

Europäische Ausgabe: Deutsch

Auswertung

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



Bericht erstellt für
JANE SAMPLE



OPP Ltd | +44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II™ Auswertung Copyright © 2004, 2006. Peter B. Myers und Katharine D. Myers. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne die vorausgehende schriftliche Zustimmung von CPP, Inc. zu anderen Zwecken als zur Nutzung des elektronischen Assessment-Dienstes von OPP Ltd. vervielfältigt, in einem Datenabfragesystem gespeichert oder in irgendeiner Form oder auf irgendeinem Medium oder durch andere Mittel, seien diese elektronischer oder mechanischer Art, durch Fotokopie, Aufzeichnung oder sonstige Weise, übertragen werden. Diese Veröffentlichung darf nicht weiterverkauft, vermietet, verliehen, verleast, getauscht oder in anderer Weise Dritten zur Verfügung gestellt werden. Weder der Käufer noch ein einzelner Testbenutzer, der bei dem Käufer angestellt oder in anderer Form bei diesem unter Vertrag steht, dürfen als Makler, Vertriebskanal oder Lagerhalter dieser Veröffentlichung auftreten. Verbreitung unter Lizenz des Verlags, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Introduction to Type, Step I, Step II und das MBTI-Logo sind Warenzeichen bzw. eingetragene Warenzeichen von Myers & Briggs Foundation in den USA und in anderen Ländern. Das CPP-Logo ist ein Warenzeichen bzw. eingetragenes Warenzeichen von CPP, Inc. in den USA und in anderen Ländern. OPP verfügt über Nutzungsrechte an den Marken in Europa.

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 Introversion), 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 Introversion 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 auf Theorien und zukünftige 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 offenzulassen.

Man geht davon aus, dass Sie diese acht Teile Ihrer Persönlichkeit benutzen, aber in jedem Bereich einen bestimmten Teil bevorzugen. Dies ist vergleichbar mit der natürlichen Präferenz, eine von beiden Händen bevorzugt zu gebrauchen.

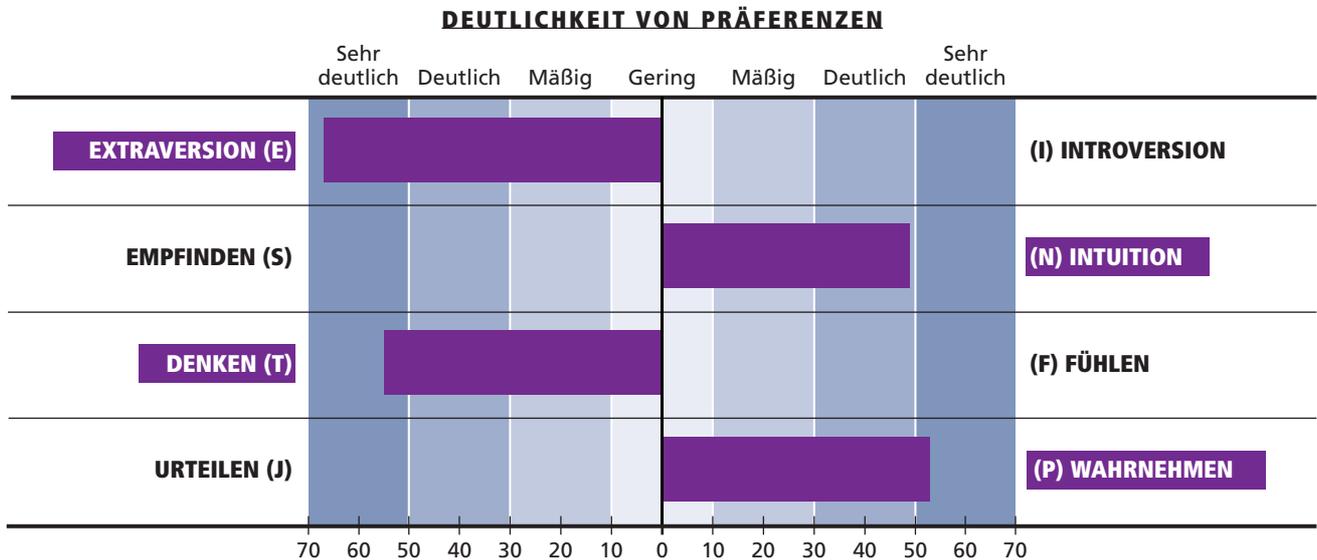
Das MBTI-Instrument misst keine Fertigkeiten oder Fähigkeiten auf irgendeinem Gebiet. Vielmehr hilft es Ihnen, sich Ihres jeweiligen Stils bewusst zu werden. Gleichzeitig hilft es, die nützlichen Verhaltensweisen, die die Menschen voneinander unterscheiden, besser zu verstehen und zu schätzen.

IHR BERICHT BEINHALTET:

- Ihre Ergebnisse aus Step I™
- Ihre Facetten aus Step II™
- Anwenden von Step II™ bei der Kommunikation
- Anwenden von Step II™ beim Treffen von Entscheidungen
- Anwenden von Step II™ beim Umgang mit Veränderungen
- Anwenden von Step II™ bei der Konfliktbewältigung
- Das Zusammenspiel der Teile Ihrer Persönlichkeit
- Integrieren von Step I™ und Step II™
- Verwenden des Typs für ein besseres Verständnis
- Überblick über Ihre Ergebnisse

Ihre Ergebnisse aus Step I™

Die nachstehende graphische Darstellung und die darauf folgenden Abschnitte liefern Informationen über den von Ihnen festgestellten Persönlichkeitstyp. Jede der von Ihnen angegebenen vier Präferenzen wird durch einen Balken für jede Dimension angezeigt. Je länger der Balken, desto deutlicher haben Sie diese Präferenz ausgedrückt.



Ihre Antworten ergaben den Typ
ENTP
(Extraversion, Intuition, Denken, Wahrnehmen)

ENTP-Menschen sind typischerweise begeisterte Neuerer. Sie sehen neue Möglichkeiten und haben verschiedene Theorien und neue Wege, etwas zu tun. Sie erkennen schnell Muster und verfügen über viel Vorstellungskraft und Initiative, um Projekte zu starten. Ihre eigene Kompetenz ist ihnen sehr wichtig.

