

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP II™

AUSWERTUNGSBERICHT

Erstellt für
MAX BEISPIEL

3. Dezember 2019

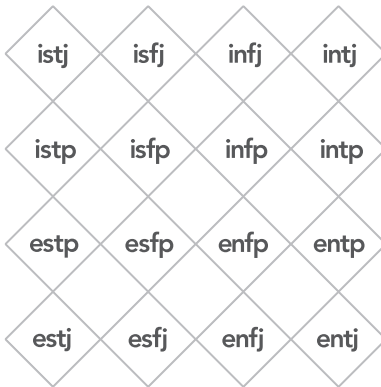
Ausgewertet durch
Kurt Berater
XYZ
XYZ Beratungsgruppe

Entwickelt von
Naomi L. Quenk, PhD
Jean M. Kummerow, PhD



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Global Step II™ Auswertungsbericht Copyright 2019 Peter B. Myers und Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II, 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.



Zu Ihrem Bericht

Ihr Auswertungsbericht zu Myers-Briggs® Step II™ ist eine detaillierte, personalisierte Beschreibung Ihrer persönlichkeitsbedingten Präferenzen, die aus Ihren Antworten auf den MBTI®-Fragebogen abgeleitet wurden. Er enthält Ihre Ergebnisse aus Step I™ und Ihren aus vier Buchstaben bestehenden Typ zusammen mit Ihren Ergebnissen aus Step II, die einige der einzigartigen Weisen aufzeigen, auf die Sie Ihren Step-I-Typ zum Ausdruck bringen.

Die MBTI-Einschätzung wurde von Isabel Myers und Katharine Briggs auf der Grundlage von Carl Gustav Jungs Theorie der Persönlichkeitstypen entwickelt. Diese Theorie legt nahe, dass Menschen auf entgegengesetzte Arten Energie lenken und aufnehmen (Extraversion oder Introversion), Informationen aufnehmen (Empfinden oder Intuition), anhand dieser Informationen Entscheidungen treffen oder Schlüsse ziehen (Denken oder Fühlen) und mit der Außenwelt umgehen (Urteilen oder Wahrnehmen).

Jeder Mensch kann diese acht Aspekte seiner Persönlichkeit nutzen, und jeder nutzt jeden von ihnen zumindest manchmal, bevorzugt jedoch aus jedem Paar eine Herangehensweise, so, wie die meisten Menschen von Natur aus entweder Links- oder Rechtshänder sind. Keine Präferenz in einem Paar ist besser oder erstrebenswerter als ihr Gegenteil.

Die MBTI-Einschätzung misst nicht Ihre Kenntnisse oder Fähigkeiten in irgendeinem Bereich. Sie ist nur ein Werkzeug, das Ihnen helfen kann, sich Ihrer eigenen Herangehensweisen bewusst zu werden und die nützlichen Arten besser zu verstehen und zu schätzen, auf die sich Menschen voneinander unterscheiden.

IHR BERICHT ENTHÄLT

- Ihre Ergebnisse aus Step I™
- Ihre Facettenergebnisse aus Step II™
- Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf die Kommunikation
- Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf den Umgang mit Konflikten
- Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf den Umgang mit Veränderungen
- Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf das Treffen von Entscheidungen
- Wie die Teile Ihrer Persönlichkeit zusammenarbeiten
- Integration der Informationen aus Step I™ und Step II™
- Nutzen des Typs für ein besseres Verständnis
- Überblick über Ihre Ergebnisse

Extraversion

Sie konzentrieren sich auf die Außenwelt und lenken und beziehen Ihre Energie, indem Sie sich aktiv mit Menschen und Dingen auseinandersetzen.



Introversion

Sie konzentrieren sich auf die Innenwelt und lenken und beziehen Ihre Energie, indem Sie über Ideen, Erinnerungen und Erfahrungen reflektieren.

Empfinden

Sie achten und vertrauen auf Fakten, Details und die gegenwärtigen Realitäten.



Intuition

Sie achten und vertrauen auf Zusammenhänge, Theorien und zukünftige Möglichkeiten.

Denken

Sie treffen Entscheidungen anhand logischer Analysen, um Objektivität zu erreichen.



Fühlen

Sie treffen Entscheidungen anhand menschlicher Werte, um Harmonie zu erreichen.

Urteilen

Sie neigen dazu, organisiert und ordentlich zu sein und Entscheidungen schnell zu treffen.



Wahrnehmen

Sie neigen dazu, flexibel und anpassungsfähig zu sein und sich Ihre Optionen so lange wie möglich offen zu halten.



Ihre Ergebnisse aus Step I™

Ihr festgestellter Myers-Briggs-Persönlichkeitstyp

ESTJ

Ihre Präferenzen

Extraversion | Empfinden | Denken | Urteilen

ESTJs gehen im Allgemeinen logisch, analytisch und objektiv kritisch vor. Sie organisieren gern Projekte und handeln dann, um Aufgaben systematisch, pünktlich und effizient zu erledigen. ESTJs konzentrieren sich darauf, die Dinge so zu sehen, wie sie sind, und nicht so, wie sie sein könnten. Sie sind sachlich, praktisch, realistisch und mit dem Hier und Jetzt befasst. Frühere Erfahrungen helfen ihnen, Probleme zu lösen, und sie möchten sichergehen, dass ihre Pläne und Entscheidungen auf soliden Fakten basieren.

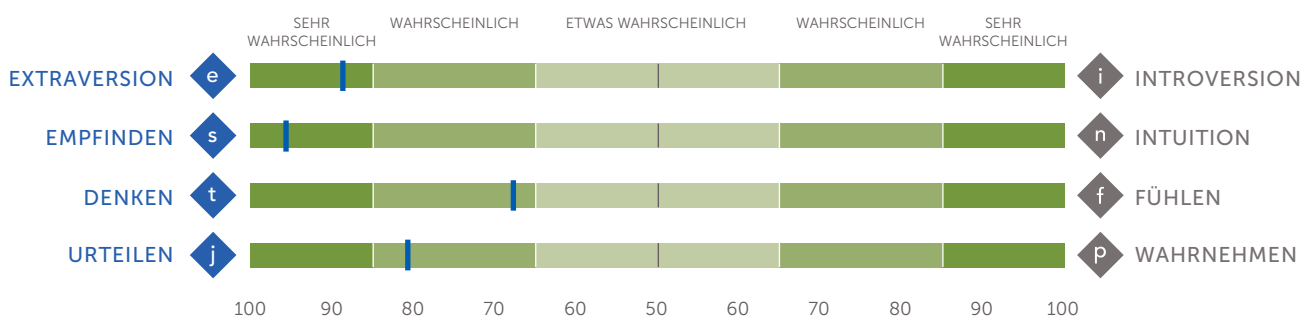
Sie befolgen gern festgelegte Leitlinien. Wenn sie ihr Vorgehen bei einer Tätigkeit ändern sollen, müssen sie ihre Gründe für die Durchführung der Tätigkeit ändern. ESTJs gehen logisch vor, sind beständig und treffen schnell Entscheidungen. Sie konzentrieren sich auf das Unmittelbare, Sichtbare und Greifbare. Sie lösen gern Probleme, organisieren etwas und wenden sich dann der nächsten Aufgabe zu. Sie haben wenig Geduld mit Unordnung oder Ineffizienz. Da sie sich auf die Erledigung der jeweiligen Aufgabe konzentrieren, handeln sie möglicherweise, ohne sich mit anderen Personen abzusprechen.

ESTJs sind meist am zufriedensten in einer Arbeitsumgebung, in der es einen hohen Stellenwert hat, Ziele zu setzen, Entscheidungen zu treffen, gut organisiert zu sein und Aufgaben zu erledigen. Andere Menschen können darauf zählen, dass sie Dinge gut organisiert, effizient und auf praktische Weise zum Ende bringen.

Passt dieser Typ zu Ihnen?

Notieren Sie sich, welche Teile der vorstehenden Beschreibung zu Ihnen passen und ggf. welche nicht. Ihre Ergebnisse aus Step II auf den nächsten Seiten können möglicherweise Klarheit zu den Bereichen bringen, die Sie nicht gut beschreiben. Wenn Ihr festgestellter Typ aus Step I nicht zu Ihnen passt, können die Ergebnisse aus Step II möglicherweise einen anderen Typ vorschlagen, der besser passt.

WAHRSCHEINLICHKEITSINDEX FÜR JEDE IHRER MBTI®-PRÄFERENZEN



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

Das Diagramm zeigt, wie wahrscheinlich es ist, dass Ihre festgestellten Präferenzen wirklich zu Ihnen passen. Dies wird durch den für jede Ihrer Präferenzen angezeigten Wahrscheinlichkeitsindex angegeben. 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 festgestellten Präferenz gut zu Ihnen passt.

FACETTEN AUS STEP II™



Extraversion Introversion

Initiierend	Annehmend
Ausdrucksstark	Zurückhaltend
Gesellig	Vertraut
Aktiv	Reflektierend
Begeistert	Ruhig



Empfinden Intuition

Konkret	Abstrakt
Realistisch	Ideenreich
Praktisch	Konzeptionell
Erfahrungsorientiert	Theorieorientiert
Traditionell	Originell



Denken Fühlen

Logisch	Einfühlsam
Begründet	Verständnisvoll
Hinterfragend	Ausgleichend
Kritisch	Akzeptierend
Hart	Sanft



Urteilen Wahrnehmen

Systematisch	Zwanglos
Vorausplanend	Flexibel
Frühzeitig	Knapp
Geplant	Spontan
Methodisch	Situativ

Ihre Facettenergebnisse aus Step II™

Die Einschätzung in MBTI Step II deutet auf einige der komplexen Aspekte Ihrer Persönlichkeit hin, indem sie Ihre Ergebnisse für jedes der Präferenzpaare in Step I in fünf unterschiedlichen Teilaspekten oder *Facetten* zeigt, wie links zu sehen. Wenn Sie Ihre Ergebnisse für diese 20 Facetten kennen, können Sie leichter verstehen, wie Sie Ihren Typ individuell erleben und ausdrücken.

