

Europese Uitgave: Nederlands

Verklarend Rapport

door Naomi L. Quenk, Ph.D., en Jean M. Kummerow, Ph.D.



rapport opgesteld voor

Manager X

12 september 2006



OPP Ltd

Elsfield Hall 15-17 Elsfield Way

Oxford OX2 8EP UK

+44 (0) 1865 404 500 +44 (0)8708 728 727

Fax: +44 (0)1865 310 368 www.opp.eu.com

Gepubliceerd door CPP, Inc.

Myers-Briggs Type Indicator® Step II Verklarend Rapport © 2001, 2003, 2006 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden. ® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs en Introduction to Type zijn geregistreerde handelsmerken van de Myers-Briggs Type Indicator Trust. ™ Inleiding tot Type is een handelsmerk van de Myers-Briggs Type Indicator Trust. Vertaald en gedistribueerd met toestemming van de uitgever, CPP, Inc., Mountain View, CA, 94043, USA.
™ Het CPP logo is een handelsmerk van CPP, Inc. OPP® Ltd is licentiehouder om de handelsmerken te gebruiken in Europa. OPP en het OPP logo zijn geregistreerde handelsmerken van OPP Ltd.

De MBTI® Persoonlijkheidsindicator

Dit stap II rapport is een diepgaande, gepersonaliseerde beschrijving van uw persoonlijkheidsvoorkeuren, afgeleid van uw antwoorden op het pan-Europese Step II Myers-Briggs Type Indicator® instrument. Het omvat uw resultaten van stap I (uw vierlettertype), naast de resultaten van stap II, die een aantal van de unieke manieren laat zien waarop u uitdrukking geeft aan uw stap I type.

Het MBTI® instrument werd ontwikkeld door Isabel Myers en Katharine Briggs als een toepassing van Carl Jung's theorie van psychologische typen. Deze theorie suggereert dat wij tegengestelde manieren hebben om energie te krijgen (Extraversie of Introversie), informatie te verzamelen of ons van informatie bewust te worden (Sensing of Intuition), te beslissen of tot een conclusie te komen over die informatie (Thinking of Feeling) en om te gaan met de wereld om ons heen (Judging of Perceiving).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Extraversie, concentreert u zich op de buitenwereld om daar energie te halen uit interactie met mensen en/of dingen te doen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Introversie, concentreert u zich op de binnenwereld en haalt u energie uit nadenken over informatie, ideeën en/of concepten.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Sensing, merkt u feiten, details en bestaande realiteiten op en vertrouwt daarop. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Intuition, hebt u aandacht voor onderlinge verbanden, theorieën en toekomstige mogelijkheden en vertrouwt daarop.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Thinking, neemt u beslissingen op basis van logische, objectieve analyse. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Feeling, neemt u beslissingen om harmonie te creëren door het hanteren van persoonsgerichte waarden.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Judging, bent u over het algemeen georganiseerd en ordelijk en geeft u de voorkeur aan snelle beslissingen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Perceiving, bent u over het algemeen flexibel, past u zich gemakkelijk aan en houdt u alle opties graag zo lang mogelijk open.

Aangenomen wordt dat u elk van deze acht delen van uw persoonlijkheid gebruikt maar de voorkeur geeft aan één in elk gebied, net als u een natuurlijke voorkeur hebt voor het gebruik van uw linker- of uw rechterhand. Geen voorkeurspool is beter of gewenster dan zijn tegengestelde.

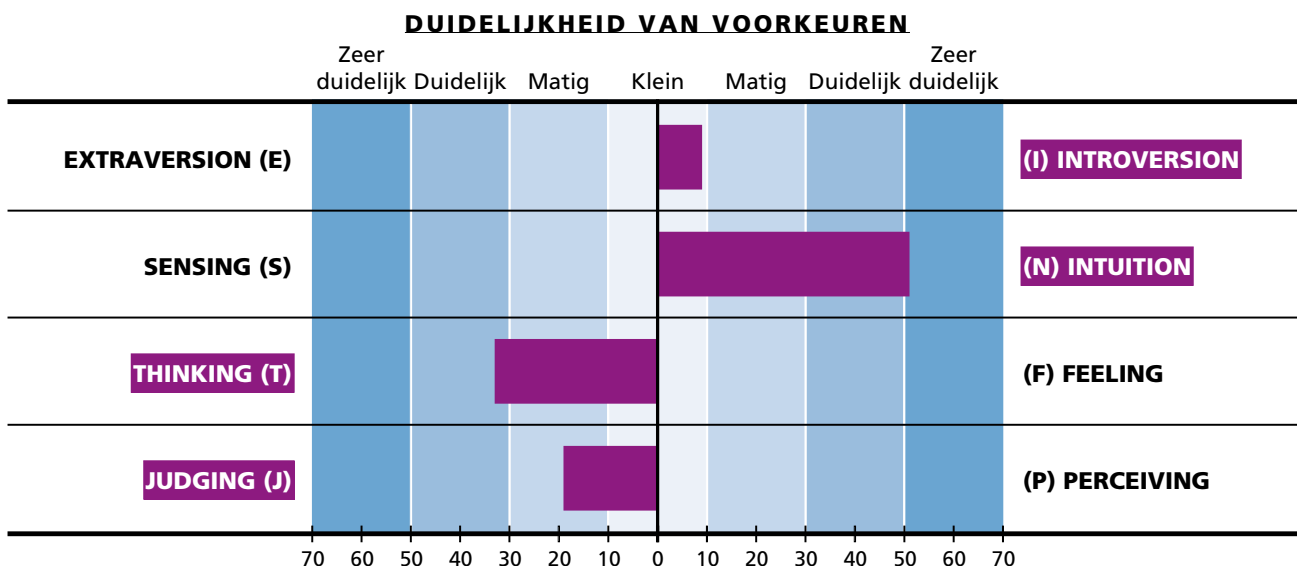
Het MBTI instrument meet niet uw vaardigheden of mogelijkheden op bepaalde gebieden maar is een manier om u te helpen u bewust te worden van uw specifieke stijl en om meer inzicht te krijgen in en waardering voor de manieren waarop mensen van elkaar verschillen.

