste side. Du kan skravere det relevante felt inden for talværdien 1-9.

Udfyld krydser fra midten og til hver side

E – Ekstraversion

--	--	--	--	--	--	--	--	--

9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

I – Introversion

--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9

S – Sansning

--	--	--	--	--	--	--	--	--

9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

N – iNtuition

--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9

T – Tænkning

--	--	--	--	--	--	--	--	--

9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

F – Følelse

--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9

J – Vurdering (Judging)

--	--	--	--	--	--	--	--	--

9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

P – Perception

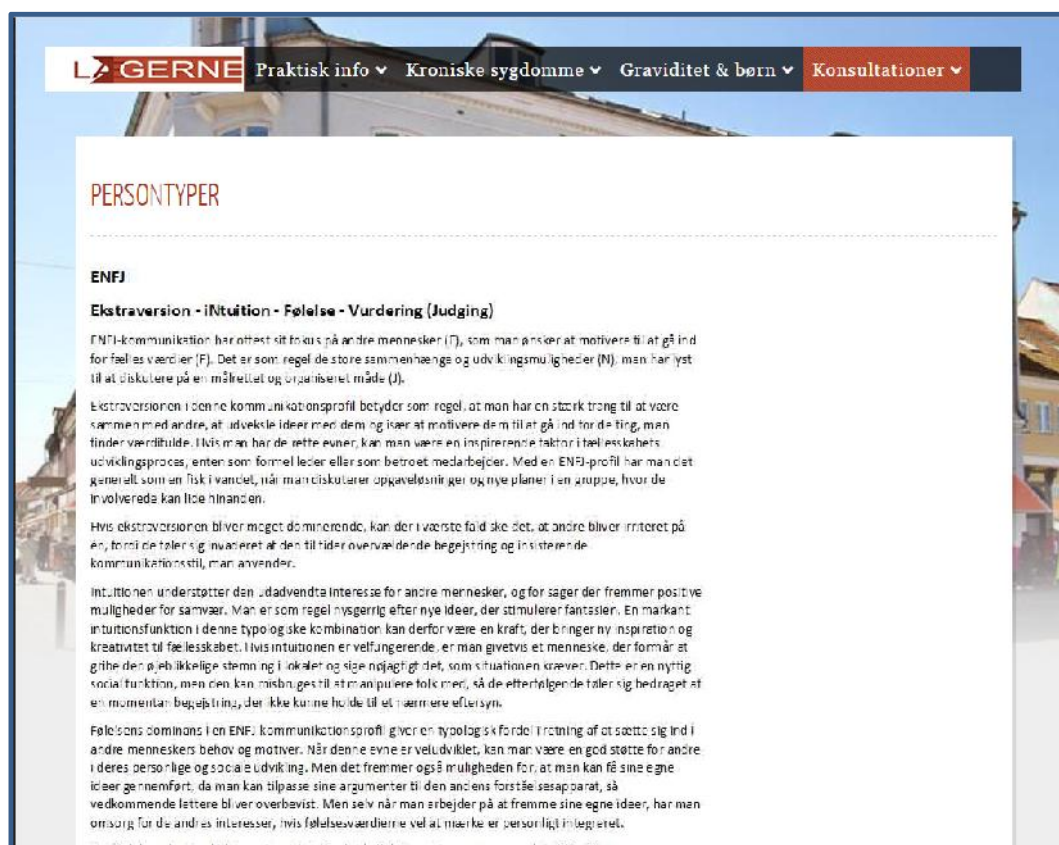
--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 2 3 4 5 6 7 8 9

På din mobil/ipad/computer gå ind på www.Torvet11.dk slå op under Konsultationer-Persontyper



Læs om din egen profil eksempelvis ENFJ



The screenshot shows the LA GERNE website with a navigation bar containing 'Praktisk info', 'Kroniske sygdomme', 'Graviditet & børn', and 'Konsultationer'. The main content area is titled 'PERSONTYPER' and features a section for 'ENFJ'. The text describes the ENFJ personality type, including its characteristics, strengths, and potential challenges. The background of the page features a photograph of a building.

