

Ihr persönliches Typenprofil

MBTI

Myers-Briggs Typenindikator

Myers-Briggs Typenindikator

Der MBTI ist ein Indikator - er zeigt an

- wie Sie sich selbst einschätzen
- welche Neigungen Sie haben - und
- wie diese Neigungen Ihr Verhalten beeinflussen im privaten und beruflichen Bereich.

Der MBTI ist eine Typologie

- Sie erkennen typische Muster in Ihrem Verhalten wieder
- Sie identifizieren Ihre Muster, wie Sie wahrnehmen und Entscheidungen treffen
- Sie entdecken Ihre typischen Neigungen (Präferenzen)
- Forschung weist nach, dass Neigungen unverändert bleiben – und
- Sich früh im Leben entwickeln
- Ihre Neigungen "diktieren" Ihr Verhalten - und
- geben den Ausschlag für das, was Sie befriedigt oder frustriert.

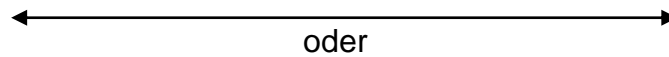
Myers-Briggs Typenindikator

Der MBTI macht Ihnen bewusst, welche Neigungen Sie haben in folgenden vier Bereichen:



Wie Sie Ihre Energie aufnehmen bzw. Ihre "Batterien" aufladen

Extraversion

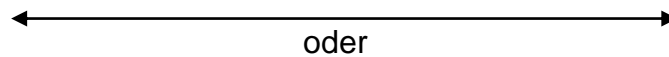


Introversion



Wie Sie die Wirklichkeit wahrnehmen

Sensing

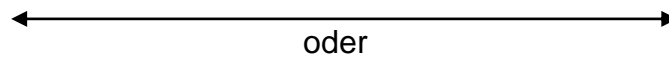


Intuition

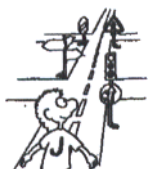


Wie Sie Entscheidungen treffen

Thinking

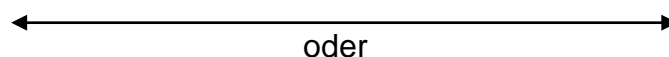


Feeling



Welchen Lebensstil Sie pflegen

Judging



Perceiving

Bevorzugte Einstellung Zur Außenwelt oder Innenwelt

Außenorientierung / Extraversion (E) oder - Innenorientierung / Introversion (I)

E

Extravertierte beschäftigen sich mit der Außenwelt

- Sie betrachten andere Menschen als Quelle ihrer Energie.
- Sie sind leicht kennen zulernen.
- Extravertierte fühlen sich einsam, wenn sie nicht mit anderen zusammen sind.
- Sie suchen Interaktion.
- Extravertierte geben dem Leben Farbe.

- (Notizen:)

I

Introvertierte beschäftigen sich mit der Innenwelt

- Sie betrachten Alleinsein als Quelle ihrer Energie.
- Sie sind schwer kennen zulernen.
- Introvertierte bevorzugen die Privatsphäre.
- Ihre Energie stammt aus internen Vorräten an Ideen.
- Introvertierte geben dem Leben Tiefe.

- (Notizen:)

Wahrnehmende Funktionen

Wahrnehmung über die fünf Sinne (S) oder - Intuitive Wahrnehmung (N)

S

Typen mit **sinnlicher Wahrnehmung** nehmen ihre Umwelt hauptsächlich über ihre fünf Sinne wahr und betrachten die Welt

- vor allem von der praktischen Seite.
- Sie wollen Tatsachen, vertrauen auf Fakten und können sich Daten gut einprägen.
- Typen mit sinnlicher Wahrnehmung vertrauen ihrer Erfahrung.
- Sie sind realistisch und leben in der Gegenwart.
- Sie nehmen Einzelheiten genau wahr.

- (Notizen:)

N

Intuitive Typen betrachten die Welt

- aus einer idealistischen Perspektive.
- Sie werfen einen Blick auf komplexe Zusammenhänge, überfliegen sie und sehen die Verbindungen.
- Intuitive Typen vertrauen ihren Ahnungen.
- Sie mögen Metaphern und bildhafte Darstellung.
- Intuitive sind zukunftsorientiert und langweilen sich mit dem, was jeder kennt.

