

# ENTJ

EXTRAVERSION INTUITION TANKE BEDÖMNING



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

Instrumentets teori grundas på den schweiziske psykoanalytikerns C G Jung teori och erfarenheter. Utgångspunkten är att vårt beteende styrs av hur vi uppfattar vår verklighet och hur vi fattar beslut utifrån denna verklighetsuppfattning.

MBTI är uppbyggt av fyra skalor, var och en med två motsatta svarsalternativ vilka betecknas som **preferenser**, det vill säga grundläggande förhållningssätt.

På var och en av de fyra skalorna använder alla människor den ena eller den andra preferensen vid olika tillfällen, men inte båda samtidigt och inte med lika stor tillförsikt. Dina resultat från MBTI visar vilket förhållningssätt från varje skala du helst använder. Dessa fyra förhållningssätt, eller preferenser, utgör vad som kallas din **preferensprofil**.

Självklart är alla kombinationer av preferenser likvärdiga i den meningen att ingen är "sämre" eller "bättre" än någon annan – de är helt enkelt olika. En person vars preferenser är motsatta dina egna kommer att vara olik dig på flera sätt. Varje preferensprofil (kombination av preferenser) har sin egen uppsättning starka och svaga sidor.

I över 60 år har MBTI hjälpt miljoner människor över hela världen till en djupare förståelse av sig själva och till hur de interagerar med andra, och därigenom hjälpt dem förbättra sin kommunikation, sina arbetsinsatser och sin inlärning. Besök [www.opp.eu.com](http://www.opp.eu.com) för ytterligare resurser som hjälp att vidga dina kunskaper – upptäck praktiska verktyg för livslångt lärande och livslång utveckling.

<b>E EXTRAVERSION</b> Uppmärksamhet främst riktad mot yttervärldens människor och ting	Energi/ uppmärksamhet E ↔ I	<b>I INTROVERSION</b> Uppmärksamhet främst riktad mot den egna inre världens idéer och intryck
<b>S SINNESFÖRNIMMELSE</b> Tar in information via de fem sinnen och ser det befintliga	Perception S ↔ N	<b>N INTUITION</b> Tar in information via det "sjätte sinnet" och ser det möjliga
<b>T TANKE</b> Fattar beslut grundade på logik och objektivitet	Bedömning T ↔ F	<b>F KÄNSLA</b> Fattar beslut grundade på en personlig värdeskala
<b>J BEDÖMNING</b> Föredrar att leva på ett planerat och organiserat sätt	Livsstil J ↔ P	<b>P PERCEPTION</b> Föredrar att leva på ett flexibelt och spontant sätt

MBTI® ENTJ Profilbeskrivning Copyright 1995, 2004 Peter B Myers och Katherine D Myers. Alla rättigheter reserverade. Publicerad med tillstånd från förläggaren, CPP, Inc., 1055 Joaquin Road, 2nd Floor, Mountain View, California, USA 94043. © Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI logon, MBTI och *Introduction to Type* är av Myers-Briggs Type Indicator Trust registrerade varumärken. © CPP logon är ett registrerat varumärke som innehas av CPP, Inc. i USA. ™ *Introduktion till Psykologiska Typer* är ett av Myers-Briggs Type Indicator Trust inregistrerade varumärken.



## PERSONBESKRIVNING

### Starka sidor

Människor med denna preferensprofil är naturliga ledare och organisatörer. De hanterar med lätthet abstrakta teoretiska resonemang och översätter möjligheter till planer för att uppnå kort- och långsiktiga mål. De upptäcker genast ologiska och ineffektiva procedurer och känner starkt för att ställa dem till rätta – att organisera människor och situationer för att få dem att röra sig i rätt riktning.