UW RAPPORT BEVAT

Uw resultaten van stap I	4
Uw stap II facetten	6
Toepassen van stap II op communiceren	16
Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen	17
Toepassen van stap II op veranderingsmanagement	19
Toepassen van stap II op conflicthantering	20
Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken	21
Integreren van stap I en stap II	23
Gebruik van type om inzicht te krijgen	23
Overzicht van uw resultaten	24
Literatuur	25
Samenvatting Interpretator	26

Uw resultaten van stap I

In de onderstaande grafiek en de daarop volgende paragrafen wordt informatie gegeven over het persoonlijkheidstype dat u gerapporteerd hebt. Elk van de vier voorkeuren die u hebt aangegeven, wordt weergegeven door een balk aan die kant. Hoe langer de balk, des te duidelijker u die voorkeur hebt aangegeven.



Uw type bleek te zijn
INTJ
 (Introversion, Intuition, Thinking, Judging)

INTJ's zijn typische vernieuwers in hun vakgebied. Ze vertrouwen op hun innerlijke visie, op de manier waarop dingen in elkaar passen en zetten hun ideeën gestaag in daden om. Ze besteden liever tijd aan wat naar hun idee belangrijk is dan aan wat bij anderen populair is.

INTJ's zijn onafhankelijk en individualistisch en het is mogelijk dat anderen hen soms zien als koppig. Ze komen vooruit met of zonder de steun van anderen en ze hebben een vastberaden concentratie.

Ze gebruiken graag logica om ingewikkelde, moeilijke problemen op te lossen. Routinematige, alledaagse taken vervelen hen. Ze analyseren en proberen stukjes in elkaar te passen tot een coherent geheel.

Hoewel INTJ's meestal georganiseerd zijn en doelbewust, negeren ze soms details die niet passen in hun visie op de toekomst. Als die details belangrijk zijn, is het mogelijk dat hun ideeën niet zo goed werken als ze zouden willen.

Waarschijnlijk werken INTJ's het liefst in een omgeving waar hun standpunten en ideeën gewaardeerd worden en waar ze zelfstandig kunnen werken. Mensen kunnen op hen rekenen voor wat betreft hun visie en innovatieve oplossingen voor problemen in hun vakgebied.

PAST DIT TYPE BIJ U?

Kijk welke delen van de bovenstaande beschrijving bij u passen en welke niet. Uw resultaten van stap II op de volgende pagina's kunnen u helpen duidelijkheid te verschaffen over gedeelten waarin u niet goed wordt beschreven. Als het stap I type dat u gerapporteerd hebt niet past, kunnen resultaten van stap II helpen bij het suggereren van een ander type, dat meer op u van toepassing is.

Uw stap II facetten

Uw persoonlijkheid is complex en dynamisch. Stap II beschrijft een deel van die complexiteit door uw resultaten te laten zien op vijf verschillende delen of facetten van elk van de vier paren van het MBTI instrument van tegenovergestelde voorkeuren zoals hieronder aangegeven.

<p>EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION</p> <table> <tr> <td>Initiërend</td> <td>Ontvangend</td> </tr> <tr> <td>Expressief</td> <td>Beheerst</td> </tr> <tr> <td>Groepsmens</td> <td>Intiem</td> </tr> <tr> <td>Actief</td> <td>Bedachtzaam</td> </tr> <tr> <td>Enthousiast</td> <td>Rustig</td> </tr> </table>	Initiërend	Ontvangend	Expressief	Beheerst	Groepsmens	Intiem	Actief	Bedachtzaam	Enthousiast	Rustig	<p>SENSING (S) ↔ (N) INTUITION</p> <table> <tr> <td>Concreet</td> <td>Abstract</td> </tr> <tr> <td>Realistisch</td> <td>Vindingrijk</td> </tr> <tr> <td>Praktisch</td> <td>Conceptueel</td> </tr> <tr> <td>Experimenteel</td> <td>Theoretisch</td> </tr> <tr> <td>Traditioneel</td> <td>Oorspronkelijk</td> </tr> </table>	Concreet	Abstract	Realistisch	Vindingrijk	Praktisch	Conceptueel	Experimenteel	Theoretisch	Traditioneel	Oorspronkelijk
Initiërend	Ontvangend																				
Expressief	Beheerst																				
Groepsmens	Intiem																				
Actief	Bedachtzaam																				
Enthousiast	Rustig																				
Concreet	Abstract																				
Realistisch	Vindingrijk																				
Praktisch	Conceptueel																				
Experimenteel	Theoretisch																				
Traditioneel	Oorspronkelijk																				
<p>THINKING (T) ↔ (F) FEELING</p> <table> <tr> <td>Logisch</td> <td>Empathisch</td> </tr> <tr> <td>Redelijk</td> <td>Meelevend</td> </tr> <tr> <td>Vragend</td> <td>Meegaand</td> </tr> <tr> <td>Kritisch</td> <td>Aanvaardend</td> </tr> <tr> <td>Hard</td> <td>Zacht</td> </tr> </table>	Logisch	Empathisch	Redelijk	Meelevend	Vragend	Meegaand	Kritisch	Aanvaardend	Hard	Zacht	<p>JUDGING (J) ↔ (P) PERCEIVING</p> <table> <tr> <td>Systematisch</td> <td>Nonchalant</td> </tr> <tr> <td>Volgens een plan</td> <td>Open</td> </tr> <tr> <td>Vroeg beginnend</td> <td>Door druk gestimuleerd</td> </tr> <tr> <td>Gepland</td> <td>Spontaan</td> </tr> <tr> <td>Methodisch</td> <td>Emergent</td> </tr> </table>	Systematisch	Nonchalant	Volgens een plan	Open	Vroeg beginnend	Door druk gestimuleerd	Gepland	Spontaan	Methodisch	Emergent
Logisch	Empathisch																				
Redelijk	Meelevend																				
Vragend	Meegaand																				
Kritisch	Aanvaardend																				
Hard	Zacht																				
Systematisch	Nonchalant																				
Volgens een plan	Open																				
Vroeg beginnend	Door druk gestimuleerd																				
Gepland	Spontaan																				
Methodisch	Emergent																				