ENTP-Menschen gewinnen ihre Energie aus dem Neuen und Anderen, und sie genießen Spontaneität und handeln gerne selbst. Sie können ein solches Interesse für ihre aktuellen Projekte entwickeln, dass sie andere, weniger aufregende Dinge fallenlassen.

ENTP-Menschen sehen so viele Möglichkeiten, dass sie es u.U. schwierig finden, diejenigen mit dem größten Potenzial auszuwählen. Sie mögen keine Routine und finden es schwer, sich mit den manchmal notwendigen Details zu befassen, die das Fertigstellen von Projekten mit sich bringt. Sie langweilen sich schnell.

Sie sind äußerst interessiert daran, Ideen und Theorien logisch zu analysieren. Sie können sich zu allen Aspekten eines Themas äußern und die Seite wechseln, wenn niemand den Standpunkt dieser Seite vertritt. Die Herausforderung der Diskussion ist ihnen wichtiger als das Erreichen eines gemeinsamen Nenners.

ENTP-Menschen fühlen sich wahrscheinlich in einer Arbeitsumgebung am wohlsten, wo man sich auf globale Themen konzentriert, wo es viel Abwechslung gibt und hohe Anforderungen gestellt werden. Man kann sich darauf verlassen, dass ihnen innovative Lösungen für Probleme einfallen.

TRIFFT DIESER TYP AUF SIE ZU?

Notieren Sie die Teile der oben genannten Beschreibung, die auf Sie zutreffen, und alles, was nicht zutrifft. Ihre Ergebnisse des MBTI Step II auf den folgenden Seiten können Ihnen helfen, all die Bereiche zu klären, in denen Sie nicht gut beschrieben werden. Wenn der von Ihnen bestätigte Typ aus Step I nicht zutrifft, können Ihnen die Ergebnisse aus Step II helfen, einen anderen Typ zu finden, der genauer auf Sie zutrifft.

Ihre Facetten aus Step II™

Ihre Persönlichkeit ist komplex und dynamisch. Step II beschreibt einen Teil dieser Komplexität: Er verdeutlicht Ihre Ergebnisse für je fünf verschiedene Teile oder *Facetten* für jedes der vier Paare bei gegensätzlichen Präferenzen des MBTI-Instruments, wie sie unten dargestellt sind.

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

Beim Prüfen Ihrer Ergebnisse beachten Sie bitte:

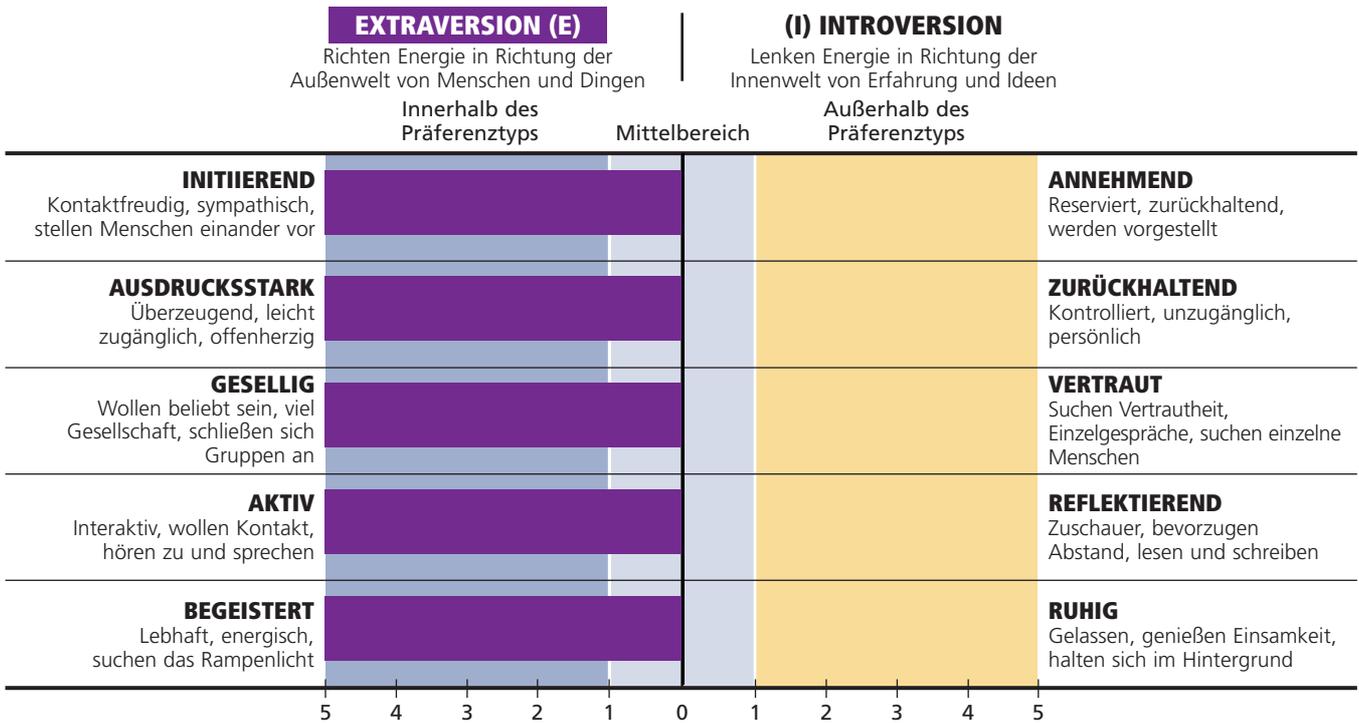
- Jede Facette hat zwei gegensätzliche Pole. Sie favorisieren wahrscheinlich eher den Pol, der sich auf derselben Seite befindet wie Ihre gesamten Präferenzen (ein Ergebnis innerhalb Ihres Präferentyps): Wenn Sie zum Beispiel zur Extraversion tendieren, dann trifft das Ergebnis *innerhalb* Ihres Präferentyps wahrscheinlich den Pol mit der Beschreibung „Initiierend“. Wenn Sie zur Introversion tendieren, dann trifft das Ergebnis wahrscheinlich eher auf den Pol mit der Beschreibung „Annehmend“.
- Für jede einzelne Facette favorisieren Sie eventuell einen Pol, der Ihren gesamten Präferenzen entgegengesetzt ist (ein einzelnes Ergebnis *außerhalb* des Präferentyps), oder aber Sie zeigen keine eindeutige Präferenz für die jeweiligen Pole (ein Ergebnis im *Mittelbereich*).
- Wenn Sie Ihre Präferenzen hinsichtlich dieser zwanzig Facetten kennen, können Sie Ihre individuelle Art, Ihren Typ zu erleben und auszudrücken, besser verstehen.