### Karaktäristiska drag

ENTJ-profiler använder sin tankefunktion främst i yttrevärlden och är följaktligen naturliga kritiker. De sätter upp sitt eget normsystem och tillämpar detta med kraft på både sig själva och andra. De sätter högt värde på intelligens och kompetens och avskyr ineffektivitet. De kan vara tuffa när situationen så kräver. Ofta är de

- analytiska, logiska och objektivt kritiska
- bestämda, klara och självhävande

De är intellektuellt nyfikna, söker nya idéer och tycker om komplexa problem. De använder sin intuition främst i sin inre värld för att "få korn på" möjligheter och komma fram till de insikter som ligger till grund för deras beslut och planer. Människor med ENTJ-profil tenderar att

- ha god begreppsförståelse
- vara uppfinningsrika teoretiker och planerare

De är skickliga på att lösa organisatoriska problem eftersom de är mycket medvetna om de komplicerade sammanhangen inom organisationer och är handlingsorienterade och strategiska. De tänker framåt, förutser problem, utformar planer och system och fördelar de mänskliga och materiella resurserna för att uppnå mål. De är i allmänhet ointresserade av förvaltande rutinaktiviteter och föredrar det stimulerande i nya utmaningar.

### Andras bild

ENTJ-profiler älskar att interagera med andra människor. De utmanar ofta andras påståenden och beteenden och förväntar sig då att få mothugg på det att ett ömsesidigt utbyte där båda parter lär sig något nytt ska komma till stånd. De beundrar och söker sig till människor som står upp för vad de tror på, säger vad de tänker och som kan argumentera övertygande.

De föredrar att ha saker och ting klart och tydligt ordnade, men deras kärlek för idéer kan dra in dem i vittomfattande intuitiva utforskanden och diskussioner.

Deras verbala flöde, beslutsamhet, självförtroende och vilja att organisera andra kan ibland överväldiga människorna runt omkring dem. Andra uppfattar dem ofta som

- direkta, utmanande och beslutsamma
- objektiva, rättvisa och stimulerande

### Möjliga utvecklingsområden

Ibland har livsomständigheterna inte stöttat människor med denna profil i deras utveckling av sina naturliga preferenser.

- Om de inte utvecklat sin perceptionsfunktion – intuition – kan de komma att fatta förhastade beslut utan att ta hänsyn till alternativ eller undersöka andra möjligheter. Deras beslutsamhet kan i sådana fall anta diktatoriska former.
- Om de inte utvecklat sin bedömningsfunktion – tanke – kanske de inte har några beprövade sätt att värdera sina insikter och göra upp planer. I så fall kommer deras beslutsfattande att vara ologiskt och ombytligt.

Om människor med ENTJ-profil inte finner något område där de kan utnyttja sina mest utvecklade funktioner och bli uppskattade för sina bidrag, kan besvikelsen över detta leda till att de

- blir överdrivet opersonliga och kritiska
- blir påträngande och styrande – ger order utan att lyssna
- blir påstridiga och verbalt aggressiva.

Det är naturligt för dem att ägna mindre uppmärksamhet åt sina icke föredragna funktioner; känsla och sinnesförnimmelse. Om de i alltför hög grad ignorerar dessa kan de emellertid

- underlåta att märka eller värdesätta andras behov av relaterande, uppskattning och beröm
- göra upp tidsplaner som om andra människor arbetade som robotar
- bortse från realistiska faktorer som är nödvändiga för att deras planer ska kunna förverkligas.

Under stress kan människor med denna preferensprofil överväldigas av tvivel på sig själva, känna sig ensamma och uppskattade och vara oförmögna att uttrycka dessa känslor för andra.

## FUNKTIONERNAS ORDNINGSFÖLJD

Relationen mellan de fyra funktionerna har stor betydelse för dynamiken i personligheten. I kombination med preferenserna på attitydskalorna (energi/uppmärksamhet och livsstil) samspelar funktionerna på ett alldeles speciellt sätt för varje preferensprofil. Din profil har följande funktionsordning:

1 Tanke	dominant funktion
2 Intuition	stödfunktion
3 Sinnesförnimmelse	tredje funktion
4 Känsla	fjärde funktion



## ENTJ-PROFILER I ORGANISATIONER

Kunskap om preferensprofiler – sin egen såväl som andras – kan på ett konstruktivt sätt användas i organisations-sammanhang. Det kan gälla att åstadkomma en mer effektiv kommunikation mellan medarbetarna, att förstå och hantera konflikter, eller att ha kunskap om och förståelse för olika ledarstilar. Det mest grundläggande

handlar kanske om hur man inom en organisation bäst ska kunna ta tillvara olikheter människor emellan.