Houd er bij het bekijken van uw resultaten rekening mee dat:

- Elk facet twee tegengestelde polen heeft. Het is waarschijnlijker dat u een voorkeur heeft voor een pool aan dezelfde kant als uw algehele voorkeur (een in-preference resultaat). Bijvoorbeeld de Initiërend pool als u de voorkeur geeft aan Extraversie of de Ontvangend pool als u de voorkeur geeft aan Introversie.
- U voor een specifiek facet de voorkeur kunt geven aan een pool die tegengesteld is aan uw algehele voorkeur (een out-of-preference resultaat) of geen duidelijke voorkeur hebt voor een van beide polen (een Midzone resultaat).
- Uw voorkeuren op deze twintig facetten u kunnen helpen meer inzicht te krijgen in uw unieke manier om uw type te ervaren en er uitdrukking aan te geven.

HOE LEEST U UW STAP II RESULTATEN?

De volgende 8 pagina's (8-15) geven u informatie voor elke groep facetten. Elke pagina bevat een grafiek van uw resultaten op de facetten. De grafiek geeft:

- Korte definities van de weergegeven MBTI stap I voorkeuren.
- De namen van de vijf facetpolen geassocieerd met elke MBTI voorkeur alsmede drie beschrijvende woorden of zinnen voor elke facetpool.
- Een balk die laat zien naar welke pool uw voorkeur uitgaat of een resultaat in de Midzone. De lengte van de balk laat zien hoe duidelijk u uw voorkeur voor die pool hebt gemeld. Door naar de grafiek te kijken, kunt u zien of uw resultaat op een in-preference facet (scores van 2-5 aan dezelfde kant als uw voorkeur), out-of-preference is (scores van 2-5 op de kant tegenovergesteld aan uw voorkeur) of in de Midzone (scores van 0 of 1).

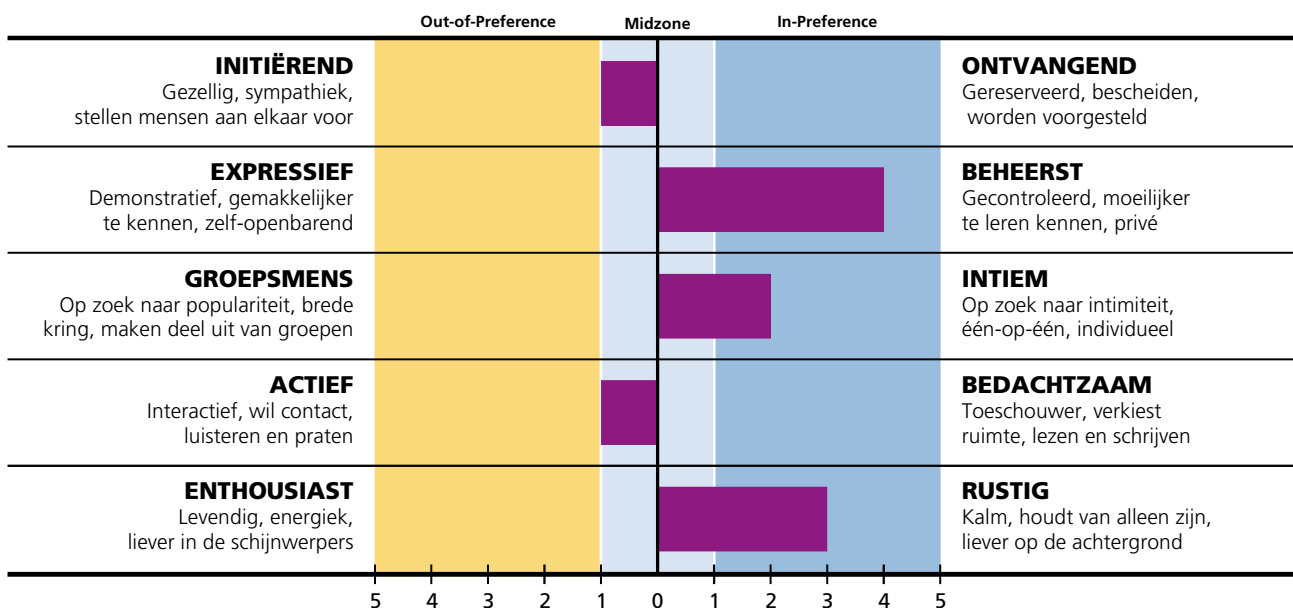
Onder de grafiek staan beschrijvingen van de kenmerken van elk in-preference, out-of-preference of Midzone resultaat. Om uw resultaten te contrasteren, kijk naar de drie woorden of zinnen die de tegengestelde facetpool op de grafiek bovenaan de pagina beschrijven. Als een groep beschrijvingen niet lijkt te passen, wordt u misschien beter beschreven door de tegenovergestelde pool of door de Midzone.

EXTRAVERSION (E)

Energie richten op de buitenwereld van mensen en objecten

(I) INTROVERSION

Energie richten op de binnenwereld van ervaringen en ideeën



Initiërend-Ontvangend (Midzone)

- Begint een gesprek in sociale situaties met mensen die u al kent of als uw rol dat vraagt.
- Lijkt sociaal gezien op uw gemak in vertrouwde situaties en minder op uw gemak in grote groepen.
- Bent bereid mensen aan elkaar voor te stellen als niemand anders dat doet en het noodzakelijk is.

