

Persönlichkeitstests – der Schlüssel zum Erfolg

Erkennen Sie sich selbst und setzen Sie Ihre Stärken bewusst ein

Es ist kein Geheimnis: Sachwissen und Erfahrung allein reichen nicht aus, um Fach- und Führungspositionen erfolgreich zu bekleiden. Wie gut bin ich und was kann ich wirklich? Mit diesen elementaren Fragen beschäftigen sich selbst gestandene Fach- und Führungskräfte. Auch bei einer Bewerbung setzen Personalchefs zunehmend auf Tests. Wer die eigenen Stärken erkennt und zielgerichtet einsetzt, seine Schwächen realistisch betrachtet und zudem weiß, wie er von anderen eingeschätzt wird, hat nachweislich mehr Erfolg und ist damit auch für das Unternehmen eine wertvolle Stütze.

Der Myers-Briggs-Typenindikator Test

Der MBTI wurde entwickelt von der amerikanischen Psychologin Katherine Briggs und ihrer Tochter Isabel Briggs-Myers und erstmals 1962 veröffentlicht. Der Test basiert auf der vom Schweizer Arzt und Psychoanalytiker Carl Gustav Jung entwickelten Persönlichkeitstheorie und existiert seit 1991 in einer deutschen Version.

Dieser Test basiert auf der Annahme, dass es bestimmte Neigungen und Vorlieben für ein bestimmtes Verhalten gibt. Die Art und Weise, wie Menschen bevorzugt Informationen aufnehmen und aufgrund dieser Informationen Entscheidungen treffen, beschreibt den Typ. Es werden dabei folgende Gegensatzpaare unterschieden:

| | |
|---|--|
| Extraversion (E) | - Introversion (I) |
| Sinnliche Wahrnehmung (S ensing) | - Intuitive Wahrnehmung (I Ntuition) |
| Analytische Beurteilung (T hinking) | - Gefühlsmäßige Beurteilung (F eeling) |
| Beurteilung (J udging) | - Wahrnehmung (P erceiving) |

Um zu erfahren, wo Ihre eigenen Präferenzen liegen, wie Sie selbst einige der beschriebenen Merkmale anderen gegenüber bevorzugen, sollten Sie sich gewissenhaft selbst beobachten.

Nicht jeder will sich sofort mit der Vorstellung anfreunden, dass sich seine persönlichen Präferenzen in Einstellungen und Funktionen beschreiben lassen. Die Gründe aber, die Sie für Ihre Vorbehalte ins Feld führen, können wichtige Hinweise auf Ihren Typ geben:

E oder I?

So geben z. B. Personen mit einer E-Präferenz (Extraversion) gern an, sie seien zu beschäftigt; außerdem dauere es zu lange, bis sie das komplette Inventar durchgegangen seien. Introvertierte Menschen (I-Präferenz), die ihre Energie aus der Welt ihrer eigenen Gedanken schöpfen, sind oft sehr zurückhaltend damit, anderen gegenüber zuviel von sich preiszugeben. Die Furcht, nach außen „nackt“ dazustehen, hindert sie an der Teilnahme am MBTI; selbst wenn sie grundsätzlich den Sinn von Typologien akzeptieren.

S oder N?

Personen mit S-Präferenz (sinnliche Wahrnehmung) scheuen häufig die theoretische und abstrakte Natur des MBTI, wie sie stets um die unmittelbare praktische Anwendung eines Sachverhalts bemüht sind. Für sie kommt der MBTI einfach nicht schnell genug zur Sache. Wenn sie sich Schritt für Schritt mit dem Verständnis des MBTI beschäftigen müssen, stellt sich schnell Langeweile ein. Wer dagegen eine N-Präferenz (Intuition) aufweist, empfindet wahrscheinlich die einleitende Darstellung als zu stark vereinfacht, zu einlinig und zu programmiert. Dann halten sie die genannten Kategorien für zu beschränkt. „Warum gibt es bloß 16 Typen?“ ist eine typische N-Frage. Außerdem neigen sie dazu, die Testfragen mit dem Zwang zu einer einzigen Antwort aus einem gegebenen Angebot anzulehnen, da sie grundsätzlich eine Vielzahl möglicher Antworten für richtig halten.

T oder F?

