

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP I™
PROFIL

Erstellt für
MAX BEISPIEL

3. Dezember 2019

Ausgewertet durch
Kurt Berater
XYZ
XYZ Beratungsgruppe



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Global Step I™ Profil Copyright 2019 Peter B. Myers und Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, das MBTI-Logo und das Logo von The Myers-Briggs Company sind Marken oder eingetragene Marken der Myers & Briggs Foundation in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern.



Ihr Myers-Briggs®-Profil soll Ihnen helfen, die Ergebnisse Ihrer Einschätzung zum *Myers-Briggs Type Indicator*® (MBTI®) zu verstehen. Diese Einschätzung zeigt, welcher von 16 verschiedenen Persönlichkeitstypen Sie am besten beschreibt.

Ihre Antworten auf die Fragen im MBTI-Fragebogen zeigen, welche Präferenz in jedem der vier Gegensatzpaare Sie bevorzugen. Ihre Präferenzen besagen, welche der gleichermaßen wertvollen und nützlichen Eigenschaften Sie haben. Jede Präferenz wird durch einen Buchstaben dargestellt.

Ihr Myers-Briggs-Persönlichkeitstyp
ESTJ

Ihre Präferenzen
Extraversion | Empfinden | Denken | Urteilen

DIE ART UND WEISE, WIE SIE ENERGIE LENKEN UND AUFNEHMEN

Extraversion

Menschen, die Extraversion bevorzugen, neigen dazu, ihre Energie auf die Außenwelt zu lenken und sie daraus zu beziehen, sich aktiv mit Menschen auseinanderzusetzen und etwas zu unternehmen.



Introversion

Menschen, die Introversion bevorzugen, neigen dazu, ihre Energie auf ihre Innenwelt zu lenken und sie daraus zu beziehen, über ihre Ideen und Erfahrungen zu reflektieren.

DIE ART UND WEISE, WIE SIE INFORMATIONEN AUFNEHMEN

Empfinden

Menschen, die Empfinden bevorzugen, neigen dazu, reale und greifbare Informationen aufzunehmen. Sie konzentrieren sich vor allem auf das, was mit den fünf Sinnen wahrgenommen werden kann.



Intuition

Menschen, die Intuition bevorzugen, neigen dazu, Informationen aufzunehmen, indem sie das große Ganze betrachten. Sie konzentrieren sich vor allem auf die Muster und Zusammenhänge, die sie wahrnehmen.

DIE ART UND WEISE, WIE SIE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN UND SCHLÜSSE ZIEHEN

Denken

Menschen, die Denken bevorzugen, entscheiden und schlussfolgern auf der Grundlage logischer Gesichtspunkte. Dabei sind Genauigkeit und objektive Wahrheit ihre obersten Ziele.



Fühlen

Menschen, die Fühlen bevorzugen, entscheiden und schlussfolgern auf der Grundlage persönlicher und sozialer Werte. Dabei sind Verständnis und Harmonie ihre obersten Ziele.

DIE ART UND WEISE, WIE SIE MIT DER AUSSENWELT UMGEHEN

Urteilen

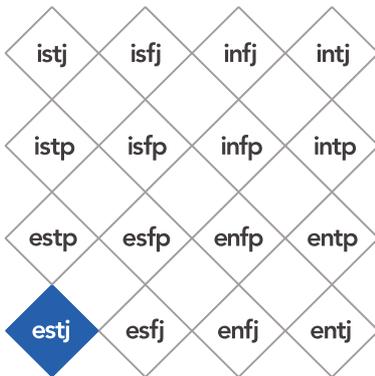
Menschen, die Urteilen bevorzugen, ziehen schnelle Schlussfolgerungen und wollen sich dann der nächsten Aufgabe zuwenden. Sie sind gut organisiert und gehen planmäßig vor.



Wahrnehmen

Menschen, die Wahrnehmen bevorzugen, wünschen sich mehr Informationen, bevor sie Schlussfolgerungen ziehen. Sie sind spontan und flexibel.

