

Europäische Ausgabe: Deutsch

Auswertung

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



Bericht für

JULIA EXAMPLE

13 März 2012



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).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenn Sie eher zu Empfinden neigen, bemerken Sie und vertrauen Sie auf Fakten, Details und gegenwärtige Sachverhalte. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenn Sie eher zu Intuition neigen, bemerken Sie Zusammenhänge und vertrauen zukünftigen Möglichkeiten.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenn Sie eher zu Denken neigen, treffen Sie Entscheidungen durch logische, objektive Analyse. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenn Sie eher zu Fühlen neigen, treffen Sie Entscheidungen, um durch die Zugrundelegung eigener, individueller Werte Harmonie zu schaffen.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenn Sie eher zu Urteilen neigen, neigen Sie dazu, organisiert und ordentlich zu sein und Entscheidungen schnell zu treffen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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

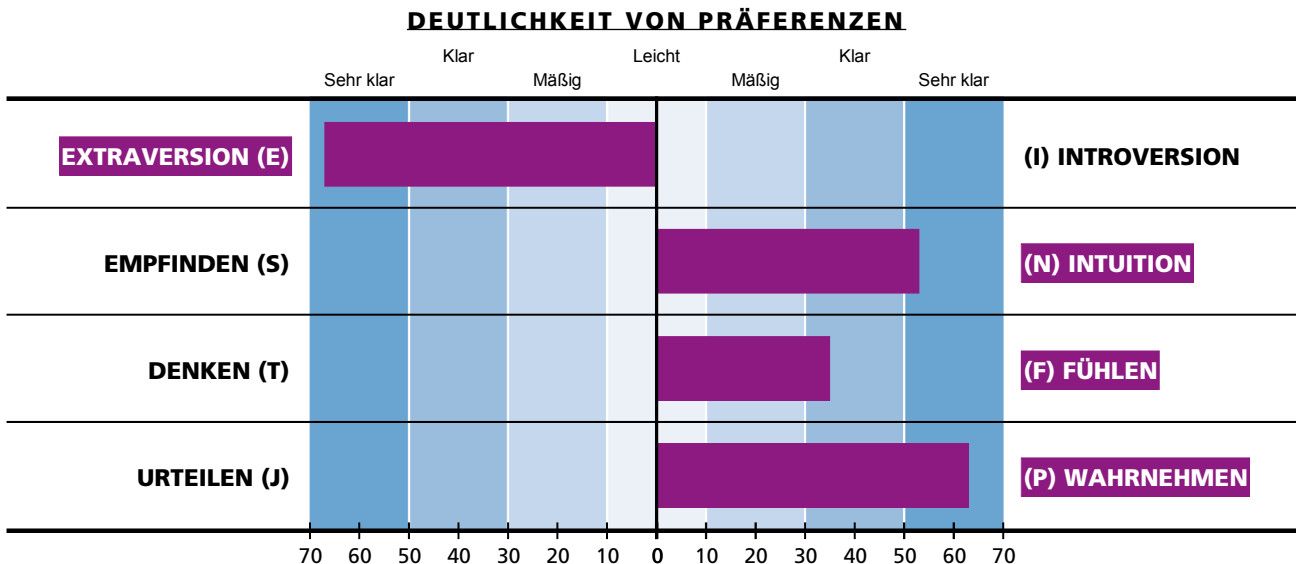
Überblick über Ihre Ergebnisse 25

Weitere Literatur 26

Zusammenfassung der Auswertung 27

Ihre Ergebnisse aus Step I

Die nachstehende graphische Darstellung liefert Information über den Persönlichkeitstyp, der sich aus der Auswertung Ihrer Antworten auf die Items aus Step II ergab. Jede der vier von Ihren Antworten angegebenen Präferenzen wird durch einen Balken auf dieser Seite angezeigt. Da jedoch der Rest dieses Berichts auf Ihrem am ehesten zutreffenden Typen basiert, spiegelt die Darstellung nicht unbedingt Ihre am ehesten zutreffenden Präferenzen wider.



Ihre Antworten ergaben den Typ ENFP.

Der Typ, den Sie als am ehesten zutreffend bestätigt haben, ist

ENFP

(Extraversion, Intuition, Fühlen, Wahrnehmen)

Dieser Bericht basiert auf dem für Sie am ehesten zutreffenden Typ („Best-Fit“).

Menschen vom Typ ENFP sind typischerweise begeisterte Neuerer. Sie sehen immer neue Möglichkeiten und neue Wege, Dinge zu tun. Sie verfügen über viel Phantasie und ergreifen die Initiative beim Start neuer Projekte.

ENFP-Menschen ziehen Energie aus dem Neuen und Anderen, sie sind spontan und mögen es, aktiv tätig zu sein. Sie können so sehr an ihren aktuellen Projekten Interesse finden, dass sie anderes, was weniger interessant ist, fallen lassen.

Da ENFP-Menschen so viele Möglichkeiten sehen, fällt es ihnen manchmal schwer, die mit dem größten Potenzial zu wählen. Sie mögen keine Routine und da sie sich schnell langweilen, finden sie es schwierig, sich mit den manchmal notwendigen Details zu befassen, die es braucht, um ein Projekt fertig zu stellen.

Sie sorgen sich um andere und verstehen deren Bedürfnisse und Ziele. ENFP-Menschen tragen bereitwillig ihre Begeisterung nach außen, was ansteckend wirken kann. Sie sind auch oft Quelle der Inspiration für andere.

ENFP-Menschen fühlen sich wahrscheinlich sehr zufrieden in einer Arbeitsumgebung, die menschenfreundlich, innovativ und voll neuer aufregender Möglichkeiten ist. Andere können auf sie zählen, um neue Wege zu finden, anderen Menschen bei der Lösung von Problemen und der Überwindung von Hindernissen zu helfen.

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.