Fakten zu den Facetten

- Die fünf Facetten innerhalb einer Präferenz decken die Bedeutung der Präferenz nicht vollständig ab und erklären sie auch nicht vollständig.
- Jede Facette hat ein Thema, etwa „Arten, mit anderen in Kontakt zu treten“.
- Jede Facette hat zwei entgegengesetzte Pole (z. B. „Initiierend“ und „Annehmend“).
- Die Facetten werden anders ermittelt als die Präferenzen. Daher addieren sich die Ergebnisse für Ihre jeweiligen fünf Facetten nicht zum Ergebnis für Ihre Präferenz aus Step I.

So lesen Sie Ihre Ergebnisse aus Step II™

Die nächsten Seiten zeigen Diagramme mit Ihren Ergebnissen für die einzelnen Facetten. Jedes Diagramm enthält:

- kurze Beschreibungen von zwei entgegengesetzten Präferenzen aus MBTI Step I.
- die Namen der fünf Facettenpole, die der jeweiligen Präferenz aus Step I zugeordnet sind, und drei beschreibende Wörter oder Begriffe für jeden Pol.
- fünf senkrechte Markierungen, eine pro Facette:
 - Eine senkrechte Markierung auf einem blauen Hintergrund gibt ein Ergebnis zwischen 2 und 5 an. Dies ist ein Ergebnis *innerhalb der Präferenz*. Es bedeutet, dass Sie den Facettenpol auf der Seite bevorzugen, auf der auch Ihre Präferenz aus Step I liegt. Wenn Sie beispielsweise Extraversion bevorzugen, bevorzugen Sie wahrscheinlich den Pol „Initiierend“, und wenn Sie Introversion bevorzugen, bevorzugen Sie wahrscheinlich den Pol „Annehmend“.
 - Eine senkrechte Markierung auf einem dunkelgrünen Hintergrund gibt ein Ergebnis zwischen 2 und 5 an. Dies ist ein Ergebnis *außerhalb der Präferenz*. Es bedeutet, dass Sie den Facettenpol auf der Seite bevorzugen, der Ihrer Präferenz aus Step I entgegengesetzt ist.
 - Eine senkrechte Markierung auf einem hellgrünen Hintergrund gibt ein Ergebnis von 0 oder 1 an. Dies ist ein Ergebnis im *Mittelbereich*. Es bedeutet, dass Sie keine klare Präferenz zu den beiden Facettenpolen haben.

Unter jedem Diagramm finden Sie eine Tabelle, die Ihre Facettenergebnisse beschreibt. Die linke Spalte zeigt das Thema der Facette (z. B. „Arten, mit anderen in Kontakt zu treten“), Ihr Facettenergebnis und seine Kategorie (innerhalb der Präferenz, außerhalb der Präferenz oder Mittelbereich).

In der mittleren und rechten Spalte sind Beschreibungen aufgeführt, die Personen mit Ihren Facettenergebnissen im Allgemeinen zugeordnet werden. Wenn eine Gruppe von Aussagen in der Tabelle Ihnen nicht passend erscheint, beschreibt der entgegengesetzte Pol oder der Mittelbereich Sie möglicherweise besser.

EXTRAVERSION

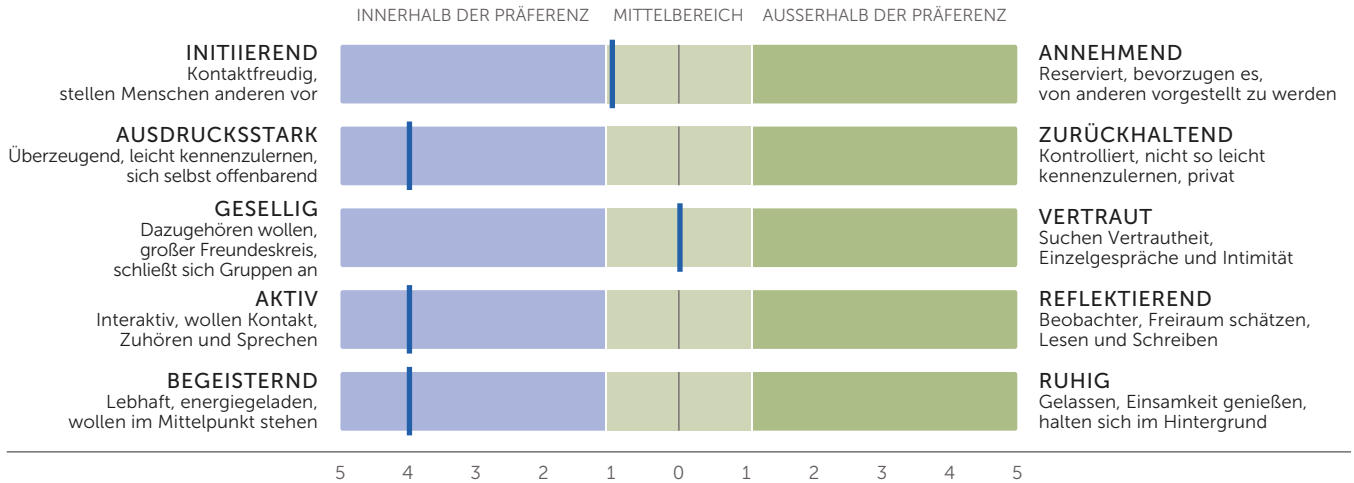


Energie wird auf die Außenwelt von Menschen, Objekten und Aktivitäten gerichtet

INTROVERSION



Energie wird auf die Innenwelt aus Ideen, Erinnerungen und Erfahrungen gerichtet



Arten, mit anderen in Kontakt zu treten

INITIIEREND-ANNEHMEND
Mittelbereich

Sie beginnen in sozialen Situationen Gespräche mit Personen, wenn Sie sie bereits kennen oder wenn Ihre Rolle es verlangt.
Sie fühlen sich in vertrauten sozialen Situationen wohl, aber in Situationen mit vielen Menschen nicht so sehr.
Es fällt Ihnen leicht, in Situationen mit vielen Menschen mit Fremden zu sprechen, wenn Sie ein gemeinsames Interesse mit ihnen haben.

Sie sind bereit, Personen einander vorzustellen, wenn niemand anders dies tut und es notwendig ist.
Ob Sie sich initiiierend oder annehmend verhalten, hängt davon ab, wie viel Zeit Sie am jeweiligen Tag mit anderen Menschen bzw. allein verbracht haben.

Gefühle, Gedanken und Interessen kommunizieren

AUSDRUCKSSTARK
innerhalb der Präferenz

Sie sprechen viel!
Es fällt Ihnen leicht, anderen Menschen Ihre Gefühle und Interessen mitzuteilen.
Sie werden von anderen Menschen als fröhlich und warm angesehen.
Es ist leicht, Sie kennenzulernen.

Sie möchten über Konflikte so bald wie möglich und mit jedem sprechen, der bereit ist, zuzuhören.
Sie fragen sich möglicherweise manchmal, ob Sie zu viel gesprochen haben oder etwas Unpassendes oder vielleicht Peinliches gesagt haben.

Breite und Tiefe von Beziehungen

GESELLIG-VERTRAUT
Mittelbereich

Sie mögen mal Aktivitäten in einer großen Gruppe, mal Einzelgespräche.
Sie stellen fest, dass es von der Situation abhängt, wie leicht Ihnen der Umgang mit Fremden fällt.
Sie wirken manchmal kontaktfreudig und manchmal reserviert.

Sie wünschen möglicherweise nicht viele intensive, vertraute Beziehungen.
Sie fühlen sich im Umgang mit flüchtigen Bekannten mäßig wohl.

Arten, zu kommunizieren, mit Menschen zu interagieren, zu lernen

AKTIV
innerhalb der Präferenz

Sie nehmen lieber aktiv teil, als passiv zu beobachten.
Es macht Ihnen Freude, mit Menschen zu interagieren und sie kennenzulernen.
Sie lernen besser, indem Sie handeln, hören und Fragen stellen als indem Sie lesen und schreiben.

Sie möchten Dinge mit einem anderen Menschen besprechen, bevor Sie handeln.
Sie kommunizieren gern persönlich: von Angesicht zu Angesicht oder telefonisch.
Sie sprechen lieber über ein Thema, als darüber zu schreiben.

Niveau und Art von Energie

BEGEISTERND
innerhalb der Präferenz

Sie sind gern da, wo etwas passiert.
Sie sehen sich nach Geräuschquellen in Ihrer Nähe um in der Hoffnung, dass etwas Interessantes passiert.
Sie bemühen sich häufig darum, im Fokus der Aufmerksamkeit zu stehen.
Sie zeigen beim Sprechen Esprit und Humor.

