

DAS NEUROIPS® VERFAHREN UND DER VIQ® VISUAL QUESTIONNAIRE TEST

Wahrnehmungs- und Entscheidungspräferenzen mit dem visuellen fünfminütigen ViQ® Test schnell und sicher bestimmen.

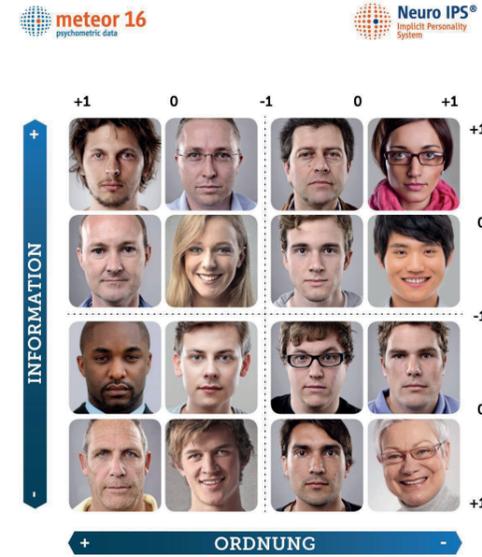
Der dem ViQ® zugrunde liegende NeuroIPS®-Ansatz stellt die beiden Fragen in den Mittelpunkt, wie eine Person ihre Umwelt wahrnimmt und anhand welcher Kriterien sie sich entscheidet. Diese für das Verhalten aller Menschen so grundlegenden Vorgänge laufen grösstenteils unbewusst ab, können also auch nur über einen impliziten Test gemessen werden.

Der ViQ® basiert auf 17 Jahren Forschung zur validen Messung und Analyse der wesentlichen unbewussten Persönlichkeitsmerkmale. Unser visuelles Verfahren – der Visual Questionnaire (ViQ®) – ist der weltweit leistungsfähigste Test, der diese messen kann. Der ViQ® Test ist nicht durchschaubar und funktioniert international und kulturübergreifend.

STARKE WISSENSCHAFTLICHE BASIS

Bewährte Theorien von C. G. Jung, Prof. J. Kuhl sowie Forschungen von Prof. Dr. Scheffer sind die Grundlagen.

Typologien gibt es bereits seit Hippokrates. Seitdem hat sich der Mensch wenig verändert. Deshalb ähneln sich die Modelle bis heute sehr stark.



Die vier Typen, die wir Ihnen hier vorstellen, gehen auf C. G. Jung zurück.

NeuroIPS® wurde angereichert durch die Osnabrücker Persönlichkeitstheorie von Prof. J. Kuhl und die Forschungen von Prof. Dr. David Scheffer und seinen Teams.

Vielleicht kommen Ihnen die folgenden Typbeschreibungen vereinfachten Typbeschreibungen bekannt vor und es fällt Ihnen beim Durchlesen leicht, sich einem der vier Typen zuzuordnen:

- Analytiker
- Strategie
- Beziehungsmensch
- Individualist

ANALYTIKER (ST)

Wahrnehmung:
viel Information (Detailwahrnehmung)

Entscheidung:
geordnet (Kopffentscheidung)

Analytiker brauchen Zahlen und Fakten, haben (und suchen) Detailwissen, streben nach Effizienz:
„Es muss sich rechnen“, könnte ihr Motto sein.

ST-Typen sind leistungsbewusst, realistisch, präzise und verlässlich. Besondere Stärken sind vor allem ihre Genauigkeit und ihre Fähigkeit, Dinge zu organisieren. Sie arbeiten systematisch, entscheiden aus kritischer Distanz – sachlich und logisch, auf Basis von Fakten. Sie schätzen gute Vorbereitung und ein beständiges Leistungsniveau. Menschen dieses Typs bewahren und erhalten gern, was funktioniert und sich bewährt hat.

STRATEGEN (NT)

Wahrnehmung:
wenig Information (intuitive Wahrnehmung)

Entscheidung:
geordnet (Kopffentscheidung)

Strategen brauchen den Gesamtüberblick, haben visionäre Ideen, streben nach Einfachheit: „Reduce to the maximum“ wäre ein guter Slogan für ihre Lebenseinstellung.

Strategen denken gross, sind selbstbestimmt, konsequent und neugierig. Sie suchen Unabhängigkeit, Freiheit und die Möglichkeit, Dinge selbstständig zu regeln. Sie gehen Konflikten nicht aus dem Weg und halten sich nicht lange mit Details auf. Sie können gut strukturieren, Konsequenzen voraussehen und alle Informationen in ein Strategiekonzept giessen. Durch ihre Fähigkeit, Emotionen zu zügeln, sind sie in der Lage, auch unter Druck Entscheidungen zu treffen. Damit schaffen sie für sich und andere ein Gefühl der Sicherheit.

