

Europäische Ausgabe: Deutsch

# Auswertung

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



Bericht für

**Manager X**

12 September 2006



OPP Ltd

Elsfield Hall 15-17 Elsfield Way

Oxford OX2 8EP UK

+44 (0) 1865 404 500 +44 (0)8708 728 727

Fax: +44 (0)1865 310 368 [www.opp.eu.com](http://www.opp.eu.com)

Veröffentlicht von CPP, Inc.

Myers-Briggs Type Indicator® Step II Interpretative 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.™ Übersetzung und Vertrieb unter Lizenz vom Herausgeber, CPP, Inc., Mountain View, CA, 94043, USA.™ Das CPP Logo ist ein Warenzeichen der CPP, Inc.®OPP Ltd ist lizenziertes Nutzer der eingetragenen Warenzeichen des Myers-Briggs Type Indicator Trust. OPP und das OPP Logo sind eingetragene Warenzeichen von OPP Ltd.

## 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).

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Extraversion neigen,</b> konzentrieren Sie sich auf die Außenwelt, um Energie durch den Umgang mit Menschen und/oder durch Handeln zu gewinnen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Intraversion neigen,</b> konzentrieren Sie sich auf die Innenwelt und gewinnen Energie, indem Sie über Informationen, Ideen und/oder andere Konzepte nachdenken und reflektieren.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Empfinden neigen,</b> bemerken Sie und vertrauen Sie auf Fakten, Details und gegenwärtige Sachverhalte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Intuition neigen,</b> bemerken Sie Zusammenhänge und vertrauen zukünftigen Möglichkeiten.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Denken neigen,</b> treffen Sie Entscheidungen durch logische, objektive Analyse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Fühlen neigen,</b> treffen Sie Entscheidungen, um durch die Zugrundelegung eigener, individueller Werte Harmonie zu schaffen.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Urteilen neigen,</b> neigen Sie dazu, organisiert und ordentlich zu sein und Entscheidungen schnell zu treffen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Wenn Sie eher zu Wahrnehmen neigen,</b> neigen Sie dazu, flexibel und anpassungsfähig zu sein und sich alle Möglichkeiten so lange wie möglich offen zu lassen.</li> </ul>

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

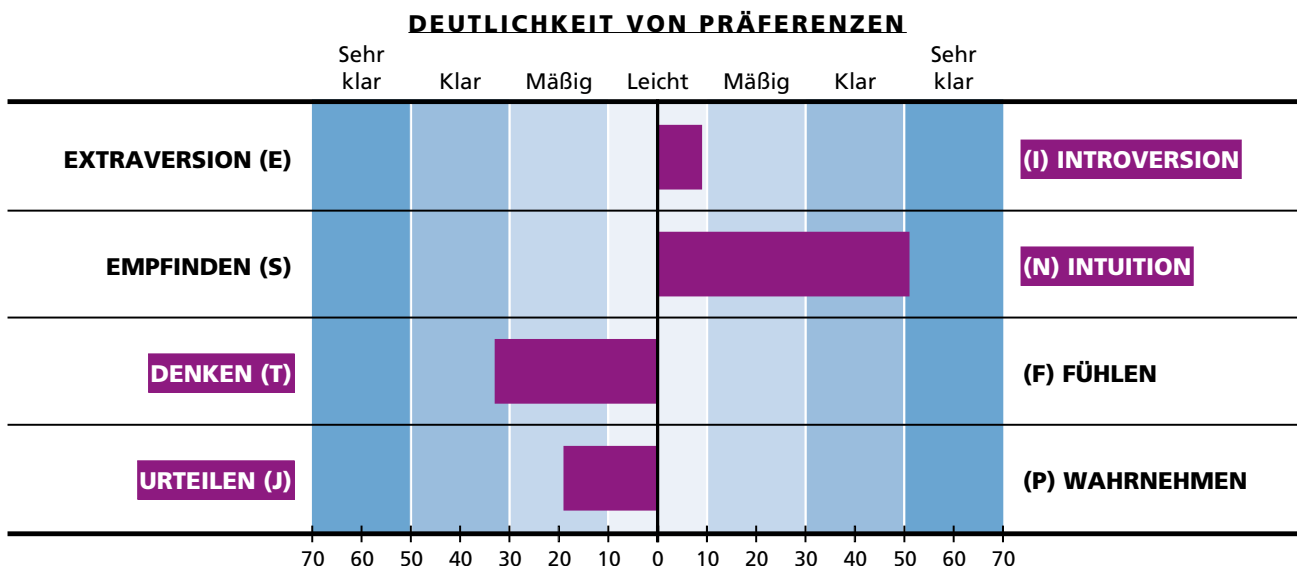
Überblick über Ihre Ergebnisse . . . . . 25

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  
**INTJ**  
 (Intraversion, Intuition, Denken, Urteilen)

INTJ-Menschen sind typischerweise Neuerer auf ihrem Gebiet. Sie vertrauen auf ihre innere Vision, wie Dinge zusammenpassen, und setzen ihre Ideen unnachgiebig in die Tat um. Sie verbringen lieber ihre Zeit mit etwas, was sie für wichtig halten, und nicht mit etwas, was andere gerade toll finden.

INTJ-Menschen sind unabhängig und individualistisch. In den Augen anderer erscheinen sie bisweilen als stur. Sie schreiten mit oder ohne Unterstützung anderer voran, und sie verfügen über zielstrebige Konzentration.

Sie wenden gerne logisches Denken an, um komplexe, herausfordernde Probleme anzugehen. Routine und alltägliche Aufgaben langweilen sie. Sie analysieren und versuchen die einzelnen Puzzleteile zu einem logischen Ganzen zusammenzufügen.

Obwohl INTJs üblicherweise gut organisiert sind und Dinge zu Ende verfolgen, ignorieren sie manchmal Details, die nicht in ihre Vorstellung der Zukunft passen. Wenn diese Details wichtig sind, kann es sein, dass ihre Ideen nicht so gut funktionieren, wie sie es gerne hätten.

INTJ-Menschen fühlen sich wahrscheinlich in einer Arbeitsumgebung am wohlsten, wo ihre Erkenntnisse und Ideen geschätzt werden und wo sie selbständig arbeiten können. Andere können sich auf ihre Voraussicht und ihre innovativen Lösungen für Probleme in ihrem Gebiet verlassen.