- (Notizen:)

Beurteilende Funktionen

Analytische Beurteilung (T) oder - Gefühlsmäßige Beurteilung (F)

T

Personen, die die Dinge **analytisch beurteilen**, treffen Entscheidungen,

- die auf objektiven, logischen und sachlichen Überlegungen beruhen.
- Sie entscheiden mit dem Kopf.
- Sie suchen nach der Wahrheit.
- Analyse ist ihre Stärke.
- Sie haben Gefühlsregungen, zeigen sie aber nicht offen.

- (Notizen:)

F

Personen, die **gefühlsmäßig und subjektiv beurteilen**, treffen Entscheidungen,

- die auf persönlichen Überlegungen und Wertvorstellungen beruhen.
- Sie entscheiden mit dem "Bauch".
- Sie wollen Beziehungen und Harmonie.
- Sie besitzen eine gute Menschenkenntnis.
- Sie interessieren sich für andere Menschen.

- (Notizen:)

Einstellung zur Außenwelt

Beurteilende Einstellung (J) oder - Wahrnehmende Einstellung zur Außenwelt (P)

J

Personen mit einer **beurteilenden Einstellung zur Außenwelt**

- haben ein Bedürfnis nach Geschlossenheit.
- Sie arbeiten gern mit festen Terminen.
- Sie mögen das Gefühl, eine Arbeit beendet zu haben.
- Wenn eine Entscheidung getroffen ist, ist die Sache für sie erledigt.
- Sie arbeiten in erster Linie und können erst dann ausruhen, wenn alles getan ist.
- Sie sind am Ergebnis orientiert.

- (Notizen:)

P

Personen mit einer **wahrnehmenden Einstellung zur Außenwelt**

- haben ein Bedürfnis nach Offenheit.
- Sie ziehen es vor, viele Entscheidungsmöglichkeiten zu haben.
- Sie entscheiden sich erst, wenn alle Informationen vorliegen.
- Notwendigkeit oder Zwang zur Entscheidung kann für sie Unsicherheit mit sich bringen.
- Sie betrachten festgesetzte Termine lediglich als Richtlinien.
- Sie sind am Prozess orientiert.

- (Notizen:)

Gegensätze ergänzen sich

N braucht S	S braucht N
<ul style="list-style-type: none"> • um relevante Fakten in den Blick zu bekommen • um sich an Einzelheiten zu erinnern, die in der Situation damals nicht wichtig erschienen • um das Kleingedruckte in einem Vertrag zu lesen • um Statistiken auszuwerten, genau zu lesen, prüfen und Arbeiten zu bewerten • um wahrzunehmen, was man in einer Situation beachten sollte • zur Kontrolle • um Details festzuhalten • um Geduld zu lernen 	<ul style="list-style-type: none"> • um die Möglichkeiten zu erkennen • um bei Problemlösungen erfinderisch zu sein • um mit etwas Komplexem fertig zu werden, das zu viele Unwägbarkeiten hat • um zu erklären, worüber ein anderer Intuitiver gerade spricht • um eine Perspektive für die Zukunft zu gewinnen • um auf neue Ideen zu kommen • um den zündenden Funken zu liefern, damit das scheinbar Unmögliche auf den Weg kommt

T braucht F	F braucht T
<ul style="list-style-type: none"> • um ihm gut zuzureden • um sich zu versöhnen • um ihm im voraus zu sagen, wie es auf andere wirken wird • um Begeisterung zu erzeugen • zum Lehren • um etwas zu verkaufen • um für etwas zu werden • damit der T-Typ sich selbst annehmen kann 	<ul style="list-style-type: none"> • für die Analyse • für die Organisation • um gewisse Unklarheiten schon im Vorwege zu erkennen • um zu verändern, was verändert werden muss • um das "Gesetz und die Beweismittel" gegeneinander abzuwägen • um an Richtlinien festzuhalten • um fest zu bleiben im Angesicht der Opposition