

Europäische Ausgabe: Deutsch

Auswertung

Von Naomi L. Quenk, Ph.D., und Jean M. Kummerow, Ph.D.



Bericht für

Sample German

26 Dezember 2006



800-624-1765 • www.cpp.com

Die MBTI® Persönlichkeitseinstufung

Dieser Step II-Bericht ist eine ausführliche, personalisierte Beschreibung Ihrer Persönlichkeitspräferenzen, die aus Ihren Antworten im Myers-Briggs Type Indicator® Step II Europäische Ausgabe resultiert. Er beinhaltet Ihre Ergebnisse aus Step I (Ihren Vier-Buchstaben-Typ) und Step II, die in einigen Beispielen zeigen, wie Sie Ihre Präferenzen detailliert darstellen.

Das MBTI®-Instrument wurde von Isabel Myers und Katharine Briggs als eine Anwendung entwickelt, die auf Carl Jungs Theorie der psychologischen Typen basiert. Diese Theorie besagt, dass wir über verschiedene, gegensätzliche Möglichkeiten verfügen, Energie zu sammeln (Extraversion oder Intraversion), Informationen zu sammeln oder zu erfassen (Empfinden oder Intuition), über diese Informationen zu entscheiden (Denken oder Fühlen) und mit unserer Umwelt umzugehen (Urteilen oder Wahrnehmen).

▪ Wenn Sie eher zu Extraversion neigen, konzentrieren Sie sich auf die Außenwelt, um Energie durch den Umgang mit Menschen und/oder durch Handeln zu gewinnen.	▪ Wenn Sie eher zu Intraversion neigen, konzentrieren Sie sich auf die Innenwelt und gewinnen Energie, indem Sie über Informationen, Ideen und/oder andere Konzepte nachdenken und reflektieren.
▪ Wenn Sie eher zu Empfinden neigen, bemerken Sie und vertrauen Sie auf Fakten, Details und gegenwärtige Sachverhalte.	▪ Wenn Sie eher zu Intuition neigen, bemerken Sie Zusammenhänge und vertrauen zukünftigen Möglichkeiten.
▪ Wenn Sie eher zu Denken neigen, treffen Sie Entscheidungen durch logische, objektive Analyse.	▪ Wenn Sie eher zu Fühlen neigen, treffen Sie Entscheidungen, um durch die Zugrundelegung eigener, individueller Werte Harmonie zu schaffen.
▪ Wenn Sie eher zu Urteilen neigen, neigen Sie dazu, organisiert und ordentlich zu sein und Entscheidungen schnell zu treffen.	▪ Wenn Sie eher zu Wahrnehmen neigen, neigen Sie dazu, flexibel und anpassungsfähig zu sein und sich alle Möglichkeiten so lange wie möglich offen zu lassen.

Man geht davon aus, dass Sie diese acht Teile Ihrer Persönlichkeit benutzen, aber in jedem Bereich einen bestimmten Teil bevorzugen, vergleichbar mit der natürlichen Präferenz, eine von beiden Händen bevorzugt zu gebrauchen. Keine der an gegensätzlichen Polen liegenden Präferenzen ist besser oder erstrebenswerter als die andere.

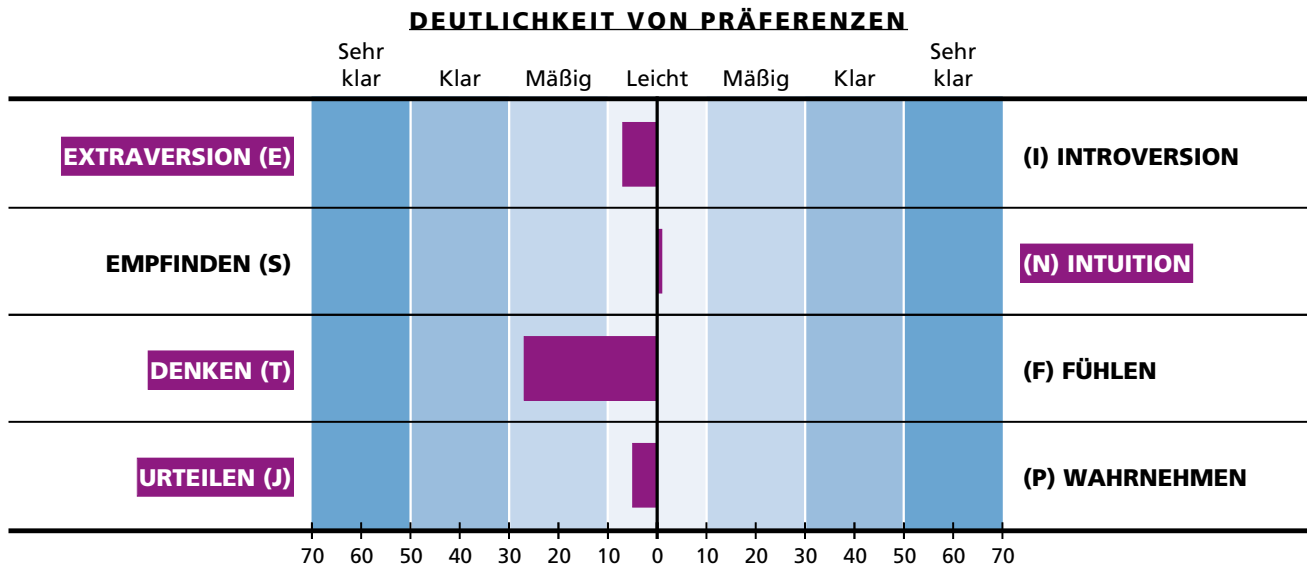
Das MBTI-Instrument misst keine Fertigkeiten oder Fähigkeiten auf irgendeinem Gebiet. Vielmehr hilft es Ihnen, sich Ihres jeweiligen Stils bewusst zu werden. Gleichzeitig hilft es, die nützlichen Verhaltensweisen, die die Menschen voneinander unterscheiden, besser zu verstehen und zu schätzen.

IHR BERICHT BEINHALTET:

Ihre Ergebnisse aus Step I	4
Ihre Facetten aus Step II.	6
Anwenden von Step II auf die Kommunikation.	16
Anwenden von Step II auf das Treffen von Entscheidungen.	17
Anwenden von Step II auf den Umgang mit Veränderungen	19
Anwenden von Step II bei der Konfliktbewältigung.	20
Das Zusammenspiel der Teile Ihrer Persönlichkeit.	21
Integrieren von Step I und Step II.	24
Verwenden des Typs für ein besseres Verständnis.	24
Überblick über Ihre Ergebnisse.	25
Weitere Literatur	26
Zusammenfassung der Auswertung.	27

Ihre Ergebnisse aus Step I

Die nachstehende graphische Darstellung und die darauf folgenden Abschnitte liefern Informationen über den von Ihnen festgestellten Persönlichkeitstyp. Jede der von Ihnen angegebenen vier Präferenzen wird durch einen Balken für jede Dimension angezeigt. Je länger der Balken, desto deutlicher haben Sie diese Präferenz ausgedrückt.



Ihre Antworten ergaben den Typ
ENTJ
 (Extraversion, Intuition, Denken, Urteilen)

ENTJ-Menschen sind typischerweise logisch-denkend, analytisch und objektiv kritisch. Sie planen gerne langfristig und denken strategisch. Außerdem übernehmen sie gerne Verantwortung.

Sie konzentrieren sich auf Ideen, und denken vorausschauend. Dabei bemühen sie sich systematisch, ihre Ziele planmäßig zu erreichen. Bei Durcheinander oder Ineffizienz zeigen sie keine Geduld, und können ziemlich stur sein, wenn derartige Probleme auftauchen.

ENTJ-Menschen arbeiten lieber mit Rahmenplänen als mit Details. Sie treffen gerne schnelle Entscheidungen in Bezug auf das weitere Vorgehen und führen dann andere entsprechend voran.

Systeme und Prinzipien sind wichtig für ENTJ-Menschen. Sie legen allem, was sie tun, Prinzipien zu Grunde. Wenn sie ihre Methoden ändern sollen, müssen sie zuerst ihre Prinzipien ändern. Sie schätzen Logik und Konsequenz.

ENTJ-Menschen fühlen sich wahrscheinlich in einer Arbeitsumgebung am wohlsten, wo langfristiges Planen geschätzt wird, wo sie an der Entscheidungsfindung beteiligt werden und wo sie beobachten können, wie die Planungen umgesetzt werden. Man kann sich darauf verlassen, dass sie Verantwortung übernehmen und sicher gehen, dass Dinge kompetent zu Ende geführt werden.

TRIFFT DIESER TYP AUF SIE ZU?

Notieren Sie die Teile der oben genannten Beschreibung, die auf Sie zutreffen und alles, was nicht zutrifft. Ihre Ergebnisse des MBTI Step II auf den folgenden Seiten können Ihnen helfen, all die Bereiche zu klären, in denen Sie nicht gut beschrieben werden. Wenn der von Ihnen bestätigte Typ aus Step I nicht zutrifft, können Ihnen die Ergebnisse aus Step II helfen, einen anderen Typ zu finden, der genauer auf Sie zutrifft.