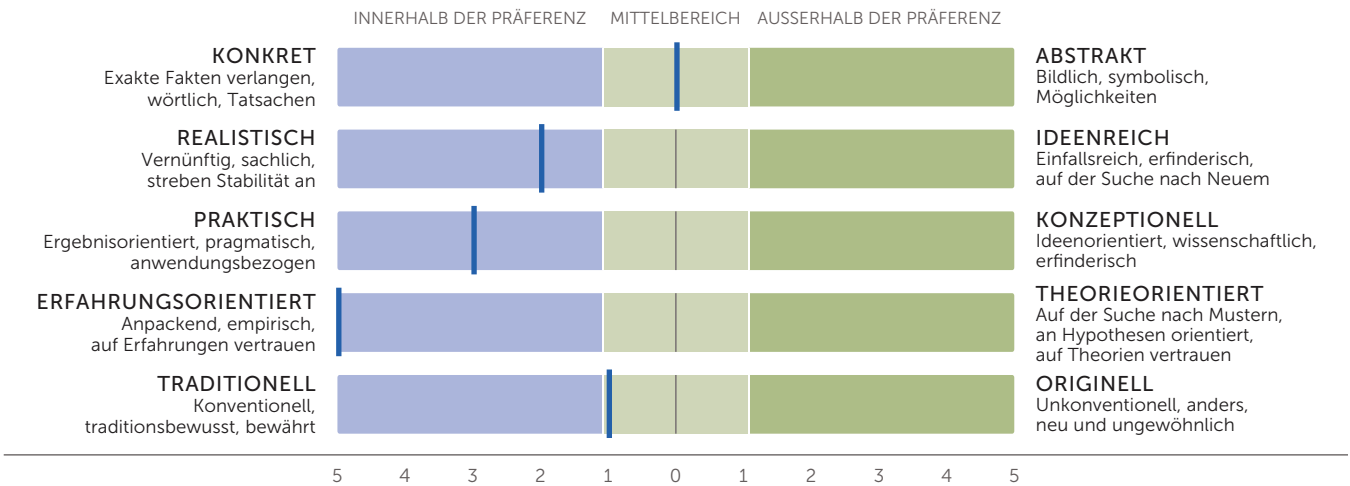
Sie haben das Gefühl, dass das Leben spannend sein soll, und versuchen, es spannend zu gestalten.
Sie reißen andere mit Ihrem Enthusiasmus mit.
Sie langweilen sich, wenn Sie nichts zu tun haben. Darum stellen Sie etwas auf die Beine und bringen häufig andere Menschen dazu, mitzumachen.

EMPFINDEN **s**

Sich darauf konzentrieren, was mit den fünf menschlichen Sinnen wahrgenommen werden kann

INTUITION **n**

Sich auf die Erkennung von Mustern und Zusammenhängen konzentrieren



<p>Fokus der Aufmerksamkeit KONKRET-ABSTRAKT Mittelbereich</p>	<p>Sie beginnen mit den Fakten, aber fahren mit ihren Bedeutungen fort.</p> <p>Sie kennen gern die Details, aber können vorankommen, wenn ein paar Details fehlen.</p> <p>Sie benötigen Fakten, um einen angenehmen Realitätsbezug zu wahren.</p>	<p>Sie dienen möglicherweise als „Übersetzer“ für Personen an den beiden entgegengesetzten Enden.</p> <p>Sie können sich unter Druck oder wenn Sie Schwierigkeiten haben, den größeren Kontext zu sehen, an einem Fakt stecken bleiben.</p>
<p>Wie Informationen genutzt werden REALISTISCH innerhalb der Präferenz</p>	<p>Sie sind stolz auf Ihren gesunden Menschenverstand und Ihre Fähigkeit, Situationen realistisch einzuschätzen.</p> <p>Effizienz, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit sind Ihnen wichtig.</p> <p>Sie werden als sachlich und vernünftig angesehen.</p> <p>Sie schätzen Erfahrungen und greifbare Ergebnisse.</p>	<p>Sie sind der Meinung, dass gute Techniken zu guten Ergebnissen führen.</p> <p>Sie erwerben gern Faktenwissen und Erfahrungen und nutzen sie.</p> <p>Sie bemühen sich darum, die Stabilität in Ihrem Leben zu wahren.</p>
<p>Wie Ideen für ein Ergebnis genutzt werden PRAKTISCH innerhalb der Präferenz</p>	<p>Sie stellen fest, dass die Anwendung von Ideen reizvoller ist als die Ideen selbst.</p> <p>Sie müssen die Anwendung einer Idee sehen, um sie zu verstehen und zu nutzen.</p> <p>Sie werden ungeduldig, wenn Sie Ideen anhören, die nicht in einer praktischen Nutzung resultieren.</p>	<p>Sie finden praktischen Nutzen wichtiger als intellektuelle Neugier.</p> <p>Sie verwenden gern bewährte Materialien und Methoden.</p>
<p>Art und Weise, wie Wissen vertraut wird ERFAHRUNGSORIENTIERT innerhalb der Präferenz</p>	<p>Sie lernen am besten aus direkten, pragmatischen Erfahrungen und nutzen sie als Leitlinie.</p> <p>Sie achten darauf, nicht zu viel zu verallgemeinern.</p> <p>Sie konzentrieren sich auf das, was jetzt passiert, anstatt über das große Ganze nachzudenken.</p>	<p>Sie sehnen sich nach praktischen Beispielen, wenn andere Theorien vorstellen.</p> <p>Sie formulieren wahrscheinlich Ungeduld mit Theorien, die keinen Bezug zur Erfahrung haben.</p> <p>Sie bleiben möglicherweise manchmal an Ideen stecken – auf Kosten umfassenderer Überlegungen.</p>
<p>Umgang mit Traditionen TRADITIONELL-ORIGINELL Mittelbereich</p>	<p>Sie fühlen sich wohl damit, etablierte und bewährte Methoden zu befolgen.</p> <p>Sie sind darauf erpicht, Vorgehensweisen zu verändern, die nicht funktionieren.</p> <p>Sie schätzen einige, aber nicht alle Traditionen bei Aktivitäten in der Familie und auf der Arbeit.</p>	<p>Sie bevorzugen eine konventionelle Herangehensweise, sind jedoch bereit, eine innovative in Betracht zu ziehen.</p> <p>Sie haben Freude an Neuem, wenn es nicht mit Ihren traditionellen Werten in Konflikt steht.</p> <p>Sie helfen möglicherweise Menschen, die sich ungern verändern, den Vorteil einer Veränderung zu sehen.</p>

DENKEN

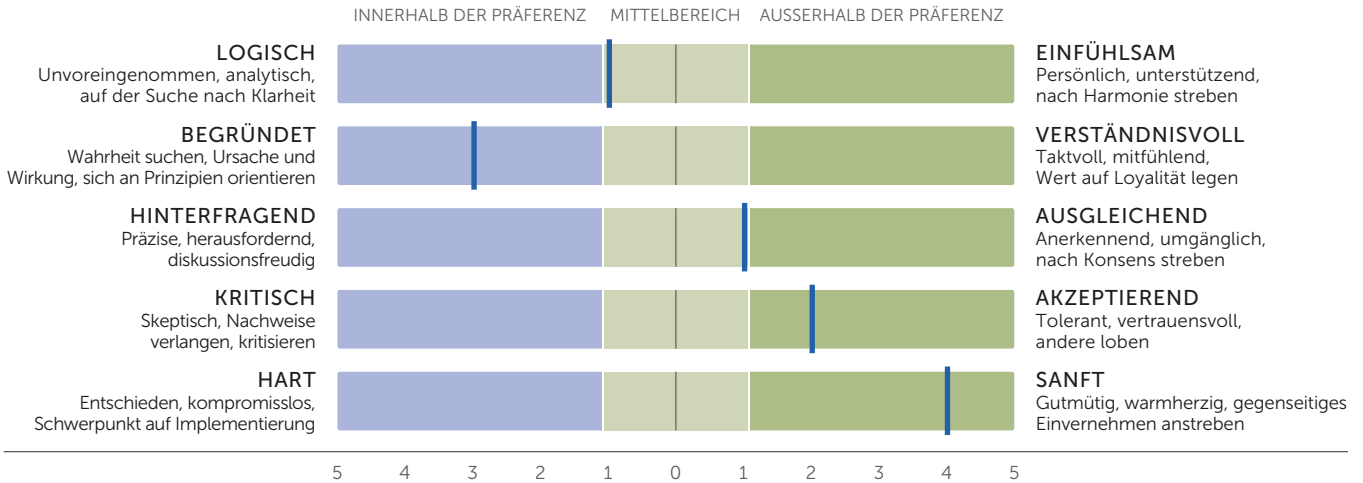


Schlüsse auf Grundlage logischer Analysen ziehen und einen Schwerpunkt auf Objektivität legen

FÜHLEN



Schlüsse auf Grundlage persönlicher oder sozialer Werte ziehen und einen Schwerpunkt auf Harmonie legen



