

Fragebogen zur Erfassung der Persönlichkeit – IPIP-5F30F-R1 (Fremdbeschreibung)

Beschriebene Person:

Fremdbeschreibung erstellt durch:

Datum:

Unterskala		1	2	3	4	5
		trifft nicht zu		neutral		trifft zu
Neurotizismus (auch als Emotionale Instabilität bezeichnet)	Die Unterskala Ängstlichkeit gibt an, wie schnell sich eine Person in unterschiedlichen Kontexten Sorgen macht und angespannt ist. Personen mit niedriger Ausprägung lassen sich nicht leicht beunruhigen, während Personen mit einer hohen Ausprägung sich bereits über kleine Dinge Sorgen machen und oft nervös sind.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Reizbarkeit zeigt die individuelle Disposition Ärger, Frustration oder ähnliche Gefühle zu erleben. Personen mit niedriger Ausprägung sind weniger reizbar, während Personen mit hoher Ausprägung schon bei kleinen Anlässen Wut oder Ärger empfinden und rasch missgelaunt werden. Daraus folgt nicht zwingend, dass eine Person diese Empfindungen auch nach aussen zeigt. Darüber kann nur in Verbindung mit den Ausprägungen der Dimension Verträglichkeit eine Einschätzung gemacht werden.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Depression erfasst die individuelle Neigung depressive Verstimmungen zu erleben. Während Personen mit einer niedrigen Ausprägung selten niedergeschlagen sind und wenig Selbstzweifel spüren, sind Personen mit einer hohen Ausprägung oft bedrückt, traurig und mit sich selbst unzufrieden.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala zeigt Befangenheit in sozialen Situationen wegen Empfindungen wie Scham oder Verlegenheit. Personen mit niedriger Ausprägung lassen sich durch die Gegenwart anderer Personen nicht leicht verunsichern und fürchten sich wenig davor, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Personen mit hoher Ausprägung sind in solchen Situationen schnell eingeschüchtert und fühlen sich unwohl.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Impulsivität gibt die Fähigkeit an, Begierden und Verlangen zu kontrollieren. Menschen mit niedriger Ausprägung können ihre Bedürfnisse gut kontrollieren, indem sie Mass halten und Verzicht üben können, während Menschen mit hoher Ausprägung ihre Wünsche (beispielsweise nach Essen, Suchtmittel, Besitz, Vergnügen) als so stark wahrnehmen, dass sie ihnen trotz besseren Wissens oder guten Vorsätzen nicht widerstehen können.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Verletzlichkeit erfasst den Umgang mit kritischen Situationen und Stress. Personen mit einer niedrigen Ausprägung bleiben auch unter Anspannung und Druck ruhig und fühlen sich in der Lage, auch Krisen meistern zu können, während Personen mit einer hohen Ausprägung mit Stress schlecht zurechtkommen, schneller von ihren Gefühlen überwältigt werden und eventuell panisch reagieren.	<input type="radio"/>				

Antwortoptionen:

1 = trifft nicht zu / 2 = trifft eher nicht zu / 3 = neutral / 4 = trifft eher zu / 5 = trifft zu

Unterskala		1	2	3	4	5
		trifft nicht zu		neutral		trifft zu
Extraversion	Die Unterskala Herzlichkeit zeigt das typische Verhalten in Gesellschaft. Während Menschen mit einer niedrigen Ausprägung sich eher distanziert verhalten und wenig auf andere zugehen, freunden sich Menschen mit einer hohen Ausprägung leicht mit anderen an, sind gesprächig und wegen ihrer freundlichen Ausstrahlung leicht zugänglich für andere.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Geselligkeit gibt Auskunft darüber, wie viel Zusammensein mit anderen Menschen als angenehm empfunden wird. Personen mit einer niedrigen Ausprägung bevorzugen es, allein zu sein und suchen weniger den Austausch mit anderen, während Personen mit einer hohen Ausprägung die Gesellschaft vieler anderer Menschen genießen und soziale Interaktion suchen.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Durchsetzungsvermögen gibt Auskunft über die Rolle, die eine Person in der Gruppe einnimmt. Personen mit niedriger Ausprägung überlassen die Führung gerne anderen Personen und setzen sich wenig für ihre Anliegen ein, während Personen mit hoher Ausprägung gerne die Führung übernehmen, ihre Meinung vertreten und eine hohe Überzeugungskraft haben.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Aktivität (Hektik, Geschäftigkeit) erfasst, wie aktiv und geschäftig eine Person ist. Während Personen mit niedriger Ausprägung wenig Tatendrang verspüren und sich gerne Zeit nehmen, sind Personen mit hoher Ausprägung immer beschäftigt, reagieren schnell und regeln viele Dinge gleichzeitig.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Erlebnishunger erfasst das Bedürfnis nach intensiven Erlebnissen und Aufregung. Während Personen mit einer niedrigen Ausprägung weniger abenteuerlustig sind, unternehmen Personen mit hoher Ausprägung gerne Dinge, die mit Nervenkitzel verbunden sind, und zeigen sich als risikofreudig.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Frohsinn zeigt die Tendenz zu Fröhlichkeit und Optimismus. Menschen mit einer niedrigen Ausprägung müssen nicht zwangsläufig unglücklich sein, sie strahlen jedoch weniger Freude und Begeisterung aus, machen selten Spässe und sind eher pessimistisch. Menschen mit einer hohen Ausprägung lachen oft, sind fröhlich und schauen auf das Positive.	<input type="radio"/>				