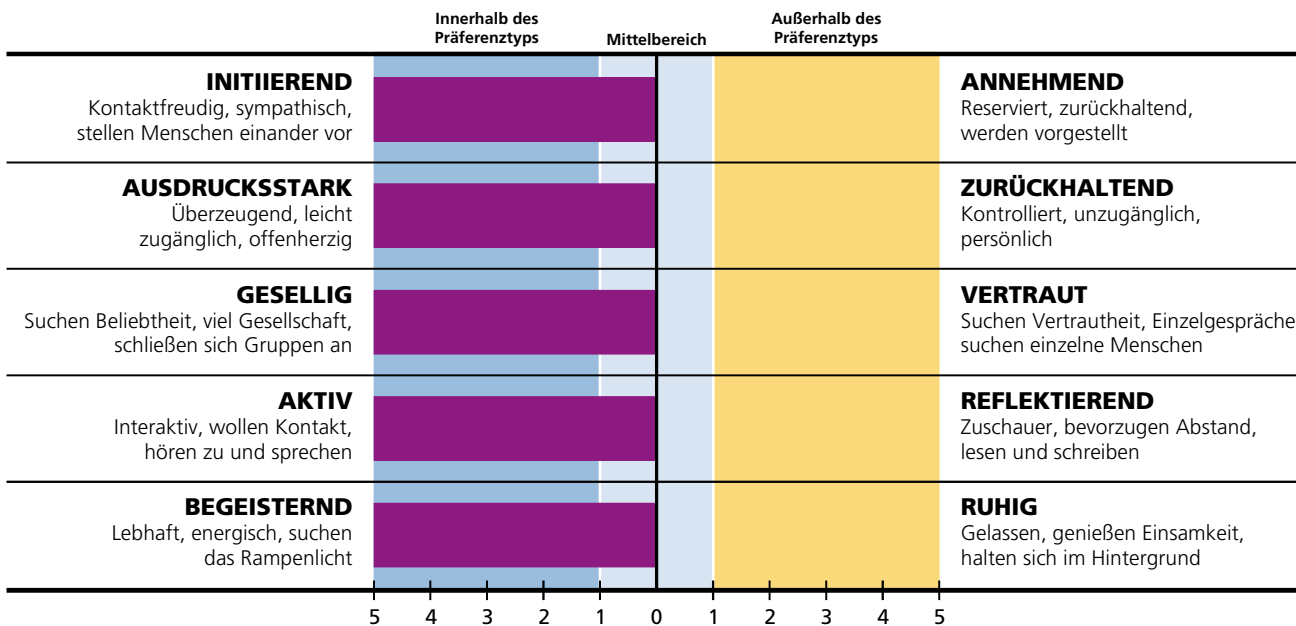
WIE SIE IHRE ERGEBNISSE AUS STEP II LESEN

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) | **(I) INTROVERSION**
 Richten Energie in Richtung der Außenwelt von Menschen und Dingen | Lenken Energie in Richtung der Innenwelt von Erfahrung und Ideen



Initiierend (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie sind in sozialen Situationen bestimmend, kontaktfreudig und planen bzw. leiten Treffen.
- Sie fungieren als sozialer Vermittler und regeln die Situation so, dass ein Ergebnis dabei herauskommt, das Sie als das Beste empfinden.
- Sie kommen sozialen Verpflichtungen mit Geschick nach und stellen die Menschen einander ungezwungen vor.
- Sie haben Spaß daran, Menschen mit ähnlichen Interessen miteinander bekannt zu machen.
- Sie möchten wirklich und ehrlich, dass die Menschen miteinander kommunizieren oder etwas miteinander tun.

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 (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie genießen die Gesellschaft anderer und sind nicht gerne allein.
- Sie treten sowohl im Umgang mit Fremden als auch mit Freunden selbstsicher auf.
- Sie unterscheiden nicht zwischen Freunden und Bekannten.
- Sie schließen sich Gruppen an, da Sie das Gefühl genießen, dazuzugehören.
- Sie empfinden es als wichtig, beliebt und anerkannt zu sein.
- Sie möchten gebeten werden, an Aktivitäten teilzunehmen, auch wenn Sie gar nicht wirklich an diesen interessiert sind.
- Sie haben viele Bekannte.

Aktiv (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie ziehen aktive Beteiligung und Gespräche dem passiven Beobachten und Zuhören vor.
- Sie lernen besser durch Tun, Hören und Fragen als durch Lesen und Schreiben.
- Sie mögen die persönliche Kommunikation, entweder von Angesicht zu Angesicht oder telefonisch.
- Sie reden lieber über ein Thema, als dass Sie darüber schreiben.

Begeisternd (Innerhalb des Präferenztyps)