Beheerst (In-Preference)

- Houdt uw gevoelens en interesses voor uzelf; als u iets van uzelf laat zien merken anderen dat op.
- Wordt door anderen gezien als moeilijk te doorgronden omdat u zoveel voor uzelf houdt.
- Gaat ervan uit dat anderen niet in uw gedachten geïnteresseerd zijn.
- Voelt u in staat problemen zelf op te lossen en doet dat ook het liefst.
- Vindt het erg moeilijk om te praten over wat u moeilijk vindt, vooral als u heel erg van streek bent.

Intiem (In-Preference)

- Maakt liever contact met een paar belangrijke anderen dan dat u deel uitmaakt van een grotere groep.
- Maakt duidelijk onderscheid tussen vrienden en kennissen.
- Wilt één-op-één diepgaande betrokkenheid bij anderen.
- Respekteert de individualiteit van de ander en wilt op uw beurt ook respect.
- Moet mensen vertrouwen voordat u veel over uzelf vertelt.

Actief-Bedachtzaam (Midzone)

- Spreekt persoonlijk over persoonlijke informatie en communiceert technische informatie schriftelijk.
- Geeft de voorkeur aan het leren van nieuw materiaal via face-to-face contact.
- Kunt zich op uw gemak voelen als u actief deelneemt aan evenementen of deze rustig observeert, afhankelijk van de omstandigheden.
- Leert het liefst door te lezen als u van het onderwerp op de hoogte bent.

Rustig (In-Preference)

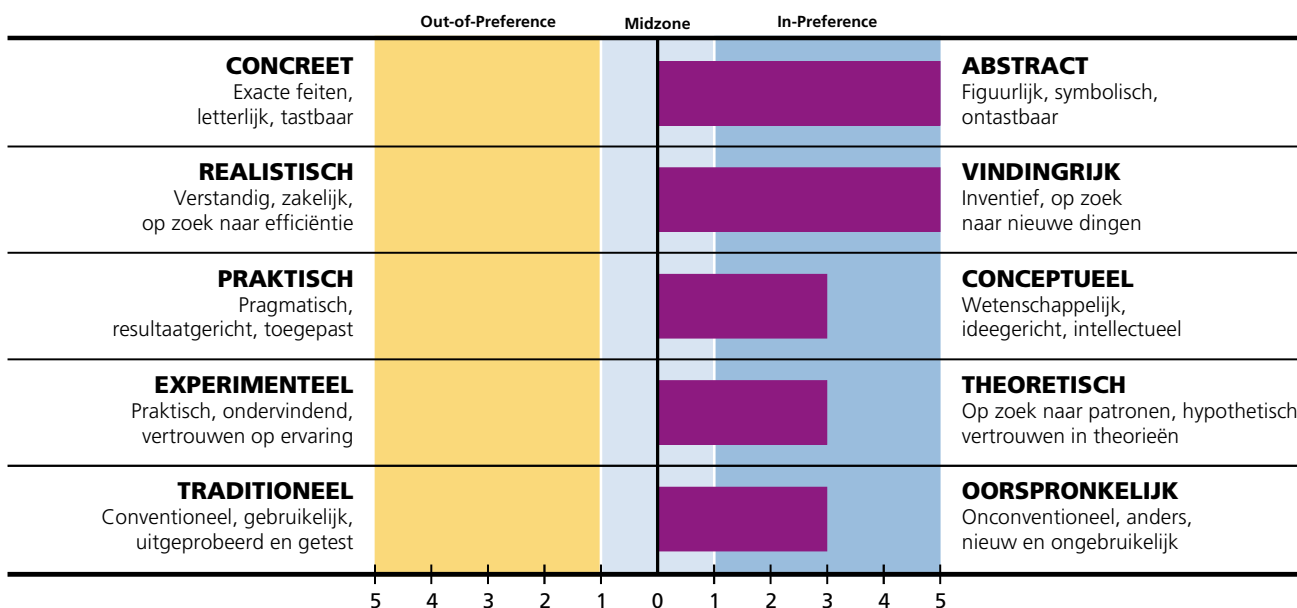
- Geeft de voorkeur aan kalmte, sereniteit en zelfs stilte.
- Ergert u aan lawaaiërig omstandigheden en lawaaiërig plaatsen.
- Presenteert zich bescheiden en blijft liever op de achtergrond.
- Voelt in een sociale situatie niet de behoefte om te praten.
- Vindt dat uw bijdragen gemakkelijk over het hoofd gezien worden.
- Hebt een kalmerend effect op groepen.
- Bent graag in het gezelschap van andere rustige mensen.

SENSING (S)

Focussen op wat met de vijf zintuigen kan worden waargenomen

(N) INTUITION

Focussen op perceptie van patronen en onderlinge verbanden



Abstract (In-Preference)

- Houdt ervan om dieper dan de oppervlakte te gaan en tussen de regels te lezen.
- Gebruikt soms symbolen en metaforen om uw standpunten uit te leggen.
- Vindt context en onderlinge verbanden erg belangrijk.
- Neemt denksprongen en geniet van brainstormen.
- Vindt het soms moeilijk om het bewijs voor uw ideeën te vinden.
- Vindt het soms moeilijk om u los te maken van de lijn die u volgt.

Vindingrijk (In-Preference)

- Houdt van vindingrijkheid om de vindingrijkheid.
- Wilt ervaren wat nieuw en anders is.
- Bent vindingrijk in interactie met nieuwe en ongebruikelijke ervaringen.
- Geeft er de voorkeur aan dingen geen twee keer op dezelfde manier te doen.
- Ziet snel wat er nodig is voor de toekomst en geniet van strategische planning.
- Kunt houden van humor en woordspelletjes op basis van nuances

Conceptueel (In-Preference)

- Houdt ervan de rol van wetenschapper en denker te spelen.
- Houdt ervan nieuwe kennis om de kennis en vaardigheden om de vaardigheden op te doen.
- Waardeert mentale virtuositeit.
- Concentreert zich op het concept, niet op de toepassing ervan.
- Geeft de voorkeur aan starten met een idee.
- Merkt dat praktisch gebruik van uw ideeën als gedachte achteraf kan komen.