### **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.

<p><b>EXTRAVERSION (E)</b> ↔ <b>(I) INTROVERSION</b></p> <p>Initiierend Ausdrucksstark Gesellig Aktiv Begeisternd</p>	<p><b>(I) INTROVERSION</b></p> <p>Annehmend Zurückhaltend Vertraut Reflektierend Ruhig</p>	<p><b>EMPFINDEN (S)</b> ↔ <b>(N) INTUITION</b></p> <p>Konkret Realistisch Praktisch Erfahrungsorientiert Traditionell</p>	<p><b>(N) INTUITION</b></p> <p>Abstrakt Ideenreich Konzeptionell Theorieorientiert Originell</p>
<p><b>DENKEN (T)</b> ↔ <b>(F) FÜHLEN</b></p> <p>Logisch Begründet Hinterfragend Kritisch Hart</p>	<p><b>(F) FÜHLEN</b></p> <p>Einfühlsam Verständnisvoll Ausgleichend Akzeptierend Sanft</p>	<p><b>URTEILEN (J)</b> ↔ <b>(P) WAHRNEHMEN</b></p> <p>Systematisch Vorausplanend Frühzeitig Geplant Methodisch</p>	<p><b>(P) WAHRNEHMEN</b></p> <p>Zwanglos Flexibel Knapp Spontan Situativ</p>

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 Präferentyps): wenn Sie zum Beispiel zur Extraversion tendieren, dann trifft das Ergebnis innerhalb Ihres Präferentyps 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 Präferentyps), 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.

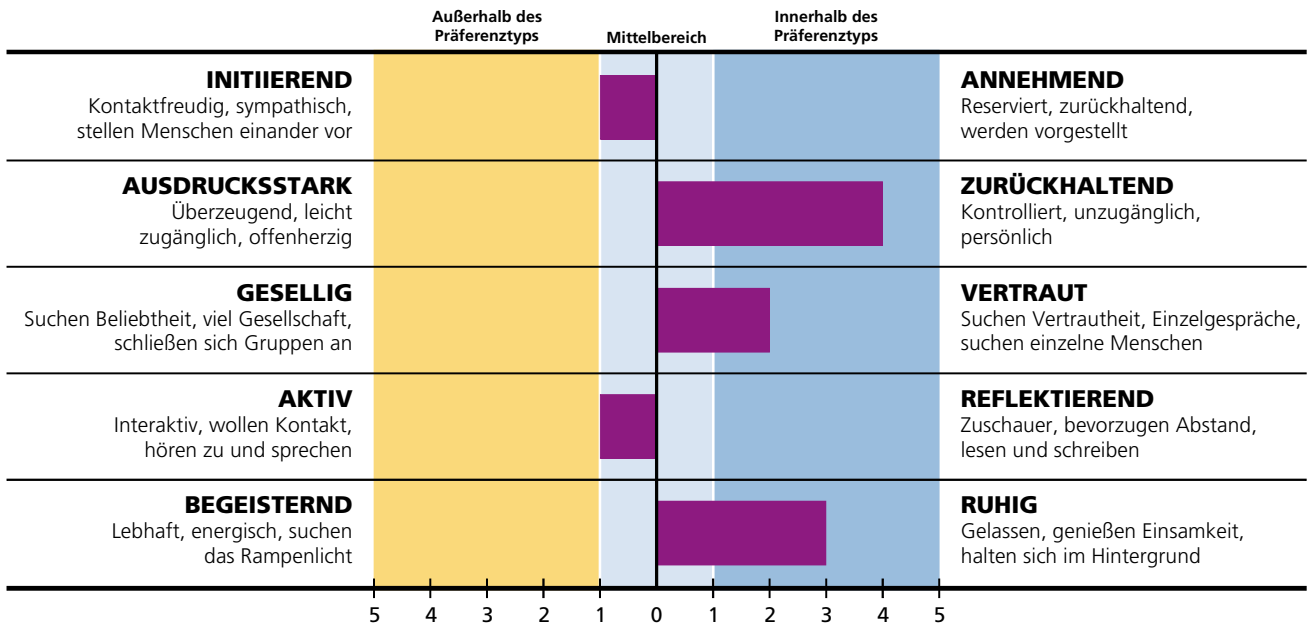
Unter der graphischen Darstellung finden Sie Feststellungen, die die Merkmale jeder Präferenz innerhalb oder außerhalb Ihrer Gesamtpräferenz beschreiben oder jedes Ergebnis im Mittelbereich darstellen. Um Ihre Ergebnisse gegenüber zu stellen, schauen Sie sich die drei Wörter oder Sätze an, die den gegensätzlichen 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



**Initiierend-Annehmend (Mittelbereich)**

- In sozialen Situationen beginnen Sie Unterhaltungen mit Menschen, die Sie bereits kennen, oder wenn Ihre Rolle dies erfordert.
- Sie sind bereit, Menschen einander vorzustellen, wenn es sonst niemand tut, machen es aber nur ungern.
- Sie fühlen sich wohl in familiärer Umgebung, und weit weniger bei großen gesellschaftlichen Anlässen.

**Zurückhaltend (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie behalten Ihre Gefühle und Interessen für sich. Wenn Sie sich doch einmal öffnen, wird es von anderen bemerkt.
- Sie fühlen sich in der Lage, Probleme selbst zu lösen und tun dies auch bevorzugt alleine.
- Sie werden von anderen als schwer zugänglich angesehen, da Sie so viel innerlich verarbeiten.
- Sie finden es sehr schwer, darüber zu reden, was Sie aufregt. Besonders dann, wenn Sie viele Sorgen haben.
- Sie gehen davon aus, dass andere nicht an Ihren Gedanken interessiert sind.



**Vertraut (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie knüpfen lieber eine persönliche Beziehung mit ein paar wenigen wichtigen Menschen, als sich in einer großen Gruppe aufzuhalten.
- Sie ziehen scharfe Grenzen zwischen Freunden und Bekannten.
- Sie suchen enge, persönliche, tiefergehende Beziehungen mit anderen.
- Sie respektieren die Individualität anderer und erwarten das Gleiche von anderen.
- Sie müssen Menschen vertrauen können, bevor Sie viel von sich mitteilen.

