

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](http://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.

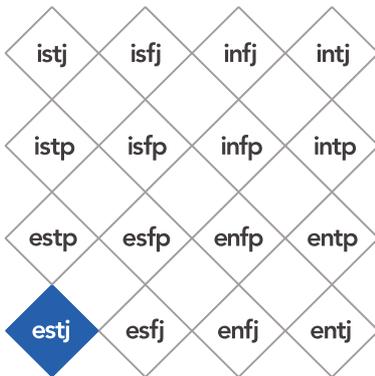


##### Wahrnehmen

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

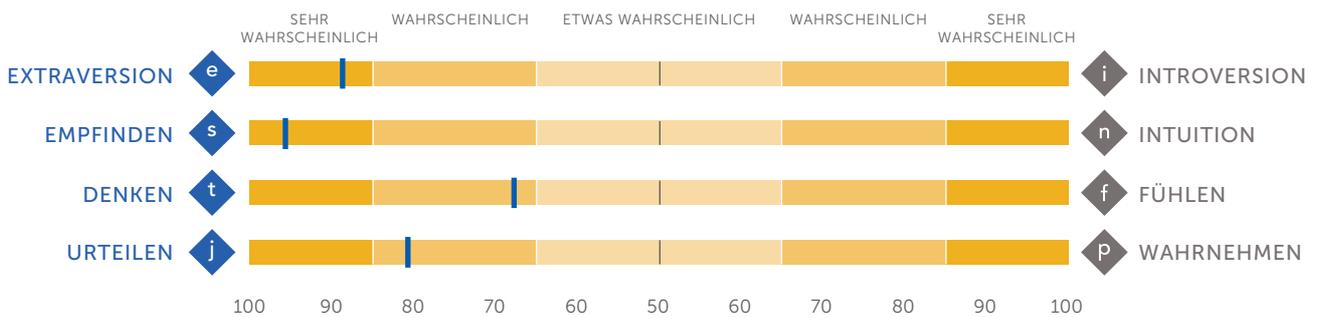
---

- 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.