Theoretisch (In-Preference)

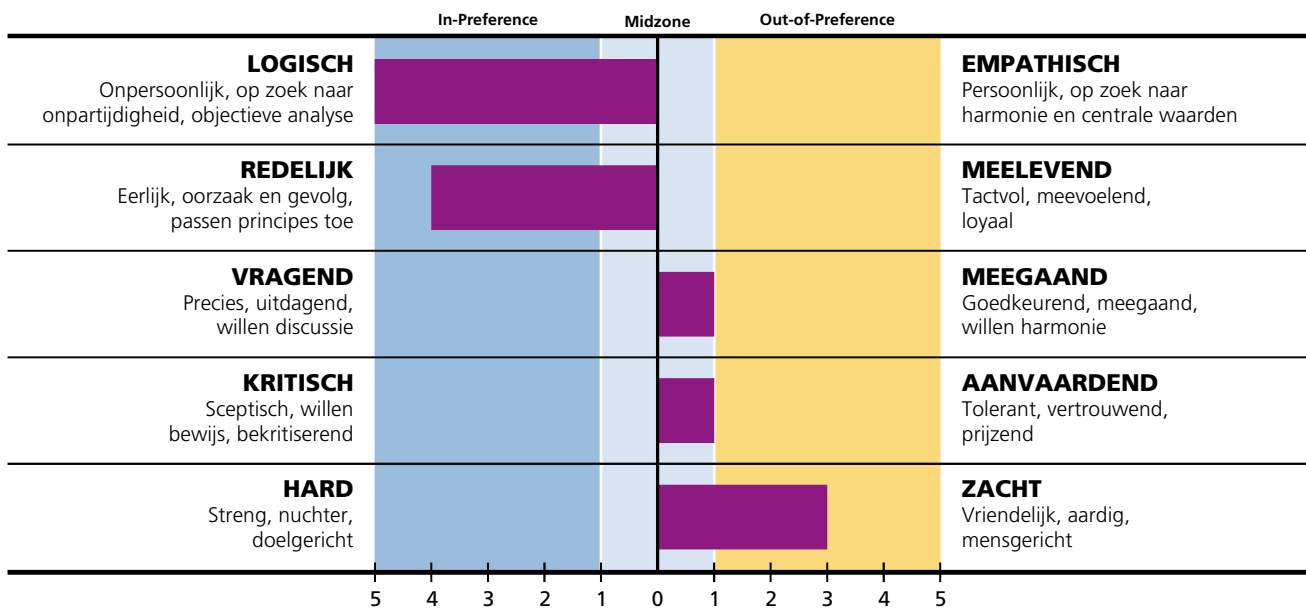
- Vertrouwt op theorie en gelooft dat deze een eigen realiteit heeft.
- Houdt ervan het ongrijpbare aan te pakken.
- Vindt liever nieuwe theorieën uit dan dat u "oude" theorieën toepast.
- Ziet vrijwel alles als passend in een patroon of theoretische context.
- Bent toekomstgericht.

Oorspronkelijk (In-Preference)

- Hecht veel waarde aan uniekheid.
- Hebt er behoefte aan uw eigen originaliteit te laten zien.
- Waardeert vernuft en vindingrijkheid.
- Volgt liever uw eigen methoden dan dat u de gebruiksaanwijzing leest.
- Verandert dingen ongeacht of ze goed werken zoals ze zijn.

THINKING (T)
 Baseren conclusies op logische analyse met nadruk op objectiviteit

(F) FEELING
 Baseren conclusies op persoonlijke of sociale waarden met nadruk op harmonie



Logisch (In-Preference)

- Geloof dat logische analyse het beste is voor het nemen van beslissingen.
- Gebruikt consecutieve redenering, met stellingen en gedefinieerde regels, om tot consistente conclusies te komen.
- Gebruikt harde gegevens om uw beslissingen te nemen.
- Concentreert zich op oorzaak en gevolg.
- Houdt ervan om duidelijke grenzen tussen kwesties te bewaren.
- Kunt gemakkelijk de voor- en nadelen van een vraagstuk bepalen.

Redelijk (In-Preference)

- Gebruikt redeneringen om beslissingen te nemen.
- Benadert situaties als onpartijdig waarnemer.
- Bent vol zelfvertrouwen en duidelijk over uw doelstellingen en beslissingen.
- Leeft uw leven logisch, met stellingen die tot conclusies leiden.
- Bekijkt situaties objectief en analytisch.

Vragend-Meegaand (Midzone)

- Stelt vragen alleen op gebieden waarin u geïnteresseerd bent.
- Stelt vragen en bent het met dingen oneens in een stijl die confronterend noch verzoenend is.
- Wacht met vragen stellen tot anderen een kans gehad hebben.
- Wordt meer confronterend en direct als een belangrijke waarde bedreigd wordt.

Kritisch-Aanvaardend (Midzone)

- Bekritiseert bepaalde ideeën en acties.
- Ziet snel zwakke plekken in argumenten.
- Licht toe wat in een situatie fout en goed is.
- Geeft luide kritiek of doet dat juist niet; afhankelijk van de omstandigheden.