**Aktiv-Reflektierend (Mittelbereich)**

- Sie reden über persönliche Informationen und kommunizieren technische, unpersönliche Informationen auf schriftlichem Weg.
- Sie erlernen neuen Stoff lieber durch persönlichen Kontakt.
- Sie können sich wohl dabei fühlen, aktiv an Ereignissen teilzunehmen oder sie nur still zu beobachten, je nach Situation.
- Wenn Sie mit dem Thema vertraut sind, lernen Sie lieber durch Lesen.

**Ruhig (Innerhalb des Präferenztyps)**

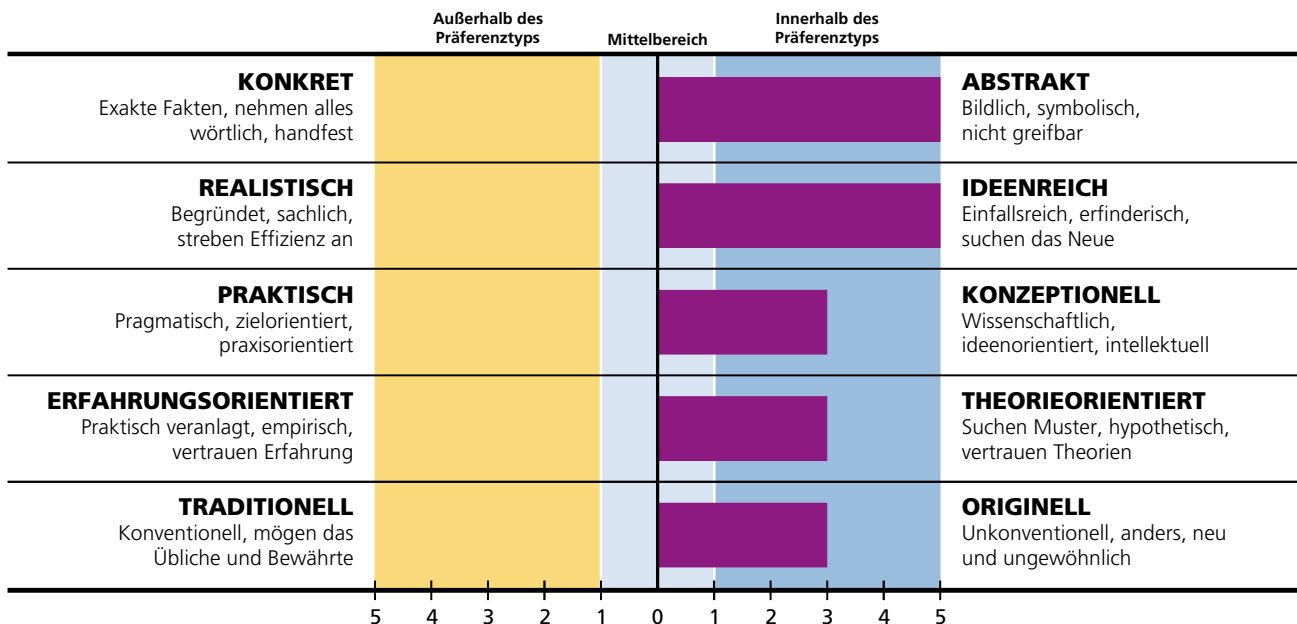
- Sie bevorzugen Ruhe, Gelassenheit, und sogar Stille.
- Sie fühlen sich gestört, wenn es um Sie herum laut ist.
- Sie geben sich bescheiden und ziehen es vor, im Hintergrund zu bleiben.
- Sie haben nicht das Bedürfnis, beim Zusammentreffen mit anderen Menschen unbedingt etwas sagen zu müssen.
- Sie finden, dass Ihre Beiträge leicht übersehen werden.
- Sie haben eine beruhigende Wirkung auf Gruppen.
- Sie sind gerne mit anderen ruhigen Menschen zusammen.

**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



**Abstrakt (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie gehen gerne den Dingen auf den Grund und lesen zwischen den Zeilen.
- Sie verwenden unter Umständen Symbole und Metaphern, um Ihre Ansichten zu erklären.
- Sie halten Kontext und Zusammenhänge für wichtig.
- Sie machen geistige Sprünge und mögen Brainstorming.
- Sie können es schwer finden, die Anhaltspunkte für Ihre Vorstellungen festzumachen.
- Sie können es schwer finden zu erkennen, wenn Sie vom Thema abgeschweift sind.

**Ideenreich (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie mögen Einfallsreichtum um seiner selbst willen.
- Sie wollen alles erleben, was innovativ und anders ist.
- Sie sind einfallsreich, wenn es um den Umgang mit neuen und ungewöhnlichen Erfahrungen geht.
- Sie ziehen es vor, Dinge nicht zweimal auf die gleiche Weise zu tun.
- Sie malen sich gern und leicht aus, was für die Zukunft benötigt wird und haben Spaß an strategischem Planen.
- Ihnen gefallen wahrscheinlich Humor und Wortspiele, bei denen es auf feine Nuancen ankommt.

**Konzeptionell (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie genießen die Rolle des Gebildeten und Denkers.
- Sie eignen sich gerne neues Wissen und Fertigkeiten um ihrer selbst willen an.
- Sie schätzen geistige Virtuosität.
- Sie konzentrieren sich auf die Idee, nicht auf ihre Umsetzung.
- Sie beginnen vorzugsweise mit einer (abstrakten) Vorstellung.
- Sie finden, dass der praktische Nutzen Ihrer Ideen nicht oberste Priorität haben muss.

