



Eine Einführung in das MBTI® Instrument Myers-Briggs Typenindikator®



Übersicht

Unser Gespräch gliedert sich in folgende drei Bereiche:

- Einführung in das Instrument
- Erklärung der Gegensatzpaare und persönliche Selbsteinschätzung
- Ausgabe des Fragebogenergebnisses und Relevanz für die Praxis



Ziel des MBTIs

Der Myers-Briggs Typenindikator® wird Sie unterstützen:

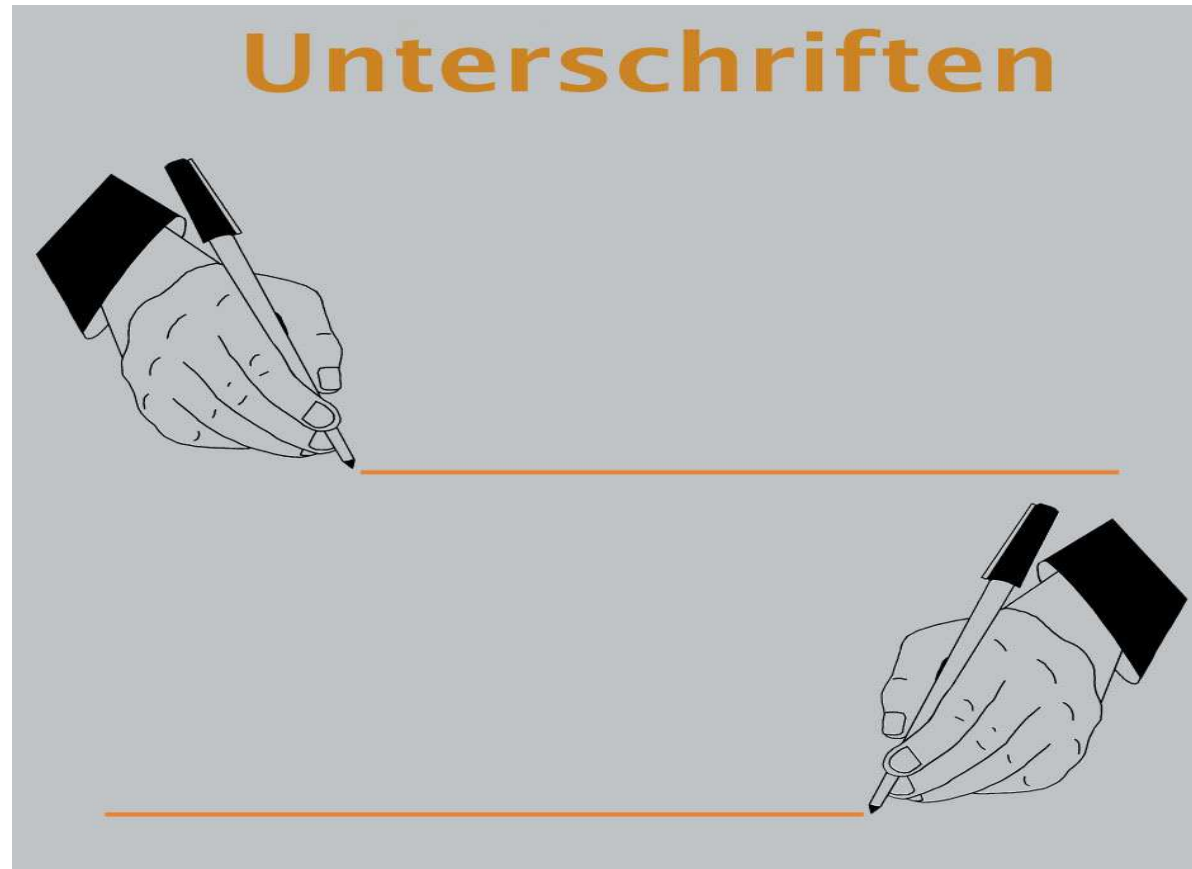
- Das Hauptziel des MBTIs ist es herauszufinden, wie Menschen **wahrnehmen** und **entscheiden**.
- Da Menschen diese zwei Prozesse unterschiedlich nutzen, ist es wichtig, diese Unterschiede zwischen Menschen wertzuschätzen und zu verstehen, wie verschiedene Typen sich gegenseitig ergänzend, zusammenarbeiten können.