Zacht (Out-of-Preference)

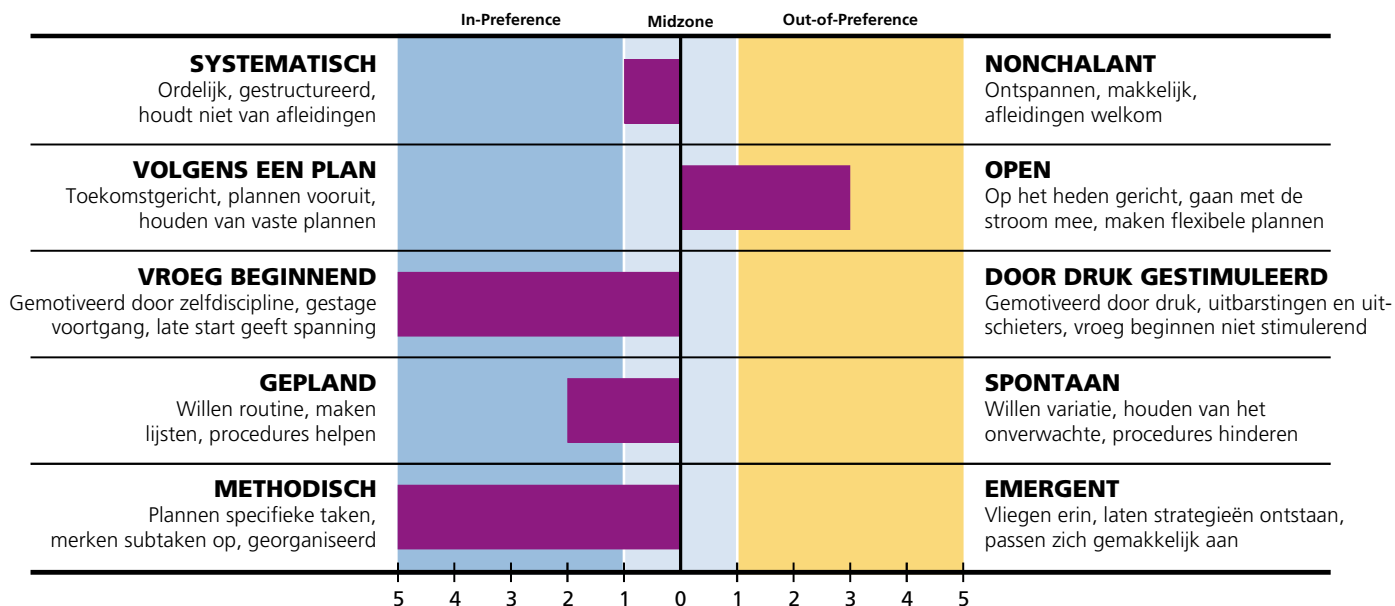
- Bent bezorgd hoe mensen zullen reageren op een beslissing die hen zal kwetsen.
- Verkiest anderen te beïnvloeden door middel van vriendelijke overredingskracht en warm begrip.
- Wilt op de "juiste" manier met de gevoelens van anderen omgaan.
- Vindt het oneerlijk om van mensen te profiteren, zelfs wanneer u in een sterkere positie verkeert.

JUDGING (J)

Voorkeur voor zaken afsluiten en beslissing

(P) PERCEIVING

Voorkeur voor flexibiliteit en spontaniteit



Systematisch-Nonchalant (Midzone)

- Hebt graag een algemeen plan met een aantal mogelijkheden.
- Vindt een te grote hoeveelheid details in een plan belemmerend.
- Hebt geen problemen met onderbrekingen als er geen agenda is.
- Hebt een hekel aan afleiding als u bij een project betrokken bent.
- Ontdekt dat een plan vooraf comfortabele afwijking mogelijk maakt omdat u altijd naar het plan terug kunt gaan.

Open (Out-of-Preference)

- Aarzelt om u vast te leggen voor een langetermijnplan, vooral als het gaat om uw vrijetijdsactiviteiten.
- Probeert te veel structuur en vooraf aangegane sociale verplichtingen te vermijden.
- Hebt een gevoel van avontuur over het onverwachte.
- Houdt ervan om voordeel te halen uit toevallige gebeurtenissen.

Vroeg beginnend (In-Preference)

- Geeft uzelf ruim de tijd om een activiteit op efficiënte wijze te voltooien.
- Houdt er niet van om het gevoel te hebben dat u te veel te doen hebt.
- Regelt uw leven zodat u niet hoeft te werken met haast op het laatste moment.
- Werkt op uw gemak aan meerdere taken door voortijdig te beginnen en aan elke taak te werken gedurende korte, geconcentreerde perioden.
- Kunt onafgemaakte taken niet vergeten; voelt zich rustig en tevreden als u iets hebt afgemaakt.

Gepland (In-Preference)

- Voelt u op uw gemak met routines en houdt er niet van als iets verandert.
- Houdt van bestaande methodes en procedures.
- Houdt graag controle over uw tijdsbesteding.
- Houdt ervan zowel werk als plezier te plannen.
- Het kan zijn dat anderen beter op de hoogte zijn van uw routines dan uzelf.
- Lijkt vrij voorspelbaar voor anderen maar vindt dat juist prettig.

Methodisch (In-Preference)

- Ontwikkelt gedetailleerde plannen voor de taak die u aan het uitvoeren bent.
- Definieert de subtaken van uw werk, waaronder de volgorde waarin dingen moeten gebeuren.
- Bereidt zich grondig en precies voor, waarbij u alle stappen aangeeft die nodig zijn om het doel te bereiken.
- Houdt ervan om op een ordelijke en efficiënte manier te werken.
- Kunt wat u had gepland waarschijnlijk eerder afleveren en dat zonder veel af te wijken.

Toepassen van stap II op communiceren

Alle aspecten van uw type beïnvloeden de manier waarop u communiceert, vooral als lid van een team. Negen van de facetten zijn vooral relevant voor communicatie. Uw voorkeuren voor deze negen facetten naast tips voor betere communicatie ziet u hieronder weergegeven.

Naast de tips in de tabel moet u onthouden dat communicatie voor elk type het volgende inhoudt

- Anderen laten weten welk soort informatie u nodig hebt.
- Anderen vragen wat ze nodig hebben.
- Uw ongeduld bewaken als andere stijlen domineren.
- U realiseren dat anderen waarschijnlijk niet proberen om u te vervelen als ze hun eigen communicatiestijlen gebruiken.