**Theorieorientiert (Innerhalb des Präferenztyps)**

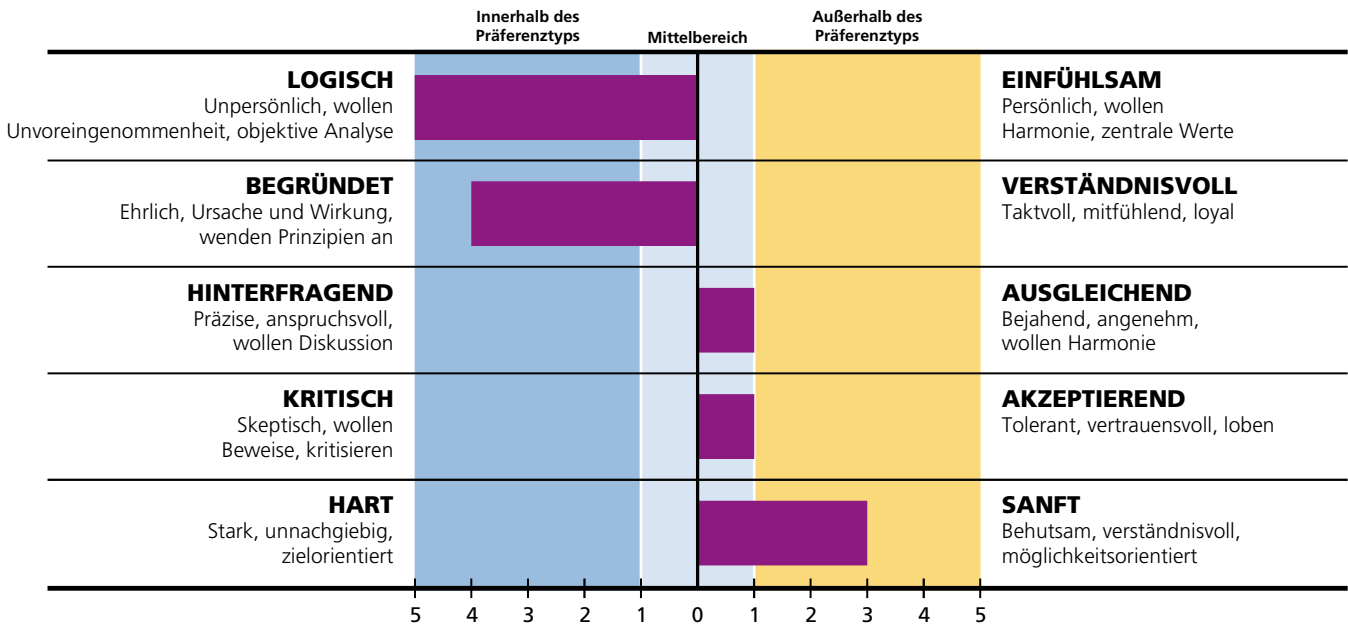
- Sie vertrauen auf Theorien und glauben, dass diese eine eigene Realität besitzen.
- Sie haben gerne mit dem nicht Greifbaren zu tun.
- Sie erfinden sogar lieber neue Theorien, als Ihre „alten“ anzuwenden.
- Für Sie passt fast alles in ein Muster oder in einen theoretischen Kontext.
- Sie sind zukunftsorientiert.

**Originell (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie legen großen Wert auf Einzigartigkeit.
- Sie haben das Bedürfnis, Ihre eigene Originalität zu zeigen.
- Sie schätzen Klugheit und Erfindungsgabe.
- Sie finden lieber selbst heraus, wie etwas funktioniert, als die Anleitung dazu zu lesen.
- Sie ändern Dinge, egal ob sie so funktionieren wie sie sind oder nicht.

**DENKEN (T)**  
Gründen Schlussfolgerungen auf logischer Analyse mit Schwerpunkt auf Objektivität

**(F) FÜHLEN**  
Gründen Schlussfolgerungen auf persönlichen oder sozialen Werten mit einer Betonung der Harmonie



**Logisch (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie glauben, dass logische Analyse der beste Weg zur Entscheidungsfindung ist.
- Sie verwenden sequentielles logisches Denken mit Prämissen und bestimmten Regeln, um konsequente Schlüsse zu ziehen.
- Sie verwenden harte Fakten, um Ihre Entscheidungen zu treffen.
- Sie konzentrieren sich auf Ursache und Wirkung.
- Sie grenzen Themen gerne klar ab.
- Sie können unschwer das Für und Wider eines Themas bestimmen.

**Begründet (Innerhalb des Präferenztyps)**

- Sie verwenden logisches Denken, um Entscheidungen zu treffen.
- Sie gehen Situationen als unvoreingenommener Beobachter an.
- Sie sind zuversichtlich und klar in Bezug auf Ihre Ziele und Entscheidungen.
- Sie leben Ihr Leben nach logischen Grundsätzen und mit Prämissen, die zu Ergebnissen führen.
- Sie betrachten Situationen objektiv und analytisch.

**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-Akzeptierend (Mittelbereich)**

- Sie kritisieren einzelne Ideen und Handlungen auf konstruktive Weise, besonders wenn sie sich auf Menschen auswirken.
- Sie reagieren empfindlich auf Diskrepanzen, die Menschen verletzen.
- Sie stellen klar, was an einer Situation richtig und was falsch ist.
- Sie machen es von den Umständen abhängig, ob Sie Kritik laut aussprechen oder nicht.

**Sanft (Außerhalb des Präferenztyps)**

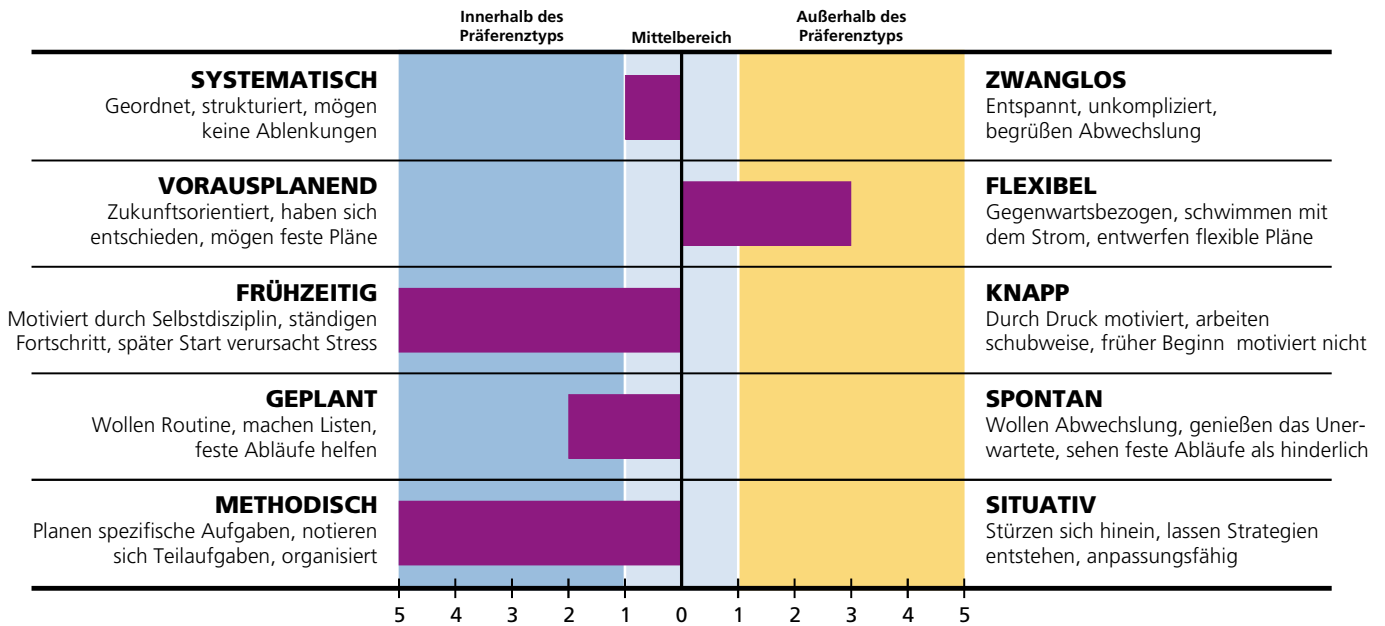
- Sie sorgen sich darum, wie Menschen auf eine Entscheidung reagieren, die sie verletzt.
- Sie bevorzugen sanfte Überzeugungskraft und warmherziges Verständnis, um andere zu beeinflussen.
- Sie möchten mit den Gefühlen anderer auf angemessene Weise umgehen.
- Sie halten es für unfair, Menschen auszunutzen, selbst wenn Sie in einer stärkeren Position sind.