<p>Kriterien für Entscheidungen</p> <p>LOGISCH-EINFÜHLSAM Mittelbereich</p>	<p>Sie sind der Meinung, dass man Entscheidungen am besten trifft, indem man sowohl die logischen Konsequenzen als auch die Auswirkungen auf Menschen berücksichtigt.</p> <p>Sie respektieren eine sachliche Herangehensweise, aber nicht in extremer Weise.</p>	<p>Sie empfinden möglicherweise eine gewisse Spannung zwischen einem analytischen und einem persönlichen Ansatz, bevorzugen jedoch im Allgemeinen Objektivität.</p> <p>Sie helfen möglicherweise anderen Menschen, beide Seiten einer Angelegenheit zu sehen.</p>
<p>Auswirkung von Entscheidungen</p> <p>BEGRÜNDET innerhalb der Präferenz</p>	<p>Sie sind souverän und klar in Bezug auf Ihre Ziele.</p> <p>Sie leben Ihr Leben nach logischen Grundsätzen, betrachten also, wie Prämissen zu Schlussfolgerungen führen.</p> <p>Sie verwenden Argumentationen, um Ihre Entscheidungen auf logische, lineare Weise zu erklären.</p>	<p>Sie sind der Meinung, dass Beständigkeit, Unparteilichkeit und Fairness zum besten Ergebnis führen.</p> <p>Sie teilen Ihre Entscheidungen wahrscheinlich entschieden und geradeheraus mit.</p>
<p>Arten, mit Unterschieden umzugehen</p> <p>HINTERFRAGEND-AUSGLEICHEND Mittelbereich</p>	<p>Sie neigen dazu, sich mit Fragen zurückzuhalten, bis andere Personen ihre Fragen gestellt haben.</p> <p>Ihre Art, zu hinterfragen und zu widersprechen, kann manchmal herausfordernd und manchmal versöhnlich sein.</p>	<p>Sie werden herausfordernder oder direkter, wenn Fragen abgewiesen oder ignoriert werden.</p> <p>Sie stellen Fragen in Bereichen, die Sie interessieren oder bei denen es um einen wichtigen Wert geht.</p>
<p>Über Unstimmigkeiten kommunizieren</p> <p>AKZEPTIEREND außerhalb der Präferenz</p>	<p>Ihnen sind unterschiedliche Ideen und Ansätze willkommen.</p> <p>Sie wirken wie jemand, der alle Ideen gleichermaßen akzeptiert, unabhängig davon, wer sie vorschlägt, und der seine Gedanken anderen nicht aufzwingt.</p> <p>Sie fragen andere nach ihrer Meinung, bevor Sie entscheiden.</p>	<p>Sie sind bescheiden hinsichtlich Ihrer eigenen Arbeit und es widerstrebt Ihnen möglicherweise, sie gegenüber den Ideen anderer Personen zu begünstigen.</p> <p>Sie werden als offen und fair angesehen, auch wenn manche Menschen möglicherweise nicht wissen, was Sie wirklich denken.</p>
<p>Wie Entscheidungen umgesetzt werden</p> <p>SANFT außerhalb der Präferenz</p>	<p>Sie machen sich Gedanken darüber, wie Menschen auf eine Entscheidung reagieren werden, die ihnen schadet.</p> <p>Sie bevorzugen sanfte Überzeugungskraft und warmherziges Verständnis, um andere zu beeinflussen.</p>	<p>Sie möchten auf die „richtige“ Weise mit den Gefühlen anderer Menschen umgehen.</p> <p>Sie sehen es als unfair an, Menschen auszunutzen, auch wenn Sie in einer stärkeren Position sind.</p>

URTEILEN

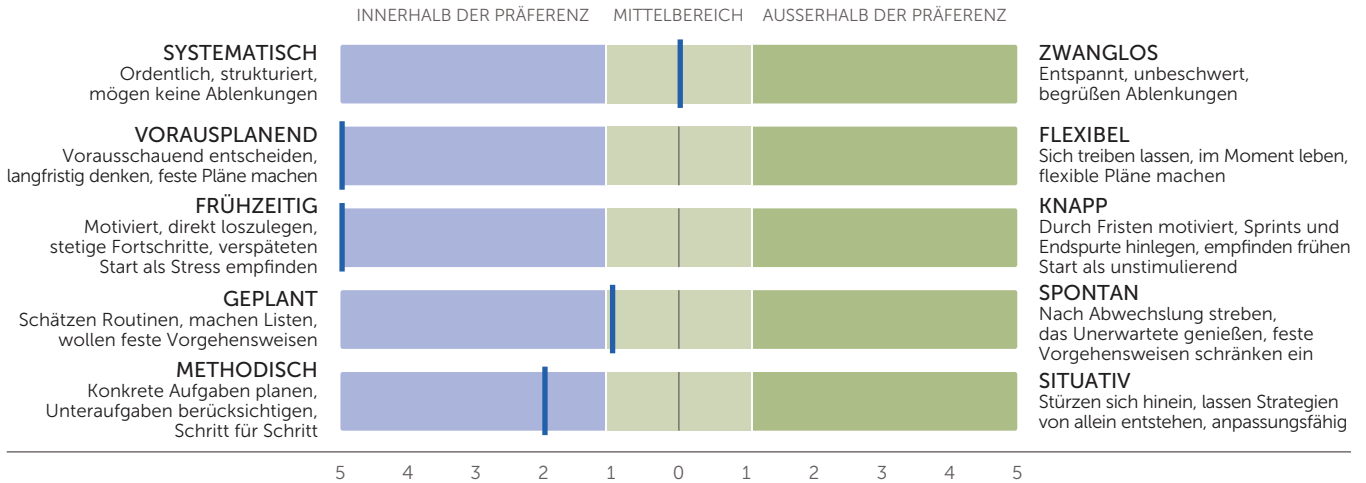


Entschlossenheit und Abschluss bevorzugen

WAHRNEHMEN



Flexibilität und Spontaneität bevorzugen



Allgemeiner Organisationsstil SYSTEMATISCH-ZWANGLOS Mittelbereich	Sie haben gern einen Gesamtplan mit einigen Vorbereitungen auf Eventualitäten. Sie empfinden einen zu detaillierten Plan als hinderlich. Sie haben nichts gegen Unterbrechungen, wenn Sie keine Agenda haben. Sie mögen keine Ablenkungen, wenn Sie sich mit einem Projekt beschäftigen.	Sie stellen fest, dass eine vorausschauende Planung angenehme Abweichungen vom Plan zulässt, weil Sie immer noch zu ihm zurückkehren können. Sie sind wahrscheinlich erfolgreich darin, ein Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben zu finden.
Umgang mit Planung VORAUSPLANEND innerhalb der Präferenz	Sie haben Freude daran, vorzuschauen und langfristige Zukunftspläne zu schmieden. Sie planen Freizeitaktivitäten und soziale Aktivitäten gern im Voraus.	Sie haben möglicherweise an der Planung noch mehr Freude als an der Tätigkeit. Sie haben das Gefühl, dass vorausschauende Planung Ihre Effizienz steigert und es wahrscheinlicher macht, dass die Dinge so passieren, wie Sie es möchten.
Arten, mit Zeitdruck umzugehen FRÜHZEITIG innerhalb der Präferenz	Sie haben gern viel Zeit, um eine Aufgabe zu erledigen. Sie haben nicht gern das Gefühl, mit zu vielen Aufgaben überhäuft zu sein. Sie versuchen, Ihre Welt so einzurichten, dass Sie nicht in letzter Minute hetzen müssen.	Sie arbeiten an mehreren Aufgaben, indem Sie frühzeitig anfangen und an jeder Aufgabe für kurze Zeiträume konzentriert arbeiten. Sie können nicht abgeschlossene Aufgaben nicht vergessen; Sie fühlen sich erleichtert und zufrieden, wenn Sie etwas abschließen. Besonders gern schließen Sie eine Aufgabe vor der Frist ab.
Nutzung von Zeitplänen und Routinen GEPLANT-SPONTAN Mittelbereich	Ihnen ist Routine in mäßigem Umfang in Ihrem Leben willkommen. Sie sehen Routine auf der Arbeit als hilfreich, aber im Privatleben als einengend ein – oder umgekehrt.	Sie haben das Gefühl, dass eine gewisse Routine Vorhersagbarkeit sowie die Freiheit bietet, auf Chancen zu reagieren.
Herangehensweise an die Erledigung umfangreicher Gesamtaufgaben METHODISCH innerhalb der Präferenz	Sie entwickeln schriftlich oder im Kopf detaillierte Pläne für die vorliegende Aufgabe. Sie bereiten sich auf präzise Weise vor und legen die Schritte fest, die zur Erreichung des Ziels notwendig sind.	Sie definieren die Teilaufgaben Ihrer Arbeit, einschließlich der Reihenfolge, in der sie ausgeführt werden sollen. Sie schließen das Vorbereitete wahrscheinlich mit geringen Abweichungen ab.

Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf die Kommunikation

Alle Aspekte Ihres Typs haben Einfluss darauf, wie Sie kommunizieren, vor allem in einem Team. Elf der Facetten sind möglicherweise besonders relevant für die Kommunikation. Im Folgenden werden Ihre Präferenzen für diese Facetten sowie Tipps für die bessere Kommunikation besprochen. Konzentrieren Sie sich auf diejenigen, die auf Sie zutreffen und für Sie von Bedeutung sind.

Beachten Sie neben den Tipps in der Tabelle, dass für jeden Typ Folgendes zur Kommunikation gehört:

- Teilen Sie anderen mit, welche Informationen Sie benötigen.
- Fragen Sie andere, was sie benötigen.
- Kontrollieren Sie Ihre Ungeduld, wenn andere Stile dominieren.
- Machen Sie sich bewusst, dass andere Sie wahrscheinlich nicht ärgern wollen, indem sie ihre eigenen Kommunikationsstile befolgen.