Uw facetresultaat	Communicatiestijl	Communicatieverbetering
Initiërend-Ontvangend Midzone	Bent bereid mensen aan elkaar voor te stellen als niemand anders dat doet.	Wees gevoelig voor de situatie bij het beslissen of u een initiërende of een ontvangende houding aanneemt.
Beheerst	Houdt uw gedachten en uw emotionele reacties voor uzelf.	Herken wanneer het werkelijk belangrijk is om te zeggen hoe u zich voelt en doe dat dan ook.
Actief-Bedachtzaam Midzone	Voelt u op uw gemak bij contacten met anderen of observeert rustig, afhankelijk van de omstandigheden.	Besteed aandacht aan de stijl van degenen met wie u omgaat en probeer u aan die stijl aan te passen.
Rustig	Voelt uw enthousiasme innerlijk en toont dit niet aan anderen.	Wees u ervan bewust dat anderen denken dat u niet geïnteresseerd bent, laat mensen selectief weten wat echt uw belangstelling heeft.
Abstract	Praat over wat u kunt afleiden uit de huidige gegevens.	Sta open voor de belangrijke details die u misschien over het hoofd ziet.
Vragend-Meegaand Midzone	Stelt op uw gemak vragen zolang dat de consensus in de groep niet belemmert.	Kies met zorg wanneer u het eens moet zijn of wanneer u vragen moet stellen.
Kritisch-Aanvaardend Midzone	Bekritiseert of aanvaardt afhankelijk van het belang van het onderwerp.	Wees u ervan bewust dat u, wanneer u gespannen bent, kritiek zou kunnen leveren terwijl dat niet op zijn plaats is.
Zacht	Probeert mensen te winnen voor uw standpunt.	Aanvaard dat iemand gekwetst kan raken; een win-win resultaat is niet altijd mogelijk.
Methodisch	Bepaalt de stappen en hun volgorde voordat u met een taak begint.	Wees tolerant tegenover anderen die zomaar aan iets beginnen zonder stappen te bepalen.

Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen

Om effectieve beslissingen te kunnen nemen is informatie nodig uit verschillende perspectieven en moeten goedwerkende methoden worden toegepast voor het evalueren van die informatie. De stap II facetten geven ons specifieke manieren om onze besluitvorming te verbeteren, speciaal de facetten die te maken hebben met Sensing, Intuition, Thinking en Feeling. Hieronder vindt u algemene vragen die met die facetten te maken hebben. De facetpolen waaraan u de voorkeur geeft, zijn cursief gedrukt. Als u zich in de Midzone bevindt, is geen der polen cursief aangegeven.

<p style="text-align: center;">SENSING</p> <p>Concreet: Wat weten we en hoe weten we het? Realistisch: Wat zijn de werkelijke kosten? Praktisch: Zal het werken? Experimenteel: Kunt u me laten zien hoe het werkt? Traditioneel: Moet er werkelijk iets veranderd worden?</p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p><i>Abstract: Wat zou dit anders kunnen betekenen?</i> <i>Vindingrijk: Wat kunnen we anders bedenken?</i> <i>Conceptueel: Welke andere interessante ideeën zijn er?</i> <i>Theoretisch: Hoe staat het allemaal met elkaar in verband?</i> <i>Oorspronkelijk: Wat is een nieuwe manier om dit te doen?</i></p>
<p style="text-align: center;">THINKING</p> <p><i>Logisch: Wat zijn de voor- en nadelen?</i> <i>Redelijk: Wat zijn de logische gevolgen?</i> Vragend: Maar hoe zit het met...? Kritisch: Wat klopt hier niet aan? Hard: Waarom gaan we nu niet verder?</p>	<p style="text-align: center;">FEELING</p> <p>Empathisch: Wat vinden we leuk en wat niet? Meelevend: Welke impact zal dit op de mensen hebben? Meegaand: Hoe kunnen we iedereen gelukkig maken? Aanvaardend: Wat brengt dit op? <i>Zacht: Hoe zit het met de mensen die gekwetst zullen raken?</i></p>

Zes verschillende manieren om informatie te evalueren, beslissingsstijlen genoemd, zijn bepaald op basis van twee facetten van de Thinking-Feeling dichotomie: Logisch-Empathisch en Redelijk-Meelevend.

Uw stijl is Logisch-Redelijk.
Deze stijl betekent dat u waarschijnlijk:

- Vertrouwt op uw voorkeur voor Thinking en beslissingen neemt op basis van logische analyse van gegevens.
- De impact van uw beslissingen op mensen en relaties erkent maar dat als secundair ziet.
- U concentreert op nauwkeurigheid om tot een goede beslissing te komen.
- Wordt gezien als precies, objectief en zelfverzekerd.
- Soms als niet-flexibel wordt gezien.

TIPS

Begin bij individuele probleemoplossing met het stellen van alle bovenstaande vragen.

- Bekijk de antwoorden zeer goed. De vragen die tegengesteld zijn aan die vragen die vet-cursief zijn gedrukt kunnen de sleutel vormen, omdat die perspectieven voorstellen waarvan het niet waarschijnlijk is dat u ze overweegt.
 - Probeer om uw beslissingsstijl in balans te brengen door aandacht te hebben voor delen van uw persoonlijkheid waarvoor u minder voorkeur heeft.
- Zoek bij probleemoplossing in groepen actief naar mensen met verschillende standpunten. Vraag naar hun zorgen en perspectieven.
- Voer een laatste controle uit om er zeker van te zijn dat alle bovengenoemde vragen gesteld zijn en dat er verschillende beslissingsstijlen gebruikt zijn.
 - Doe als u een perspectief mist extra moeite om te overwegen wat dit zou kunnen toevoegen.

Toepassen van stap II op veranderingsmanagement

Verandering lijkt onvermijdelijk te zijn en beïnvloedt mensen op verschillende manieren. Om u te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u duidelijk zijn over wat verandert en wat hetzelfde blijft.
- Moet u bepalen wat u moet weten om de verandering te kunnen begrijpen en die informatie dan opzoeken.