WIE SIE IHRE ERGEBNISSE AUS STEP II™ LESEN

Die nächsten Seiten 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 (Ergebnis 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. Wenn eine Reihe von Feststellungen nicht auf Sie zuzutreffen scheint, werden Sie ggf. besser von dem gegensätzlichen Pol oder vom Mittelbereich beschrieben.



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)

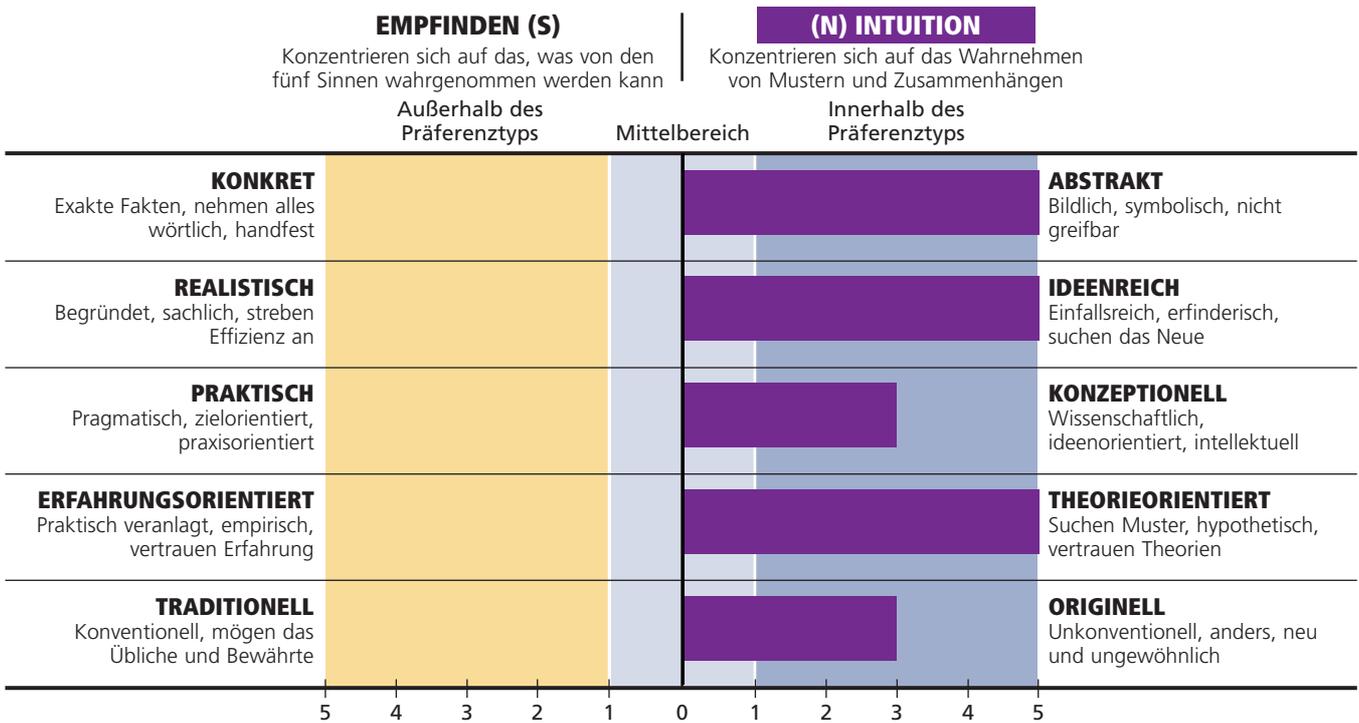
- Sie genießen die Gesellschaft anderer und sind nicht gerne allein.
- Sie treten sowohl im Umgang mit Fremden als auch mit Freunden selbstsicher auf.
- Sie unterscheiden nicht zwischen Freunden und Bekannten.
- Sie schließen sich Gruppen an, da Sie das Gefühl genießen, dazuzugehören.
- Sie empfinden 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.

Begeistert (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.



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)