Ihre Facetten aus Step II

Ihre Persönlichkeit ist komplex und dynamisch. Step II beschreibt einen Teil dieser Komplexität: Er verdeutlicht Ihre Ergebnisse für je fünf verschiedene Teile oder Facetten eines jeden der vier Paare bei gegensätzlichen Präferenzen des MBTI-Instruments, wie sie unten dargestellt sind.

EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION Initiierend Ausdrucksstark Gesellig Aktiv Begeistert	ANNEHMEND Zurückhaltend Vertraut Reflektierend Ruhig
EMPFINDEN (S) ↔ (N) INTUITION Konkret Realistisch Praktisch Erfahrungsorientiert Traditionell	ABSTRAKT Ideenreich Konzeptionell Theorieorientiert Originell
DENKEN (T) ↔ (F) FÜHLEN Logisch Begründet Hinterfragend Kritisch Hart	EINFÜHLSAM Verständnisvoll Ausgleichend Akzeptierend Sanft
URTEILEN (J) ↔ (P) WAHRNEHMEN Systematisch Vorausplanend Frühzeitig Geplant Methodisch	ZWANGLOS Flexibel Knapp Spontan Situativ

Beim Prüfen Ihrer Ergebnisse beachten Sie bitte:

- Jede Facette hat zwei gegensätzliche Pole. Sie favorisieren wahrscheinlich eher den Pol, der sich auf derselben Seite befindet wie Ihre gesamten Präferenzen (ein Ergebnis innerhalb Ihres Präferenztyps): wenn Sie zum Beispiel zur Extraversion tendieren, dann trifft das Ergebnis innerhalb Ihres Präferenztyps wahrscheinlich den Pol mit der Beschreibung „Initiierend“ oder „Aktiv“. Wenn Sie zur Introversion tendieren, dann trifft das Ergebnis wahrscheinlich eher auf den Pol mit der Beschreibung „Annehmend“ oder „Zurückhaltend“.
- Für jede einzelne Facette favorisieren Sie eventuell einen Pol, der Ihren gesamten Präferenzen entgegengesetzt ist (ein einzelnes Ergebnis außerhalb des Präferenztyps), oder aber Sie zeigen keine eindeutige Präferenz für die jeweiligen Pole (ein Ergebnis im Mittelbereich).
- Wenn Sie Ihre Präferenzen hinsichtlich dieser zwanzig Facetten kennen, können Sie Ihre individuelle Art, Ihren Typ zu erleben und auszudrücken, besser verstehen.

WIE SIE IHRE ERGEBNISSE AUS STEP II LESEN

Die nächsten 8 Seiten (8-15) liefern Ihnen Informationen für jede Facettengruppe. Jede Seite zeigt eine graphische Darstellung Ihrer Ergebnisse bezüglich der Facetten. Die graphische Darstellung liefert:

- Kurze Beschreibungen der gezeigten MBTI-Präferenzen aus Step I.
- Die Namen der fünf Facettenpole, die mit jeder MBTI-Präferenz zusammen mit drei beschreibenden Wörtern oder Sätzen für jeden Facettenpol assoziiert werden.
- Einen Balken, der den Pol anzeigt, den Sie bevorzugen (oder den Mittelbereich). Die Länge des Balkens zeigt, wie deutlich Sie Ihre Präferenz für diesen Pol mitgeteilt haben. Anhand der graphischen Darstellung können Sie sehen, ob Ihr Ergebnis zu einer Facette innerhalb Ihres gesamten Präferenzbereiches (Ergebnisse von 2–5 auf derselben Seite wie Ihre Präferenz), außerhalb Ihrer gesamten Präferenz (Ergebnisse von 2–5 auf der Ihrer Präferenz entgegengesetzten Seite), oder im Mittelbereich (Ergebnisse von 0 oder 1) liegt.

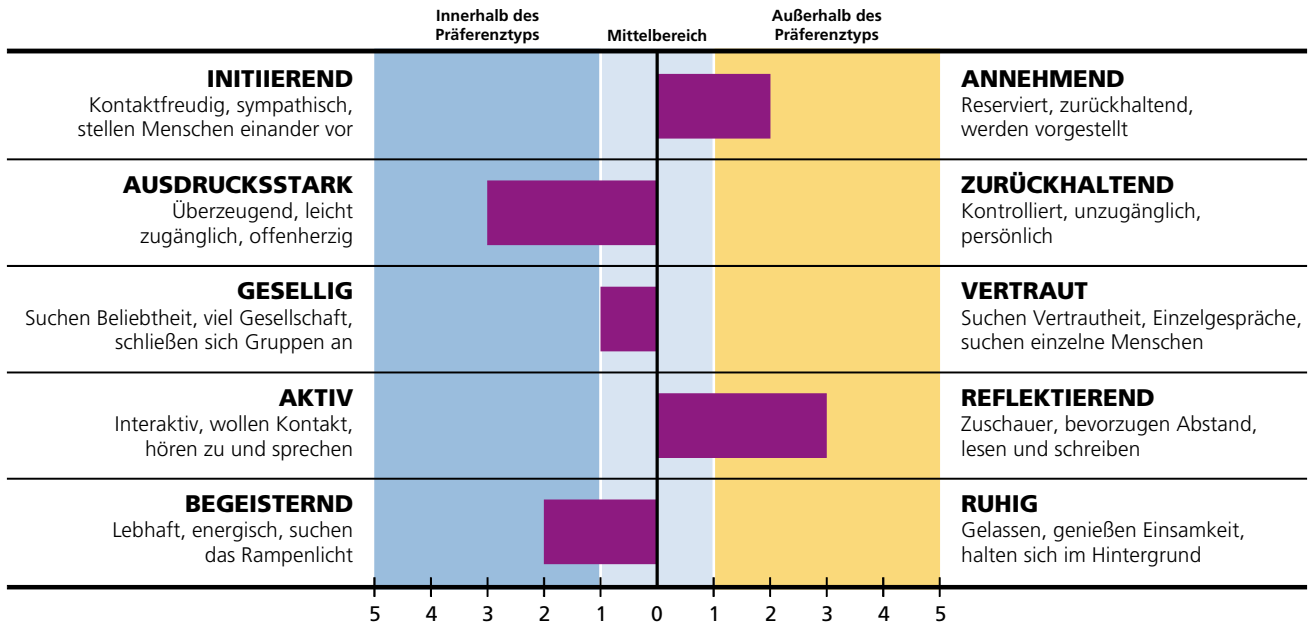
Unter der graphischen Darstellung finden Sie Feststellungen, die die Merkmale jeder Präferenz innerhalb oder außerhalb Ihrer Gesamtpräferenz beschreiben oder jedes Ergebnis im Mittelbereich darstellen. Um Ihre Ergebnisse gegenüber zu stellen, schauen Sie sich die drei Wörter oder Sätze an, die den gegensätzlichen Facettenpol auf der graphischen Darstellung ganz oben auf der Seite beschreiben. Wenn eine Reihe von Feststellungen nicht auf Sie zuzutreffen scheint, werden Sie ggf. besser von dem gegensätzlichen Pol oder vom Mittelbereich beschrieben.

EXTRAVERSION (E)

Richten Energie in Richtung der Außenwelt von Menschen und Dingen

(I) INTROVERSION

Lenken Energie in Richtung der Innenwelt von Erfahrung und Ideen

**Annehmend (Außerhalb des Präferenztyps)**

- Sie mögen Begegnungen mit anderen Menschen lieber in kleinerem als in größerem Rahmen.
- Sie erscheinen eher reserviert als kontaktfreudig.
- Sie fühlen sich eventuell unbehaglich beim Eingehen neuer sozialer Kontakte.
- Sie tendieren dazu, sich bei größeren Anlässen auf ein paar wenige Menschen zu konzentrieren, statt die Runde zu machen.
- Sie überlassen es anderen, die Leute miteinander bekannt zu machen.

Ausdrucksstark (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie reden viel!
- Es fällt Ihnen leicht, anderen gegenüber Ihre Gefühle und Interessen zu zeigen.
- Von Anderen werden Sie als vergnügt, warmherzig und humorvoll angesehen.
- Sie sind leicht zugänglich.
- Sie überlegen eventuell manchmal, ob Sie zuviel geredet haben oder unangebrachte bzw. vielleicht peinliche Dinge gesagt haben.

Gesellig-Vertraut (Mittelbereich)

- Sie mögen Aktivitäten in großen Gruppen oder Einzelgespräche, je nach Situation.
- Sie finden, dass es von der Situation abhängt, ob Sie sich in Bezug auf Fremde wohl fühlen.
- Sie erscheinen mal kontaktfreudig, mal reserviert.
- Sie mögen es wahrscheinlich nicht, viele enge Beziehungen zu haben.
- Sie fühlen sich einigermaßen wohl damit, mit flüchtigen Bekannten Umgang zu haben.

Reflektierend (Außerhalb des Präferenztyps)

- Sie reflektieren gerne Ereignisse, an denen Sie teilgenommen haben.
- Sie lesen und schreiben leidenschaftlich gern und oft.
- Sie sprechen gerne mit Einzelnen und in Gruppen über das, was Sie gelesen und geschrieben haben.
- Andere sehen Sie als jemanden, der an Ideen interessiert ist.