IHR FACETTENERGEBNIS	KOMMUNIKATIONSSTIL	SO OPTIMIEREN SIE IHREN STIL
Initiierend–Annehmend Mittelbereich	Sie sind bereit, Personen einander vorzustellen, wenn niemand anders dies tut.	Seien Sie sensibel für die Situation, wenn Sie entscheiden, ob Sie Personen einander vorstellen.
Ausdrucksstark	Sie teilen den Anwesenden mit, was Sie denken.	Erkennen Sie, wann es wichtig ist, <i>nicht</i> zu sagen, was Sie denken, und sagen Sie es dann nicht.
Gesellig–Vertraut Mittelbereich	Wie sehr Sie teilnehmen, hängt davon ab, wie viel Sie bereits in Gruppen interagiert haben.	Wenn Sie wissen, dass Sie Teil einer großen Gruppe sein müssen, versuchen Sie, insgesamt an dem Tag weniger zu interagieren.
Aktiv	Sie kommunizieren und interagieren gern von Angesicht zu Angesicht mit anderen.	Erkennen Sie, wann Kommunikation von Angesicht zu Angesicht möglicherweise aufdringlich oder unnötig ist.
Begeisternd	Sie zeigen leicht Begeisterung für das vorliegende Thema.	Achten Sie darauf, andere nicht zu überrennen und zu erdrücken; achten Sie darauf, sie um ihre Meinung zu fragen.
Konkret–Abstrakt Mittelbereich	Sie sprechen über <i>einige</i> der Fakten und Details und über ihre Bedeutung.	Seien Sie sich darüber bewusst, wann Sie sich auf Details konzentrieren und wann auf Bedeutungen, und wählen Sie den Fokus, der in der jeweiligen Situation besser geeignet ist.
Logisch–Einfühlsam Mittelbereich	Sie präsentieren die Angelegenheit manchmal direkt, und manchmal reden Sie taktvoll um sie herum.	Entscheiden Sie, welche Vorgehensweise in der jeweiligen Situation wahrscheinlich effektiver ist.
Hinterfragend–Ausgleichend Mittelbereich	Sie stellen bereitwillig einige Fragen, solange Sie der Meinung sind, dass dies die Diskussion nicht beenden wird.	Wählen Sie sorgfältig aus, wann Sie zustimmen müssen und wann Sie Fragen stellen müssen.
Akzeptierend	Sie sind von Natur aus geneigt, zahlreiche unterschiedliche Ansichten zu akzeptieren.	Seien Sie sich darüber bewusst, dass Ihre Weigerung, eine Ansicht zu bevorzugen, andere Menschen möglicherweise frustriert.
Sanft	Sie versuchen, Menschen für Ihren Standpunkt zu gewinnen.	Akzeptieren Sie, dass manchmal kein Win-win-Ergebnis erzielt werden kann; möglicherweise ist es unvermeidbar, dass jemand Schaden erleidet.
Methodisch	Sie identifizieren die Schritte und ihre Reihenfolge, bevor Sie mit einer Aufgabe beginnen.	Seien Sie tolerant gegenüber anderen, die loslegen, ohne Schritte zu identifizieren – außer wenn ein wichtiges Element fehlt.

Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf den Umgang mit Konflikten

Bei der Zusammenarbeit mit anderen Menschen sind Konflikte unvermeidlich. Menschen können Konflikte unterschiedlich definieren, unterschiedlich auf sie reagieren und unterschiedlich zu Lösungen gelangen. Auch wenn Konflikte vielleicht unangenehm sind, können sie zu Verbesserungen der Situation und intensivierten Beziehungen führen, wenn sie passend diskutiert und gesteuert werden.

Für jeden Typ gehört Folgendes zum Konfliktmanagement:

- Sicherstellen, dass die Arbeit erledigt wird und die Arbeitsbeziehungen mit den beteiligten Personen bestehen bleiben
- Erkennen, dass jede Perspektive etwas beitragen kann, aber dass jede ausschließlich befolgte Perspektive letztendlich die Lösung des Konflikts behindern kann

Die folgende Tabelle erläutert, welche Auswirkungen Ihre Ergebnisse für acht Facetten aus Step II auf Ihre Bemühungen um ein Konfliktmanagement haben können. Wenn einige dieser Aussagen widersprüchlich erscheinen, konzentrieren Sie sich auf diejenigen, die für Sie am relevantesten sind.

IHR FACETTENERGEBNIS	KONFLIKTMANAGEMENTSTIL	SO OPTIMIEREN SIE IHREN STIL
Ausdrucksstark	Sie diskutieren über den Konflikt und Ihre emotionalen Reaktionen darauf mit jedem, der gerade da ist.	Wählen Sie sorgfältig aus, mit wem Sie sprechen, und sorgen Sie dafür, dass Sie Hilfe von denjenigen erhalten, die wirklich etwas bewirken können.
Gesellig-Vertraut Mittelbereich	Sie beziehen entweder viele Menschen oder einige Vertraute in die Konfliktlösung ein, abhängig von der Situation.	Sorgen Sie dafür, dass Ihr Ansatz zur jeweiligen Situation passt; Sie müssen möglicherweise mehr oder weniger Personen einbeziehen.
Begeisternd	Sie sprechen aufgeregt, sogar leidenschaftlich, über den Konflikt und darüber, wie erschütternd er ist.	Seien Sie sich darüber bewusst, dass Ihre Intensität Menschen antreiben und die Situation verschlimmern kann. Beruhigen Sie sich daher so gut wie möglich.
Begründet	Sie verbringen möglicherweise zu viel Zeit damit, zu argumentieren, dass Ihre Lösung richtig ist, während sie die Auswirkungen auf Menschen möglicherweise nicht einbezieht.	Hören Sie damit auf, hören Sie auf andere, und akzeptieren Sie, dass möglicherweise eine andere Lösung als Ihre die beste ist.
Hinterfragend-Ausgleichend Mittelbereich	Sie stellen einige Klärungsfragen, bevor Sie eine Übereinkunft erreichen.	Achten Sie darauf, dass Ihr Fragestil nicht herausfordernd wirkt.
Akzeptierend	Sie suchen in den Argumenten und Ideen anderer Menschen nach Punkten, in denen Einigkeit besteht.	Erkennen Sie, dass einige Dinge wirklich kritikwürdig sind; bestehen Sie also nicht auf Einigkeit.
Sanft	Sie bemühen sich um Kooperation und schwächen Differenzen ab.	Erkennen Sie, wann Kooperation nicht mehr hilfreich ist; manchmal müssen Menschen akzeptieren, dass sie verschiedener Meinung sind.
Frühzeitig	Sie sind der Meinung, dass einige Konflikte vermieden werden können, indem die Arbeit an Projekten frühzeitig begonnen wird.	Berücksichtigen Sie die Personen, für die ein frühzeitiger Beginn nicht angenehm oder nicht effektiv ist.

Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf den Umgang mit Veränderungen

Veränderungen sind unvermeidbar und haben unterschiedliche Auswirkungen auf die Menschen. Um Ihnen den Umgang mit Veränderungen zu erleichtern:

- Seien Sie sich im Klaren darüber, was sich verändert und was gleich bleibt.
- Identifizieren Sie, was Sie wissen müssen, um die Veränderung zu verstehen, und beschaffen Sie sich dann die betreffenden Informationen.

Um anderen Menschen den Umgang mit Veränderungen zu erleichtern:





- Ermutigen Sie eine offene Diskussion über die Veränderung; seien Sie sich darüber bewusst, dass dies für einige Menschen leichter ist als für andere.
- Sorgen Sie dafür, dass sowohl logische Gründe als auch persönliche oder soziale Werte berücksichtigt werden.

Viele Faktoren beeinflussen Ihren Stil beim Umgang mit Veränderungen, einschließlich Ihrer Ergebnisse für die zehn Facetten, die Sie im Folgenden finden. Sehen Sie sich die Facetten und die Tipps für die Verbesserung Ihrer Reaktionen auf Veränderungen an. Erkennen Sie dabei, dass möglicherweise nicht alle relevant sind; konzentrieren Sie sich auf die relevanten.

IHR FACETTENERGEBNIS	STIL BEIM UMGANG MIT VERÄNDERUNGEN	SO OPTIMIEREN SIE IHREN STIL
Ausdrucksstark	Sie teilen anderen Ihre Gefühle hinsichtlich der Veränderung offen mit.	Seien Sie sich darüber bewusst, dass manche Menschen möglicherweise Ihre Meinung nicht hören möchten, bevor sie selbst über die Veränderung nachgedacht haben. Beschränken Sie Ihren ausdrucksstarken Stil auf die Personen, die ihn schätzen, und geben Sie den anderen Zeit, die Dinge selbst zu überdenken.
Gesellig–Vertraut Mittelbereich	Sie sprechen mit vielen oder wenigen Personen, abhängig von Ihrer Situation und davon, wer gerade anwesend ist.	Sorgen Sie dafür, dass Sie mit den am besten geeigneten Personen sprechen, nicht einfach mit denen, die gerade da sind.
Konkret–Abstrakt Mittelbereich	Sie wechseln möglicherweise von einer Perspektive zur anderen und verwirren damit sich selbst und die Menschen in Ihrer Umgebung.	Identifizieren Sie, was am wichtigsten und am passendsten ist, und verwenden sie diese Perspektive.
Realistisch	Sie konzentrieren sich auf die Aspekte der Veränderung, die dem gesunden Menschenverstand entsprechen.	Machen Sie sich bewusst, dass Ergebnisse, die auf dem gesunden Menschenverstand basieren, möglicherweise nicht unmittelbar offensichtlich sind.
Erfahrungsorientiert	Sie möchten ein Beispiel dafür sehen, wie die Veränderung vor sich gehen wird.	Akzeptieren Sie, dass die Auswirkungen mancher Veränderungen nicht vorab gezeigt werden können.
Traditionell–Originell Mittelbereich	Sie möchten die besten der etablierten Methoden beibehalten, sind jedoch bereit, andere zu verändern.	Teilen Sie anderen Personen die Gründe für Ihre Ansichten mit, damit sie Ihre Perspektive leichter verstehen können.
Sanft	Sie möchten, dass die Menschen, die von den Veränderungen betroffen sind, wohlwollend und rücksichtsvoll behandelt werden.	Entscheiden Sie, wie viel unsensibles Verhalten Sie tolerieren können, und verhalten Sie sich entsprechend.
Systematisch–Zwanglos Mittelbereich	Sie sehen einige der möglichen Probleme vorher, aber auch die positiven Seiten, die die Probleme möglicherweise überwiegen.	Helfen Sie beiden Seiten, die jeweils andere Perspektive zu erkennen und zu respektieren.
Vorausplanend	Sie planen im Hinblick auf die Veränderungen so weit wie möglich im Voraus.	Lassen Sie in Ihrem langfristigen Plan das Unerwartete zu – es wird passieren!
Methodisch	Sie möchten die vielen Schritte detailliert kennen, die notwendig sind, um die Veränderungen umzusetzen.	Bedenken Sie, dass die Umstände es möglicherweise erfordern, sorgfältig entwickelte Schritte im jeweiligen Moment zu ändern.