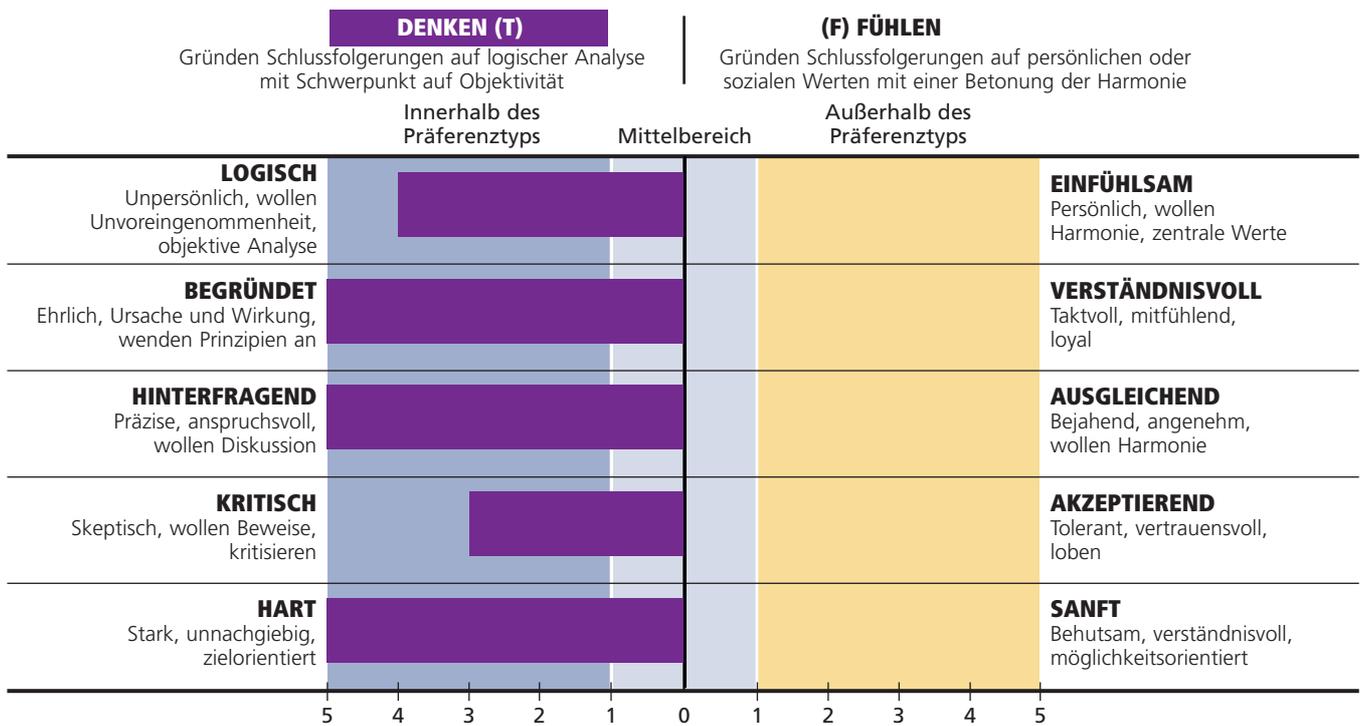
- Sie genießen die Rolle des Gebildeten und Denkers.
- Sie eignen sich gerne neues Wissen und Fertigkeiten um ihrer selbst willen an.
- Sie schätzen geistige Virtuosität.
- Sie konzentrieren sich auf die Idee, nicht auf ihre Umsetzung.
- Sie beginnen vorzugsweise mit einer (abstrakten) Vorstellung.
-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



Logisch (Innerhalb des Präferenztyps)

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

Begründet (Innerhalb des Präferenztyps)

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

Hinterfragend (Innerhalb des Präferenztyps)

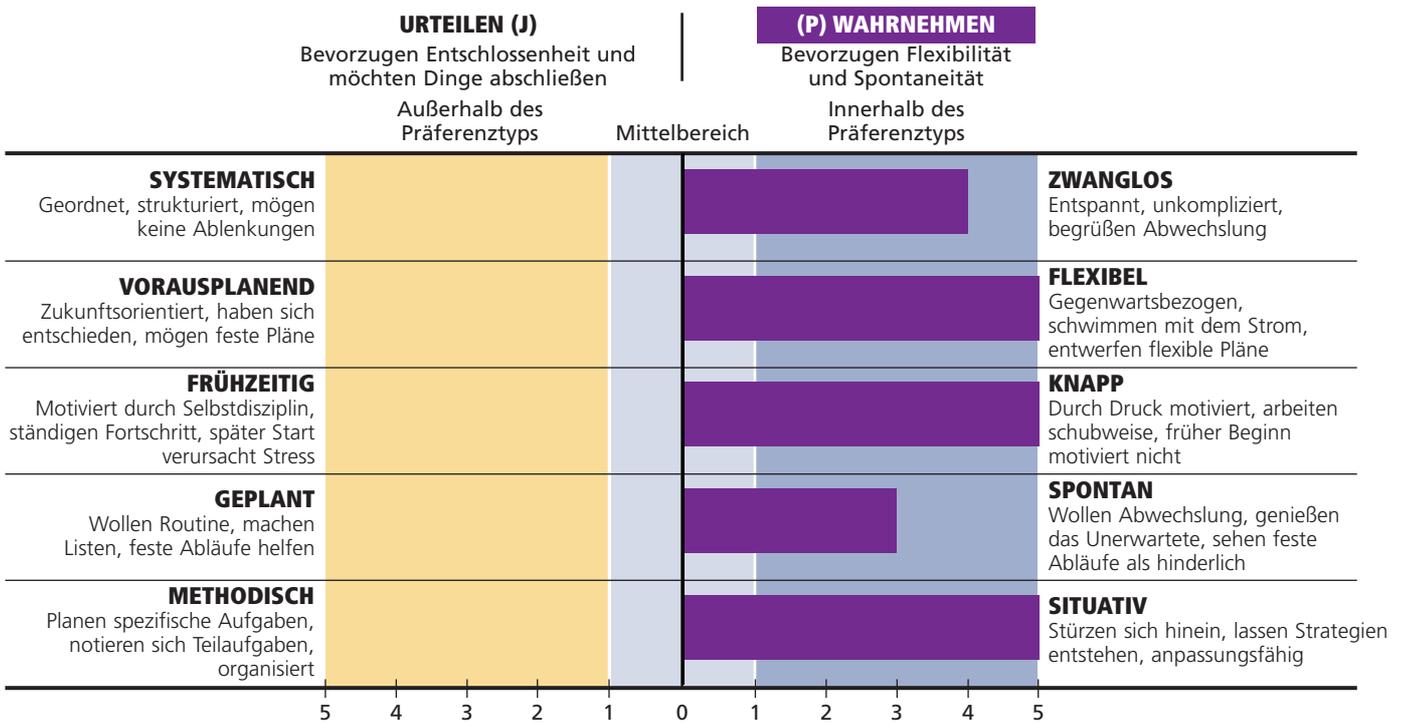
- Sie sind intellektuell unabhängig.
- Sie verwenden Fragen zum Klären von Ideen.
- Sie stellen präzise Fragen und schießen sich gerne auf Diskrepanzen ein.
- Sie müssen eventuell erst all Ihre Fragen beantwortet haben, bevor Sie Ergebnissen restlos zustimmen können.
- Sie sind beharrlich, wenn es darum geht, die von Ihnen benötigten Antworten zu bekommen.
- Sie finden es legitim, Fragen zu stellen, auch wenn etwas schon stimmt.

Kritisch (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie sind streitsüchtig und skeptisch.
- Sie wirken fast emotionslos bei Ihren Interaktionen.
- Sie halten kaum etwas für selbstverständlich und machen keine Zugeständnisse.
- Sie klären gerne, was nicht stimmt, da ja nichts perfekt ist.
- Sie kritisieren gerne und sind überrascht, wenn andere berechnete und hilfreiche Kritik nicht annehmen.
- Sie üben lieber konstruktive Kritik als destruktive, wenn Sie in Bestform sind.