Begeisternd (Innerhalb des Präferenztyps)

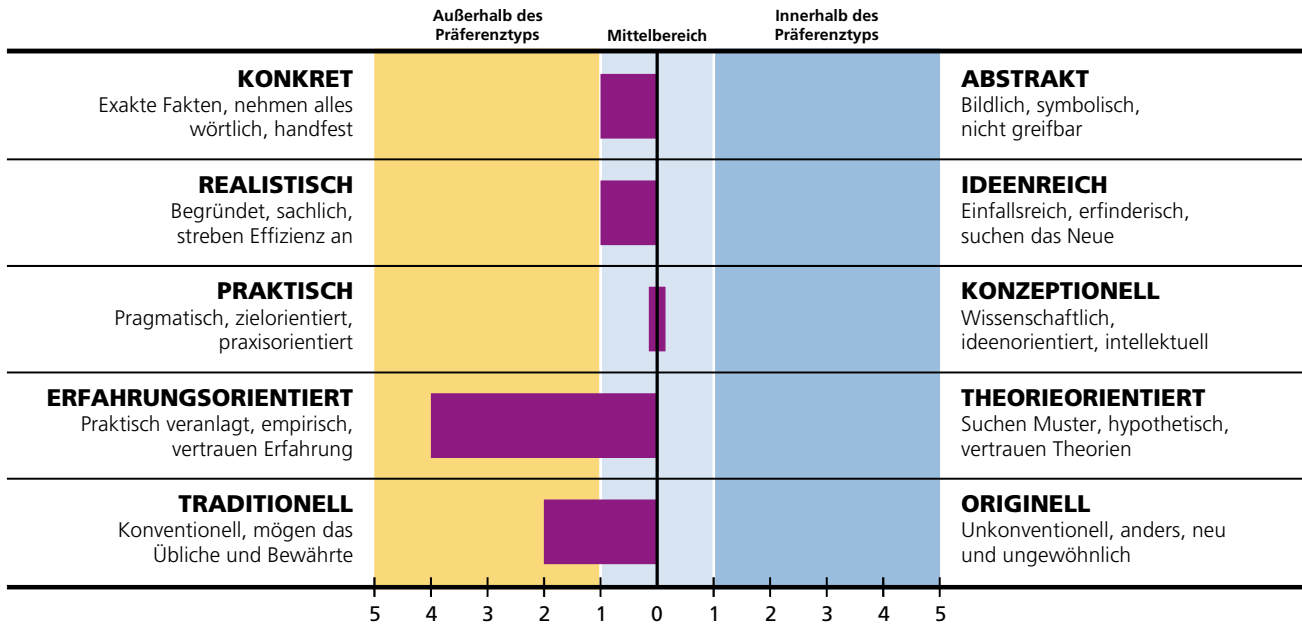
- Sie sind gerne da, wo etwas los ist.
- Sie versuchen oft, im Mittelpunkt zu stehen.
- Sie zeigen Witz und Humor in der Unterhaltung mit anderen.
- Nach Ihrem Empfinden soll das Leben aufregend sein.
- Sie stecken andere mit Ihrer Begeisterung an.
- Ohne Betätigung langweilen Sie sich und sorgen daher selbst für Aktivität und involvieren dabei auch oft andere.

EMPFINDEN (S)

Konzentrieren sich auf das, was von den fünf Sinnen wahrgenommen werden kann

(N) INTUITION

Konzentrieren sich auf das Wahrnehmen von Mustern und Zusammenhängen

**Konkret-Abstrakt (Mittelbereich)**

- Sie beginnen mit einer abstrakten Idee, suchen aber nach Fakten, um diese zu untermauern.
- Sie möchten die Fakten kennen, auf denen eine Theorie basiert, bevor Sie sich mit den Zusammenhängen oder Hintergründen beschäftigen.
- Sie bleiben eventuell unter Druck bei einem Fakt hängen und haben dann Schwierigkeiten, den größeren Kontext zu erkennen.
- Sie möchten alle Details kennen, wollen sie aber unter Umständen gar nicht wirklich nutzen.

Realistisch-Ideenreich (Mittelbereich)

- Sie suchen und finden gerne neue Ideen oder Methoden.
- Sie vermeiden es tunlichst, etwas anzunehmen, das zu weit hergeholt erscheint oder eine übermäßig lange Recherche mit sich bringt.
- Sie gehen rasch von einer Sache zur nächsten über, um zu sehen, wie Ihre Ideen funktionieren und wo ihre Grenzen liegen.
- Sie behalten immer die praktikablen und vernünftigen Aspekte jeder Situation im Auge.

Praktisch-Konzeptionell (Mittelbereich)

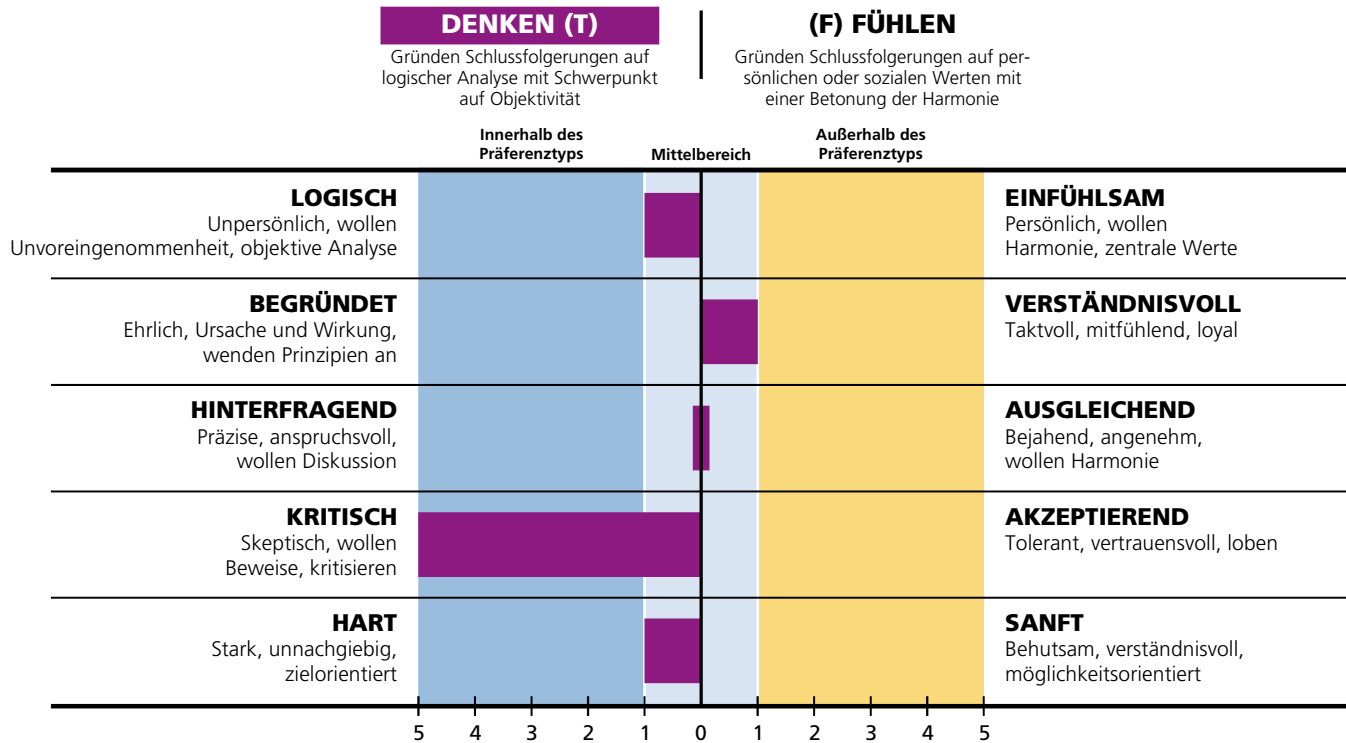
- Sie verbinden Pragmatismus und Neugier.
- Sie bewegen sich gerne zwischen Ideen und deren Umsetzungen hin und her.
- Sie erforschen gerne neue Ideen und Bedeutungen.
- Sie wollen, dass Ihre besten Ideen auch umgesetzt, nicht nur durchdacht werden.

Erfahrungsorientiert (Außerhalb des Präferenztyps)

- Sie lassen die Dinge lieber so, wie sie sind, es sei denn, sie funktionieren wirklich überhaupt nicht.
- Sie sehen den größeren Zusammenhang nicht als real, bevor sie ihn nicht selbst erleben.
- Sie sehen es gerne, wenn eine Theorie erfolgreich in die Praxis umgesetzt wird.
- Sie mögen es, wenn Sie andere aktiv in Ihre Erfahrungen mit einbeziehen können.

Traditionell (Außerhalb des Präferenztyps)

- Sie möchten zu anderen passen.
- Sie beachten eher den größeren Zusammenhang als die Details dessen, wie etwas vollbracht wird.
- Sie neigen dazu, etablierte Institutionen und Methoden, die bereits gut funktionieren, nicht zu verändern.
- Sie feiern gerne manche Feiertage und Familienereignisse auf besondere, traditionelle Art.