Varje preferensprofil har sitt sätt att agera inom en organisation, sin speciella uppsättning starka och svaga sidor. Nedan presenteras ett antal punkter som belyser ENTJ-profiler utifrån ett organisationsperspektiv.

### Bidrag till organisationen

- Utvecklar väl genomtänkta planer
- Tillhandahåller struktur
- Utformar strategier riktade mot allmänna mål
- Tar snabbt ledningen
- Handskas direkt med problem orsakade av förvirring och ineffektivitet

### Ledarskapsstil

- Energiskt, handlingsorienterat angreppssätt
- Tillhandahåller långsiktiga visioner
- Har en tuff och direkt ledningsstil
- Gillar komplexa problem
- Vill ha kontroll över så stor del av verksamheten som möjligt

### Föredragen arbetsmiljö

- Resultatorienterade, självständiga människor fokuserade på att lösa komplexa problem
- Målorienterad
- Har effektiva system och medarbetare

- Tillhandahåller utmaningar
- Belönar beslutsamhet
- Osentimentala människor
- Strukturerad

### Potentiella fallgropar

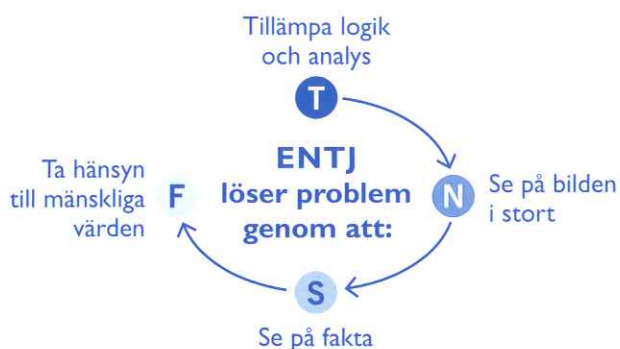
- Kan i sin upptagenhet med uppgiften förbise mänskliga behov
- Förbiser ibland praktiska aspekter och begränsningar
- Fattar alltför snabba beslut och framstår som otåliga och dominerande
- Riskerar att ignorera och trycka undan sina egna känslor

### Behöver utveckla

- Väga in mänskliga aspekter och uppskatta andras insatser
- Kontrollera vilka resurser som står till buds innan de rusar iväg
- Avsätta tid till att begrunda och ta ställning till alla aspekter innan beslut fattas
- Lära sig att identifiera och värdera känslor

## EFFEKTIV PROBLEMLÖSNING

I allmänhet fattar vi beslut och löser problem med hjälp av våra mest utvecklade funktioner; den dominanta funktionen och stödfunktionen. De mindre utvecklade funktionerna, d v s den tredje och fjärde funktionen, ignoreras i stor utsträckning. Modellen nedan visar den "arbetsgång" vid problemlösning en person med ENTJ-profil använder.



Sannolikt blir resultatet av varje problemlösnings-process bäst om alla funktioner kan utnyttjas. Det är därför viktigt både att konsultera människor med andra profiler, och att vara uppmärksam på hur ens egna mindre utvecklade funktioner kan komma till uttryck. Dessutom kan man göra en medveten ansträngning att ta så många faktorer som möjligt med i beräkningen.

Till detta ändamål kan det vara bra att ställa frågor i syfte att "täcka av" alla funktioner.

**Sinnesförnimmelse (S)** – vilka är fakta och hur ser situationen ut, vad gör jag och vad gör andra?

**Intuition (N)** – vilka möjligheter och alternativ finns?

**Tanke (T)** – vilka är för- och nackdelar och logiska konsekvenser för varje alternativ, vilka är kostnaderna?

**Känsla (F)** – vilka bakomliggande värden finns, hur kommer andra att reagera, vem är rätt person för jobbet?



## PERSONBESKRIVNING

### Starka sidor

Människor med denna preferensprofil är naturliga ledare och organisatörer. De hanterar med lätthet abstrakta teoretiska resonemang och översätter möjligheter till planer för att uppnå kort- och långsiktiga mål. De upptäcker genast ologiska och ineffektiva procedurer och känner starkt för att ställa dem till rätta – att organisera människor och situationer för att få dem att röra sig i rätt riktning.