Hart (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie verwenden gerne intellektuellen und zwischenmenschlichen Druck, um Ihren Willen durchzusetzen.
- Sie konzentrieren sich zielstrebig auf das Erreichen Ihres Ziels.
- Sie gehen oft davon aus, dass es keine Alternativen gibt oder dass diese nicht funktionieren werden.
- Sie sind sehr ergebnisorientiert und konzentrieren sich gerne auf das Resultat.
- Sie schenken den Gefühlen anderer Menschen nicht viel Beachtung und können für kalt gehalten werden.



Zwanglos (Innerhalb des Präferenztyps)

- Sie lieben es, überrascht zu werden und die Dinge so zu nehmen, wie sie kommen.
- Sie mögen es nicht, zu viele Pläne mit zu vielen Details zu haben.
- Sie mögen ein gemächliches Tempo, das den Dingen Raum lässt, sich auf ihre Art zu entwickeln.
- 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 bedauern verbindliche Verpflichtungen, da sie Sie einengen.
- Sie glauben, dass spontanes Planen auf fast magische Weise passiert.
- Sie haben eher Phantasien für die Zukunft als langfristige Pläne.
- Sie bevorzugen Flexibilität, damit sich Aktivitäten entfalten können.

Knapp (Innerhalb des Präferenztyps)

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

Spontan (Innerhalb des Präferenztyps)

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

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 wechseln.
- Sie glauben, dass sich eine Lösung finden wird, egal von wo Sie beginnen.
- Sie warten erst einmal ab, um zu sehen, was passiert, und improvisieren dann.

Anwenden von Step II™ bei der 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 kennenzulernen.	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.
Begeistert	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.
Kritisch	Sie nehmen von Natur aus gegenüber fast allem eine kritische Haltung ein.	Erkennen Sie, dass andere Ihre konstruktive Kritik als persönliche Kritik missverstehen können, und machen Sie deutlich, dass dies nicht Ihre Absicht ist.
Hart	Sie verkörpern die Redewendung: „Wir ziehen das durch!“	Beachten Sie, dass Ihre Vorgehensweise manchmal für die jeweilige Situation falsch sein kann.
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™ beim 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- und 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><i>Logisch: Was spricht dafür und was dagegen?</i> <i>Begründet: Was sind die logischen Konsequenzen?</i> <i>Hinterfragend: Aber was ist mit...?</i> <i>Kritisch: Was ist daran falsch?</i> <i>Hart: Warum setzen wir das jetzt nicht durch?</i></p>	<p style="text-align: center;">FÜHLEN</p> <p>Einfühlsam: Was mögen wir und was nicht? Verständnisvoll: Welche Auswirkung wird das auf Menschen haben? Ausgleichend: Wie können wir alle glücklich machen? Akzeptierend: Was ist das Gute hierbei? Sanft: Was ist mit den Menschen, die verletzt werden?</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-Verständnisvoll.

**Ihr Stil ist Logisch und Begründet.
Ihre Verhaltensweisen sind wahrscheinlich die Folgenden:**

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

TIPPS

Bei individueller Problemlösung beginnen Sie, indem Sie *alle* Fragen in den obigen Kästchen stellen.

- Achten Sie sehr aufmerksam auf die Antworten. Die Fragen, welche den Fragen in **Fett- und Kursivschrift** 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 sicherzugehen, 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™ beim 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 werden.

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 anderen Ihre mit den Veränderungen verbundenen Empfindungen bereitwillig 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 die neuen Aspekte von 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.
Hart	Sie begrüßen Veränderungen oder widersetzen sich ihnen, je nachdem, ob Sie mit ihnen einverstanden sind oder nicht.	Gewinnen Sie Abstand und überlegen Sie, ob Ihre Haltung Ihnen auf lange Sicht wirklich das bringt, was Sie wollen.
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.

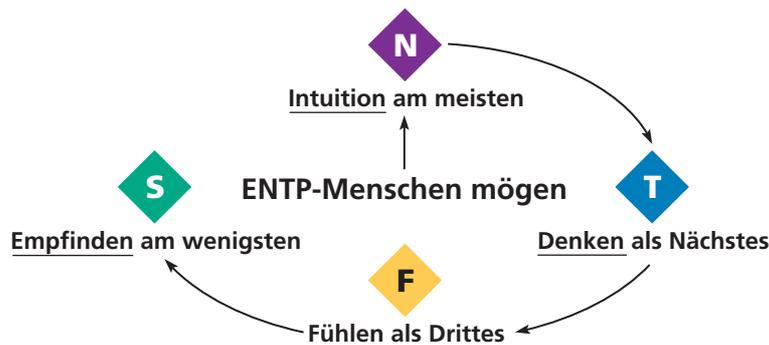
Ihr Facettenresultat	Stil der Konfliktbewältigung	Konfliktbewältigung verbessern
Ausdrucksstark	Sie besprechen sofort den Konflikt und Ihre emotionalen Reaktionen darauf.	Seien Sie sich darüber im Klaren, dass andere stark an einem Thema interessiert sein können, auch wenn sie nicht sofort eine Meinung 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 offenzulegen.	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.
Kritisch	Sie weisen auf alles hin, was immer noch falsch ist und der Korrektur bedarf.	Erkennen Sie, dass Ihr Stil andere verletzen kann, und versuchen Sie, sich zurückzuhalten und Dinge mehr zu akzeptieren.
Hart	Sie drängen darauf, den Konflikt sofort zu lösen, so dass Fortschritte gemacht werden können.	Erkennen Sie, dass um das Ziel zu erreichen, Verzögerungen bei der Durchführung des Projekts nötig sein 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 Sie 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 bereits erklärt), wie Sie Konflikte bewältigen. Ihr Entscheidungsstil ist Logisch und Begründet. Sie konzentrieren sich wahrscheinlich auf die Logik der Situation in der Annahme, dass andere dies genauso tun. Um Ihre Bemühungen um eine Konfliktbewältigung effektiver zu gestalten, halten Sie sich vor Augen, dass nicht alle Situationen Gewinnen-oder-Verlieren-Situationen sind, und widerstehen Sie der Versuchung, eine Konkurrenzhaltung einzunehmen.