TYPBESCHREIBUNG: ESTJ



- Entschlossen, klar, durchsetzungsfähig

- Logisch, analytisch, objektiv kritisch

- Gut darin, Projekte, Verfahren und Personen zu organisieren

- Schätzen Kompetenz, Effizienz und Ergebnisse

- Bevorzugen bewährte Systeme und Vorgehensweisen

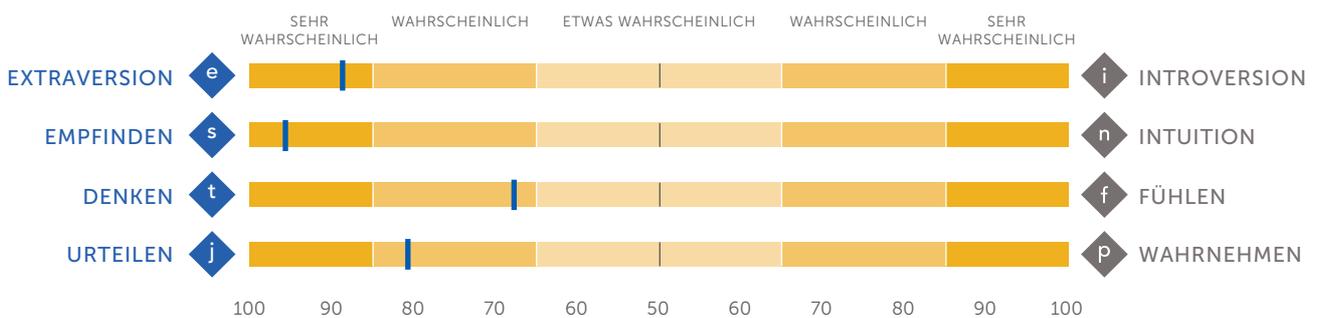
- Konzentrieren sich auf die Gegenwart; nutzen vergangene Erfahrungen für die Problemlösung

- Werden als gewissenhaft, zuverlässig, entschlossen, geradeheraus, selbstbewusst gesehen

Einige dieser Beschreibungen passen möglicherweise nicht zu Ihnen, weil Sie eine einmalige Person sind. Obwohl die meisten ESTJs Persönlichkeitsmerkmale gemeinsam haben, gibt es viele individuelle Unterschiede zwischen Menschen mit demselben aus vier Buchstaben bestehenden Typ.

Ihre MBTI-Antworten zeigen nicht nur Ihre Präferenzen an, sondern auch die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre berichteten Präferenzen wirklich zu Ihnen passen. Das folgende Diagramm zeigt den Wahrscheinlichkeitsindex für jede Ihrer Präferenzen. Je näher die blaue Markierung sich an einer Präferenz befindet, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Präferenz Sie gut beschreibt. Der Wahrscheinlichkeitsindex misst nicht, wie sehr Sie eine Präferenz besitzen oder wie gut Sie diese Präferenz nutzen. Er zeigt lediglich, wie wahrscheinlich es ist, dass die berichtete Präferenz gut zu Ihnen passt.

WAHRSCHEINLICHKEITSINDEX FÜR JEDE IHRER MBTI®-PRÄFERENZEN



WAHRSCHEINLICHKEIT: EXTRAVERSION | 89 EMPFINDEN | 96 DENKEN | 68 URTEILEN | 81

Jeder der Myers-Briggs-Typen zeichnet sich durch seine eigenen Interessen, Werte und einzigartigen Begabungen aus. Obwohl jeder Einzelne dazu neigt, seine Präferenzen am natürlichsten und am häufigsten zu nutzen, ist zu beachten, dass jeder von Zeit zu Zeit *alle* Präferenzen anwenden kann und dies auch tut, je nachdem, was die Situation erfordert. Ein vollständigeres Verständnis der 16 verschiedenen Persönlichkeitstypen finden Sie in der Broschüre *Einführung in Typen™* von Isabel Briggs Myers oder in den vielen anderen verfügbaren MBTI-Ressourcen.

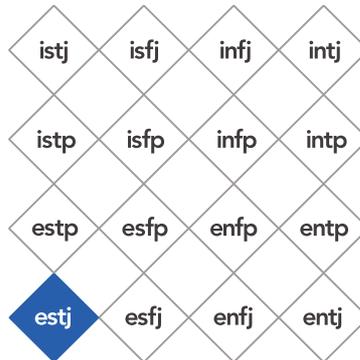


estj

ANALYTISCH
KRITISCH
LOGISCH
OBJEKTIV
SACHLICH
PRAKTISCH
REALISTISCH
PRAGMATISCH
ENTSCHLOSSEN
GUT ORGANISIERT
SYSTEMATISCH
DURCHSETZUNGSFÄHIG
SELBSTBEWUSST
GERADEHERAUS
HART
KLAR
EFFIZIENT
GERADLINIG
ZUVERLÄSSIG
GEWISSENHAFT

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® TYPBESCHREIBUNG

Max Beispiel



Extraversion | Empfinden | Denken | Urteilen

ESTJs sind von Natur aus für Verwaltungsaufgaben begabt. Sie gehen schnell vor, um Entscheidungen umzusetzen, organisieren Projekte und Personen, um ihre Ziele zu erreichen, und setzen ihre Pläne energisch um. Sie konzentrieren sich auf Fazit und Ergebnisse. Sie haben klare logische Standards, die sie systematisch umsetzen, und wünschen sich, dass auch andere diese Standards befolgen.