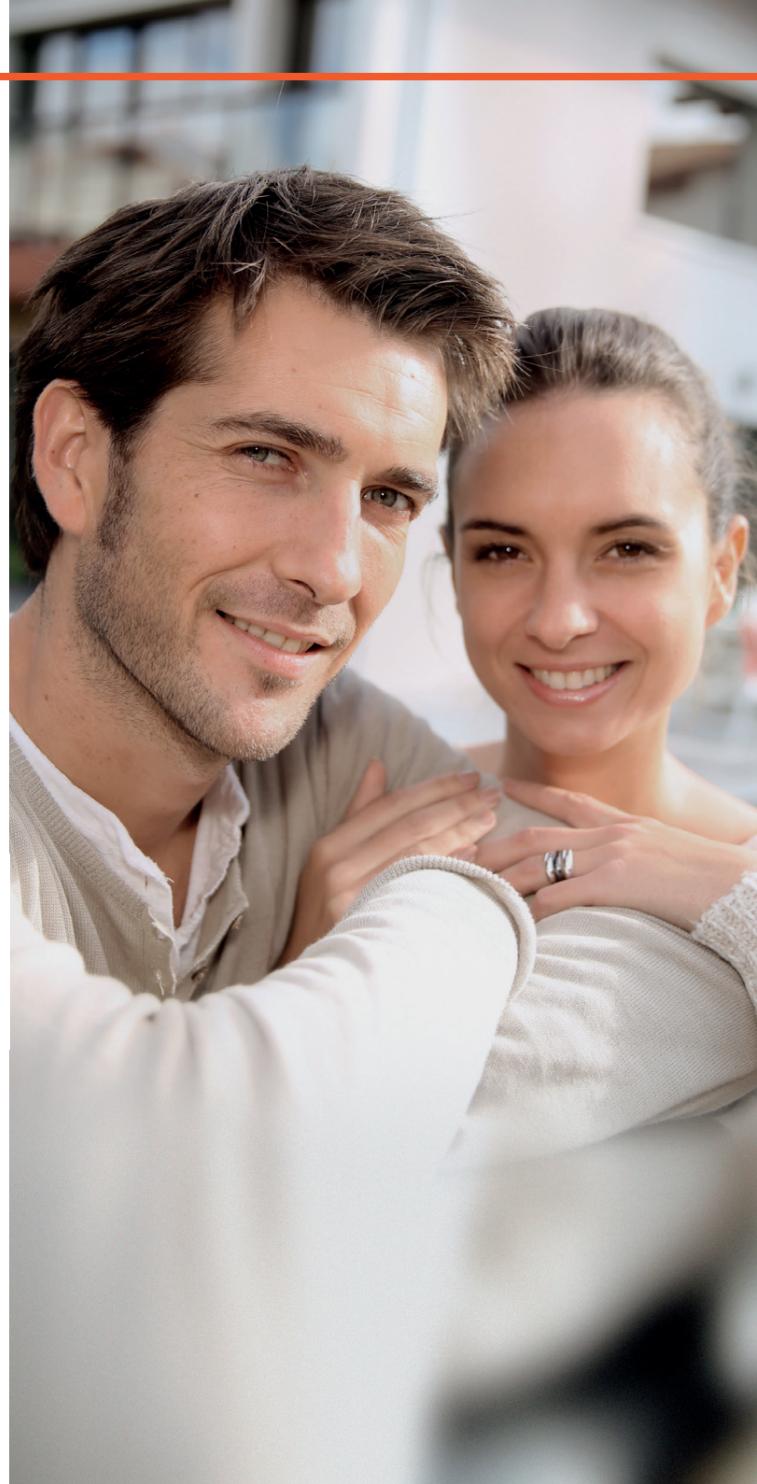
Wie nehmen Sie Ihre Umwelt wahr und nach welchen Kriterien entscheiden Sie? Finden Sie sich tendenziell in einem dieser Typen wieder? Oder haben Sie Anteile von mehreren Typen?

Ermitteln Sie mit dem ViQ® Visual Questionnaire Test in fünf Minuten Ihren Kerntyp. Die detaillierte Auswertung der einzelnen Persönlichkeitsdimensionen (sechs faktorreine Variablen) können Sie sich direkt nach dem Test ansehen, ausdrucken oder bekommen Sie direkt von Ihrem Testanbieter.

Für weitere Fragen und Hintergründe können Sie sich direkt an Ihren lizenzierten Testanbieter wenden.