Anwendung der Ergebnisse aus Step II™ auf das Treffen von Entscheidungen

Für eine effektive Entscheidungsfindung müssen Sie alle vier Prozesse aus Step I in einer bestimmten Reihenfolge verwenden: zuerst das Empfinden, um sich die Fakten zu verschaffen, dann die Intuition, um die Möglichkeiten zu identifizieren, als Drittes das Denken, um logische Konsequenzen zu berücksichtigen, und als Letztes das Fühlen, um zu wissen, was wichtig ist. Die Facetten aus Step II bieten uns spezifische Herangehensweisen an diese Prozesse. Im Folgenden sind Fragen aufgelistet, die den jeweiligen Facetten zugeordnet sind. Die Facettenpole, die Sie bevorzugen, sind blau und kursiv gesetzt. Sie sind diejenigen, die Sie mit höherer Wahrscheinlichkeit beachten. Wenn Sie sich im Mittelbereich befinden, ist keiner der Pole hervorgehoben.

EMPFINDEN 	INTUITION 
Konkret: Was wissen wir? Warum wissen wir es?	Abstrakt: Was könnte dies sonst noch bedeuten?
<i>Realistisch: Was sind die realen Kosten?</i>	Ideenreich: Was können wir uns noch ausdenken?
<i>Praktisch: Wird es funktionieren?</i>	Konzeptionell: Gibt es weitere interessante Ideen?
<i>Erfahrungorientiert: Können Sie mir zeigen, wie es funktioniert?</i>	Theorieorientiert: Wie hängt das alles zusammen?
Traditionell: Muss wirklich etwas verändert werden?	Originell: Wie kann dies auf andere Weise getan werden?
DENKEN 	FÜHLEN 
Logisch: Was sind die Vor- und Nachteile?	Einfühlsam: Was ist wirklich wichtig?
<i>Begründet: Was sind die logischen Konsequenzen?</i>	Verständnisvoll: Welche Auswirkungen wird dies auf Menschen haben?
Hinterfragend: Aber was ist mit ...?	Ausgleichend: Wie können wir dafür sorgen, dass mehr Personen zustimmen?
Kritisch: Was ist hieran falsch?	<i>Akzeptierend: Was ist hieran richtig?</i>
Hart: Warum bringen wir die Dinge jetzt nicht zum Ende?	<i>Sanft: Was ist mit den Personen, denen es schaden wird?</i>

Sechs unterschiedliche Arten, Informationen auszuwerten, die als Entscheidungsstile bezeichnet werden, wurden anhand von zwei Facetten des Präferenzpaares Denken–Fühlen identifiziert: Logisch–Einfühlsam und Begründet–Verständnisvoll.

Ihr Stil ist **Logisch und Begründet**. Aufgrund dieses Stils gilt wahrscheinlich:

- Sie vertrauen Ihrer Präferenz für das Denken und treffen bereitwillig Entscheidungen anhand logischer Analysen von Daten.
- Sie erkennen die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen auf Menschen und Beziehungen, sehen dies jedoch als sekundär an.
- Sie konzentrieren sich auf Genauigkeit, um eine gute Entscheidung zu treffen.
- Sie werden als präzise, objektiv und souverän angesehen.
- Sie werden manchmal als inflexibel angesehen.
- Sie sehen einige Konflikte als „Win-lose-Situationen“ an und entwickeln dann ein Konkurrenzverhalten.

TIPPS

Beginnen Sie die Lösungsfindung einzelner Probleme, indem Sie *alle* Fragen (in der Reihenfolge S-N-T-F) in der obigen Tabelle stellen.

- Achten Sie genau auf die Antworten. Die Fragen, die nicht blau hervorgehoben sind, sind möglicherweise sehr wichtig, da sie Perspektiven darstellen, die Sie wahrscheinlich eher nicht bedenken.
- Die Fragen zu stellen, die zu den weniger bevorzugten Teilen Ihrer Persönlichkeit gehören, kann Ihnen helfen, Ihren Entscheidungsstil ins Gleichgewicht zu bringen.

Wenn Sie ein Problem in einer Gruppe lösen, sprechen Sie aktiv Menschen an, deren Standpunkte anders sind als Ihrer. Fragen Sie sie nach ihren Bedenken und Perspektiven.

- Stellen Sie in einer abschließenden Überprüfung sicher, dass alle obigen Fragen gestellt worden sind und dass unterschiedliche Entscheidungsstile berücksichtigt werden.
- Wenn eine Perspektive fehlt, bemühen Sie sich zusätzlich, darüber nachzudenken, was sie hinzufügen könnte.

Wie die Teile Ihrer Persönlichkeit zusammenarbeiten

Wie Menschen Informationen aufnehmen (Empfinden oder Intuition) und Entscheidungen treffen (Denken oder Fühlen) liegt im Zentrum ihres Persönlichkeitstyps. Die mittleren Buchstaben Ihres Typs ESTJ, Empfinden (S) und Denken (T), zeigen Ihr bevorzugtes Vorgehen in diesen beiden Bereichen.

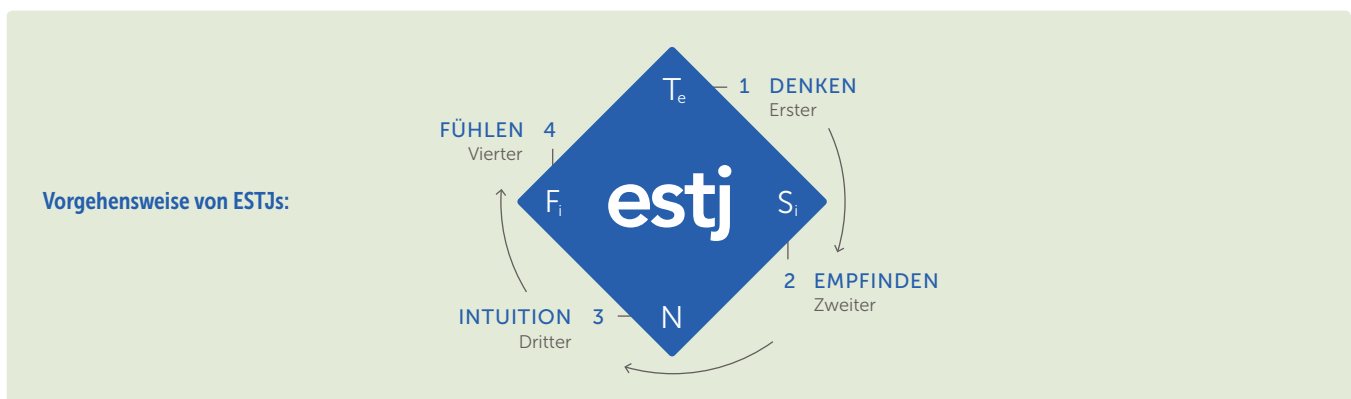
Der erste Buchstabe Ihres Typs, E oder I, zeigt, wo Sie Ihre bevorzugten Prozesse gern anwenden – in der äußeren, extravertierten Welt der Menschen und Dinge (e) oder der inneren, introvertierten Welt der Ideen und Eindrücke (i). Extravertierte Menschen verwenden ihren bevorzugten (ersten) Prozess vor allem gern in der äußeren Welt (e); um ein Gleichgewicht zu erreichen, verwenden sie ihren zweiten Prozess gern in ihrer inneren Welt (i). Introvertierte Menschen verwenden ihren bevorzugten (ersten) Prozess in ihrer inneren Welt (i); um ein Gleichgewicht zu erreichen, verwenden sie ihren zweiten Prozess in der äußeren Welt (e).

Die bevorzugten Prozesse eines ESTJ

- Das Denken (T) ist Ihr bevorzugter Prozess und wird vor allem in der extravertierten Welt (e) verwendet, um Analysen und logische Schlussfolgerungen mitzuteilen. Dies wird in der folgenden Grafik als **T_e** dargestellt.
- Empfinden (S) ist Ihr zweiter Prozess. Um ein Gleichgewicht zu erreichen, wird er vor allem in der introvertierten Welt (i) verwendet, um die Fakten und Details zu betrachten, die Sie gefunden haben; dies wird in der Grafik als **S_i** dargestellt.

Ihre weniger bevorzugten Prozesse

Ihr vierter, am wenigsten bevorzugter Prozess, das Fühlen (F), ist Ihrem bevorzugten Prozess, dem Denken, entgegengesetzt, und wird vor allem in der entgegengesetzten, introvertierten Welt (i) verwendet; dies wird in der Grafik als **F_i** dargestellt. Ihr dritter Prozess, Intuition (N), wird in beiden Welten verwendet. Daher ist ihm in der Grafik kein „e“ oder „i“ angefügt. In bestimmten Situationen müssen Sie wahrscheinlich diese weniger bevorzugten Prozesse verwenden; damit fühlen Sie sich jedoch möglicherweise unbeholfen, müde und/oder frustriert.