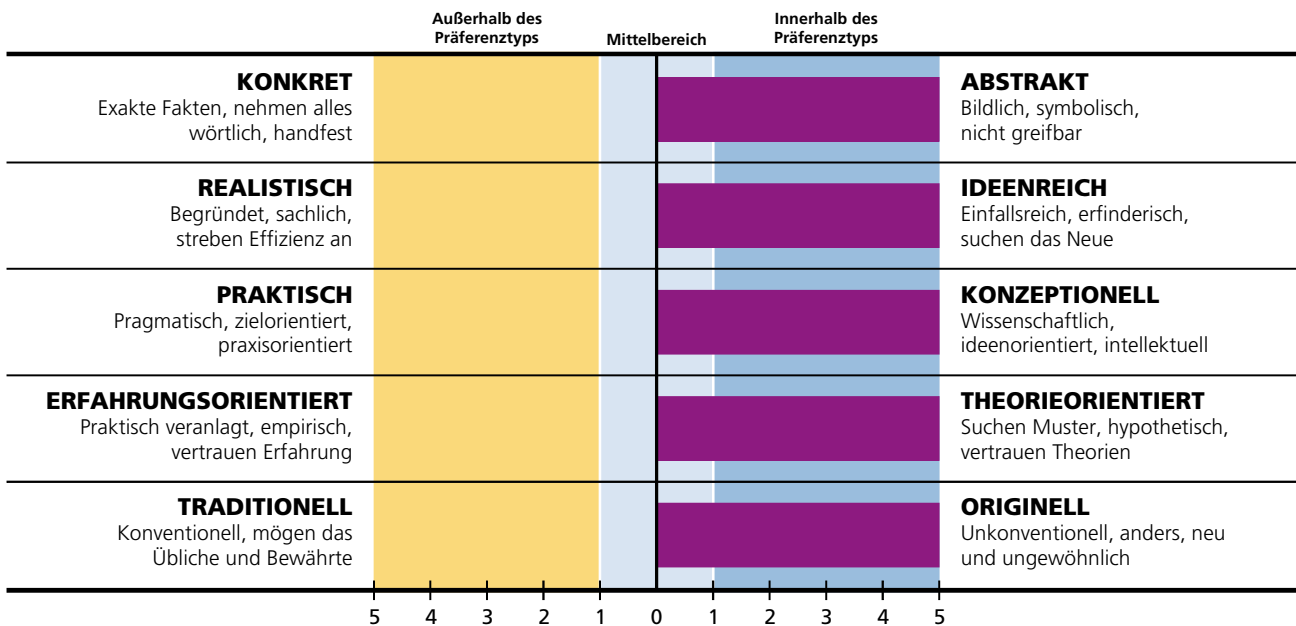
- Sie sind gerne da, wo etwas los ist.
- Sie versuchen oft, im Mittelpunkt zu stehen.
- Sie zeigen Witz und Humor in der Unterhaltung mit anderen.
- Nach Ihrem Empfinden soll das Leben aufregend sein.
- Sie stecken andere mit Ihrer Begeisterung an.
- Ohne Betätigung langweilen Sie sich und sorgen daher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



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)

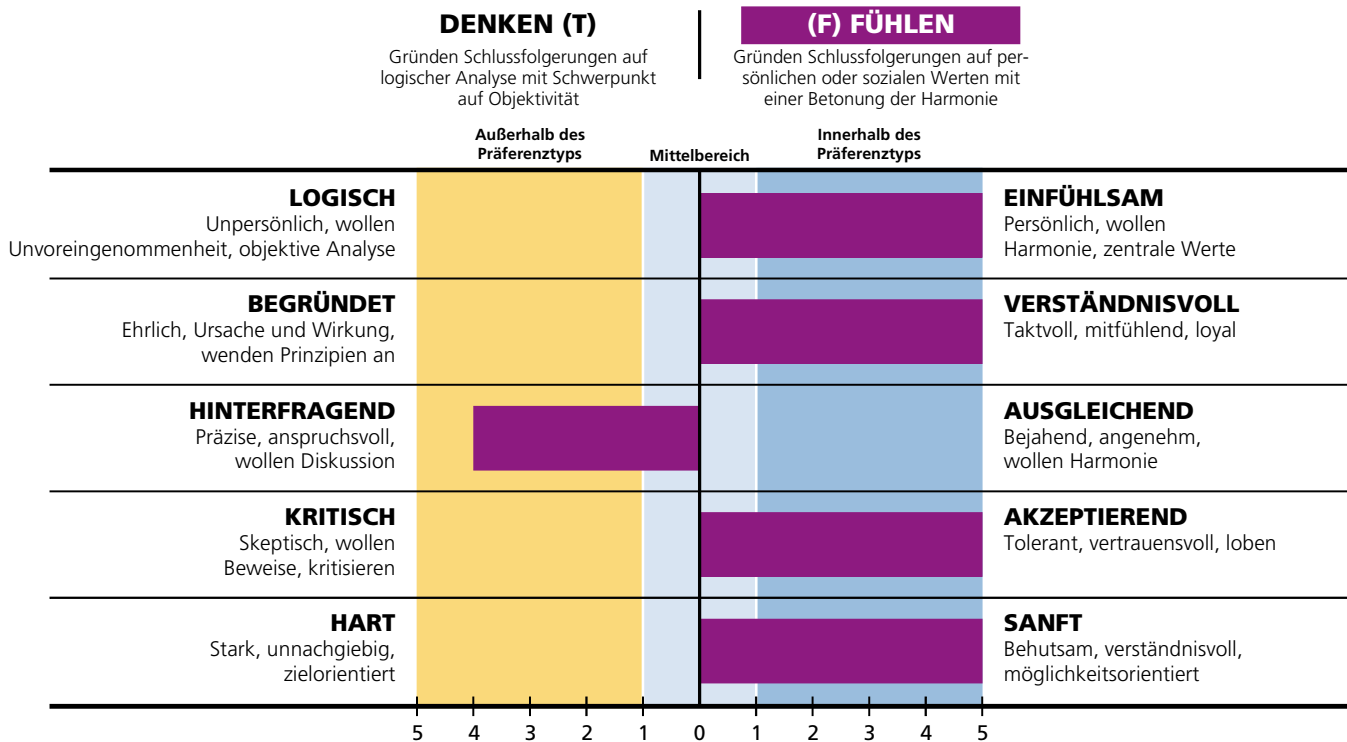
- Sie genießen die Rolle des Gebildeten und Denkers.
- Sie eignen sich gerne neues Wissen und Fertigkeiten um ihrer selbst willen an.
- Sie schätzen geistige Virtuosität.
- Sie konzentrieren sich auf die Idee, nicht auf ihre Umsetzung.
- Sie beginnen vorzugsweise mit einer (abstrakten) Vorstellung.
- 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.