Menschen mit einer Neigung zu analytischer Beurteilung (T-Präferenz) sind oft skeptisch, was die Wissenschaftlichkeit der Psychologie angeht. Ohne objektive Überprüfung der Validität und Verlässlichkeit des MBTI-Inventars sind sie nicht bereit, die dazugehörigen Konzepte zu akzeptieren. Wer hingegen eine F-Präferenz (gefühlsmäßige Beurteilung) besitzt, wehrt sich

anfangs dagegen, Menschen in Schubladen zu sperren und ihnen die Individualität zu rauben, die sie verdienen. Wenn sie sich dann auf den MBTI eingelassen haben, vermeiden sie gern alles, was die Gefühle anderer Menschen verletzen könnte.

J oder P?

Menschen mit einer J-Präferenz (Beurteilung) reagieren auf den Vorschlag, die eigene Persönlichkeit zu klassifizieren, regelmäßig mit einer Antwort wie: „Ich habe bereits ein brauchbares Modell. Zeigen Sie mir erst mal, ob Ihr Konzept für meine Arbeit irgendwelche Vorteile bringt!“

Diejenigen, bei denen die Wahrnehmung dominiert (P-Präferenz), zeichnen sich dadurch aus, dass sie am liebsten alles möglichst offen lassen. Ihnen widerstrebt es daher oft, sich für eine einzige der möglichen Antworten im Test entscheiden zu müssen. Die Vorstellung, dass man sie nur einem einzigen Typ zuordnet, ist ihnen ein Gräuel, weil sie das als Einengung und endgültiges Verdikt empfinden.

Na, haben Sie sich und/oder bestimmte Personen aus ihrem Umfeld wieder erkannt? Kennen Sie einen ENTP oder sind Sie gar ein ISFJ? Durch die verschiedenen Buchstabenkombinationen ergeben sich 16 Typen, die auch sehr gegensätzlich sein können. Wie kann man mit den einzelnen Typen umgehen?

Bei der Kommunikation untereinander sind die mittleren Buchstaben, die sogenannten Funktionen, die das Zentrum der Persönlichkeit beschreiben von größter Bedeutung. Im Nachfolgenden erhalten Sie einige Tipps zum Umgang mit S, N, T oder F dominierten Typen:

S-Typen – klare und sachliche Kommunikation

- Klare und präzise Informationen mit Schwerpunkt auf Daten und Fakten mitteilen
- Sehr auf Einzelheiten fixiert, daher diese möglichst klar ausführen
- S-Typen nehmen Tatsachen ernster als Möglichkeiten; sie möchten gern eine klare Darstellung des Problems, bevor sie an die Diskussion möglicher Lösungswege gehen
- Definieren Sie Ihre Begriffe, legen Sie die Fakten auf den Tisch und bereiten Sie einen ausgearbeiteten Aktionsplan vor, so dass sich ihr Gegenüber sofort an die Arbeit machen kann

N-Typen – Konzentration auf das Wesentliche

- Hat ständig neue Ideen und skizziert dies im Gespräch grob und ohne Einzelheiten
- Seien Sie sich über Ihr Hauptanliegen klar und stellen Sie Assoziationen und Beziehungen heraus, ohne den N-Typen mit Einzelheiten und Fakten zu langweilen
- N-Typen locken zuerst die vielen interessanten Möglichkeiten, dann erst wenden sie sich den Tatsachen zu

T-Typen – Logik zählt

- Neigen dazu ihre Meinung frei heraus zu sagen, ohne sich um die Gefühle der anderen Beteiligten zu kümmern
- Müssen sanft und sachlich darauf aufmerksam gemacht werden, was andere Menschen empfinden
- Jede Äußerung muss einen Anfang, eine logische Folgerung und ein Ende besitzen
- Ungeduldig bei Wiederholungen oder Details

F-Typen – Harmonischer Umgang

- Leben bei ihren Entscheidungen großen Wert auf Harmonie und guten Willen
- Haben ein gutes Gespür für die Vorlieben und Abneigungen der Menschen in ihrer Umgebung und erwarten das auch von anderen
- Harmonie steht über allem, daher sollte am Anfang etwas stehen, dem zugestimmt werden kann und dann erst sollten die unterschiedlichen Standpunkte behandelt werden
- Sind besonders an Angelegenheiten interessiert, die sich auf bestimmte Weise auf das Wohl und Wehe von Menschen auswirken. Daher gleich am Anfang deutlich machen, dass es bei der Angelegenheit um den Menschen geht

Sollten Sie zu diesem Artikel oder speziell zum Test noch Fragen haben, stehe ich Ihnen gerne unter monika.rothenari@jbt zur Verfügung.