**URTEILEN (J)**

Bevorzugen Entschlossenheit und möchten Dinge abschließen

**(P) WAHRNEHMEN**

Bevorzugen Flexibilität und Spontaneität



**Systematisch-Zwanglos (Mittelbereich)**

- Sie möchten einen grundsätzlichen Plan mit mehreren Alternativen.
- Sie halten zu viele Details in einer Planung für hinderlich.
- Sie haben nichts gegen Unterbrechungen, wenn kein Programm ansteht.
- Sie mögen es nicht, abgelenkt zu werden, wenn Sie mit einem Projekt beschäftigt sind.
- Sie denken, dass ein Vorausplan bequeme Abweichung gestattet, da Sie immer auf den Plan zurückgreifen können.

**Flexibel (Außerhalb des Präferentyps)**

- Sie lassen sich nur ungern für einen langfristigen Plan einspannen, besonders bei Ihren Freizeitaktivitäten.
- Sie versuchen, zu viel Struktur und im Voraus geplante soziale Verpflichtungen zu vermeiden.
- Sie haben einen Sinn für Abenteuer, was Unvorhergesehenes angeht.
- Sie ziehen gerne Vorteil aus Zufallsereignissen.

**Frühzeitig (Innerhalb des Präferentyps)**

- Sie nehmen sich selbst viel Zeit für die effiziente Bewältigung einer Tätigkeit.
- Sie mögen das Gefühl nicht, mit zuviel Arbeit überhäuft zu werden.
- Sie gestalten sich Ihre Welt so, dass Sie nicht in letzter Minute unter Hochdruck arbeiten müssen.
- Sie arbeiten gerne an mehreren Aufgaben, indem Sie vorzeitig beginnen und an jeder Aufgabe für kurze, konzentrierte Zeitspannen arbeiten.
- Sie bekommen unfertige Aufgaben nicht aus Ihrem Kopf. Sie fühlen sich ruhig und zufrieden, wenn Sie etwas fertig stellen.

**Geplant (Innerhalb des Präferentyps)**

- Sie fühlen sich wohl mit Routinen und mögen es nicht, wenn diese durcheinander gebracht werden.
- Sie mögen etablierte Methoden und Verfahren.
- Sie kontrollieren lieber, wie Sie Ihre Zeit verbringen.
- Sie mögen es sehr, sowohl Arbeit als auch Freizeitaktivität zu planen.
- Anderen sind Ihre gewohnten Abläufe eventuell bewusster als Ihnen selbst.
- Sie erscheinen anderen als eher durchschaubar, aber mögen dies so.

**Methodisch (Innerhalb des Präferentyps)**

- 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
<b>Mittelbereich Initiierend-Annehmend</b>	Sie sind bereit, Menschen einander vorzustellen, wenn es sonst niemand tut.	Seien Sie sensibel für die jeweilige Situation, wenn Sie entscheiden, ob Sie eine initiierende, aktive oder eine aufnehmende, passive Rolle annehmen.
<b>Zurückhaltend</b>	Sie behalten Ihre Gedanken und emotionalen Reaktionen für sich.	Erkennen Sie, wann es wirklich wichtig ist, auszusprechen, was Sie fühlen, und tun Sie dies dann auch.
<b>Mittelbereich Aktiv-Reflektierend</b>	Sie fühlen sich sowohl als aktiv agierende Person als auch als stiller Beobachter wohl, je nach Situation.	Beachten Sie den Stil der Menschen, mit denen Sie interagieren und versuchen Sie, sich diesem Stil anzupassen.
<b>Ruhig</b>	Sie begeistern sich innerlich und zeigen dies den anderen nicht.	Seien Sie sich bewusst, dass andere denken, Sie seien desinteressiert. Lassen Sie Menschen gezielt wissen, was Sie wirklich interessiert.
<b>Abstrakt</b>	Sie besprechen, was Sie aus aktuell vorliegenden Daten schließen können.	Seien Sie offen für die wichtigen Details, die Sie eventuell nicht beachten.
<b>Mittelbereich Hinterfragend-Ausgleichend</b>	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.
<b>Mittelbereich Kritisch-Akzeptierend</b>	Sie kritisieren oder akzeptieren etwas, je nach Wichtigkeit des Themas.	Beachten Sie, dass Sie unter Stress wahrscheinlich unangemessen kritisch sind.
<b>Sanft</b>	Sie versuchen, Menschen für Ihren Standpunkt zu gewinnen.	Akzeptieren Sie, dass eventuell jemand verletzt wird. Ein Gewinn für beide Seiten ist nicht immer möglich.
<b>Methodisch</b>	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.