Logisch-Einfühlsam (Mittelbereich)

- Sie glauben, der ideale Weg zur Entscheidungsfindung besteht darin, sowohl die logischen Konsequenzen wie auch die Empfindungen der Menschen in Betracht zu ziehen.
- Sie respektieren eine unvoreingenommene Herangehensweise, aber nur bis zu einem gewissen Punkt.
- Sie wirken weder logisch-kühl noch zu sehr besorgt um die Gefühle anderer.
- Sie spüren eine gewisse Spannung zwischen einer analytischen und einer persönlichen Herangehensweise.

Begründet-Verständnisvoll (Mittelbereich)

- Sie treffen Entscheidungen zum einen aus einer Sorge um andere heraus zum anderen basiert Ihre Entscheidung auch auf der Situationslogik.
- Sie können manchmal für ambivalent gehalten werden.
- Sie schwanken eventuell bei der Entscheidungsfindung, ob die Verwendung von objektiven Kriterien jemanden verletzt, der Ihnen wichtig ist.

Hinterfragend-Ausgleichend (Mittelbereich)

- Fragen stellen Sie nur zu Ihren Interessengebieten.
- Sie fragen und widersprechen auf eine Art, die weder Konfrontation noch auf Versöhnen aus ist.
- Sie halten Fragen so lange zurück, bis andere eine Chance gehabt haben, sich zu äußern.
- Sie werden direkter und suchen die Konfrontation, wenn ein wichtiger Wert gefährdet ist.

Kritisch (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie sind streitsüchtig und skeptisch.
- Sie wirken fast emotionslos bei Ihren Interaktionen.
- Sie halten nichts für selbstverständlich und machen keine Zugeständnisse.
- Sie klären gerne, was nicht stimmt, da ja nichts perfekt ist.
- Sie kritisieren gerne und halten eine konfrontierende Vorgehensweise für normal.
- Sie üben lieber konstruktive Kritik als destruktive, wenn Sie in Bestform sind.

Hart-Sanft (Mittelbereich)

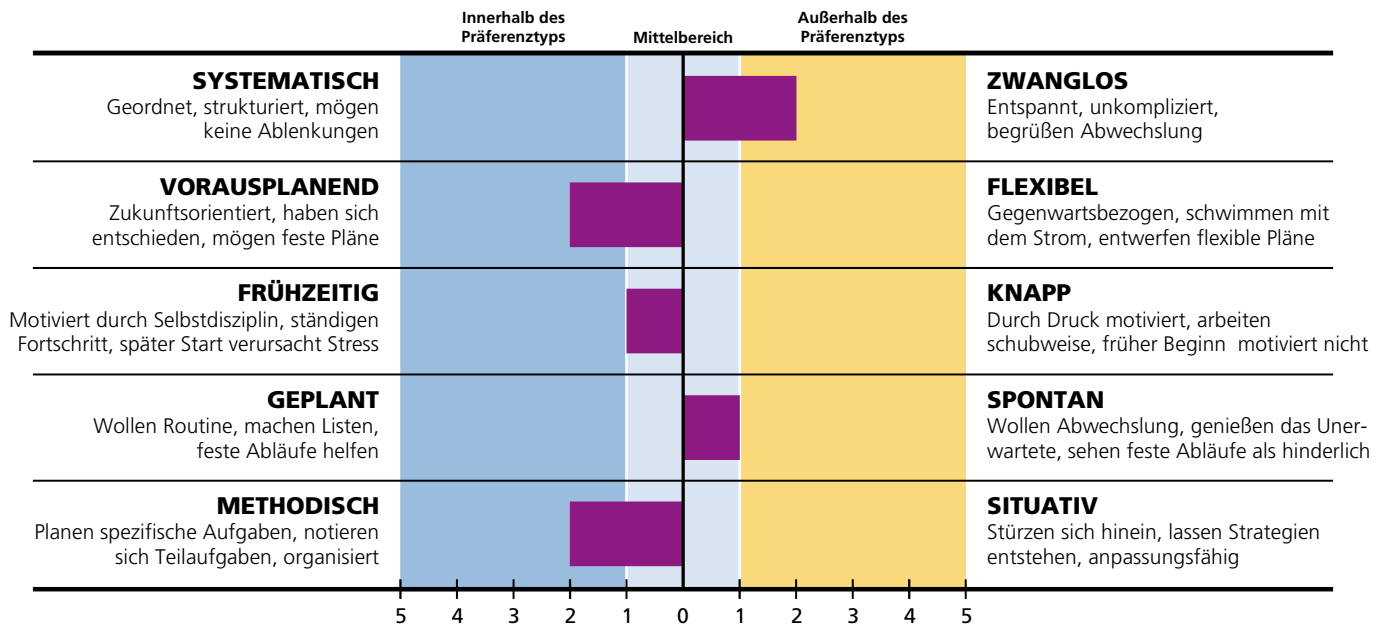
- Sie versuchen, emotionale Fragen von den Ergebnissen getrennt zu halten.
- Sie drängen andere zum Handeln.
- Sie ziehen für den Anfang eine versöhnliche Vorgehensweise vor, können aber gegebenenfalls hart sein.
- Sie sind den Ihnen nahestehenden Menschen gegenüber treu und loyal.

URTEILEN (J)

Bevorzugen Entschlossenheit und
möchten Dinge abschließen

(P) WAHRNEHMEN

Bevorzugen Flexibilität und
Spontaneität

**Zwanglos (Außerhalb des Präferenztyps)**

- Sie gelten als locker und entspannt.
- Sie genießen das Leben am meisten, wenn Sie Dinge nicht hastig erledigen.
- Sie mögen die Herausforderung, sich einer Strukturänderung anpassen zu müssen.
- Sie bevorzugen einen zwanglosen Arbeitsplatz.
- Sie haben nichts gegen eine Unterbrechung, wenn die Arbeit nicht darunter leidet.
- Sie sind bereit, Ihren Zeitplan zu straffen, um Verzögerungen aufzuholen, die Sie durch Ihre saloppe Vorgehensweise verursacht haben.

Vorausplanend (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie machen gerne langfristige Pläne, vor allem für Freizeitaktivitäten.
- Sie genießen es, nach vorne zu schauen und für die Zukunft zu planen.
- Sie können mehr Spaß an der Planung haben als am Tun.
- In Ihren Augen macht langfristiges Planen Sie effizienter und garantiert, dass Dinge nach Ihrem Wunsch verlaufen.

Frühzeitig-Knapp (Mittelbereich)

- Sie finden es wahrscheinlich schwierig, mit einer Aufgabe früh vor dem Abgabetermin zu beginnen.
- Sie empfinden den Druck einer näherrückenden Frist motivierend.
- Sie arbeiten am besten, wenn der Termin nahe genug liegt, um leichten Druck zu erzeugen.
- Sie haben einige Pläne zu Papier gebracht, wenn Sie anfangen.

Geplant-Spontan (Mittelbereich)

- Sie begrüßen ein gewisses Maß an Routine in Ihrem Leben.
- Sie denken, dass etwas Routine sowohl für Vorhersagbarkeit als auch Freiheit sorgt, Gelegenheiten zu ergreifen.
- Sie sehen Routine als hilfreich bei Ihrer Arbeit an, aber empfinden sie zu Hause als Einschränkung – oder umgekehrt.

Methodisch (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie entwickeln detaillierte Pläne für die anstehende Aufgabe.
- Sie legen Teilaufgaben Ihrer Arbeit fest, einschließlich der Reihenfolge, in der die Dinge passieren sollen.
- Sie bereiten gründlich und präzise vor, indem Sie alle zur Erreichung des Ziels nötigen Schritte festlegen.
- Sie arbeiten gerne auf geordnete und effiziente Weise.
- Sie liefern, was Sie im Voraus vorbereitet haben, wahrscheinlich mit wenig Abweichung.

Anwenden von Step II auf die Kommunikation

Alle Aspekte Ihres Typs haben Einfluss auf die Art Ihrer Kommunikation. Besonders dann, wenn Sie Teil eines Teams sind. Neun der Facetten sind besonders relevant für Kommunikation. Ihre Präferenzen für diese neun Facetten sind weiter unten zusammen mit Tipps für eine bessere Kommunikation zu sehen.

Zusätzlich zu den Tipps in der Tabelle beachten Sie bitte, dass Kommunikation für jeden Typ folgendes beinhaltet:

- Anderen zu sagen, welche Art Information Sie benötigen.
- Andere zu fragen, was sie brauchen.
- Ihre Ungeduld zu kontrollieren, wenn andere Stile dominieren.
- Zu erkennen, dass andere Sie wahrscheinlich nicht verärgern wollen, wenn sie ihren eigenen Kommunikationsstil verwenden.