Antwortoptionen:

1 = trifft nicht zu / 2 = trifft eher nicht zu / 3 = neutral / 4 = trifft eher zu / 5 = trifft zu



Unterskala		1	2	3	4	5
		trifft nicht zu		neutral		trifft zu
Offenheit für neue Erfahrungen	Die Unterskala Fantasie erfasst das Vorstellungsvermögen und das Fantasieleben. Personen mit niedriger Ausprägung sind eher auf die Realität bezogen und verlieren sich selten in Träumen oder Gedanken, während Personen mit hoher Ausprägung über eine reiche und lebhaftere Fantasie verfügen, welche sie als nützlich und hilfreich erleben.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Ästhetik erfasst die Freude und das Interesse an Schöner. Personen mit niedriger Ausprägung lassen sich wenig von Schönheit ansprechen, während Personen mit hoher Ausprägung davon tief berührt werden, eine hohe Wertschätzung für Kunst haben und der Ästhetik ihrer Umgebung eine hohe Bedeutung zumessen.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Gefühle beschreibt das Erleben von tiefen und differenzierten emotionalen Zuständen. Personen mit niedriger Ausprägung nehmen Gefühle und Stimmungen weniger wahr und erleben weniger emotionale Höhen und Tiefen, während Personen mit hoher Ausprägung ihre Gefühle sehr intensiv erleben, wertschätzen und Emotionen bei sich und anderen differenziert nachvollziehen können.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Handlungen gibt die Bereitschaft an, neue Aktivitäten auszuprobieren und Vielfalt zu pflegen. Personen mit niedriger Ausprägung sind eher Gewohnheitsmenschen und mögen Veränderungen weniger, während Personen mit hoher Ausprägung Vielfalt und Abwechslung vorziehen und aktiv neue Erfahrungen anstreben.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Ideen zeigt die intellektuelle Wissbegier und das Interesse für neuartige Ideen. Personen mit niedriger Ausprägung beschäftigen sich weniger gern mit komplexen oder abstrakten Themen und sind wenig wissbegierig, während Personen mit einer hohen Ausprägung sich aktiv intellektuell fordern und sich gerne mit anspruchsvollen oder neuartigen Inhalten befassen.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Werte erfasst den Umgang mit Norm- und Wertesystemen. Während sich Menschen mit einer niedrigen Ausprägung eher an traditionellen Norm- und Wertesystemen orientieren, hinterfragen Menschen mit einer hohen Ausprägung soziale und politische Werte kritisch und befürworten, dass Traditionen der Veränderung ausgesetzt sind.	<input type="radio"/>				

Antwortoptionen:

1 = trifft nicht zu / 2 = trifft eher nicht zu / 3 = neutral / 4 = trifft eher zu / 5 = trifft zu

Unterskala		1	2	3	4	5
		trifft nicht zu		neutral		trifft zu
Verträglichkeit	Die Unterskala Vertrauen beschreibt die Grundüberzeugung, die man anderen Menschen gegenüber hat. Personen mit niedriger Ausprägung sind anderen gegenüber eher misstrauisch, während Personen mit hoher Ausprägung der Überzeugung sind, dass andere Menschen grundsätzlich ehrlich, vertrauenswürdig und guter Absichten sind.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Freimütigkeit erfasst die Aufrichtigkeit und Gradlinigkeit gegenüber anderen Personen. Während Menschen mit niedriger Ausprägung ihre Absichten und Meinungen nur bedingt offen äussern und eher darauf bedacht sind, ihre Interessen zu wahren, kontrollieren sich Menschen mit einer hohen Ausprägung im Umgang mit anderen weniger und verhalten sich unverstellt, aufrichtig und gradlinig.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Altruismus beschreibt Uneigennützigkeit und Selbstlosigkeit. Personen mit niedriger Ausprägung kümmern sich wenig aktiv um das Wohlbefinden anderer, während Personen mit hoher Ausprägung die Bedürfnisse anderer Menschen über die eigenen stellen und sich helfend für anderer einsetzen.	<input type="radio"/>				
	Diese Unterskala Entgegenkommen beschreibt den Umgang mit zwischenmenschlichen Konflikten. Während Personen mit niedriger Ausprägung eher auf ihrer Position beharren und vor Streit nicht zurückscheuen, streben Personen mit hoher Ausprägung danach, Konflikte zu schlichten und verhalten sich kompromissbereit und nachgiebig.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Bescheidenheit zeigt wie gern Personen mit ihren Fähigkeiten und Leistungen in sozialen Situationen glänzen. Personen mit niedriger Ausprägung scheuen nicht davor, sich und ihre Erfolge in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stellen, während Personen mit hoher Ausprägung zurückhaltend sind und dazu neigen, ihre Talente und Fähigkeiten herunterzuspielen..	<input type="radio"/>				
	Diese Unterskala Gutherzigkeit beschreibt das Mitgefühl und Wohlwollen für andere. Während sich Personen mit niedriger Ausprägung weniger von Mitgefühl leiten lassen und eher nüchtern und rational handeln, lassen sich Menschen mit hoher Ausprägung tief vom Schmerz anderer berühren, setzen sich für Schwächere ein und stellen Mitmenschlichkeit über andere, beispielsweise wirtschaftliche, Interessen.	<input type="radio"/>				