Das Zusammenspiel der Teile Ihrer Persönlichkeit

Das Wesen eines Typs beinhaltet die Art, wie Informationen gesammelt werden (Empfinden und Intuition) und wie Entscheidungen getroffen werden (Denken und Fühlen). Jeder Typ hat bevorzugte Wege, diese beiden Dinge umzusetzen. Die beiden mittleren Buchstaben Ihres Vierbuchstabentyps (S oder N und T oder F) zeigen Ihre bevorzugten Prozesse. Die Pole, deren Buchstaben nicht in Ihrem Vierbuchstabentypus erscheinen, stehen an Wichtigkeit für Ihren Typ an dritter und vierter Stelle. Und vergessen Sie nicht: Sie verwenden alle Teile Ihrer Persönlichkeit, zumindest gelegentlich.

Und so funktioniert das Ganze für ENTPs:



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 ENTP-Menschen:

- Intuition vorwiegend nach außen gerichtet, um Möglichkeiten und Bedeutungen zu sehen.
- Denken vorwiegend innerlich, um Dinge zu analysieren und logische Schlussfolgerungen zu ziehen.

VERWENDEN IHRER WENIGER BEVORZUGTEN PROZESSE

Wenn Sie oft die weniger bevorzugten Teile Ihrer Persönlichkeit, Fühlen und Empfinden, verwenden, denken Sie daran, dass Sie außerhalb Ihres natürlichen Wohlfühlbereichs agieren. Sie können sich dann unwohl, müde oder frustriert fühlen. Als ein ENTP-Mensch können Sie anfangs auf schnelle und ineffektive Weise von einem Projekt zum nächsten gehen und dann bei negativen, inneren Fakten oder körperlichen Symptomen steckenbleiben.

Um wieder etwas Gleichgewicht herzustellen, probieren Sie Folgendes:

- Legen Sie öfters eine Pause bei Ihren Tätigkeiten ein, wenn Sie die weniger vertrauten Teile Ihrer Persönlichkeit – Fühlen und Empfinden – verwenden.
- Bemühen Sie sich, Zeit für etwas zu finden, das Ihnen Freude macht, etwas, bei dem Sie Ihre bevorzugten Verhaltensweisen – Intuition und Denken – verwenden können.

EFFEKTIVES NUTZEN IHRES TYPUS

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

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

Sie geben ihren weniger bevorzugten Persönlichkeitsanteilen, Empfinden und Fühlen, typischerweise wenig Energie. Diese Anteile werden möglicherweise nicht erfahren und sind dann in Situationen, wo sie hilfreich sein könnten, nicht so einfach verfügbar.

Als ein ENTP-Mensch:

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

Ihr Persönlichkeitstyp entwickelt sich im Laufe Ihres Lebens wahrscheinlich ganz natürlich. Wenn Menschen älter werden, interessieren sich viele zunehmend dafür, die weniger vertrauten Teile ihrer Persönlichkeit zu verwenden. Wenn sie mittleren Alters oder älter sind, finden sich ENTP-Menschen oft dabei, dass sie mehr Zeit mit Dingen verbringen, die sie in ihren jungen Jahren nicht sehr attraktiv fanden. So berichten sie zum Beispiel, dass sie mehr Spaß an Aufgaben haben, bei denen man auf Fakten und Details achten muss, und sie mehr Freude an persönlichen Beziehungen haben.

WIE DIE FACETTEN IHNEN DABEI HELFEN KÖNNEN, EFFEKTIVER ZU SEIN

Manchmal erfordert es eine bestimmte Situation, dass Sie einen weniger bevorzugten Teil Ihrer Persönlichkeit verwenden. Die Ergebnisse Ihrer Facetten können es Ihnen leichter machen, vorübergehend eine weniger natürliche Vorgehensweise anzunehmen. Beginnen Sie damit festzulegen, welche Facetten relevant sind und welche Pole sich besser zur Anwendung eignen.

- Wenn Sie bei einer oder mehreren der relevanten Facetten *außerhalb Ihres Präferenztyps* liegen, dann achten Sie darauf, dass Sie vorwiegend Vorgehens- und Verhaltensweisen anwenden, die mit den Facetten zusammenhängen, die außerhalb Ihres Präferenztyps liegen.
- Wenn Sie im *Mittelbereich* liegen, entscheiden Sie, welcher Pol sich am besten für die anstehende Situation eignet, und achten Sie darauf, dass Sie auch Vorgehens- und Verhaltensweisen, die zu diesem Pol in Beziehung stehen, verwenden.
- Wenn Sie *innerhalb Ihres Präferenztyps* liegen, bitten Sie jemanden vom entgegengesetzten Facettenpol bezüglich der Anwendung dieser Vorgehensweise um Hilfe oder lesen Sie eine Beschreibung dieses Pols, um Tipps zu bekommen, wie Sie Ihr Verhalten ändern können. Haben Sie erst einmal einen guten Ansatz, bleiben Sie stark und fallen Sie nicht in Ihren Wohlfühlbereich zurück.

Hier sind zwei Beispiele, wie diese Vorschläge anzuwenden sind:

- Wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Ihr natürlicher Stil, Informationen zu sammeln (Intuition), eventuell nicht geeignet ist, versuchen Sie, Ihre Abstrakt 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 (Wahrnehmen), anpassen müssen, versuchen Sie, Ihre Spontan 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 Typ und Ihre Facetten-Ergebnisse aus Step II kombinieren, lautet Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Innerhalb des Präferenztyps

ENTP

Sie bevorzugten entweder alle Ihren MBTI-Präferenzen entsprechenden Facettenpole oder Sie hatten einige Facetten mit Ergebnissen im Mittelbereich. Wenn Ihr in Step I angezeigter Typ zu Ihnen passt und Ihre Facetten-Ergebnisse aus Step II auch passen, dann scheinen Sie die meisten der charakteristischen Merkmale Ihres Typs zu haben. Daher basiert Ihre Einzigartigkeit innerhalb Ihres Typs wahrscheinlich auf charakteristischen Merkmalen, die nicht von diesen Step II-Ergebnissen abgedeckt werden.