Ihr Facettenresultat	Kommunikationsstil	Kommunikation verbessern
Annehmend	Sie konzentrieren sich mehr auf die zu erledigende Aufgabe als auf die gesellschaftliche Erwartung, Menschen miteinander bekannt zu machen.	Berücksichtigen Sie, dass die Aufgabe bisweilen besser erledigt wird, wenn Menschen sich zunächst gegenseitig kennen gelernt haben.
Ausdrucksstark	Sie erzählen jedem, der bereit ist zuzuhören, was Sie gerade so denken.	Erkennen Sie, wann es wichtig ist, gewisse Dinge für sich zu behalten, und tun Sie dies dann auch.
Reflektierend	Sie kommunizieren gerne durch Lesen und Schreiben.	Erkennen Sie, dass Ihre Botschaft eventuell nicht gehört wird, wenn Sie nicht bereit sind, sie laut auszusprechen.
Begeistert	Sie begeistern sich schnell für das vorliegende Thema.	Achten Sie darauf, andere nicht zu bedrängen und zu übergehen. Fragen Sie nach Beiträgen.
Mittelbereich Konkret-Abstrakt	Sie besprechen einige der Fakten und Details sowie deren Bedeutungen.	Achten Sie darauf, wann Sie sich auf Details konzentrieren und wann auf Bedeutungen, und konzentrieren Sie sich auf das, was für die Situation besser ist.
Mittelbereich Hinterfragend-Ausgleichend	Sie stellen auf ruhige Weise Fragen, solange dies nicht den Gruppenkonsens stört.	Überlegen Sie sorgfältig, wann Sie besser zustimmen oder wann Sie lieber Fragen stellen sollten.
Kritisch	Sie nehmen von Natur aus gegenüber fast allem eine kritische Haltung ein.	Erkennen Sie, dass andere Ihre konstruktive Kritik als persönliche Kritik missverstehen können und machen Sie deutlich, dass dies nicht Ihre Absicht ist.
Mittelbereich Hart-Sanft	Sie nehmen eine harte oder sanfte Haltung ein, je nach Sachlage.	Beachten Sie, dass Sie in Stresssituationen wahrscheinlich eine harte Haltung einnehmen.
Methodisch	Sie legen die Schritte und deren Reihenfolge fest, bevor Sie mit einer Aufgabe beginnen.	Seien Sie tolerant in Bezug auf andere, die gleich beginnen, ohne vorher Schritte festzulegen.

Anwenden von Step II auf das Treffen von Entscheidungen

Effektive Entscheidungen machen es erforderlich, Informationen aus einer Vielzahl von Perspektiven zu sammeln und fundierte Methoden zu deren Beurteilung anzuwenden. Die Step II Facetten liefern uns spezifische Wege, unsere Entscheidungsfindung zu verbessern, besonders die Facetten, die mit Empfinden, Intuition, Denken und Fühlen zu tun haben. Weiter unten befinden sich allgemeine Fragen, die mit diesen Facetten assoziiert werden. Die von Ihnen bevorzugten Facettenpole sind in fett gedruckter Kursivschrift. Wenn Sie im Mittelbereich liegen, ist keiner der Pole kursiv geschrieben.

EMPFINDEN Konkret: Was wissen wir und woher wissen wir es? Realistisch: Was sind die realen Kosten? Praktisch: Funktioniert es? <i>Erfahrungsorientiert: Können Sie mir zeigen, wie das geht?</i> <i>Traditionell: Muss wirklich etwas geändert werden?</i>	INTUITION Abstrakt: Was könnte dies noch bedeuten? Ideenreich: Was könnten wir uns noch einfallen lassen? Konzeptionell: Was gibt es noch für interessante Ideen? Theorieorientiert: Wie hängt alles zusammen? Originell: Gibt es eine neue Art, dies zu tun?
DENKEN Logisch: Was spricht dafür und was dagegen? Begründet: Was sind die logischen Konsequenzen? Hinterfragend: Aber was ist mit...? <i>Kritisch: Was ist daran falsch?</i> Hart: Warum setzen wir das jetzt nicht durch?	FÜHLEN Einfühlsam: Was mögen wir und was nicht? Verständnisvoll: Welche Auswirkung wird das auf Menschen haben? Ausgleichend: Wie können wir alle glücklich machen? Akzeptierend: Was ist das Gute hierbei? Sanft: Was ist mit den Menschen, die verletzt werden?

Es wurden sechs verschiedene Wege zur Auswertung von Information festgelegt, sogenannte Entscheidungsstile, die auf zwei Facetten der Denken-Fühlen-Dichotomie basieren: Logisch-Einfühlsam und Begründet-Theorieorientiert.

**Ihr Stil liegt im Mittelbereich mit einer zugrunde liegenden Präferenz Denken.
Ihre Verhaltensweisen sind wahrscheinlich die folgenden:**

- Sie schenken den Denk- und Fühlperspektiven Aufmerksamkeit, wenn Sie Entscheidungen erwägen und dann auch treffen.
- Sie treffen Entscheidungen von jedem Standpunkt aus, je nach Situation.
- Manchmal erscheint Ihnen im Rückblick eine Entscheidung als gut, aber manchmal bedauern Sie die Entscheidung und wie Sie diese getroffen haben.
- In zweideutigen Situationen fahren Sie besser damit, Entscheidungen zu treffen, die auf logischer Analyse basieren, da dies Ihrer Gesamtpräferenz entspricht.

TIPPS

Bei individueller Problemlösung beginnen Sie, indem Sie alle Fragen in den obigen Kästchen stellen.

- Achten Sie sehr aufmerksam auf die Antworten. Die Fragen, welche den Fragen in Fett und Kursiv gegenüberliegen, können zentral sein, da sie Perspektiven verkörpern, die Sie wahrscheinlich nicht in Erwägung ziehen.
- Versuchen Sie, einen ausgewogenen Entscheidungsstil zu pflegen, indem Sie Ihre weniger bevorzugten Persönlichkeitsanteile in Betracht ziehen.

Bei Problemlösung in der Gruppe suchen Sie aktiv Menschen mit unterschiedlichen Ansichten. Fragen Sie nach ihren Anliegen und Perspektiven.

- Machen Sie eine Endkontrolle, um sicher zu gehen, dass alle oben genannten Fragen gestellt wurden und dass unterschiedliche Entscheidungsstile enthalten sind.
- Wenn Sie eine Perspektive vermissen, bemühen Sie sich, zusätzlich darüber nachzudenken, was sie hinzufügen könnten.

Anwenden von Step II auf den Umgang mit Veränderungen

Veränderungen scheinen unvermeidbar zu sein und wirken sich unterschiedlich auf Menschen aus. Um Ihnen beim Umgang mit Veränderungen zu helfen:

- Seien Sie sich darüber im Klaren, was sich verändert und was gleich bleibt.
- Stellen Sie fest, was Sie wissen müssen, um die Veränderungen zu verstehen und versuchen Sie dann, diese Informationen zu bekommen.

Um anderen beim Umgang mit Veränderungen zu helfen:

- Unterstützen Sie eine offene Diskussion über die Veränderungen. Seien Sie sich darüber im Klaren, dass dies nicht für alle gleich einfach ist.
- Sorgen Sie dafür, dass sowohl logische Gründe als auch soziale Werte berücksichtigt wurden.

Ihr Persönlichkeitstyp beeinflusst auch Ihren Stil, wie Sie mit Veränderungen umgehen, im besonderen Ihre Ergebnisse bei den nachstehenden neun Facetten. Sehen Sie die Facetten und Tipps durch, um Ihre Reaktion auf Veränderungen zu verbessern.

Ihr Facettenresultat	Stil für das Umgehen mit Veränderungen	Verbessern von Veränderungsmanagement
Ausdrucksstark	Sie teilen Ihre mit den Veränderungen verbundenen Empfindungen bereitwillig anderen mit.	Äußern Sie sich nur bei denen, die Ihren Stil schätzen. Geben Sie anderen Zeit, die Dinge zu durchdenken.
Mittelbereich Gesellig-Vertraut	Sie sprechen mit vielen oder wenigen Menschen, je nach Ihrer Situation und wer verfügbar ist.	Stellen Sie sicher, dass Sie in Bezug auf Ihre Gesprächspartner die richtige Wahl treffen und nicht nur die aussuchen, die gerade verfügbar sind.
Mittelbereich Konkret-Abstrakt	Sie können von einer Perspektive zur nächsten wechseln und so sich selbst und die Menschen um Sie herum verwirren.	Stellen Sie fest, in welcher Perspektive Sie sich befinden und schauen Sie, ob diese angemessen ist. Wenn nötig, wechseln Sie den Schwerpunkt.
Mittelbereich Realistisch-Ideenreich	Sie sind sowohl besorgt um die Kosteneffizienz als auch um die neuen Möglichkeiten.	Überprüfen Sie beide Standpunkte und entscheiden Sie, was unter den gegebenen Umständen mehr Sinn macht.
Erfahrungsorientiert	Sie möchten an einem Beispiel sehen, wie die Veränderungen funktionieren.	Akzeptieren Sie, dass die Auswirkungen einiger Veränderungen nicht im Voraus demonstriert werden können.
Traditionell	Sie hoffen, dass viele der etablierten Vorgehensweisen beibehalten werden.	Akzeptieren Sie, dass manche Veränderungen notwendig sind und auf lange Sicht Kontinuität fördern können.
Mittelbereich Hart-Sanft	Sie beginnen mit einer sanften Haltung, können aber eine zunehmend harte Haltung einnehmen.	Bleiben Sie für die Anliegen der Menschen so lange offen wie möglich.
Vorausplanend	Sie Planen die Veränderungen so früh wie möglich ein.	Lassen Sie in Ihrem langfristigen Plan Raum für das Unerwartete – es wird passieren!
Methodisch	Sie definieren die vielen Schritte, die notwendig sind, um die Veränderungen umzusetzen.	Bedenken Sie, dass die Umstände es erforderlich machen können, sorgfältig entwickelte Schritte von einem Moment zum anderen zu verändern.