LA GERNE Praktisk info ▾ Kroniske sygdomme ▾ Graviditet & børn ▾ Konsultationer ▾

PERSONTYPER

ENFJ

Ekstraversion - Intuition - Følelse - Vurdering (Judging)

ENFJ-kommunikation har ottet sit fokus på andre mennesker (F), som man ønsker at motivere til at gå ind for fælles værdier (F). Det er som regel de store sammenhænge og udviklingsmuligheder (N), man har lyst til at diskutere på en målrettet og organiseret måde (J).

Ekstraversionen i denne kommunikationsprofil betyder som regel, at man har en stærk trang til at være sammen med andre, at udvikle ideer med dem og især at motivere dem til at gå ind for de ting, man finder værdifulde. Hvis man har de rette evner, kan man være en inspirerende faktor i fællesskabets udviklingsproces, enten som formel leder eller som betroet medarbejder. Med en ENFJ-profil har man det generelt som en fisk i vandet, når man diskuterer opkvalifikninger og nye planer i en gruppe, hvor de involverede kan lide hinanden.

Hvis ekstraversionen bliver meget dominerende, kan det i værste fald ske det, at andre bliver irriteret på en, fordi de tæler sig invaderet af den til tider overvældende begejstring og insisterende kommunikationsstil, man anvender.

Intuitionen understøtter den udadvendte interesse for andre mennesker, og for sågar der fremmer positive muligheder for samvær. Man er som regel nysgerrig efter nye ideer, der stimulerer fantasien. En markant intuitionsfunktion i denne typologiske kombination kan derfor være en kraft, der bringer ny inspiration og kreativitet til fællesskabet. I hvis intuitionen er velfungerende, er man givetvis et menneske, der formår at gribe den øjeblikkelige stemning i lokaler og sige nøjagtigt det, som situationen kræver. Dette er en nyttig social funktion, men den kan misbruges til at man putere folk med, så de efterhængende tæler sig bedraget af en momentant bejubling, der ikke kunne holde til et nærmere eftersyn.

Følelsens dominans i en ENFJ-kommunikationsprofil giver en typologisk fordel i retning af at sætte sig ind i andre menneskers behov og motiver. Når denne evne er veludviklet, kan man være en god støtte for andre i deres personlige og sociale udvikling. Men det fremmer også muligheden for, at man kan få sine egne ideer gennemført, da man kan tilpasse sine argumenter til den andens forståelsesapparat, så vedkommende lettere bliver overbevist. Men selv når man arbejder på at fremme sine egne ideer, har man omsorg for de andres interesser, hvis følelsesværdierne vel at mærke er personligt integreret.

Who's your character?