Wenn Sie nach dem Lesen aller Informationen in diesem Bericht der Meinung sind, dass Sie nicht korrekt beschrieben wurden, dann passt vielleicht ein anderer aus vier Buchstaben bestehender Typ oder eine gewisse Variation der Facetten besser zu Ihnen. Um Ihnen dabei zu helfen, Ihren am besten passenden Typ auszuarbeiten:

- Konzentrieren Sie sich auf alle Buchstabentypen, die Sie für nicht korrekt hielten, oder jede Typendichotomie, bei der Sie Ergebnisse im Mittelbereich hatten.
- Lesen Sie die Typbeschreibung für den Typ, der Sie wären, wenn der Buchstabe oder die Buchstaben, den/die Sie in Frage stellen, die entgegengesetzte Präferenz wären.
- 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 bei Folgendem 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 horizonsweiternd 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 einzig Richtige sei. Kein Blickwinkel ist immer richtig oder immer falsch.

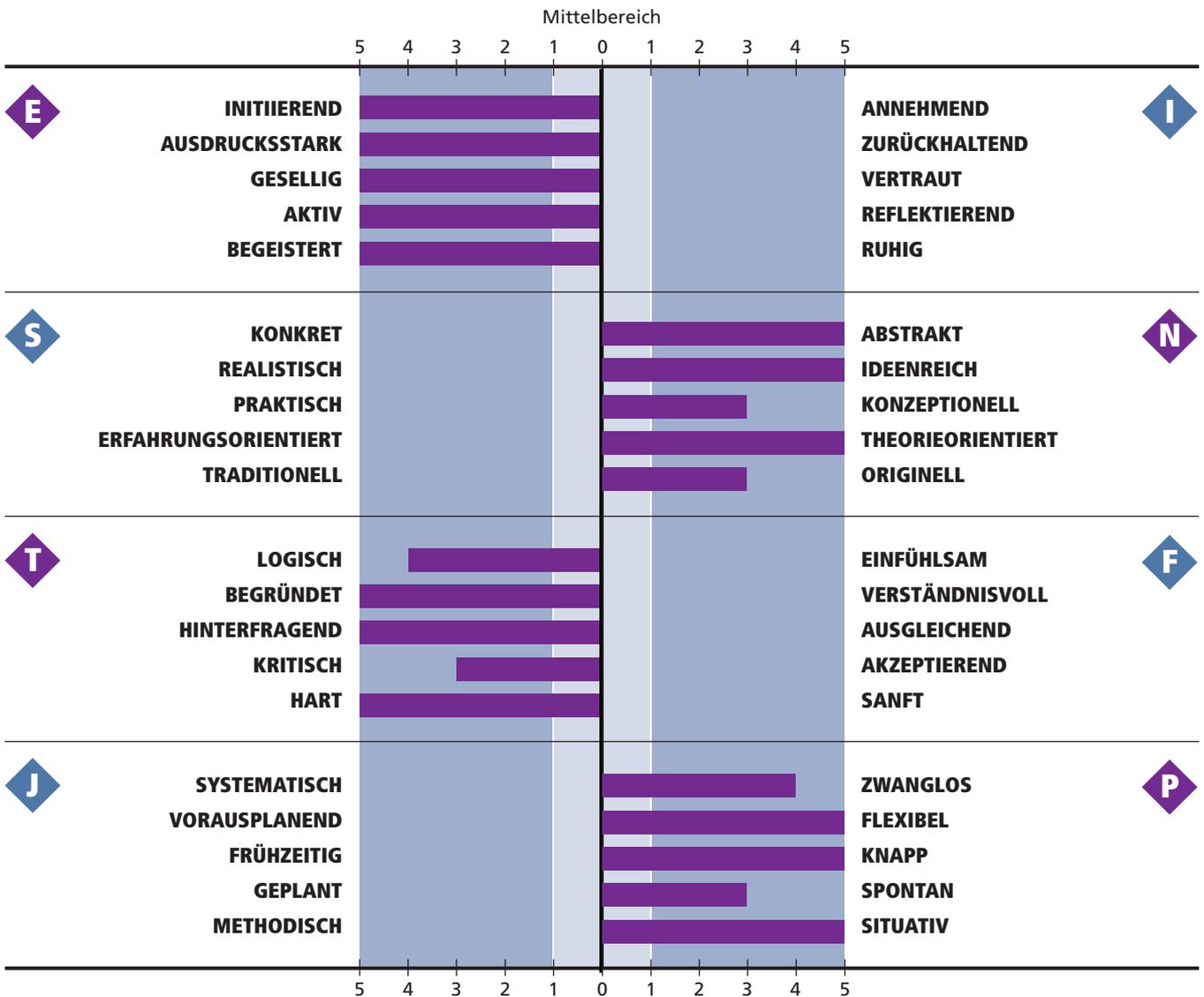
Etwas über den Typ zu lesen und sich selbst und andere vom Typ-Standpunkt aus zu betrachten, wird Ihr Verständnis von Persönlichkeitsunterschieden bereichern und fördert ein konstruktives Umgehen mit diesen Unterschieden.

Überblick über Ihre Ergebnisse

IHR VIERBUCHSTABENTYP NACH DEM STEP I™-INSTRUMENT

ENTP-Menschen sind eher schnell, innovativ und interessieren sich für viele Dinge. Sie sind aufmerksam und direkt und können aus Spaß sowohl für die eine als auch für die andere Seite einer Sache argumentieren. Sie sind einfallsreich, wenn es um die Lösung neuer und anspruchsvoller Probleme geht, können aber Routineaufgaben vernachlässigen. ENTP-Menschen sind geschickt darin, für das, was sie wollen, logische Begründungen zu finden.