Geschichte

- Der Indikator basiert auf der Persönlichkeitstheorie des bedeutenden Schweizer Psychologen Carl Gustav Jung.
- Das Modell wurde von zwei Nicht-Psychologen, Briggs und ihrer Tochter Briggs-Myers entwickelt, die so vielen Menschen wie möglich die Gelegenheit geben wollten, einen Zugang zu diesen Ansätzen zu bekommen.
- Es ist eines der wenigen Persönlichkeitsmodelle, das Unterschiede positiv beschreibt. Es gibt keine besseren oder schlechteren Typen, denn es geht um Präferenzen.

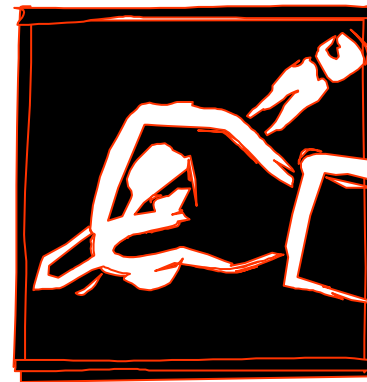
Was ist eine Präferenz?



Schreiben Sie Ihren Vor- und Zunamen auf ein Blatt Papier.

Machen Sie es jetzt noch einmal mit der **ANDEREN** Hand!

Konzept der 'Präferenz'



“Natürlich”

“Unnatürlich”

“Einfach”

“Schwierig”

“Fließend”

“Abgehackt”

“Angenehm”

“Ungeschickt”

“Mit weniger Energie”

“Mit mehr Energie”



Annahmen der Typentheorie

- Der MBTI beschreibt **Präferenzen**.
- Präferenzen sind nichts Ausschließliches: Jeder nutzt alle 8.
- Präferenzen sind **keine Fähigkeiten**: Der MBTI sagt nichts darüber aus, was jemand kann und was nicht.
- Es gibt keine besseren oder schlechteren Typen: Jede Persönlichkeit hat Potential.
- Jeder ist selbst am Besten in der Lage seinen 'Best-Fit-Typen' festzustellen – daher ist der MBTI-Fragebogen ein **Indikator**, kein Test.

Die Präferenzen (Überblick)

Extraversion und **I**ntroversion

Woher beziehen Sie bevorzugt Ihre Energie?

Sensitives Empfinden und **I**Ntuition

Wie nehmen Sie bevorzugt Informationen auf?

Thinking/Denken und **F**ühlen

Wie fällen Sie bevorzugt Entscheidungen?

Judging/Urteilen und **P**erceiving/Wahrnehmen

Wie organisieren Sie sich bevorzugt – in der Außenwelt?

Die Präferenzen E und I

Extraversion und **I**ntroversion

Woher beziehen Sie bevorzugt Ihre Energie?



Menschen mit Präferenz für:

Extraversion

Erhalten ihre Energie von außen aus dem Umfeld anderer Menschen und Erfahrungen

Fokus liegt auf außengerichteten Aktionen

Introversio

Erhalten Energie aus sich selbst, durch Reflektion und Bedenken der gemachten Eindrücke