Ihnen sind das Zuhause, die Familie, die Gesundheit, finanzielle Sicherheit und Erfolge wichtig.



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Typbeschreibung Copyright 2019 Peter B. Myers und Katharine D. Myers. Bericht entwickelt von Allen L. Hammer. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, das MBTI-Logo und das Logo von The Myers-Briggs Company sind Marken oder eingetragene Marken der Myers & Briggs Foundation in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern.

Merkmale von ESTJs

- ESTJs organisieren Projekte und Personen, um Dinge zu erledigen, und konzentrieren sich darauf, Ergebnisse so effizient wie möglich zu erzielen.
- Sie treffen ihre Entscheidungen auf der Grundlage von Logik, Erfahrungen und Fakten.
- Sie kümmern sich um die routinemäßigen Details des Lebens.
- ESTJs kommunizieren klar und direkt.
- Sie können schwierige Entscheidungen treffen, wenn dies notwendig ist.

ESTJs mit anderen Menschen

- ESTJs können ziemlich gesellig sein und interagieren im Allgemeinen gern mit Menschen, vor allem bei Aufgaben, Spielen, Traditionen und Familienaktivitäten.
- Sie nehmen Rollen in Beziehungen ernst und füllen sie verantwortungsvoll aus.
- Sie kommunizieren klar und direkt, und andere Menschen müssen sich nur selten fragen, woran sie bei ihnen sind.
- ESTJs sind sich ihrer Meinungen so sicher, dass andere sie möglicherweise erdrückend finden.
- Andere Menschen verlassen sich darauf, dass sie die Führung übernehmen und Dinge erledigen.
- ESTJs denken, dass Verhalten durch Logik bestimmt sein sollte, und sie steuern ihr Verhalten entsprechend.

ESTJs bei der Arbeit

- ESTJs organisieren gern Fakten, Situationen und Vorgänge im Zusammenhang mit einem Projekt und unternehmen systematische Anstrengungen, um ihre Ziele nach Zeitplan zu erreichen. Dinge zu erledigen, ist ihre Stärke.
- Sie neigen dazu, sich auf die Arbeit zu konzentrieren, nicht auf die Personen, die hinter der Arbeit stehen.
- Sie bevorzugen Arbeiten, deren Ergebnisse unmittelbar, sichtbar und greifbar sind.
- ESTJs können die Schritte sehen, die notwendig sind, um eine Aufgabe zu erledigen, sie können potenzielle Probleme vorhersehen, Verantwortlichkeiten zuweisen und Ressourcen organisieren.
- Wenn sie sehen, dass etwas nicht funktioniert, planen und agieren sie, um die Situation zu beheben. Andernfalls bevorzugen sie bewährte Vorgehensweisen und Systeme.
- Sie konzentrieren sich auf Aufgaben, Aktionen und das Ergebnis.
- Sie haben einen natürlichen Hang zu Handel, Industrie, Produktion und Bau/Konstruktion. Sie sind hervorragende Verwalter, weil sie Systeme und Logistik verstehen. Sie setzen gern Ziele, treffen Entscheidungen und geben die notwendigen Anweisungen.
- Nicht zufrieden sind sie in Arbeitsumgebungen mit Unordnung, Ineffizienz und halben Sachen.

Potenzielle „blinde Flecken“ von ESTJs

- Wenn ESTJs ihre Präferenz für das Denken nicht ausgeformt haben, haben sie möglicherweise keine zuverlässige Möglichkeit, Informationen auszuwerten, und treffen daher im Endeffekt möglicherweise zu gewagte Entscheidungen.
- Wenn sie ihre Präferenz für das Empfinden nicht ausgeformt haben, entscheiden ESTJs möglicherweise zu schnell, bevor sie genug Informationen aufgenommen haben. Dann spiegeln ihre Entscheidungen nur ihre vorherigen Urteile oder Vorurteile wieder.
- Sie entscheiden möglicherweise so schnell, dass sie nicht innehalten, um die Standpunkte anderer Menschen zu hören, vor allem Menschen, die nicht über die Voraussetzungen verfügen, mit ihnen zu diskutieren. Dann treffen sie möglicherweise Entscheidungen, ohne genug Fakten zu sammeln oder ohne die Gedanken oder Gefühle anderer Menschen ausreichend zu berücksichtigen.
- Sie verlassen sich möglicherweise so sehr auf ihren logischen Ansatz, dass sie Werte des Fühlens übersehen – das, was ihnen und anderen Personen wichtig ist.
- ESTJs haben manchmal Schwierigkeiten, Wertschätzung auszudrücken.