Einfühlsam (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie konzentrieren sich darauf, wie eine Entscheidung das beeinflussen kann, was Ihnen und anderen wichtig ist.
- Sie haben eine Ader dafür, Ihre eigene Meinung und die von anderen hinsichtlich eines Themas deutlich erkennbar zu machen.
- Sie haben eine Antenne für die Grundstimmung in einer Gruppe.
- Sie glauben, Ihrer persönlichen Einschätzung der Lage zu folgen, ist der beste Weg, eine Entscheidung zu treffen.
- Sie wägen positive und negative Empfindungen in einer Situation gegeneinander ab und entscheiden auf dieser Grundlage.

Verständnisvoll (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie vertrauen auf Ihre eigenen Werte als verlässliche Grundlage für eine Entscheidungsfindung.
- Sie sind mit Ihren eigenen Gefühlen und Werten und denen anderer im Einklang.
- Sie werden von Ihren Vorlieben und Abneigungen beim Treffen von Entscheidungen beeinflusst.
- Sie entscheiden subjektiv, basierend auf Vorteil oder Schaden für die beteiligten Personen.

Hinterfragend (Außerhalb des Präferenztyps)

- Ihre Fragen drehen sich meist um Menschen und Werte.
- Sie können Ihre Vorgehensweise beim Fragen benutzen, um die Gefühle der Menschen an die Oberfläche zu bringen.
- Sie gehen milde und nett vor, wenn Sie mit dem Thema kein starkes Interesse verbindet.
- Sie sind typischerweise taktvoll, können aber skeptisch, konfrontierend und unverblümt sein.
- Sie können das Gefühl haben, dass Ihre Fragen manchmal fälschlicherweise als oppositionell und kontrovers interpretiert werden.
- Andere sehen Sie als intellektuell neugierig und unabhängig.

Akzeptierend (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie konzentrieren sich auf das Gute im Menschen und an Situationen.
- Sie loben und verzeihen gerne, und sind gerne freundlich zu anderen.
- Sie erwarten von anderen, dass sie auf Sie mit Liebenswürdigkeit reagieren.
- Sie glauben, dass normalerweise eine Gewinnsituation für beide Seiten möglich ist.
- Sie können sehr enttäuscht sein, wenn ein Gewinn für beide Seiten nicht erfolgt.

Sanft (Innerhalb des Präferenztyps)

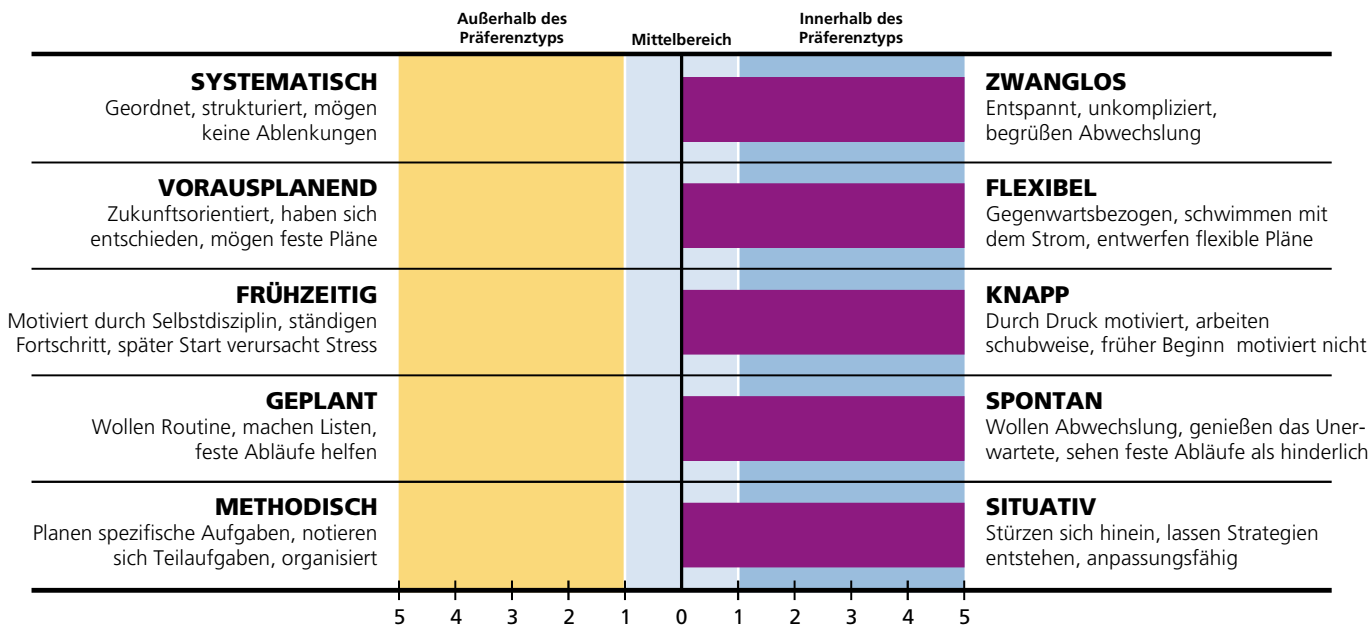
- Sie möchten, dass Menschen Sie mögen. Andere sehen Sie als warmherzig.
- Sie verwenden Freundlichkeit und Wärme zum Erreichen Ihrer Ziele.
- Sie sehen viele Möglichkeiten, zu einer Übereinkunft zu gelangen.
- Sie erkennen, dass eine rein rationale Entscheidung nicht immer erzielt werden kann.
- Sie entscheiden im Zweifelsfall zugunsten von anderen.
- Sie möchten, dass jeder mit dem Endergebnis zufrieden ist.

URTEILEN (J)

Bevorzugen Entschlossenheit und möchten Dinge abschließen

(P) WAHRNEHMEN

Bevorzugen Flexibilität und Spontaneität



Zwanglos (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie lieben es, überrascht zu werden und die Dinge so zu nehmen, wie sie kommen.
- Sie mögen ein gemächliches Tempo, das den Dingen Raum lässt, sich auf ihre Art zu entwickeln.
- Sie mögen es nicht, zu viele Pläne mit zu vielen Details zu haben.
- Sie bevorzugen eine zwanglose Arbeitsumgebung ohne viel Formalität.
- Sie wollen oft mehr Information, bevor Sie etwas zum Abschluss bringen.