Fokus liegt auf inneren Prozessen



Charakteristika

Extraversion **vs** Introversion

Handeln-Denken-Handeln **vs** Denken-Handeln-Denken

Aktion **vs** Reflektion

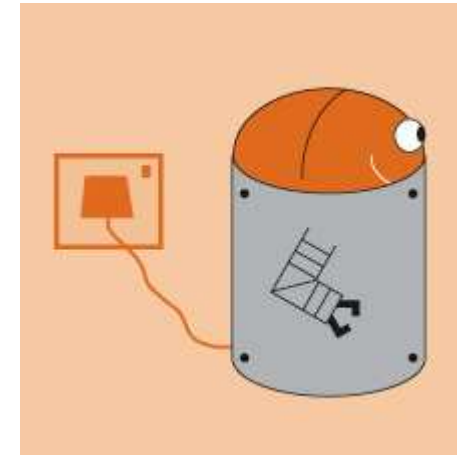
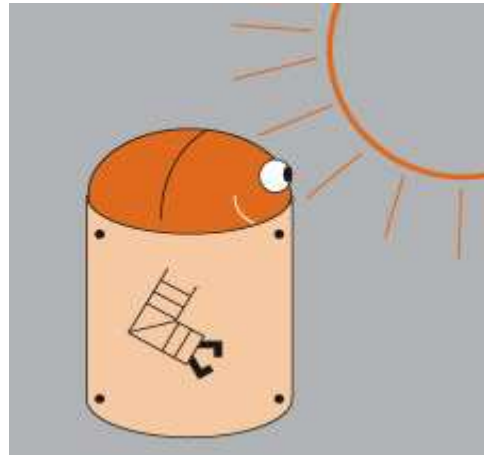
Spricht Dinge durch **vs** Denkt Dinge durch

Ausdrucksstark **vs** Zurückhaltend

Interaktion **vs** Konzentration

Viele Interessen **vs** Tiefgreifende Interessen

Gleichnis





Die Präferenzen S und N

Sensitives Empfinden und **I**Ntuition

Wie nehmen Sie bevorzugt Informationen auf?



Menschen mit Präferenz für:

Sensitives Empfinden

Bevorzugen Informationen
über die 5 Sinne
aufzunehmen

Fokus liegt auf dem Realen

Schätzen praktische
Anwendungen

INtuition

Bevorzugen
Informationen, die
sich aus Assoziationen
ergeben

Fokus liegt auf dem, was
möglich ist

Schätzen Fantasie und
Einsicht



Charakteristika

Sensitives Empfinden **vs** INtuition

Fakten **vs** Ideen

Details **vs** Gesamtbild

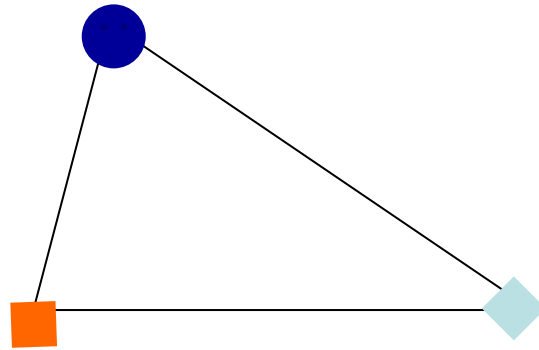
Realistisch **vs** Fantasievoll

Im Hier und Jetzt **vs** Zukunftsorientiert

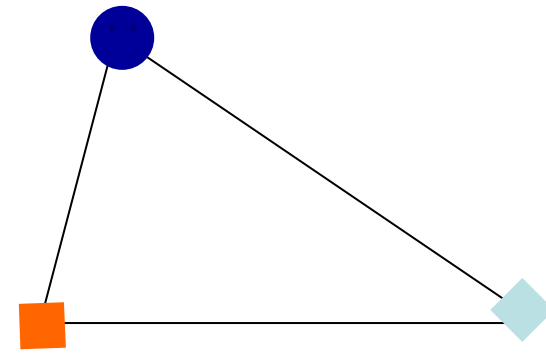
Praktisch **vs** Theoretisch

Beobachtend **vs** Konzeptionell

Was sehen Sie?



Sehen die Details,
dann das Gesamtbild?



Sehen das Gesamtbild,
dann die Details?



Die Präferenzen T und F

Thinking/Denken und **F**ühlen

Wie fällen Sie bevorzugt Entscheidungen?