Stress und Ihre Prozesse

Jeder Typ neigt dazu, Stress auf vorhersagbare Weisen zu erleben und auf ihn zu reagieren. Als ESTJ betonen Sie möglicherweise anfangs Ihren bevorzugten Prozess, das Denken, zu stark, indem Sie zu kontrollierend und kritisch werden. Wenn Ihr Stress dann weiter anhält oder steigt, gewinnen möglicherweise negative Versionen Ihres am wenigsten bevorzugten Prozesses, des Fühlens, die Oberhand, sodass Sie sich nicht wertgeschätzt, emotional und verzweifelt fühlen.

Damit Sie dies etwas ausgleichen und wieder Sie selbst werden, versuchen Sie Folgendes:

- Hören Sie mit dem auf, was Sie gerade tun, und machen Sie eine Pause von der Aktivität oder Situation, die Sie unter Stress setzt.
- Erinnern Sie sich an ähnliche vergangene Erfahrungen und daran, was Ihnen geholfen hat, zu sich selbst zurückzufinden.
- Suchen Sie nach zusätzlichen Informationen, um Möglichkeiten und Fakten sehen zu können, die Sie zuvor nicht berücksichtigt hatten.

Effektiver Einsatz Ihres Typs

Aufgrund von ESTJs Präferenz für Denken und Empfinden, sind sie vor allem interessiert an:

- Folgern logischer Schlüsse aus Fakten und Erfahrungen.
- Erwerb und Nutzung von Fakten und Erfahrungen.

Sie widmen den weniger bevorzugten Anteilen ihrer Persönlichkeit, dem Fühlen und der Intuition, im Allgemeinen wenig Energie. Diese Anteile bleiben möglicherweise unerfahren und sind weniger für den Einsatz in Situationen verfügbar, in denen sie hilfreich sein könnten.

Als ESTJ:

- Wenn Sie sich zu sehr auf Ihr Denken verlassen, berücksichtigen Sie möglicherweise Menschen nicht, wenn dies angebracht wäre, und bemerken nicht die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen auf andere.
- Wenn Sie ausschließlich auf Ihr Empfinden achten, übersehen Sie wahrscheinlich das große Ganze, andere Bedeutungen der vorliegenden Informationen und neue Möglichkeiten.

Ihr Persönlichkeitstyp entwickelt sich wahrscheinlich im Laufe Ihres Lebens auf natürliche Weise. Wenn Sie älter werden, interessieren Sie sich möglicherweise dafür, die weniger vertrauten Anteile Ihrer Persönlichkeit einzusetzen. In der Lebensmitte oder danach stellen Sie möglicherweise fest, dass Sie mehr Zeit mit Dingen verbringen, die Sie als jüngerer Mensch nicht sehr reizvoll fanden. Beispielsweise haben Sie möglicherweise mehr Freude an persönlichen Beziehungen und daran, neue Vorgehensweisen zu betrachten.

Wie die Facetten Ihnen helfen können, effektiver zu sein

Manchmal ist es in einer bestimmten Situation angebracht, einen weniger bevorzugten Teil Ihrer Persönlichkeit einzusetzen. Ihre Facettenergebnisse können es Ihnen erleichtern, vorübergehend einen Ansatz zu verfolgen, der Ihrem Naturell weniger entspricht. Identifizieren Sie zuerst, welche Facetten relevant sind und welche Pole jeweils geeigneter sind.

- Wenn Sie für eine oder mehrere relevante Facetten *außerhalb der Präferenz* liegen, achten Sie darauf, sich auf Ansätze und Verhaltensweisen zu konzentrieren, die zu diesen Facetten außerhalb der Präferenz in Beziehung stehen.
- Wenn Sie sich im *Mittelbereich* befinden, entscheiden Sie, welcher Pol in der jeweiligen Situation besser geeignet ist, und achten Sie darauf, Ansätze und Verhaltensweisen zu verwenden, die zu diesem Pol in Beziehung stehen.
- Wenn Sie *innerhalb der Präferenz* liegen, bitten Sie jemanden am entgegengesetzten Facettenpol um Hilfe, um den betreffenden Ansatz zu nutzen, oder lesen Sie eine Beschreibung des Pols, um Anhaltspunkte für Änderungen Ihres Verhaltens zu erhalten. Sobald Sie sich einen guten Ansatz erarbeitet haben, widerstehen Sie der Versuchung, in Ihre Komfortzone zurückzurutschen.

Hier sind zwei Beispiele für die Anwendung dieser Vorschläge.

- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Ihre natürliche Art, Informationen aufzunehmen (Empfinden), möglicherweise nicht geeignet ist, versuchen Sie, Ihren Mittelbereichs-Ansatz für Konkret–Abstrakt zu verwenden, um darüber nachzudenken, welcher Pol in der vorliegenden Situation die besten Informationen bieten würde: sich auf die Fakten selbst zu konzentrieren (Konkret) oder sich die möglichen Bedeutungen dieser Fakten anzusehen (Abstrakt).
- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Sie Ihre Art, Aufgaben zu erledigen (Urteilen), möglicherweise anpassen müssen, versuchen Sie, Ihren Mittelbereichs-Ansatz für Geplant–Spontan zu verwenden, indem Sie sich fragen, ob es in dieser Situation angebracht ist, eine Routine aufrechtzuhalten (Geplant), oder ob es zu besseren Ergebnissen führen könnte, gegenüber unerwarteten Ergebnissen offen (Spontan) zu bleiben.



Integration der Informationen aus Step I™ und Step II™

Ihr individualisierter Typ aus Step II ist eine Kombination aus Ihrem aus vier Buchstaben bestehenden Typ aus Step I und Ihren Facettenergebnissen aus Step II, wie links dargestellt. Wenn einer oder mehrere Ihrer Facettenpole außerhalb der Präferenz liegen, werden ihre Namen vor Ihrem aus vier Buchstaben bestehenden Typ angezeigt. Wenn keine Ihrer Facettenpole außerhalb der Präferenz liegen, werden Sie als Typ „innerhalb der Präferenz“ beschrieben. Ergebnisse im Mittelbereich werden nicht in den Namen Ihres individualisierten Typs aufgenommen; sie sind jedoch hilfreich, um zu identifizieren, wie Sie innerhalb Ihres aus vier Buchstaben bestehenden Typs einzigartig sind.

Wenn Sie alle Informationen in diesem Bericht gelesen haben und nicht der Ansicht sind, dass diese Sie genau beschreiben, passt möglicherweise ein anderer aus vier Buchstaben bestehender Typ oder eine Variante der Facetten besser zu Ihnen.

Um Ihren Typ herauszufinden:

- Konzentrieren Sie sich auf die Buchstaben des Typs, die Ihrer Meinung nach falsch waren, oder auf die Präferenzpaare, für die Sie Facettenergebnisse im Mittelbereich oder außerhalb der Präferenz hatten.
- Lesen Sie die Typbeschreibung für den Typ, den Sie hätten, wenn der Buchstabe oder die Buchstaben, die Sie infrage stellen, die entgegengesetzte Präferenz aufweisen würden.
- Bitten Sie Ihren MBTI-Auswerter um Vorschläge.
- Beobachten Sie sich, und fragen Sie andere, wie sie Sie sehen.

Nutzen des Typs für ein besseres Verständnis

Ihren Typ zu kennen, kann Ihr Leben auf mehrere Weisen bereichern.

Dies kann Ihnen helfen:

- *sich selbst besser zu verstehen.* Ihren Typ zu kennen, hilft Ihnen, die Vorteile und Herausforderungen Ihrer typischen Reaktionen zu verstehen.
- *andere Menschen zu verstehen.* Etwas über Typen zu wissen, hilft Ihnen, zu erkennen, dass andere Menschen möglicherweise anders sind. Es kann es Ihnen ermöglichen, diese Unterschiede als nützlich und als Bereicherung anzusehen statt als ärgerlich und als Einschränkungen.
- *neue Perspektiven zu gewinnen.* Sich selbst und andere Menschen im Kontext der Typen zu sehen, kann Ihnen helfen, andere Standpunkte anzuerkennen. So können Sie die Sackgasse vermeiden, anzunehmen, dass Ihre Vorgehensweise die einzige ist. Keine Perspektive ist immer richtig oder immer falsch.