Flexibel (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie machen gerne ganz spontan Pläne, besonders bei Ihren Freizeitaktivitäten.
- Sie glauben, dass spontanes Planen auf fast magische Weise passiert.
- Sie bevorzugen Flexibilität, damit sich Aktivitäten entfalten können.
- Sie bedauern verbindliche Verpflichtungen, da sie Sie einengen.
- Sie haben eher Phantasien für die Zukunft als langfristige Pläne.

Knapp (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie merken, dass Zeitdruck Sie besser werden lässt.
- Sie sind schnell gelangweilt, wenn Sie nichts zu tun haben.
- Sie genießen das Jonglieren mit verschiedenen Aufgaben und gehen schnell von einer zur anderen über.
- Sie empfinden sich unter Termindruck als äußerst kreativ und mögen es, überrascht zu werden.
- Sie merken, dass Ihre Gedanken sich mit einer zugewiesenen Aufgabe beschäftigen, auch wenn noch nichts auf dem Papier steht.
- Sie müssen nur wissen, wie spät Sie anfangen können, um den Termin tatsächlich einhalten zu können.
- Sie glauben, dass der Erfolg dieser Vorgehensweise von exzellentem Timing und einigen planerischen Fähigkeiten abhängt.

Spontan (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie genießen Freiheit und Aufgeschlossenheit für neue Erfahrungen.
- Sie erreichen Ihre Bestform, wenn Sie spontan arbeiten dürfen.
- Sie sehen Routine als Einengung an.
- Sie glauben, dass Routine Ihre Fähigkeit stört, auf unerwartete Gelegenheiten zu reagieren.
- Sie mögen es nicht, Ihre Kreativität durch einen Zeitplan einzuengen.

Situativ (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie wählen eine ungezwungene Vorgehensweise zur Aufgabenbewältigung.
- Sie springen ohne detaillierte Pläne ins kalte Wasser.
- Sie agieren auf nicht lineare Weise und können Ihren Standpunkt auch mitten in einer Diskussion leicht wechseln.
- Sie glauben, dass sich eine Lösung finden wird, egal von wo Sie beginnen.
- Sie warten erst mal ab, um zu sehen, was passiert und improvisieren dann.

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
Initiierend	Sie initiieren Interaktionen, indem Sie Menschen dabei helfen, sich gegenseitig kennen zu lernen.	Vergewissern Sie sich, ob Menschen überhaupt einander vorgestellt werden möchten und dies auch brauchen.
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.
Aktiv	Sie kommunizieren und interagieren mit anderen gerne im direkten Kontakt.	Erkennen Sie, wann interpersonale Kommunikation aufdringlich oder unnötig sein kann.
Begeisternd	Sie begeistern sich schnell für das vorliegende Thema.	Achten Sie darauf, andere nicht zu bedrängen und zu übergehen. Fragen Sie nach Beiträgen.
Abstrakt	Sie besprechen, was Sie aus aktuell vorliegenden Daten schließen können.	Seien Sie offen für die wichtigen Details, die Sie eventuell nicht beachten.
Hinterfragend	Sie wollen Fragen stellen.	Wählen Sie die Fragen, die Sie stellen, gezielt aus, um Menschen nicht einzuschüchtern.
Akzeptierend	Sie haben gegenüber einer breiten Palette von Ansichten eine akzeptierende Haltung.	Beachten Sie, dass Ihre Weigerung, eine Ansicht den anderen vorzuziehen, andere frustrieren kann.
Sanft	Sie versuchen, Menschen für Ihren Standpunkt zu gewinnen.	Akzeptieren Sie, dass eventuell jemand verletzt wird. Ein Gewinn für beide Seiten ist nicht immer möglich.
Situativ	Noch während Sie mit einer Aufgabe beschäftigt sind, verständigen Sie sich schon darüber was als nächstes zu tun ist.	Versuchen Sie, denen entgegenzukommen, die mehr Komponenten der Aufgabe im Voraus benötigen.

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;">EMPFINDEN</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;">INTUITION</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;">DENKEN</p> <p>Logisch: Was spricht dafür und was dagegen? Begründet: Was sind die logischen Konsequenzen? <i>Hinterfragend: Aber was ist mit...?</i> Kritisch: Was ist daran falsch? Hart: Warum setzen wir das jetzt nicht durch?</p>	<p style="text-align: center;">FÜHLEN</p> <p><i>Einfühlsam: Was mögen wir und was nicht?</i> <i>Verständnisvoll: Welche Auswirkung wird das auf Menschen haben?</i> Ausgleichend: Wie können wir alle glücklich machen? <i>Akzeptierend: Was ist das Gute hierbei?</i> <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 Einfühlsam-Theorieorientiert.
Ihre Verhaltensweisen sind wahrscheinlich die folgenden:

- Sie vertrauen der Präferenz Fühlen und treffen leicht Entscheidungen, die auf Ihrem Wertesystem beruhen.
- Sie können logische Faktoren von Ursache und Wirkung erkennen, sie aber als zweitrangig ansehen.
- Sie bemühen sich, durch Ihre Entscheidungen Harmonie zu erzeugen und zu wahren.
- Sie erscheinen anderen sensibel und taktvoll.
- Sie erscheinen manchmal übermäßig besorgt.