Menschen mit Präferenz für:

Thinking/Denken

Entscheiden auf der Basis
von Logik und
Objektivität

Sehen schnell Fehler und
üben Kritik

Nutzen die Metaebene zur
Entscheidungsanalyse

Fühlen

Entscheiden auf der Basis
von persönlichen Werten
und Überzeugung

Zeigen schnell
Wertschätzung und finden
Gemeinsamkeiten

Versetzten sich in die
Situation hinein, um
menschliche Werte und
Motive abzuwägen



Charakteristika

Thinking/Denken vs Fühlen

Sich auf Ursache und Wirkung konzentrieren vs Sich von persönlichen Werten leiten lassen

Logische Analyse vs Den Standpunkt anderer verstehen

Suchen objektive Wahrheit vs Harmonie suchend

Unpersönliche Kriterien vs Persönliche Umstände

Kritik vs Lob

Aufgabenorientiert vs Beziehungsorientiert

Gleichnis



Suchen nach Wahrheit



Suchen nach Harmonie



Die Präferenzen J und P

Judging/Urteilen und **P**erceiving/Wahrnehmen

Wie organisieren Sie sich bevorzugt – in der Außenwelt?



Menschen mit Präferenz für:

Judging/Urteilen Perceiving/Wahrnehmen

Ziehen es vor ihr Leben auf eine geplante und organisierte Art und Weise zu leben

Ziehen es vor ihr Leben spontan und anpassungsfähig zu gestalten

Kommen gerne zum Abschluss und sind entschieden

Halten sich gerne Optionen offen und sind neugierig

Vermeiden Stress in letzter Minute

Schöpfen Energie aus Zeitdruck



Charakteristika

Judging/Urteilen **vs** Perceiving/Wahrnehmen

Geplant **vs** Offen

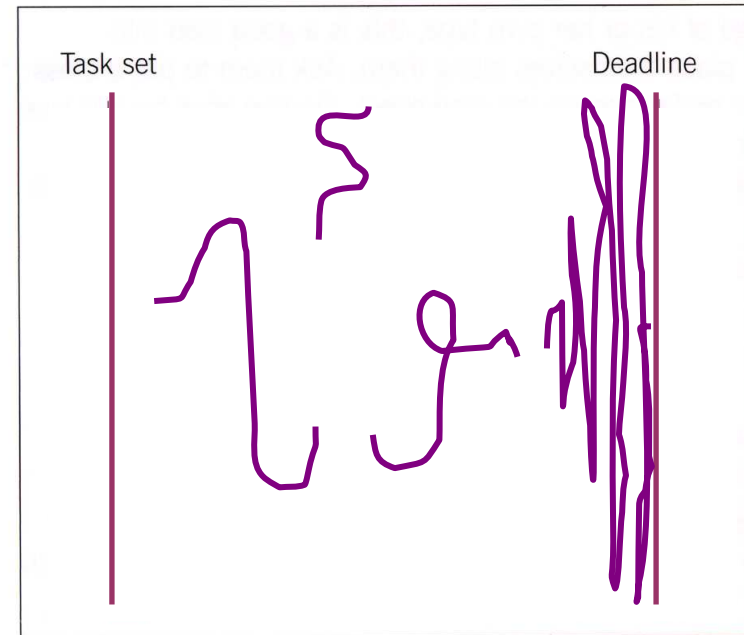
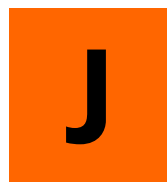
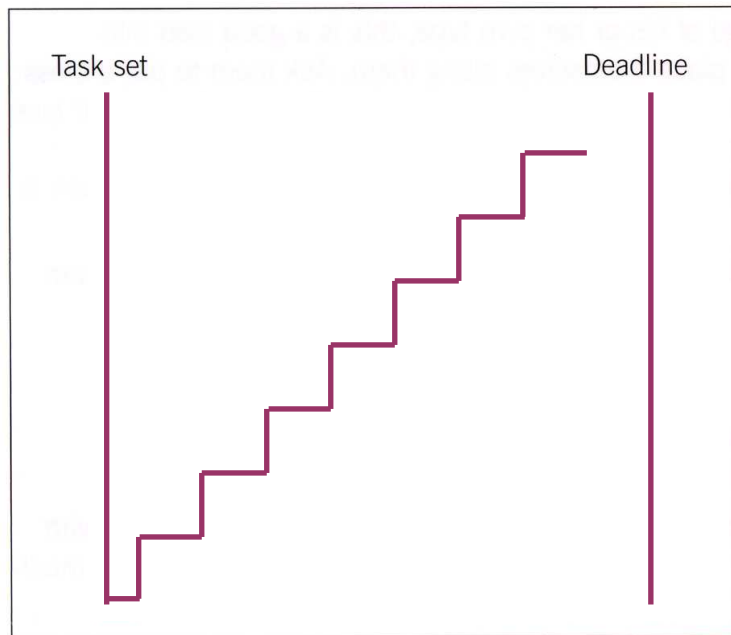
Organisiert **vs** Flexibel