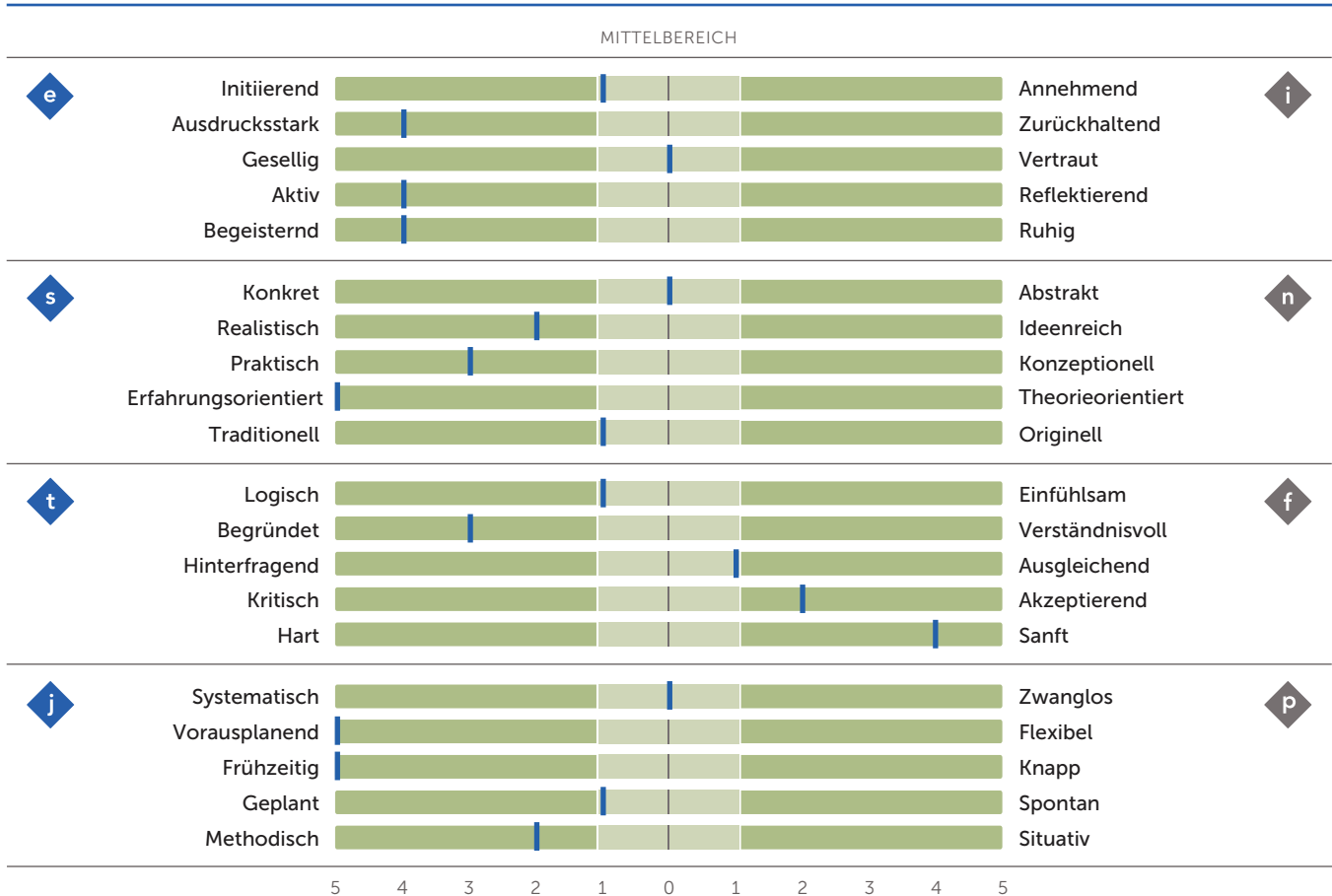
Indem Sie etwas über Typen lesen und sich und andere vom Blickpunkt der Typen aus beobachten, können Sie Persönlichkeitsunterschiede besser verstehen und auf eine konstruktive Nutzung dieser Unterschiede hinarbeiten.

Überblick über Ihre Ergebnisse

Ihr aus vier Buchstaben bestehender Typ aus der Einschätzung in Step I™: ESTJ

ESTJs neigen dazu, logisch, praktisch, realistisch, sachlich und effizient zu sein. Sie organisieren gern sich selbst und andere. Sie bringen Dinge zum Ende und erwarten, dass auch andere zuverlässig sind. Sie leiten Aktivitäten, aber konzentrieren sich mehr auf Aufgaben als auf Menschen. ESTJs sind vor allem daran interessiert, wie Dinge effektiv getan werden können.

IHRE ERGEBNISSE FÜR DIE 20 FACETTEN AUS DER EINSCHÄTZUNG IN STEP II™



IHR INDIVIDUALISIERTER TYP AUS STEP II™

Akzeptierend, Sanft

ESTJ

Zusammenfassung des Auswerters anhand des festgestellten Typs

FESTGESTELLTER TYP: ESTJ

WAHRSCHEINLICHKEIT FÜR JEDE FESTGESTELLTE PRÄFERENZ

Extraversion: Sehr wahrscheinlich (89)

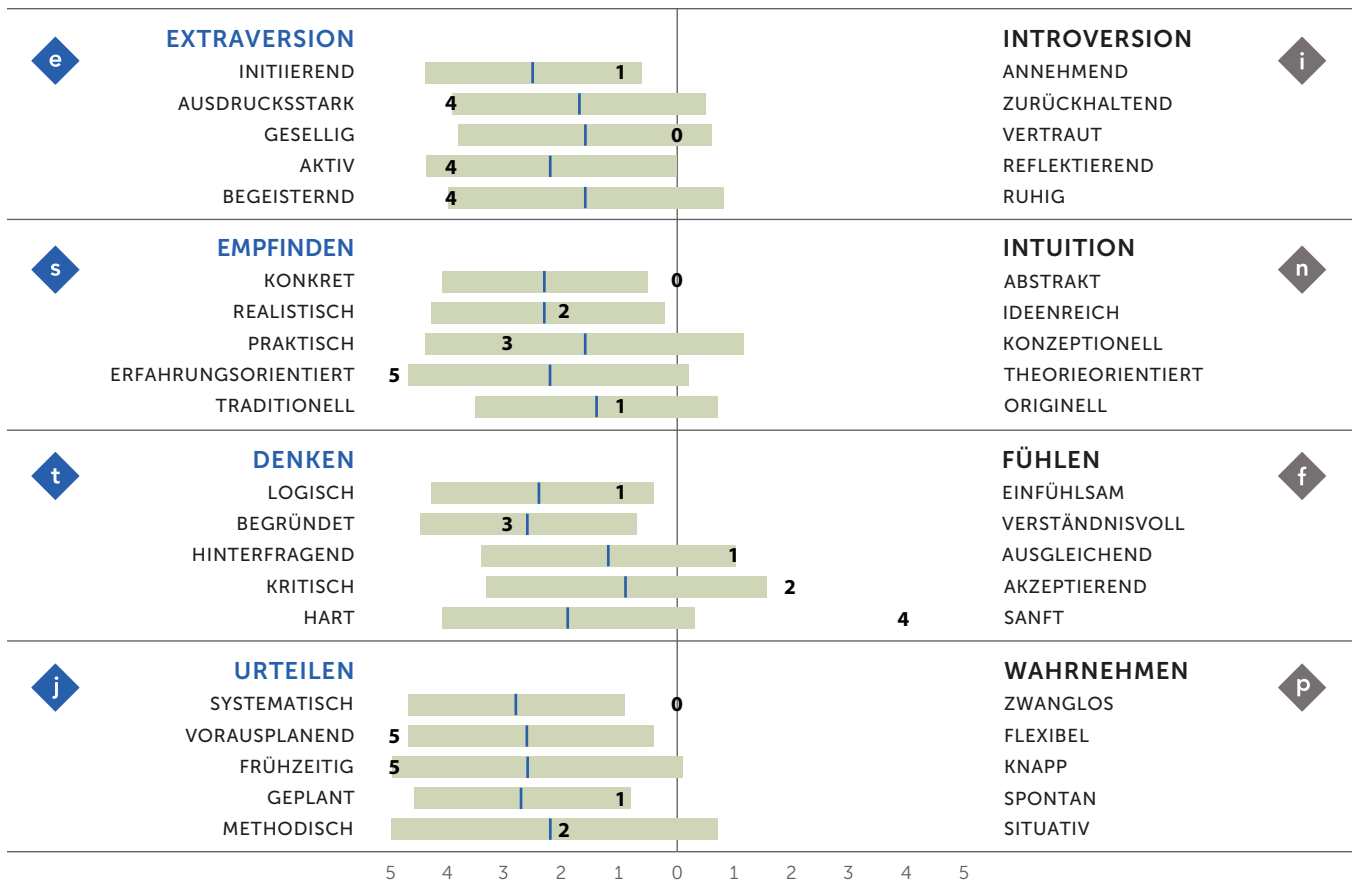
Empfinden: Sehr wahrscheinlich (96)

Denken: Wahrscheinlich (68)

Urteilen: Wahrscheinlich (81)

FACETTENERGEBNISSE UND DURCHSCHNITTLICHER ERGEBNISBEREICH FÜR ANDERE ESTJs

Die Balken im folgenden Diagramm zeigen den durchschnittlichen Ergebnisbereich, der für die ESTJs in der globalen Stichprobe vorkam. Die Balken zeigen Ergebnisse, die sich innerhalb von 1 Standardabweichung über und unter dem Durchschnitt befinden. Die senkrechte Linie in jedem Balken zeigt das Durchschnittsergebnis für ESTJs. Die fett gesetzten Zahlen zeigen die Ergebnisse des Teilnehmers.



Polaritätsindex: 59

Der Polaritätsindex auf einer Skala von 0 bis 100 zeigt, wie nah ein Teilnehmer insgesamt an Pole der 20 Facetten kommt, unabhängig davon, an welche Pole. Für die meisten Erwachsenen ergeben sich hier Werte zwischen 50 und 65. Auch höhere Indexwerte sind jedoch häufig. Ein Index unter 45 bedeutet, dass der Teilnehmer häufig Werte im Mittelbereich oder nah am Mittelbereich erzielt. Das kann an einem durchdachten, situationsbezogenen Gebrauch liegen, daran, dass die Fragen willkürlich beantwortet wurden, oder an mangelnder Selbstkenntnis. Einige derartige Profile sind möglicherweise ungültig.

Anzahl ausgelassener Antworten: 0