<p style="text-align: center;"><b>EMPFINDEN</b></p> <p>Konkret: Was wissen wir und woher wissen wir es?                  Realistisch: Was sind die realen Kosten?                  Praktisch: Funktioniert es?                  Erfahrungsorientiert: Können Sie mir zeigen, wie das geht?                  Traditionell: Muss wirklich etwas geändert werden?</p>	<p style="text-align: center;"><b>INTUITION</b></p> <p><i>Abstrakt: Was könnte dies noch bedeuten?</i>  <i>Ideenreich: Was könnten wir uns noch einfallen lassen?</i>  <i>Konzeptionell: Was gibt es noch für interessante Ideen?</i>  <i>Theorieorientiert: Wie hängt alles zusammen?</i>  <i>Originell: Gibt es eine neue Art, dies zu tun?</i></p>
<p style="text-align: center;"><b>DENKEN</b></p> <p><i>Logisch: Was spricht dafür und was dagegen?</i>  <i>Begründet: Was sind die logischen Konsequenzen?</i>                  Hinterfragend: Aber was ist mit...?                  Kritisch: Was ist daran falsch?                  Hart: Warum setzen wir das jetzt nicht durch?</p>	<p style="text-align: center;"><b>FÜHLEN</b></p> <p>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?  <i>Sanft: Was ist mit den Menschen, die verletzt werden?</i></p>

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 ist Logisch-Begründet.**  
**Ihre Verhaltensweisen sind wahrscheinlich die folgenden:**

- Sie vertrauen der Präferenz Denken und treffen schnell Entscheidungen, die auf der logischen Analyse von Daten bestehen.
- Sie können die Auswirkung Ihrer Entscheidungen auf Menschen und Beziehungen erkennen, aber sehen dies als zweitrangig an.
- Sie bemühen sich um Präzision, um zu einer guten Entscheidung zu gelangen.
- Sie erscheinen präzise, objektiv und selbstbewusst.
- Sie erscheinen manchmal unflexibel.

**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
<b>Zurückhaltend</b>	Sie behalten Ihre mit den Veränderungen verbundenen Empfindungen für sich und finden heraus, wie Sie alleine damit fertig werden.	Sobald Sie Ihre eigenen Ansichten kennen, sprechen Sie mit jemandem, dem Sie vertrauen und fragen Sie nach seiner oder ihrer Meinung.
<b>Vertraut</b>	Sie diskutieren die Veränderungen und deren Auswirkung auf Sie nur mit Menschen, die Ihnen sehr nahe stehen.	Ziehen Sie in Betracht, Gefühle mit bestimmten Menschen außerhalb Ihres vertrauten Kreises zu teilen.
<b>Abstrakt</b>	Sie können bezüglich der Bedeutung einer Veränderung ungerechtfertigte Schlussfolgerungen ziehen.	Prüfen Sie Ihre Schlussfolgerungen anhand von Daten und Fakten.
<b>Ideenreich</b>	Sie genießen neue Aspekte der Veränderungen und den Einfallsreichtum, den sie erfordern.	Erkennen Sie, dass Neuerungen mit realen Kosten verbunden sind.
<b>Theorieorientiert</b>	Sie fügen die Veränderungen in ein theoretisches System ein.	Erkennen Sie, dass die Erfahrungen mancher Menschen nicht auf adäquate Weise durch Ihre Theorie erklärt werden können.
<b>Originell</b>	Sie begrüßen Veränderung um der Veränderung willen.	Seien Sie wählerisch in Bezug darauf, welche Veränderungen es wirklich wert sind, verfolgt zu werden.
<b>Sanft</b>	Sie möchten, dass die Menschen, die von den Veränderungen betroffen sind, nett und rücksichtsvoll behandelt werden.	Entscheiden Sie, wie viel Mangel an Sensibilität Sie tolerieren können und handeln Sie dementsprechend.
<b>Flexibel</b>	Sie lassen Veränderungen sich frei entwickeln.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass andere sich mit Ihrer Haltung, den Dingen ihren Lauf zu lassen, eventuell nicht wohl fühlen. Setzen Sie sie ins Bild, wann immer Sie können.
<b>Methodisch</b>	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.

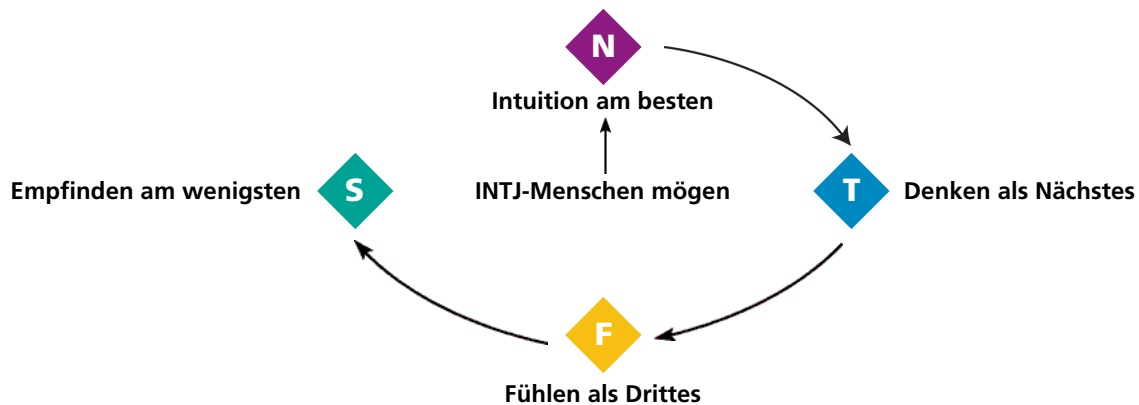
Ihr Facettenresultat	Stil der Konfliktbewältigung	Konfliktbewältigung verbessern
<b>Zurückhaltend</b>	Sie versuchen, das Problem selbst zu lösen und behalten Ihre Reaktionen für sich.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass der Versuch, dies alleine zu lösen, zwar Erfolg haben kann, aber dass auch andere Ihren Beitrag wirklich benötigen können.
<b>Vertraut</b>	Sie verlassen sich auf sich selbst oder einige wenige zuverlässige andere Menschen, um den Konflikt zu lösen.	Erweitern Sie Ihren Kreis mit anderen, die von der Sache betroffen sind. Diese können einen wertvollen Beitrag leisten.
<b>Mittelbereich Hinterfragend-Ausgleichend</b>	Sie stellen einige Fragen zur Klärung, bevor Sie zu einer Übereinkunft gelangen.	Passen Sie auf, dass Ihr kritischer Stil nicht konfrontierend erscheint.
<b>Mittelbereich Kritisch-Akzeptierend</b>	Sie suchen sowohl nach dem, was richtig ist als auch nach dem, was falsch ist.	Weisen Sie auf beide dieser Seiten in freundlicher Weise hin.
<b>Sanft</b>	Sie bemühen sich um Zusammenarbeit und reduzieren Streitpunkte auf ein Minimum.	Erkennen Sie, wann Kooperation keinen Sinn mehr macht. Manchmal müssen sich Menschen darauf einigen, dass sie zu keiner Lösung kommen können.
<b>Frühzeitig</b>	Sie glauben, dass Konflikte vermieden werden können, indem mit der Arbeit an Projekten früh begonnen wird.	Machen Sie den Menschen Zugeständnisse, für die frühes Beginnen unbequem oder uneffektiv ist.