Kontrolliert **vs** Ungezwungen

Strukturiert **vs** Fließend

Vorgesehen **vs** Spontan

Anekdote

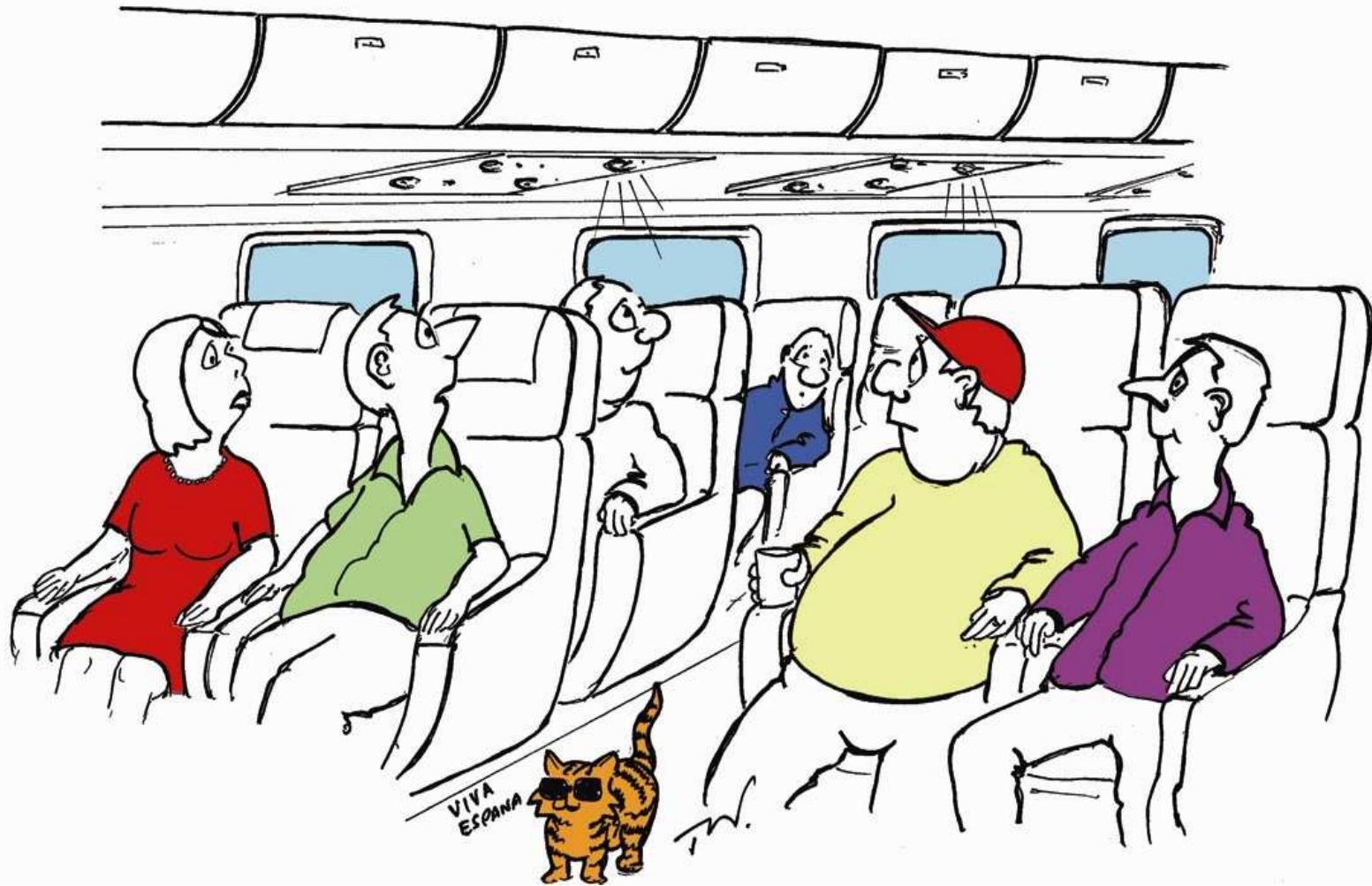




Laut meines Plans habe ich noch 7 Minuten und 30 Sekunden Zeit bis mein Spontaneitätsskurs beginnt. Ich werde mir am besten noch ein paar Notizen machen, was ich sagen werde.

Er ist der einzige Typ, den ich kenne, der eine spontane Reaktion plant.

Willkommen auf unserem Flug 236 von Edinburgh nach Heathrow. Wir werden voraussichtlich in 10 Minuten in Heathrow landen, aber, hey, das Wetter in Barcelona ist viel besser, deswegen fliegen wir lieber dort hin.



Die Präferenzen (Ergebnis)



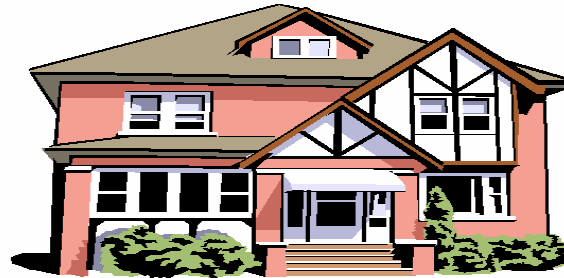
Extraversion und **I**ntroversion

Sensitives Empfinden und **I**Ntuition

Thinking/Denken und **F**ühlen

Judging/Urteilen und **P**erceiving/Wahrnehmen

MBTI Haus



Unser MBTI Haus: Wir haben einen Platz/einen Raum in diesem Haus, der uns am besten gefällt, aus dem heraus wir am liebsten unsere Umwelt sehen. Wir können aber immer auch jeden anderen Platz/Raum im Haus wählen, um zu prüfen, wie es uns dort gefällt.

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