Anwenden von Step II bei der Konfliktbewältigung

Bei der Arbeit mit anderen sind Konflikte unvermeidlich. Menschen von unterschiedlichen Persönlichkeitstypen können sich darin unterscheiden, was sie als Konflikt definieren, wie sie darauf reagieren und wie sie eine Einigung erzielen. Obwohl Konflikte manchmal unangenehm sind, führen sie oft zu einer besseren Arbeitssituation und besseren Beziehungen.

Ein Teil der Konfliktbewältigung für jeden Typ beinhaltet:

- Dafür Sorge zu tragen, dass die Arbeit erledigt wird, und gleichzeitig die Beziehungen mit den beteiligten Menschen aufrechterhalten werden.
- Zu erkennen, dass alle Perspektiven etwas beizutragen haben, aber jede Perspektive letztlich Konfliktlösung behindert, wenn sie in ihrem Extrem angewendet wird und die entgegengesetzte Sichtweise völlig außer Acht lässt.

Einige Aspekte der Konfliktbewältigung können auf Ihre Ergebnisse bezüglich der Facetten aus Step II beschränkt sein. Die nachstehende Tabelle erklärt, wie Ihre Ergebnisse zu diesen Facetten Ihre Bemühungen beeinflussen können, Konflikte zu lösen.

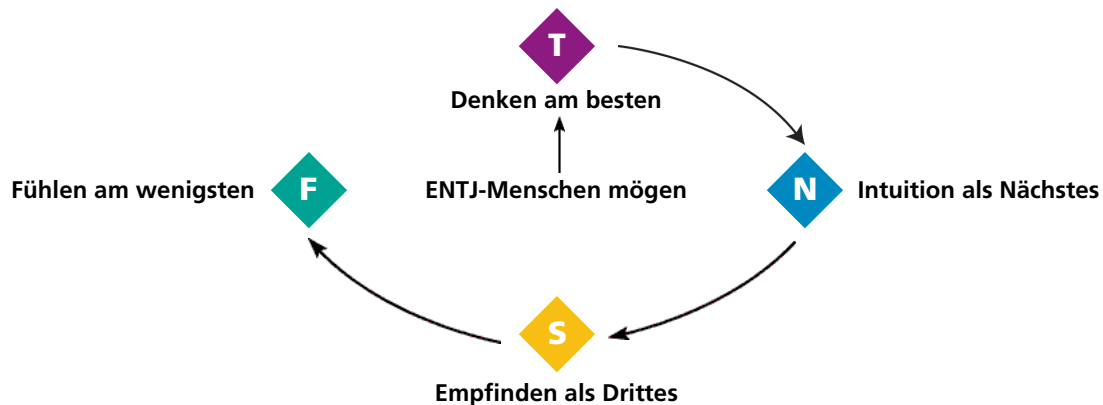
Ihr Facettenresultat	Stil der Konfliktbewältigung	Konfliktbewältigung verbessern
Ausdrucksstark	Sie besprechen sofort den Konflikt und Ihre emotionalen Reaktionen darauf.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass andere stark an einem Thema interessiert sein können, auch wenn sie nicht sofort eine Meinung äußern.
Mittelbereich Gesellig-Vertraut	Sie beteiligen entweder viele Menschen oder einige wenige zuverlässige an der Konfliktlösung, je nach Situation.	Sorgen Sie dafür, dass Ihre Vorgehensweise der jeweiligen Situation entspricht. Sie müssen eventuell die Zahl der Menschen, die Sie hinzuziehen, vergrößern oder verkleinern.
Mittelbereich Hinterfragend- Ausgleichend	Sie stellen einige Fragen zur Klärung, bevor Sie zu einer Übereinkunft gelangen.	Passen Sie auf, dass Ihr kritischer Stil nicht konfrontierend erscheint.
Kritisch	Sie weisen auf alles hin, was immer noch falsch ist und der Korrektur bedarf.	Erkennen Sie, dass Ihr Stil andere verletzen kann und versuchen Sie, sich zurückzuhalten und Dinge mehr zu akzeptieren.
Mittelbereich Hart-Sanft	Sie warten, bis die Gruppe sich um einen Konsens bemüht hat. Wenn es nicht dazu kommt, drängen Sie auf Ihre eigene Lösung.	Achten Sie auf den Zeitrahmen, wann Sie aufhören, einen Konsens anzustreben und statt dessen zu Taten drängen.
Mittelbereich Frühzeitig-Knapp	Sie haben ein Gefühl dafür, wann rechtzeitig begonnen werden muss, um Mitarbeiter nicht zu verärgern.	Beobachten Sie genau, wann Sie Projekte mit anderen beginnen und achten Sie auf deren Bedürfnisse.

Zusätzlich zu Ihren Facettenresultaten beeinflusst Ihr Entscheidungsstil (wie auf Seite 17 erklärt), wie Sie Konflikte bewältigen. Ihr Entscheidungsstil liegt im Mittelbereich von Denken. Sie achten wahrscheinlich auf die Logik der Situation, auf die beteiligten Menschen und Ihre Gefühle. Um Ihre Bemühungen um eine Konfliktbewältigung effektiver zu gestalten, berücksichtigen Sie diese Seiten, aber gewichten Sie die logische Seite stärker, da Sie Denken im Großen und Ganzen bevorzugen.

Das Zusammenspiel der Teile Ihrer Persönlichkeit

Das Wesen eines Typs beinhaltet die Art, wie Informationen gesammelt werden (Empfinden und Intuition) und wie Entscheidungen getroffen werden (Denken und Fühlen). Jeder Typ hat bevorzugte Wege, diese beiden Dinge umzusetzen. Die beiden mittleren Buchstaben Ihres Vierbuchstabentyps (S oder N und T oder F) zeigen Ihre bevorzugten Prozesse. Die Pole, deren Buchstaben nicht in Ihrem Vierbuchstabentypus erscheinen, stehen an Wichtigkeit für Ihren Typ an dritter und vierter Stelle. Und vergessen Sie nicht: Sie verwenden alle Teile Ihrer Persönlichkeit, zumindest gelegentlich.

Und so funktioniert das Ganze für ENTJs:



VERWENDEN IHRER BEVORZUGTEN PROZESSE

Extravertierte verwenden ihren bevorzugten Prozess vorwiegend in der Außenwelt der Menschen und Dinge. Zum Ausgleich verwenden sie ihren zweiten bevorzugten Prozess in ihrer Innenwelt der Ideen und Eindrücke. Introvertierte verwenden ihren bevorzugten Prozess hauptsächlich in ihrer Innenwelt. Dies gleichen sie durch die Verwendung ihres zweiten bevorzugten Prozesses in der Außenwelt aus.

Daher verwenden ENTJ-Menschen:

- Denken vorwiegend nach außen gerichtet, um anderen ihre Analysen und logische Entscheidungen mitzuteilen.
- Intuition vorwiegend innerlich, um eine einheitliche Sichtweise davon zu entwickeln, was wirklich wichtig ist.

VERWENDEN IHRER WENIGER BEVORZUGTEN PROZESSE

Wenn Sie oft die weniger bevorzugten Teile Ihrer Persönlichkeit, Empfinden und Fühlen, verwenden, denken Sie daran, dass Sie außerhalb Ihres natürlichen Wohlfühlbereichs agieren. Sie können sich dann unwohl, müde oder frustriert fühlen. Als ein ENTJ-Mensch können Sie anfangs übermäßig kontrollierend und kritisch werden und sich dann nicht ausreichend geschätzt, emotional verwundbar und verzweifelt fühlen.

Um wieder etwas Gleichgewicht herzustellen, probieren Sie Folgendes:

- Legen Sie öfters eine Pause bei Ihren Tätigkeiten ein, wenn Sie die weniger vertrauten Teile Ihrer Persönlichkeit – Empfinden und Fühlen – verwenden.
- Bemühen Sie sich, Zeit für etwas zu finden, was Ihnen Freude macht, etwas bei dem Sie Ihre bevorzugten Verhaltensweisen – Denken und Intuition – verwenden können.

EFFEKTIVES NUTZEN IHRES TYP

Die Präferenz für Denken und Intuition weckt bei ENTJ-Menschen starkes Interesse daran:

- Zu logischen Schlussfolgerungen zu gelangen.
- Ideen und Möglichkeiten zu erforschen.