Zusätzlich zu Ihren Facettenresultaten beeinflusst Ihr Entscheidungsstil (wie auf Seite 17 erklärt), wie Sie Konflikte bewältigen. Ihr Entscheidungsstil ist Logisch-Begründet. Sie konzentrieren sich wahrscheinlich auf die Logik der Situation in der Annahme, dass andere dies genauso tun. Um Ihre Bemühungen um eine Konfliktbewältigung effektiver zu gestalten, halten Sie sich vor Augen, dass nicht alle Situationen Gewinnen-oder-Verlieren-Situationen sind und widerstehen Sie der Versuchung, eine Konkurrenzhaltung einzunehmen.

## 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 INTJs:



### 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 INTJ-Menschen:

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

### VERWENDEN IHRER WENIGER BEVORZUGTEN PROZESSE

Wenn Sie oft die weniger bevorzugten Teile Ihrer Persönlichkeit, Fühlen und Empfinden, verwenden, denken Sie daran, dass Sie außerhalb Ihres natürlichen Wohlfühlbereichs agieren. Sie können sich dann unwohl, müde oder frustriert fühlen. Als ein INTJ-Mensch können Sie sich anfangs ausschließlich auf Ihre eigenen Theorien über die Welt konzentrieren und an geringfügigen, äußerlichen Details festfahren.

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 – Fühlen und Empfinden – verwenden.
- Bemühen Sie sich, Zeit für etwas zu finden, was Ihnen Freude macht, etwas, bei dem Sie Ihre bevorzugten Verhaltensweisen – Intuition und Denken – verwenden können.

## EFFEKTIVES NUTZEN IHRES TYPUS

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

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

Sie geben ihren weniger bevorzugten Persönlichkeitsanteilen, Empfinden und Fühlen, 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 INTJ-Mensch:

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

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 INTJ-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 Aufgaben, bei denen man auf Fakten und Details achten muss, mehr Spaß machen und sie mehr Freude an persönlichen Beziehungen haben.

## 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 abstrakte Vorgehensweise (ein Ergebnis innerhalb Ihres Präferenztyps) zu ändern, indem Sie wichtige Fakten und Details berücksichtigen, die Sie möglicherweise übersehen haben (Konkret).
- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Sie eventuell Ihre Art, Aufgaben zu erfüllen (Urteilen), anpassen müssen, versuchen Sie, Ihre geplante Vorgehensweise für Aufgabenbewältigung (ein Ergebnis innerhalb Ihres Präferenztyps) zu ändern, indem Sie sich selber fragen, ob das Offenbleiben für unerwartete Ereignisse (Spontan) zu besseren Ergebnissen in dieser speziellen Situation 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:

Sanft, Flexibel  
**INTJ**

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 horizontenerweiternd, 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.

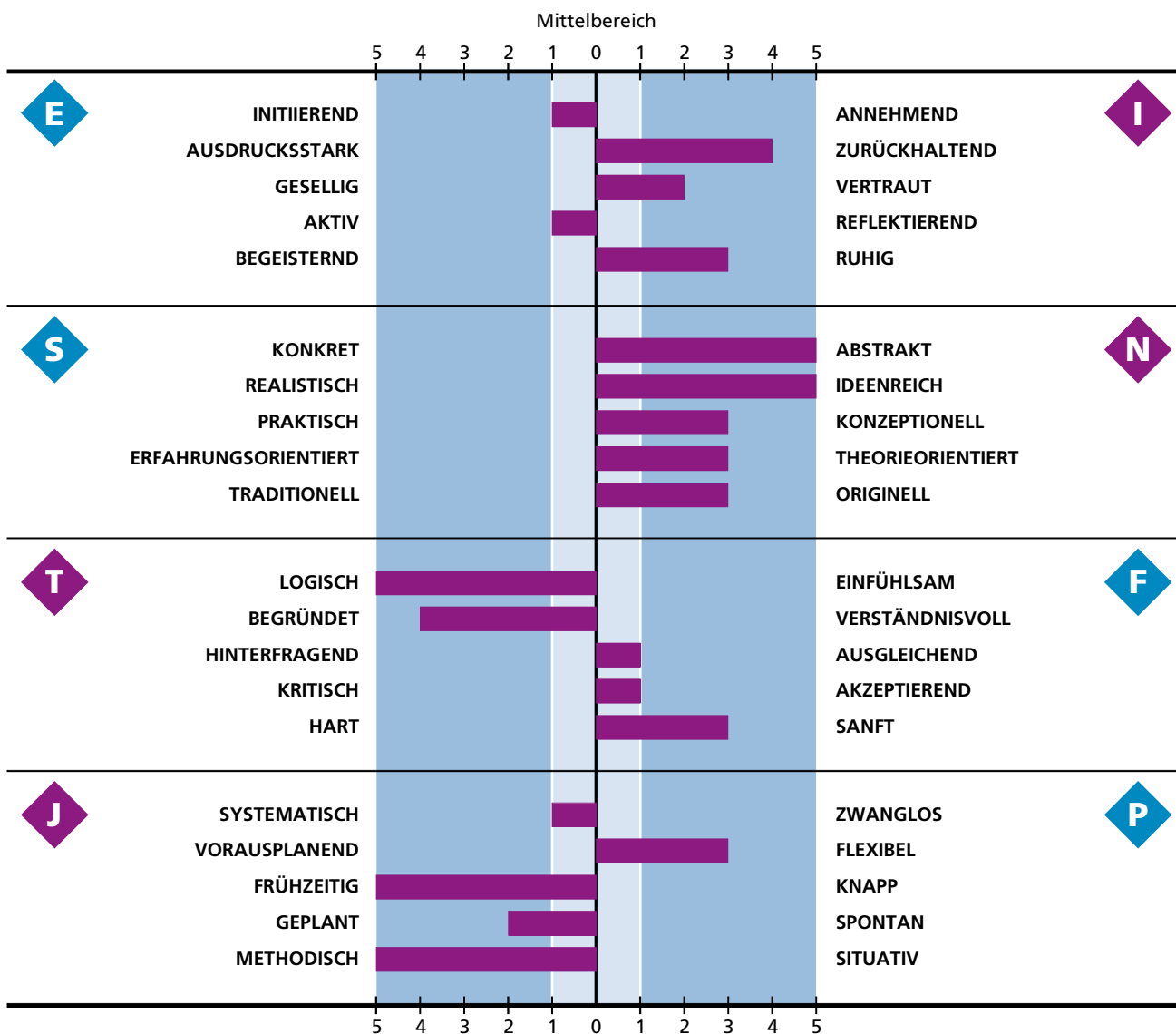


## Überblick über Ihre Ergebnisse

### STEP I: IHR VIERBUCHSTABENTYP

INTJ-Menschen denken eher unabhängig, sind theoretisch und originell. Sie verfolgen ihre eigenen Ideen und Absichten mit viel Tatkraft. Sie sind skeptisch, kritisch, bestimmt und manchmal stur. In Ihren Fachgebieten entwickeln sie Systeme, um ein Projekt mit oder ohne Hilfe zu organisieren und durchzuführen.

### 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:

Sanft, Flexibel  
**INTJ**

## 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.

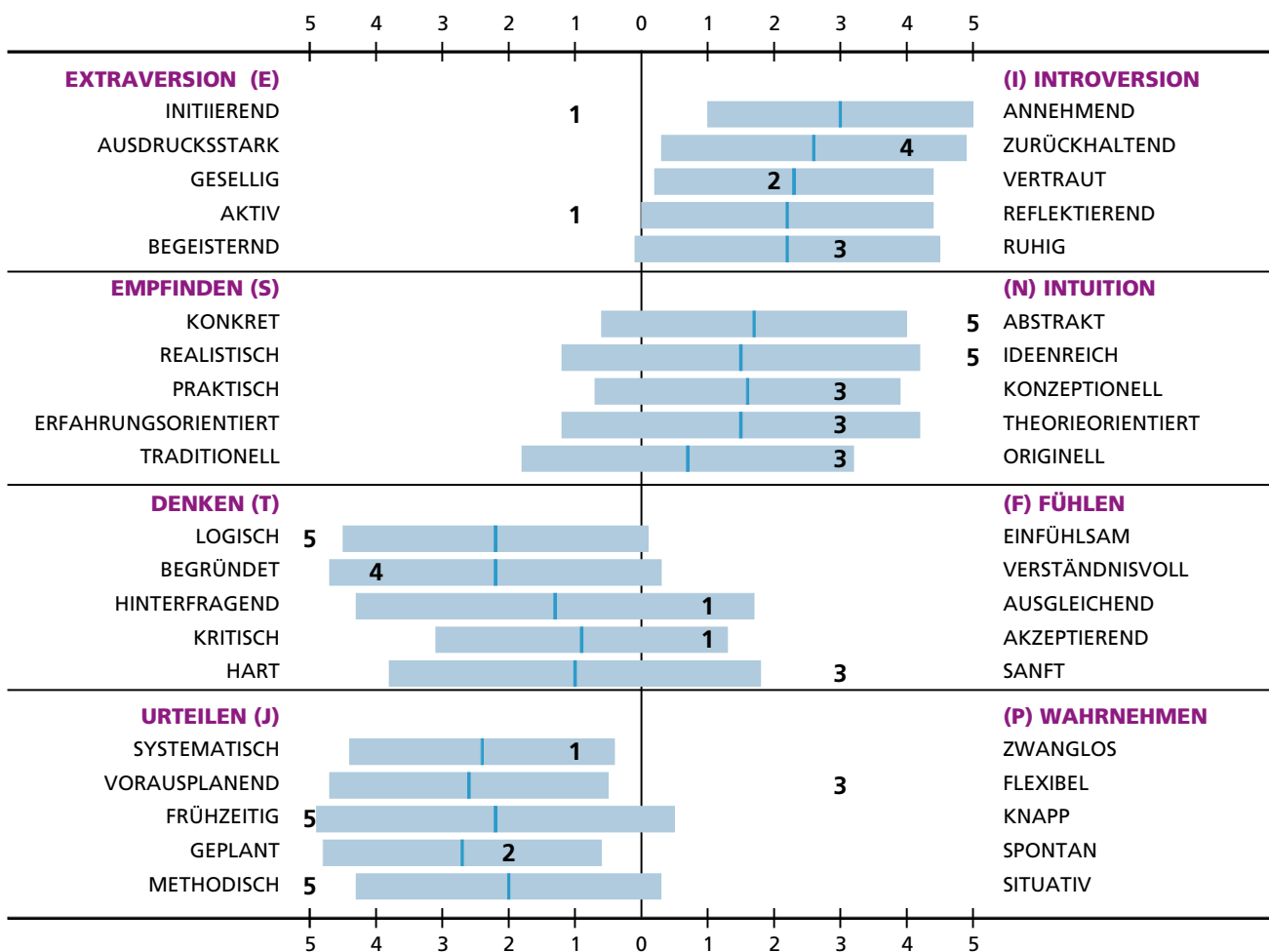
## Zusammenfassung der Auswertung

### PRÄFERENZWERTE FÜR DEN ANGEZEIGTEN TYP: INTJ

<b>Introversion:</b> Leicht (9)	<b>Intuition:</b> Sehr klar (51)	<b>Denken:</b> Klar (33)	<b>Urteilen:</b> Mäßig (19)
------------------------------------	-------------------------------------	-----------------------------	--------------------------------

### FACETTENBEWERTUNG UND DURCHSCHNITTSBEWERTUNG FÜR ANDERE INTJ-MENSCHEN

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



### POLARITÄTSINDEX: 66

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: 5



OPP Ltd  
Elsfield Hall  
15-17 Elsfield Way  
Oxford OX2 8EP UK

Tel: +44 (0)1865 404 500 (Zentrale)  
+44 (0)8708 728 727 (Kundenservice)  
Fax: +44 (0)1865 557 483  
www.opp.eu.com