©1983, II000 Roger Pearman. Alle Rechte vorbehalten. Die Idee zum Model des MBTI Hauses stammt aus einem Gedicht von Emily Dickinson. Sie beschreibt darin verschiedene Räume in ihrem Kopf, die die verschiedenen Sichtweisen wieder spiegeln. Das Konzept wurde erstmals 1983 vorgestellt und setzt dabei folgenden Punkt. Wir haben einen präferierten Raum, aus dem wir die Welt betrachten, und begeben uns von Zeit zu Zeit in einen anderen Raum, um den Blick von dort aus zu prüfen..

Dynamik der Präferenzen

Für den MBTI ergibt sich als dynamisches Modell eine Hierarchie der Funktionen nach



Bevorzugt

Dominante Funktion (Pilot)



Hilfsfunktion (Copilot)

Weniger
bevorzugt

Dritte Funktion (Flugschüler)

Inferiore Funktion (Kleinkind)

Erkenntnisse für die Praxis

Führungsstil	Informationen über den bevorzugten Führungsstil durch den MBTI-Typ. Erkennen, wo Stärken liegen. Bewussterer Umgang mit dem eigenen und mit fremden Führungsstilen
Konflikt	Erkennen von typ-abhängigen Konfliktauslösern und der Außenwirkung des eigenen Typs im Konflikt
Arbeitsweise	Erkennen des eigenen Arbeitsstils und Hinweise auf typengerechte Delegation von Aufgaben
Veränderung	Steht man Veränderungen positiv oder ablehnend gegenüber?
Vertrieb	Werden Kunden typgerecht angesprochen, um damit die eigene Überzeugungskraft und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen?
Team	Sind alle Pole der Dimensionen Wahrnehmen und Entscheiden vorhanden und respektiert?

Noch Fragen?

Literatur:

