

Es basiert auf einer Typologie von William Moulton Marston (US-Amerikanischer Psychologe) aus dem Jahr 1928.

D - Dominanter Typ

Der Drang die Kontrolle zu übernehmen

Verlangt viel von sich und anderen

Bevorzugt direkte Antworten

Trifft schnelle Entscheidungen

Stellt Dinge in Frage

Ist direkt und geradeheraus

Steht gerne im Mittelpunkt

Setzt sich gerne durch

„Ich weiß was ich will“



I - Initiativer Typ

Will andere überzeugen und beeinflussen

Drang sich auszudrücken und gehört zu werden

Schafft positive Atmosphäre

Knüpft gerne Kontakte

Sucht Harmonie

„Ich erzähle und unterhalte gern“



G - Gewissenhafter Typ

Liebt Sauberkeit

Liebt Ordnung

Konzentriert sich auf Details

Hat Angst, Fehler zu machen

Zögert, neue Dinge auszuprobieren

„Ich liebe es, Dinge zu analysieren“



S - Stetiger Typ

Hilft gerne anderen

Braucht Anerkennung

Ist geduldig und ein guter Zuhörer

Wehrt sich gegen Veränderungen

Geht einen Schritt nach dem anderen

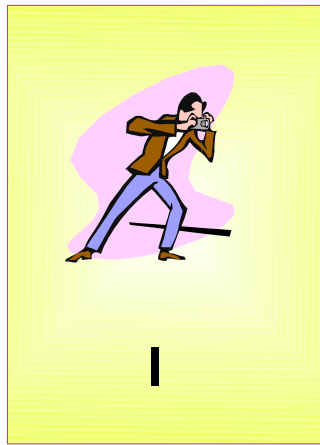
Möglichst keine Konflikte eingehen

***„Ich mag Menschen,
die miteinander auskommen“***





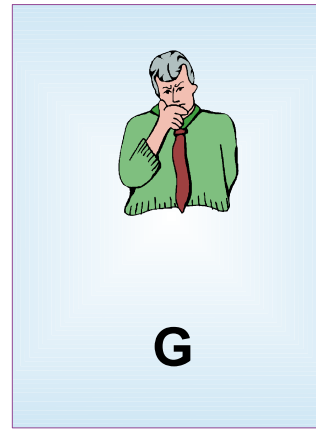
D



I



S



G

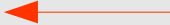
selbstbewusst
schnell
energisch
zielorientiert
entschlussfreudig
anspruchsvoll

mitreißend
enthusiastisch
reagieren schnell
kontaktfreudig
einflussreich
ideenreich

unterstützend
geduldig
voraussagbar
teamfähig
loyal
zuverlässig

gründlich
analytisch
ordnungsliebend
diplomatisch
fleißig
kritisch

Stärken



arrogant
überfahrend
bestimmend
beherrschend
überfordert
kompromisslos

leicht erregbar
theatralisch
voreilig
kumpelhaft
manipulierend
sprunghaft

unselbständig
ausnutzbar
unflexibel
unterordnend
unterwürfig
abhängig

pedantisch
bremsend, stur
penibel
umständlich
freudlos
misstrauisch

Schwächen