Sie geben ihren weniger bevorzugten Persönlichkeitsanteilen, Fühlen und Empfinden, typischerweise wenig Energie. Diese Anteile werden möglicherweise nicht erfahren und sind dann in Situationen, wo sie hilfreich sein könnten, nicht so einfach verfügbar.

Als ein ENTJ-Mensch:

- Wenn Sie sich zu sehr auf Ihr Denken verlassen, können Sie vergessen, Menschen zu loben, wenn es angebracht ist, und die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen auf andere übersehen.
- Wenn Sie ausschließlich auf Ihre Intuition achten, übersehen Sie wahrscheinlich die relevanten Fakten und Details und das, worauf Erfahrungen aus der Vergangenheit hinweisen.

Ihr Persönlichkeitstyp entwickelt sich im Laufe Ihres Lebens wahrscheinlich ganz natürlich. Wenn Menschen älter werden, interessieren sich viele zunehmend dafür, die weniger vertrauten Teile ihrer Persönlichkeit zu verwenden. Wenn sie mittleren Alters oder älter sind, finden sich ENTJ-Menschen oft dabei, dass sie mehr Zeit mit Dingen verbringen, die sie in jungen Jahren nicht sehr attraktiv fanden. So berichten sie zum Beispiel, dass ihnen persönliche Beziehungen mehr Freude machen und dass ihnen Aufgaben, bei denen man auf Fakten und Details achten muss, mehr Spaß machen.

WIE DIE FACETTEN IHNEN DABEI HELFEN KÖNNEN, EFFEKTIVER ZU SEIN

Manchmal erfordert es eine bestimmte Situation, dass Sie einen weniger bevorzugten Teil Ihrer Persönlichkeit verwenden. Die Ergebnisse Ihrer Facetten können es Ihnen leichter machen, vorübergehend eine weniger natürliche Vorgehensweise anzunehmen. Beginnen Sie damit festzulegen, welche Facetten relevant sind und welche Pole sich besser zur Anwendung eignen.

- Wenn Sie bei einer oder mehreren der relevanten Facetten außerhalb Ihres Präferenztyps liegen, dann achten Sie darauf, dass Sie vorwiegend Vorgehens- und Verhaltensweisen anwenden, die mit den Facetten zusammenhängen, die außerhalb Ihres Präferenztyps liegen.
- Wenn Sie im Mittelbereich liegen, entscheiden Sie, welcher Pol sich am besten für die anstehende Situation eignet, und achten Sie darauf, dass Sie auch Vorgehens- und Verhaltensweisen, die zu diesem Pol in Beziehung stehen, verwenden.
- Wenn Sie innerhalb Ihres Präferenztyps liegen, bitten Sie jemanden vom entgegengesetzten Facettenpol bezüglich der Anwendung dieser Vorgehensweise um Hilfe oder lesen Sie eine Beschreibung dieses Pols, um Tipps zu bekommen, wie Sie Ihr Verhalten ändern können. Haben Sie erst einmal einen guten Ansatz, bleiben Sie stark und fallen Sie nicht in Ihren Wohlfühlbereich zurück.

Hier sind zwei Beispiele, wie diese Vorschläge anzuwenden sind.

- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Ihr natürlicher Stil, Informationen zu sammeln (Intuition) eventuell nicht geeignet ist, versuchen Sie, Ihre mittlere Vorgehensweise auf Konkret-Abstrakt anzuwenden, um zu überlegen, welcher Pol die beste Information für die gerade bestehende Situation liefern würde - entweder durch Konzentration auf die Fakten selbst (Konkret) oder Betrachtung der möglichen Bedeutung dieser Fakten (Abstrakt).
- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Sie eventuell Ihre Art, Aufgaben zu erfüllen (Urteilen), anpassen müssen, versuchen Sie, Ihre mittlere Vorgehensweise auf geplant Spontan zu verwenden, indem Sie sich selber fragen, ob diese Situation danach verlangt, eine Routine aufrechtzuerhalten (Geplant) oder ob das Offenbleiben für das Unerwartete (Spontan) zu besseren Ergebnissen führen könnte.

Integrieren von Step I und Step II

Wenn Sie Ihren in Step I angezeigten Typ und Ihre außerhalb Ihres Präferenztyps liegenden Facetten aus Step II kombinieren, ergibt sich daraus Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Annehmend,
Reflektierend, Erfahrungsorientiert,
Traditionell, Zwanglos
ENTJ

Wenn Sie nach Lesen aller Informationen in diesem Bericht der Meinung sind, dass Sie nicht korrekt beschrieben wurden, dann passt vielleicht ein anderer aus vier Buchstaben bestehender Typ oder eine gewisse Variation der Facetten besser zu Ihnen. Um Ihnen dabei zu helfen, Ihren am besten passenden Typ auszuarbeiten:

- Konzentrieren Sie sich auf alle Buchstabentypen, die Sie für nicht korrekt hielten, oder jede Typendichotomie, bei der Sie einige Facetten-Ergebnisse außerhalb Ihres Präferenztyps oder im Mittelbereich hatten.
- Lesen Sie die Typbeschreibung für den Typ, der Sie wären, wenn der Buchstabe oder die Buchstaben, den/die Sie in Frage stellen, die entgegengesetzte Präferenz wären. (Siehe Literaturverzeichnis auf Seite 25.)
- Zur Unterstützung wenden Sie sich an einen qualifizierten MBTI-Anwender.
- Beobachten Sie sich selbst und fragen Sie andere, wie diese Sie sehen.

Verwenden des Typs für ein besseres Verständnis

Zu wissen, welcher Typ Sie sind, kann Ihr Leben auf verschiedene Weise bereichern. Es kann Ihnen helfen:

- Sich selbst besser zu verstehen. Ihren eigenen Typ zu kennen, hilft Ihnen, das Pro und Contra Ihrer typischen Reaktionen zu verstehen.
- Andere zu verstehen. Das Wissen über Typen hilft Ihnen zu verstehen, dass Menschen unterschiedlich sein können. Dadurch sind Sie in der Lage, diese Unterschiede als sinnvoll und horisonterweiternd, statt als ärgerlich und einschränkend anzusehen.
- Einen neuen Blickwinkel zu bekommen. Sich selbst und andere im Typ-Kontext zu sehen, kann Ihnen dabei helfen, die Legitimität anderer Standpunkte zu respektieren. Dann können Sie es auch vermeiden zu denken, dass Ihr Weg der einzige richtige sei. Kein Blickwinkel ist immer richtig oder immer falsch.

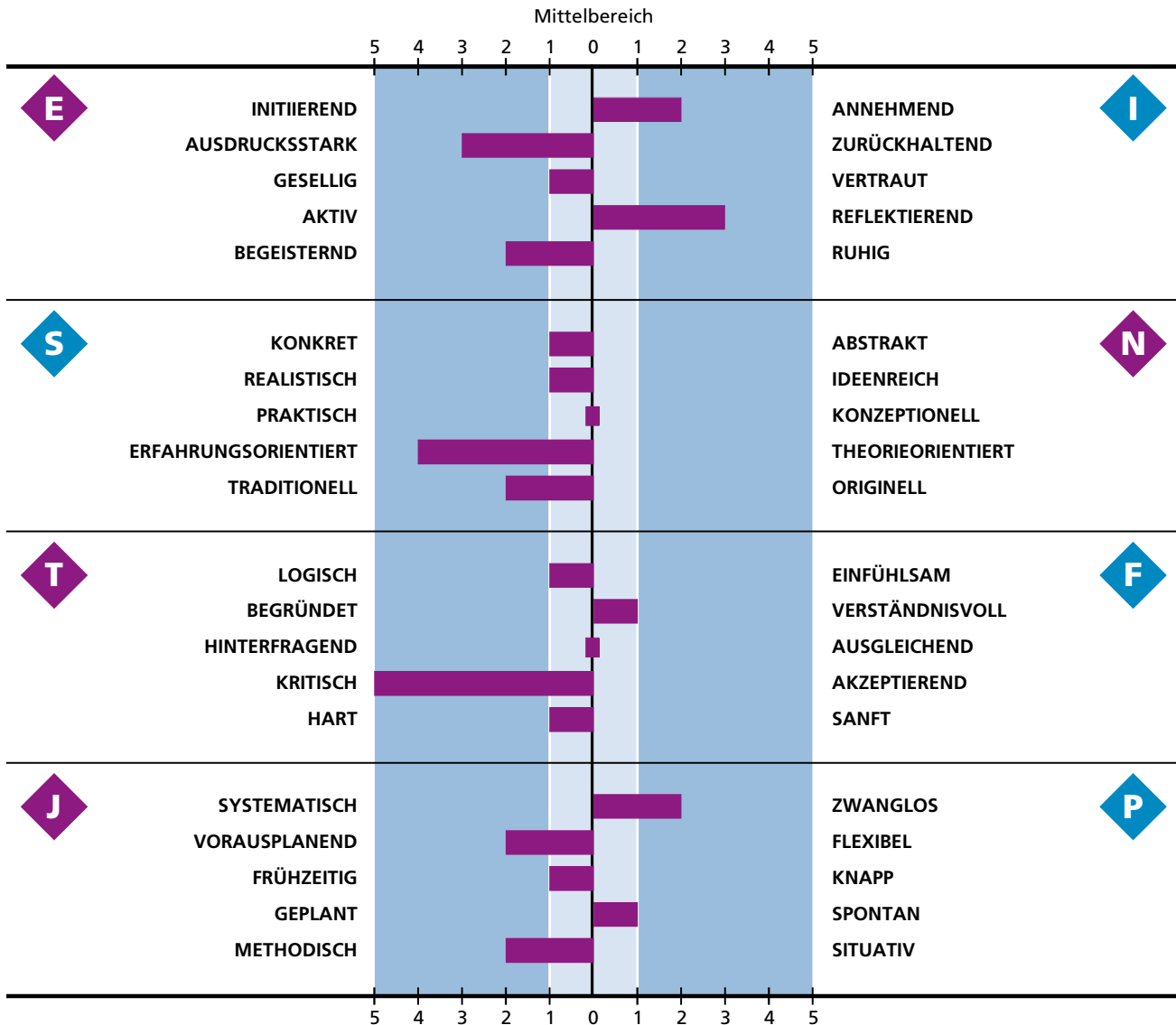
Um die Theorie und Anwendungen von Typen weiter zu erforschen, schlagen Sie im Literaturverzeichnis auf Seite 25 nach. Sich selbst und andere vom Typ-Standpunkt aus zu betrachten, wird Ihr Verständnis von Persönlichkeitsunterschieden bereichern und fördert ein konstruktives Umgehen mit diesen Unterschieden.