www.viq-test.com



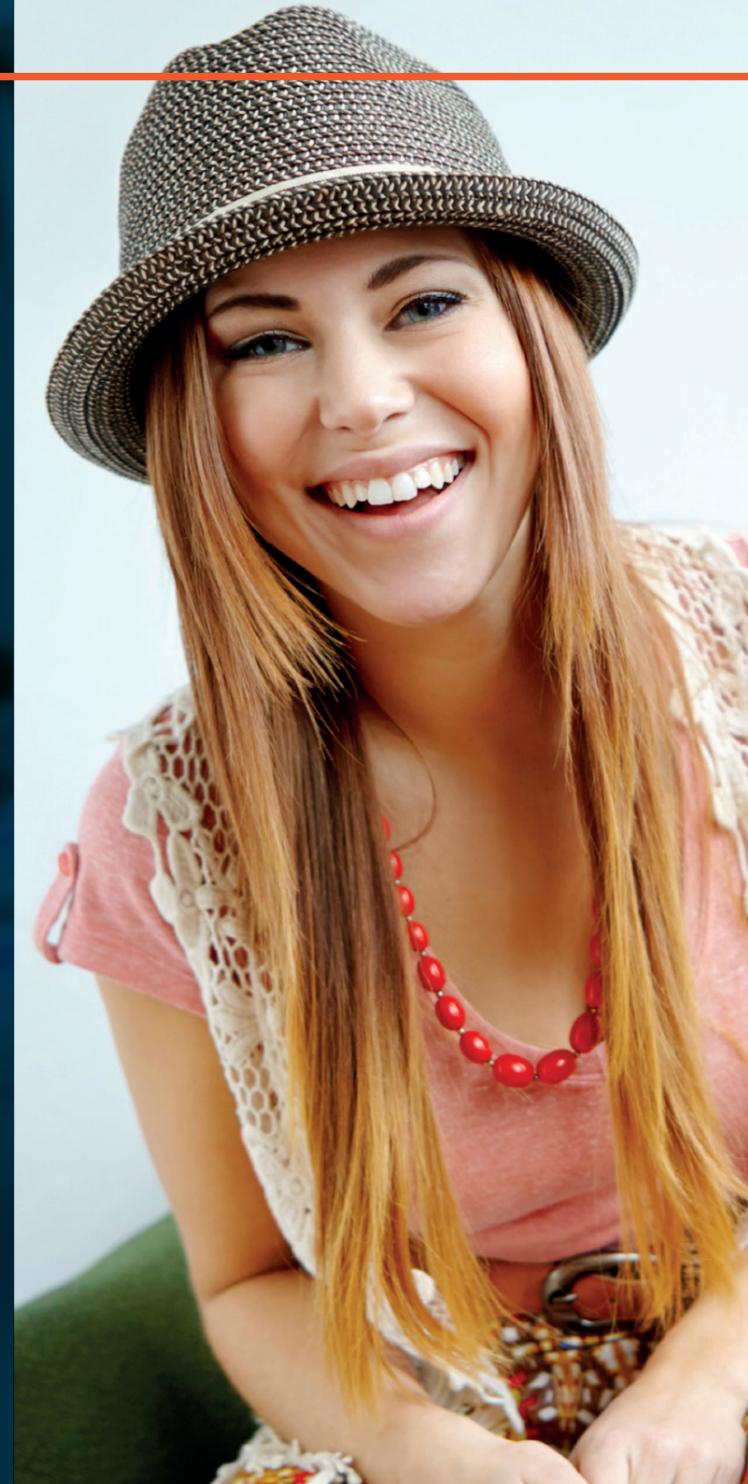
BEZIEHUNGSMENSCHEN (SF)

Wahrnehmung:
viel Information
(Detailwahrnehmung)

Entscheidung:
ungeordnet (Bauchentscheidung)

Beziehungsmenschen suchen Kooperation und Partnerschaft, Zuverlässigkeit und überprüfbare Fakten: „Every Business is People's Business“ gibt ihre Einstellung im Geschäftsleben wieder.

Beziehungsmenschen sind praktisch veranlagt, vertrauenswürdig und verständnisvoll. Sie mögen Rituale und sind immer im Hier und Jetzt. Harmonische Beziehungen sind dieser Gruppe von Menschen sehr wichtig. Viele Vereine, Genossenschaften aber auch Unternehmen, haben den SF-Typen ihre Beständigkeit zu verdanken. Sie sind da, wenn sie gebraucht werden, und zeichnen sich durch ihre Freundlichkeit, Umgänglichkeit und Loyalität aus. Ihre Arbeit verrichten sie systematisch und zuweilen meisterhaft – bis ins Detail genau. Charakteristisch ist ihr hochentwickeltes Gespür sowohl für die eigenen, als auch für die Gefühle anderer Menschen.



INDIVIDUALISTEN (NF)

Wahrnehmung:
wenig Information
(intuitive Wahrnehmung)

Entscheidung:
ungeordnet (Bauchentscheidung)

Individualisten suchen Chancen und Möglichkeiten, setzen Trends, vertrauen auf ihr Gefühl und streben nach Transzendenz.

NF-Typen sind kommunikativ, spontan, ganzheitlich, unkonventionell und künstlerisch. Sie greifen neue Trends auf – oder setzen sie. Sie sind idealistisch, suchen nach dem Besonderen und sind fasziniert von den Möglichkeiten, die das Leben bietet. Individuell-kreative Typen sind achtsame Menschen und an ihrer Aussenwelt interessiert. Weiterentwicklung ist ihnen sehr wichtig. Sie wertschätzen Authentizität und eine innere Haltung. Instinktiv wissen sie, wie man Menschen begeistert. Sie verfügen über den sprichwörtlichen siebten Sinn.



PERSÖNLICHKEIT BESSER VERSTEHEN, STÄRKEN UND ENTWICKLUNGSPOTENTIALE NUTZEN.