IHRE ERGEBNISSE BEI DEN 20 FACETTEN NACH DEM STEP II™-INSTRUMENT



Wenn Sie Ihren in Step I angezeigten Typ und Ihre Facetten-Ergebnisse aus Step II kombinieren, lautet Ihre individualisierte Typbeschreibung:

Innerhalb des Präferentztyps

ENTP

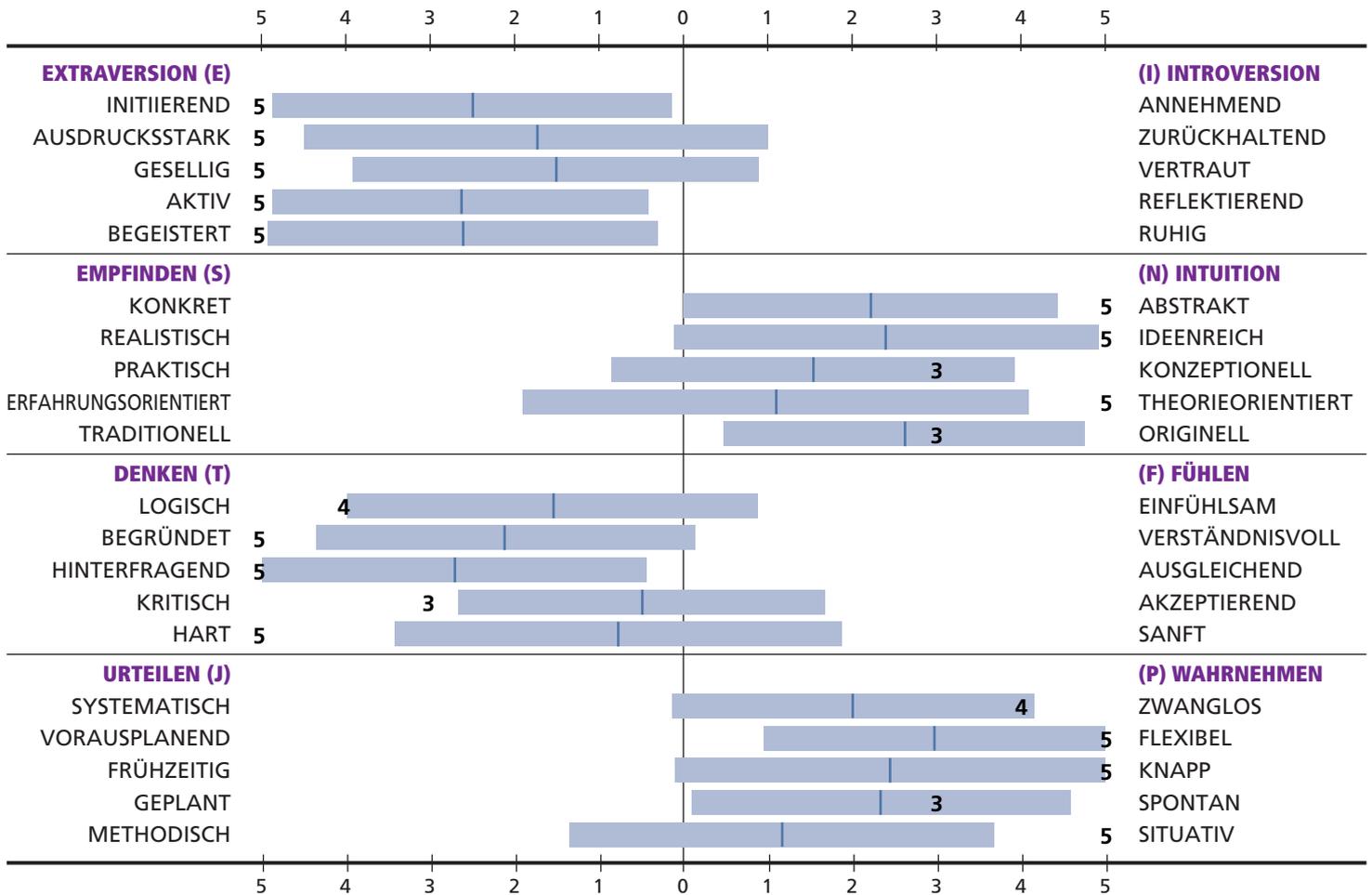
Zusammenfassung der Auswertung

PRÄFERENZWERTE FÜR DEN ANGEZEIGTEN TYP: ENTP

Extraversion: Sehr deutlich (67)	Intuition: Deutlich (49)	Denken: Sehr deutlich (55)	Wahrnehmen: Sehr deutlich (53)
--	------------------------------------	--------------------------------------	--

FACETTENBEWERTUNG UND DURCHSCHNITTSBEWERTUNG FÜR ANDERE ENTP-MENSCHEN

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



POLARITÄTSINDEX: 91

Der Polaritätsindex, der von 0 bis 100 reicht, zeigt die Einheitlichkeit der Facettenwerte einer befragten Person innerhalb eines Profils. Die meisten Erwachsenen liegen zwischen 50 und 65, obwohl auch höhere Indexe normal sind. Ein Index, der unter 45 liegt, bedeutet, dass die befragte Person viele Zahlenwerte im Mittelbereich oder nahe daran 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



OPP Ltd
+44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II™ Auswertung Copyright © 2004, 2006, Peter B. Myers und Katharine D. Myers. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne die vorausgehende schriftliche Zustimmung von CPP, Inc. zu anderen Zwecken als zur Nutzung des elektronischen Assessment-Dienstes von OPP Ltd. vervielfältigt, in einem Datenabfragesystem gespeichert oder in irgendeiner Form oder auf irgendeinem Medium oder durch andere Mittel, seien diese elektronischer oder mechanischer Art, durch Fotokopie, Aufzeichnung oder sonstige Weise, übertragen werden. Diese Veröffentlichung darf nicht weiterverkauft, vermietet, verliehen, verleast, getauscht oder in anderer Weise Dritten zur Verfügung gestellt werden. Weder der Käufer noch ein einzelner Testbenutzer, der bei dem Käufer angestellt oder in anderer Form bei diesem unter Vertrag steht, dürfen als Makler, Vertriebskanal oder Lagerhalter dieser Veröffentlichung auftreten. Verbreitung unter Lizenz des Verlags, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Introduction to Type, Step I, Step II und das MBTI-Logo sind Warenzeichen bzw. eingetragene Warenzeichen von Myers & Briggs Foundation in den USA und in anderen Ländern. Das CPP-Logo ist ein Warenzeichen bzw. eingetragenes Warenzeichen von CPP Inc. in den USA und in anderen Ländern. OPP verfügt über Nutzungsrechte an den Marken in Europa.