### Karaktäristiska drag

ENTJ-profiler använder sin tankefunktion främst i yttervärlden och är följaktligen naturliga kritiker. De sätter upp sitt eget normsystem och tillämpar detta med kraft på både sig själva och andra. De sätter högt värde på intelligens och kompetens och avskyr ineffektivitet. De kan vara tuffa när situationen så kräver. Ofta är de

- analytiska, logiska och objektivt kritiska
- bestämda, klara och självhävdande

De är intellektuellt nyfikna, söker nya idéer och tycker om komplexa problem. De använder sin intuition främst i sin inre värld för att "få korn på" möjligheter och komma fram till de insikter som ligger till grund för deras beslut och planer. Människor med ENTJ-profil tenderar att

- ha god begreppsförmåga
- vara uppfinningsrika teoretiker och planerare

De är skickliga på att lösa organisatoriska problem eftersom de är mycket medvetna om de komplicerade sammanhangen inom organisationer och är handlings-orienterade och strategiska. De tänker framåt, förutser problem, utformar planer och system och fördelar de mänskliga och materiella resurserna för att uppnå mål. De är i allmänhet ointresserade av förvaltande rutinaktiviteter och föredrar det stimulerande i nya utmaningar.

### Andras bild

ENTJ-profiler älskar att interagera med andra människor. De utmanar ofta andras påståenden och beteenden och förväntar sig då att få mothugg på det att ett ömsesidigt utbyte där båda parter lär sig något nytt ska komma till stånd. De beundrar och söker sig till människor som står upp för vad de tror på, säger vad de tänker och som kan argumentera övertygande.

De föredrar att ha saker och ting klart och tydligt ordnade, men deras kärlek för idéer kan dra in dem i vittomfattande intuitiva utforskanden och diskussioner.

Deras verbala flöde, beslutsamhet, självförtroende och vilja att organisera andra kan ibland överväldiga människorna runt omkring dem. Andra uppfattar dem ofta som

- direkta, utmanande och beslutsamma
- objektiva, rättvisa och stimulerande

### Möjliga utvecklingsområden

Ibland har livsomständigheterna inte stöttat människor med denna profil i deras utveckling av sina naturliga preferenser.

- Om de inte utvecklat sin perceptionsfunktion – intuition – kan de komma att fatta förhastade beslut utan att ta hänsyn till alternativ eller undersöka andra möjligheter. Deras beslutsamhet kan i sådana fall anta diktatoriska former.
- Om de inte utvecklat sin bedömningsfunktion – tanke – kanske de inte har några beprövade sätt att värdera sina insikter och göra upp planer. I så fall kommer deras beslutsfattande att vara ologiskt och ombytligt.

Om människor med ENTJ-profil inte finner något område där de kan utnyttja sina mest utvecklade funktioner och bli uppskattade för sina bidrag, kan besvikelsen över detta leda till att de

- blir överdrivet opersonliga och kritiska
- blir påträngande och styrande – ger order utan att lyssna
- blir påstridiga och verbalt aggressiva.

Det är naturligt för dem att ägna mindre uppmärksamhet åt sina icke föredragna funktioner; känsla och sinnesförnimmelse. Om de i alltför hög grad ignorerar dessa kan de emellertid

- underlåta att märka eller värdesätta andras behov av relaterande, uppskattning och beröm
- göra upp tidsplaner som om andra människor arbetade som robotar
- bortse från realistiska faktorer som är nödvändiga för att deras planer ska kunna förverkligas.

Under stress kan människor med denna preferensprofil överväldigas av tvivel på sig själva, känna sig ensamma och uppskattade och vara oförmögna att uttrycka dessa känslor för andra.

## FUNKTIONERNAS ORDNINGSFÖLJD

Relationen mellan de fyra funktionerna har stor betydelse för dynamiken i personligheten. I kombination med preferenserna på attitydskalorna (energi/uppmärksamhet och livsstil) samspelar funktionerna på ett alldeles speciellt sätt för varje preferensprofil. Din profil har följande funktionsordning:

1 Tanke	dominant funktion
2 Intuition	stödfunktion
3 Sinnesförnimmelse	tredje funktion
4 Känsla	fjärde funktion