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.
Gesellig	Sie diskutieren die Veränderungen und deren Auswirkung auf Sie mit so vielen Menschen wie möglich.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass nicht alle Menschen in gleicher Weise an dem, was Sie zu sagen haben, interessiert sind. Sie sollten sich daher die Menschen, mit denen Sie reden, gut aussuchen.
Abstrakt	Sie können bezüglich der Bedeutung einer Veränderung ungerechtfertigte Schlussfolgerungen ziehen.	Prüfen Sie Ihre Schlussfolgerungen anhand von Daten und Fakten.
Ideenreich	Sie genießen neue Aspekte der Veränderungen und den Einfallsreichtum, den sie erfordern.	Erkennen Sie, dass Neuerungen mit realen Kosten verbunden sind.
Theorieorientiert	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.
Originell	Sie begrüßen Veränderung um der Veränderung willen.	Seien Sie wählerisch in Bezug darauf, welche Veränderungen es wirklich wert sind, verfolgt zu werden.
Sanft	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.
Flexibel	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.
Situativ	Sie entscheiden aus dem Moment heraus, was am besten als Nächstes zu tun ist. Sie lehnen Planung ab.	Vergessen Sie nicht: einige Schritte gleich zu planen, kann Probleme in der Zukunft vermeiden.

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.

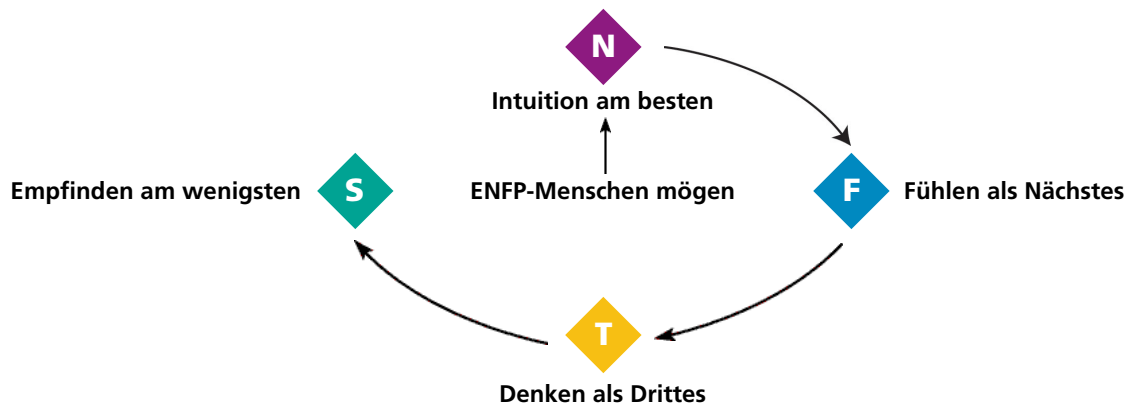
Ihr Facettenresultat	Stil der Konfliktbewältigung	Konfliktbewältigung verbessern
Ausdrucksstark	Sie besprechen sofort den Konflikt und Ihre emotionalen Reaktionen darauf.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass andere stark an einem Thema interessiert sein können, auch wenn sie nicht sofort eine Meinung äußern.
Gesellig	Sie beteiligen alle relevanten Menschen an der Lösung des Konflikts, nicht nur diejenigen, die Sie gut kennen.	Respektieren Sie das Bedürfnis einiger Menschen, sich nicht zu beteiligen, bis sie sich dazu bereit fühlen.
Hinterfragend	Sie stellen anderen viele Fragen, um alle Konfliktpunkte offen zu legen.	Seien Sie sich bewusst, dass Menschen Ihren hinterfragenden Stil eventuell eher als Provokation denn als hilfreichen Beitrag zur Problemlösung ansehen. Machen Sie Ihre Absicht unmissverständlich deutlich.
Akzeptierend	Sie suchen nach Übereinstimmungspunkten in der Argumentation und den Vorschlägen von anderen.	Erkennen Sie, dass manche Dinge wirklich der Kritik bedürfen. Bestehen Sie daher nicht auf einer Einigung.
Sanft	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.
Knapp	Sie schüren den Arbeitsdruck bis zur letzten Minute und erkennen daher nicht, dass Konflikte gerade aus diesem Stil entstehen können.	Benutzen Sie Ihren Stil, wenn Sie alleine arbeiten, setzen aber frühere Fristen für sich selbst, wenn andere auf die Einhaltung Ihrer Termine angewiesen sind, um Aufgaben erfüllen zu können.

Zusätzlich zu Ihren Facettenresultaten beeinflusst Ihr Entscheidungsstil (wie auf Seite 17 erklärt), wie Sie Konflikte bewältigen. Ihr Entscheidungsstil ist Einfühlsam-Theorieorientiert. Sie konzentrieren sich wahrscheinlich darauf, personenbezogene Werte in Betracht zu ziehen und glauben, dass andere, die dies nicht tun, unsensibel sind. Um Ihre Bemühungen um eine Konfliktbewältigung effektiver zu gestalten, rechnen Sie mit zwei möglichen Extremreaktionen – aufzugeben, bevor andere Ihre Ansichten kennen, oder darauf zu bestehen, dass etwas auf Ihre Art und Weise gemacht werden soll.

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 ENFPs:



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 ENFP-Menschen:

- Intuition vorwiegend nach außen gerichtet, um Möglichkeiten und Bedeutungen zu sehen.
- Fühlen vorwiegend innerlich, um zu den Dingen hingeführt zu werden, die ihnen und anderen wirklich wichtig sind.

VERWENDEN IHRER WENIGER BEVORZUGTEN PROZESSE

Wenn Sie oft die weniger bevorzugten Teile Ihrer Persönlichkeit, Denken und Empfinden, verwenden, denken Sie daran, dass Sie außerhalb Ihres natürlichen Wohlfühlbereichs agieren. Sie können sich dann unwohl, müde oder frustriert fühlen. Als ein ENFP-Mensch können Sie anfangs auf schnelle und ineffektive Weise von einem Projekt zum nächsten gehen und sich dann auf negative, innere Fakten oder körperliche Symptome 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 – Denken und Empfinden – verwenden.
- Bemühen Sie sich, Zeit für etwas zu finden, was Ihnen Freude macht, etwas, bei dem Sie Ihre bevorzugten Verhaltensweisen – Intuition und Fühlen – verwenden können.