STAR WARS personality chart

ISTJ  Owen Lars The Inspector Responsible, loyal, and hard working. Have an acute sense of right and wrong and work to preserve established norms and traditions. Somewhat reserved and prefer to work alone, but can make great team members if the need arises. Characterized by the ability to work hard and make sacrifices to keep society running smoothly.	ISFJ  C-3PO The Protector Traditional, loyal, quiet, and kind. Extremely intuitive about people and sensitive to others' needs. Often fear change and try hard to maintain peace and order. Tend to serve behind the scenes without seeking recognition. Like routine and possess excellent follow-through skills. Characterized by the ability to identify the needs of others and meet them selflessly.	INFJ  Obi-Wan Kenobi The Counselor Introspective, caring, sensitive, and complex. Strive for peace and seek to develop and guide others. Value self-control and the pursuit of the greater good. Live their lives with a great purpose, and devoted to the causes they believe in. Characterized by the ability to connect with the essence of others and to identify their strengths.	INTJ  Palpatine The Mastermind Objective, independent, thorough, and adaptable, with well-developed powers of concentration. Natural leaders who strive for perfection. Talented in bringing ideas from conception to reality. Expect perfection from themselves as well as others. Characterized by their desire to produce mastery and achievement that reflects their brilliance.
ISTP  Chewbacca The Crafter Independent and adventurous, yet quiet and reserved. Interested in how and why things work. Adaptable and spontaneous, likes to live in the moment. Loyal to their peers and to their internal value systems, but not overly concerned with respecting rules if they get in the way. Characterized by their ability to get things done.	ISFP  Bail Organa The Artist Quiet, serious, sensitive, and kind. Loyal and faithful, dislike conflict. Have a keen appreciation for beauty due to their highly developed senses. Likely to be original and creative. Highly affectionate, but can be difficult to get to know. Live in the present and yearn for freedom. Characterized by their desire to help and contribute to the well-being of others.	INFP  Luke Skywalker The Idealist Introspective, private, creative, and highly idealistic. Driven by their values, and interested in helping people and serving humanity. Adaptable and laid-back unless a strongly-held value is threatened. Imaginative, often talented in language and writing. Characterized by their ability to be present with another person on a deep level.	INTP  Yoda The Architect Logical, original, reserved, and curious. Focus on ideas, theories, and explanations. Have a calm, serious exterior, but a deeply passionate soul. Appreciate and respect intelligence in others. Have a strong ability to stay on task. Characterized by their ability to design sophisticated systems and theories that improve the lives of others.
ESTP  Han Solo The Promoter Friendly, adaptable, and action-oriented "doers" who are focused on immediate results. Think on their feet and thrive in crises. Informal risk-takers who live fast-paced lives. Never allow rules to get in the way of their ambitions. Straightforward and realistic, take criticism well. Characterized by their ability to get things done and work well with others.	ESFP  Wicket The Performer Outgoing, friendly, and fun-loving. Likely to be the center of attention in social situations. Love new experiences and live for the moment. Adapt readily to new people and environments, can get bored easily. Enjoy material comforts and want the best of what life has to offer. Characterized by their ability to create positive experiences for others.	ENFP  Qui-Gon Jinn The Champion Enthusiastic, idealistic, inspiring, and creative. Actively advocate for what they feel to be important, attracting others to their causes with excellent people skills, warmth, and positivity. Excited by new ideas but tend to get bored with details. Characterized by their ability to inspire and motivate others with their enthusiasm and passion for life.	ENTP  R2-D2 The Inventor Quick, innovative, curious, and resourceful. Excellent ability to understand concepts and apply logic to find solutions. Introspective and carefree nonconformists who are bored by routine. Thrive at finding crafty solutions to technical problems. Characterized by their ability to pursue and succeed at any risk-taking venture.
ESTJ  Darth Vader The Supervisor Practical, realistic, organized, and strategic. Possess natural leadership qualities. Strict boundary setters who take personal responsibility very seriously. Intensely focused on getting results and seek ways to do so in the most efficient way possible. Characterized by their ability to preserve traditions and provide security for their loved ones.	ESFJ  Jar Jar Binks The Provider Warmhearted, conscientious, and popular. Tend to put the needs of others over their own needs. Sensitive to criticism and need positive reinforcement to feel good about themselves. Supportive and generous, can sometimes come across as overbearing due to their capacity for empathy. Characterized by their genuine concern for others, which drives everything they do.	ENFJ  Padme Amidala The Giver Warm, empathetic, and charismatic with excellent people skills. Highly sensitive to the emotions and needs of others, likely to find hidden potential in others and strive to help them fulfill it. Take their obligations to others very seriously. Characterized by their ability to help develop others, and making a lasting difference in people's lives.	ENTJ  Leia Organa The Executive Assertive, strategic, and decisive, with a natural desire to lead. Intelligent and well-informed, value knowledge and competence. Are quick to see illogical and inefficient systems, and develop intelligent solutions in response. Characterized by their ability to lead confidently and reach goals with excellence.

www.geekinheels.com