Antwortoptionen:

1 = trifft nicht zu / 2 = trifft eher nicht zu / 3 = neutral / 4 = trifft eher zu / 5 = trifft zu

Unterskala		1	2	3	4	5
		trifft nicht zu		neutral		trifft zu
Gewissenhaftigkeit	Diese Unterskala Kompetenz zeigt die eigene Überzeugung, Aufgaben und Herausforderungen gut meistern zu können. Personen mit niedriger Ausprägung haben den Eindruck, Dinge oft nicht richtig zu verstehen oder nicht die richtige Lösung zu finden, während Personen mit hoher Ausprägung überzeugt sind, vernünftig, geschickt und erfolgreich agieren zu können.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Ordnungsliebe erfasst die Tendenz einer Person, Ordnung anzustreben. Während Personen mit niedriger Ausprägung Unordnung nicht stört, sind Personen mit hoher Ausprägung sehr ordentlich, gehen gerne systematisch vor und behandeln Dinge mit grosser Sorgfalt.	<input type="radio"/>				
	Diese Unterskala Pflichtbewusstsein beschreibt wie pflichtbewusst eine Person denkt und handelt. Menschen mit niedriger Ausprägung halten Regeln und Vereinbarungen nicht immer gewissenhaft ein, während Menschen mit hoher Ausprägung sehr zuverlässig sind und sich treu an Abmachungen und Prinzipien halten.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Leistungsstreben zeigt, wie viel eine Person investiert um ihre Ziele zu erreichen. Personen mit niedriger Ausprägung strengen sich weniger an und machen nur gerade so viel, wie gefordert ist, während Personen mit hoher Ausprägung hart und ausdauernd auf ihre Ziele hinarbeiten und sich von hohen Anforderungen motivieren lassen.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Selbstdisziplin beschreibt die Fähigkeit, Aufgaben aus eigenem Antrieb zu beginnen und zu Ende zu bringen. Während Personen mit niedriger Ausprägung gerne Aufgaben vor sich herschieben und oft Zeit verträdeln, machen sich Personen mit hoher Ausprägung diszipliniert an die Arbeit und verfolgen ihre Ziele konsequent und ausdauernd bis zum Abschluss.	<input type="radio"/>				
	Die Unterskala Besonnenheit gibt an, wie überlegt eine Person an Dinge herangeht. Während Personen mit niedriger Ausprägung eher unüberlegt und überstürzt vorgehen, bedenken Personen mit hoher Ausprägung sorgfältig und umsichtig mögliche Konsequenzen und nehmen sich Zeit für wohlüberlegte Entscheide.	<input type="radio"/>				

Antwortoptionen:

1 = trifft nicht zu / 2 = trifft eher nicht zu / 3 = neutral / 4 = trifft eher zu / 5 = trifft zu

Quellen: Friedman, H. S., Schustack, M. W. & Rindermann, H. (2004). Persönlichkeitspsychologie und differentielle Psychologie. München: Pearson Studium.

Goldberg, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public-domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. J. Deary, F. De Fruyt & F. Ostendorf (Hrsg.), Personality Psychology in Europe (Band 7, S. 7 - 28). Tilburg: Tilburg University Press.

Treiber, L., Thunsdorff, C., Schmitt, M. & Schreiber, W. (2013, March). Testing the German 300-Item-IPIP-Scale. The translation and convergent validation of the 300-Item-IPIP-scale with its well-known counterpart, the NEO-PI-R. Poster presented at the World Conference on Personality, Stellenbosch, South Africa.