EFFEKTIVES NUTZEN IHRES TYP

Die Präferenz für Intuition und Fühlen weckt bei ENFP-Menschen starkes Interesse daran:

- Ideen und Möglichkeiten zu erforschen.
- Ihr eigenes Leben und das anderer Menschen harmonischer zu machen.

Sie geben ihren weniger bevorzugten Persönlichkeitsanteilen, Empfinden und Denken, 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 ENFP-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 Verwendung von Fühlen vornehmen, können Sie die Fehler, das Für und Wider und die logischen Auswirkungen Ihrer Entscheidungen 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 ENFP-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 und bei denen logische Analyse erforderlich ist, 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 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 (Wahrnehmend) anpassen müssen, versuchen Sie, Ihre spontane Vorgehensweise für Aufgabenbewältigung (ein Ergebnis innerhalb Ihres Präferenztyps) zu ändern, indem Sie sich selber fragen, ob das Befolgen von ein paar Routinen (Geplant) Ihnen dabei helfen würde, bessere Ergebnisse in dieser speziellen Situation zu erzielen.

Integrieren von Step I und Step II

Wenn Sie Ihren in Step I angezeigten, am besten passenden Typ („Best-Fit“) und Ihre außerhalb Ihres Präferenztyps liegenden Facetten aus Step II kombinieren, ergibt sich daraus Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Hinterfragend
ENFP

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, Ihre am besten passende, individualisierte Typbeschreibung auszuarbeiten:

- Konzentrieren Sie sich auf alle Facettenpole, die Sie für nicht korrekt hielten, oder alle Facetten, bei denen Sie Ergebnisse im Mittelbereich hatten.
- 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.

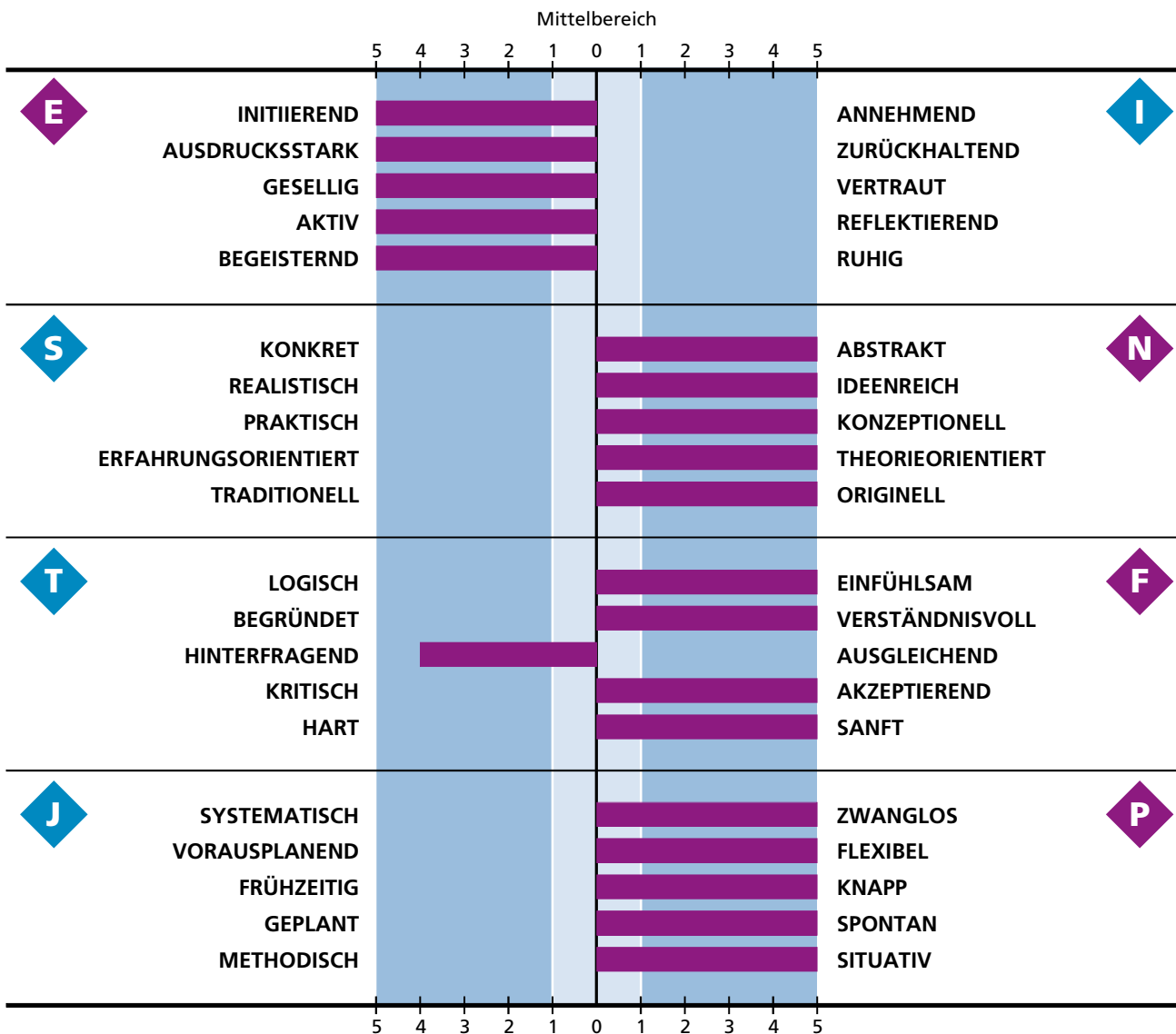
Um die Theorie und Anwendungen von Typen weiter zu erforschen, schlagen Sie im Literaturverzeichnis auf Seite 25 nach. Sich selbst und andere vom Typ-Standpunkt aus zu betrachten, wird Ihr Verständnis von Persönlichkeitsunterschieden bereichern und fördert ein konstruktives Umgehen mit diesen Unterschieden.