Überblick über Ihre Ergebnisse

STEP I: IHR VIERBUCHSTABENTYP

ENTJ-Menschen sind eher entschlossen und direkt. Sie übernehmen schnell das Kommando über Menschen und Projekte. Logik, Analyse und Kritik einzusetzen, ist für sie einfach. ENTJ-Menschen sind organisiert und ziehen Dinge nach einem strategischen Plan durch. Sie ziehen die Tat dem Nachdenken vor und schenken der Aufgabe mehr Aufmerksamkeit als den Menschen.

STEP II: IHRE ERGEBNISSE BEI DEN 20 FACETTEN



Wenn Sie Ihren in Step I angezeigten Typ und Ihre außerhalb Ihres Präferenztyps liegenden Facetten aus Step II kombinieren, ergibt sich daraus Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Annehmend,
Reflektierend, Erfahrungsorientiert,
Traditionell, Zwanglos
ENTJ

Weitere Literatur

ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZU MBTI® STEP I UND STEP II FRAGEBÖGEN

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York: Warner Books.

Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2003). *Understanding your MBTI® Step II results: A step-by-step guide to your unique expression of type*. Mountain View, CA: CPP, Inc.

Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts differing*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator®* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® assessment*. New York: Wiley.

ANWENDUNGEN VON TYPEN (SEITEN 16–20)

Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The challenge of change in organisations: Helping employees thrive in the new frontier*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing leaders: Research and applications in psychological type and leadership development*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work it out: Clues for solving people problems at work*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York: Warner Books.

TYPENDYNAMIK UND ENTWICKLUNG (SEITEN 21–23)

Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® dynamics and development*. Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *In the grip: Understanding type, stress, and the inferior function* (2nd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2002). *Was that really me? How everyday stress brings out our hidden personality*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Zusammenfassung der Auswertung

PRÄFERENZWERTE FÜR DEN ANGEZEIGTEN TYP: ENTJ

Extraversion:
Leicht (7)

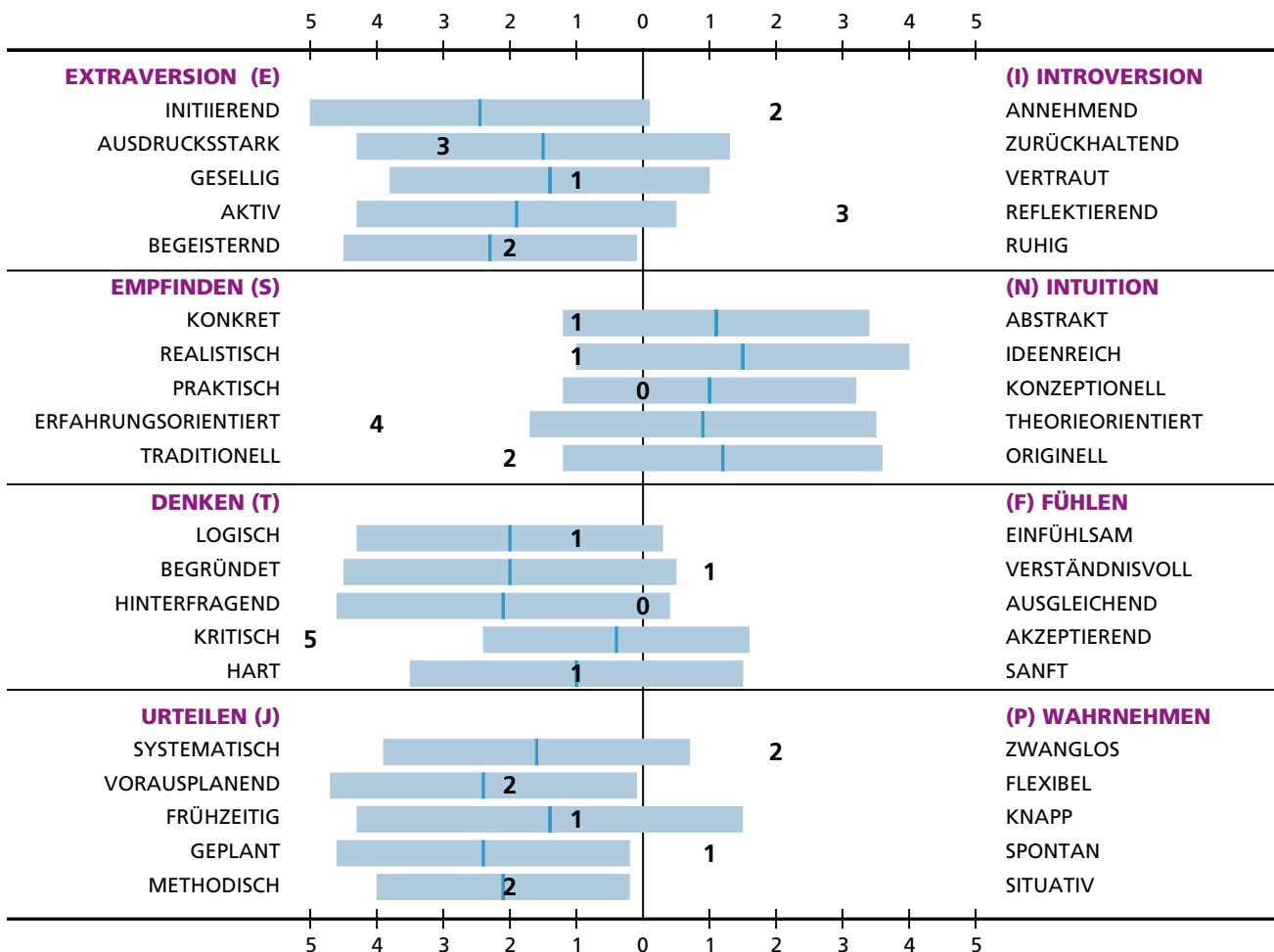
Intuition:
Leicht (1)

Denken:
Mäßig (27)

Urteilen:
Leicht (5)

FACETTENBEWERTUNG UND DURCHSCHNITTSBEWERTUNG FÜR ANDERE ENTJ-MENSCHEN

Die Balken in den Diagrammen unten zeigen die durchschnittliche Bewertung, die sich für die ENTJ-Menschen im europäischen Durchschnitt ergibt. Die Balken zeigen Werte mit –1 bis +1 Standardabweichungen vom Durchschnitt. Die senkrechte Linie in jedem Balken zeigt die Durchschnittswerte der ENTJ-Menschen. Die fett gedruckten Zahlen zeigen die Werte der befragten Person.



POLARITÄTSINDEX: 40

Der Polaritätsindex, der von 0 bis 100 reicht, zeigt die Einheitlichkeit der Facettenwerte einer befragten Person innerhalb eines Profils. Die meisten Erwachsenen liegen zwischen 50 und 65, obwohl auch höhere Indexe normal sind. Ein Index, der unter 45 liegt, bedeutet, dass die befragte Person viele Zahlenwerte im Mittelbereich oder nahe dazu hat. Das kann an einem durchdachten, situationsbezogenen Gebrauch der Facette liegen, oder daran, dass die Fragen willkürlich beantwortet wurden. Auch Mangel an Selbstkenntnis oder Ambivalenz bezüglich der Anwendung einer Facette können dabei eine Rolle spielen. Manche dieser Profile können ungünstig sein.

Anzahl der ausgelassenen Antworten: 0



800-624-1765
www.cpp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II Interpretive Report © 2001, 2003, 2006 von Peter B. Myers und Katharine D. Myers. All Rechte vorbehalten. ® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, und das MBTI Logo sind eingetragene Warenzeichen des Myers-Briggs Type Indicator Trust. ™ Das CPP Logo ist ein Warenzeichen der CPP, Inc.