Überblick über Ihre Ergebnisse

STEP I: IHR VIERBUCHSTABENTYP

ENFP-Menschen sind eher begeisterungsfähig, temperamentvoll, innovativ und phantasievoll und finden immer neue Möglichkeiten, etwas zu versuchen. Sie haben schnell einen Vorschlag für jede Schwierigkeit, sind einfühlsam und helfen bereitwillig jedem, der ein Problem hat. Sie verlassen sich oft auf ihre Fähigkeit zu improvisieren, statt sich im Voraus vorzubereiten.

STEP II: IHRE ERGEBNISSE BEI DEN 20 FACETTEN



Wenn Sie Ihren in Step I angezeigten, am besten passenden Typ („Best-Fit“) und Ihre außerhalb Ihres Präferenztyps liegenden Facetten aus Step II kombinieren, ergibt sich daraus Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Hinterfragend
ENFP

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 21–24)

- 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.

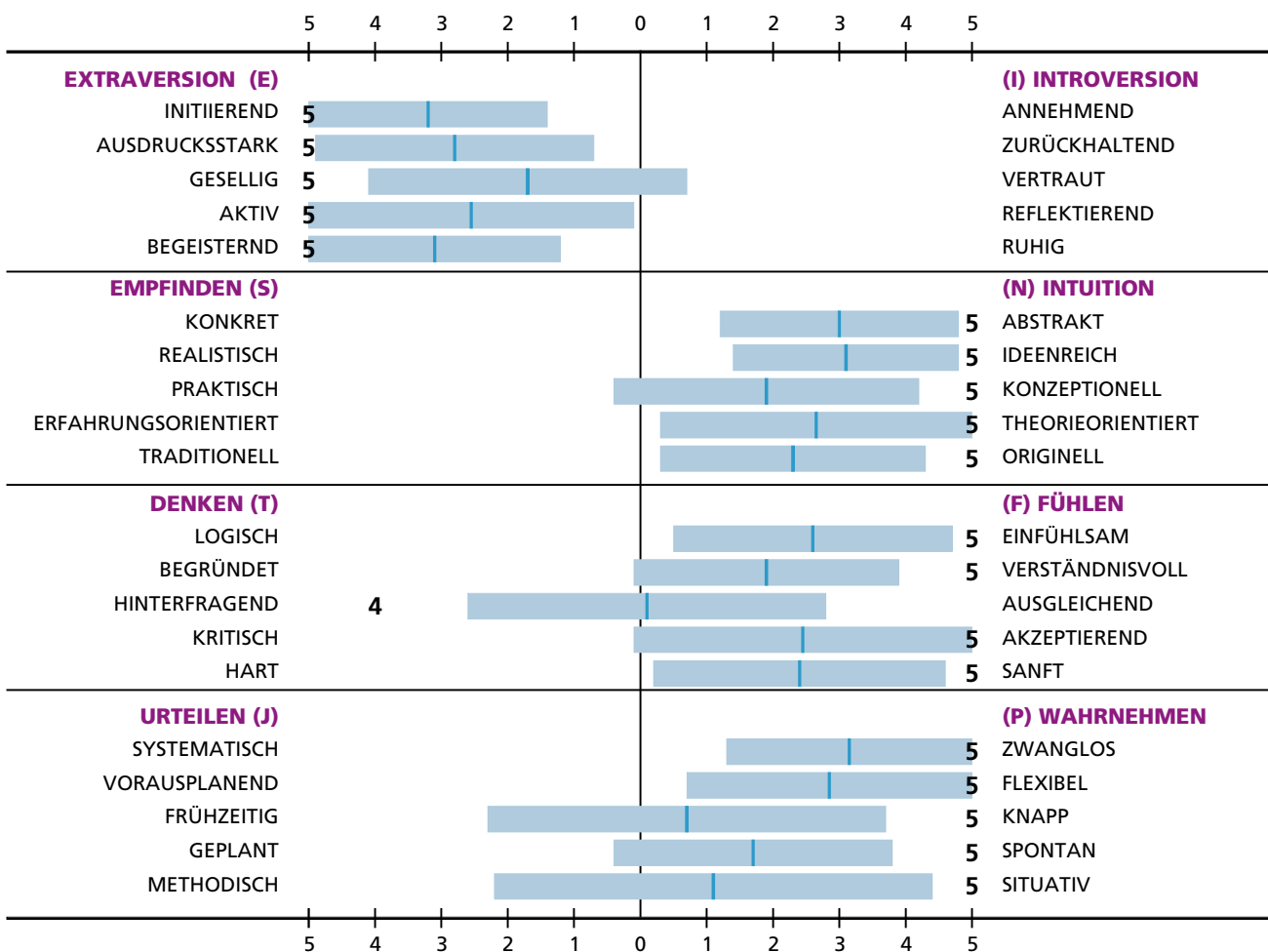
Zusammenfassung der Auswertung

PRÄFERENZWERTE FÜR DEN ANGEZEIGTEN TYP: ENFP

Extraversion: Sehr klar (67)	Intuition: Sehr klar (53)	Fühlen: Klar (35)	Wahrnehmen: Sehr klar (63)
--	-------------------------------------	-----------------------------	--------------------------------------

FACETTENBEWERTUNG UND DURCHSCHNITTSBEWERTUNG FÜR ANDERE ENFP-MENSCHEN

Die Balken in den Diagrammen unten zeigen die durchschnittliche Bewertung, die sich für die ENFP-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 ENFP-Menschen. Die fett gedruckten Zahlen zeigen die Werte der befragten Person.



POLARITÄTSINDEX: 98

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 Indexte 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.