Om anderen te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u open discussie over de verandering stimuleren. Wees u ervan bewust dat dit voor sommigen gemakkelijker is dan voor anderen.
- Moet u zorgen dat zowel logische redenen als persoonlijke of sociale waarden zijn overwogen.

Uw persoonlijkheidstype beïnvloedt ook uw stijl van veranderingsmanagement, met name uw resultaten op de hieronder genoemde facetten. Bekijk de facetten en tips voor het verbeteren van uw reactie op verandering.

Uw facetresultaat	Stijl van veranderingsmanagement	Verbeteren van veranderingsmanagement
Beheerst	Houdt uw gevoelens over de verandering voor uzelf en vindt een manier om zelf met de verandering om te gaan.	Praat zodra u uw eigen standpunten kent met iemand die u vertrouwt en vraag zijn of haar input.
Intiem	Bespreekt de veranderingen en de impact daarvan op u alleen met uw naasten.	Overweeg uw gevoelens te delen met mensen buiten uw intieme kring.
Abstract	Zou ongegronde conclusies kunnen trekken over de betekenis van de verandering.	Controleer uw conclusies aan de hand van een aantal feiten en gegevens.
Vindingrijk	Geniet van de nieuwe aspecten van de verandering en de vindingrijkheid die ervoor nodig is.	Erken dat er werkelijke kosten verbonden zijn aan het nastreven van nieuwe dingen.
Theoretisch	Plaats de verandering in een theoretisch systeem.	Erken dat ervaringen van mensen door uw theorie niet altijd adequaat worden uitgelegd.
Oorspronkelijk	Bent blij met veranderingen omdat het veranderingen zijn.	Wees selectief als het erom gaat welke veranderingen het nastreven werkelijk waard zijn.
Zacht	Wilt dat mensen die de gevolgen van de verandering ondervinden met vriendelijkheid en consideratie behandeld worden.	Beslis hoeveel ongevoeligheid u kunt tolereren en handel daarnaar.
Open	Laat de veranderingen zich ontvouwen zoals ze komen.	Wees u ervan bewust dat anderen zich misschien niet op hun gemak voelen met uw benadering; geef hen uitleg als dat maar enigszins mogelijk is.
Methodisch	Detailleert de vele stappen die noodzakelijk zijn voor het implementeren van de veranderingen.	Weet dat de omstandigheden het nodig kunnen maken dat nauwgezet ontwikkelde stappen veranderd moeten worden.

Toepassen van stap II op conflicthantering

Bij het werken met anderen zijn conflicten onvermijdelijk. Mensen met verschillende typen persoonlijkheid kunnen verschillen in wat ze definiëren als een conflict, hoe ze erop reageren en hoe ze een oplossing vinden. Hoewel ze vaak onplezierig zijn, leiden conflicten vaak tot verbetering van de werksituaties en van relaties.

Een onderdeel van de conflicthantering voor elk type omvat:

- Zorgen dat het werk gedaan wordt terwijl u uw relatie met de betrokken mensen houdt zoals ze is.
- Erkennen dat alle perspectieven iets toevoegen maar dat elk perspectief dat tot in het extreme gebruikt wordt, met uitsluiting van zijn tegengestelde, uiteindelijk conflictoplossing belemmert.

Uw resultaten op zes stap II facetten kunnen sommige aspecten van uw conflicthantering op een unieke wijze beïnvloeden. In de onderstaande tabel wordt uitgelegd hoe uw resultaten op deze facetten van invloed kunnen zijn op de moeite die u doet om conflicten te hanteren.

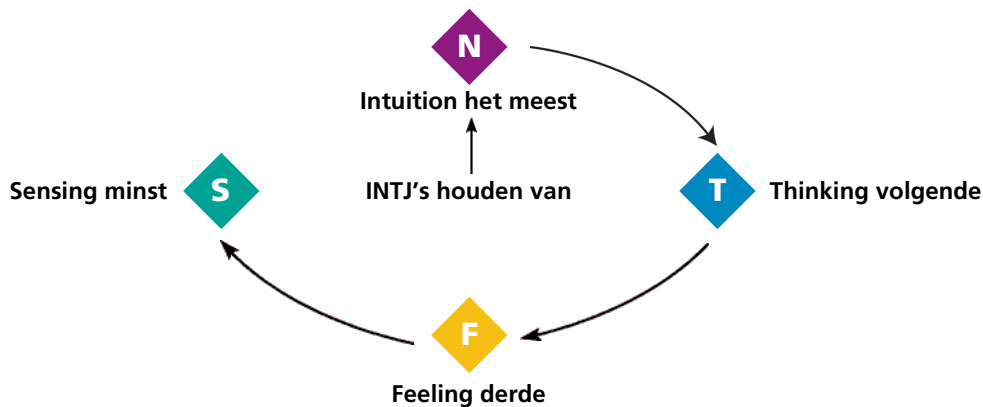
Uw facetresultaat	Conflict-Managementstijl	Verbetering van conflicthantering
Beheerst	Probeert het probleem zelf op te lossen en houdt uw reacties vóór u.	Wees u ervan bewust dat proberen dit op uw eigen manier op te lossen succes kan hebben maar dat anderen uw input nodig hebben.
Intiem	Vertrouwt bij het oplossen van het conflict op uzelf of op een paar vertrouwelingen.	Verruim uw cirkel en betrek er anderen bij die ermee te maken hebben; het is mogelijk dat zij een waardevolle bijdrage kunnen leveren.
Vragend-Meegaand Midzone	Stelt een aantal vragen ter verduidelijking voordat u overeenstemming bereikt.	Let erop dat uw stijl van vragen niet confronterend lijkt.
Kritisch-Aanvaardend Midzone	Zoekt naar wat slecht is en wat goed is.	Leg beide kanten op een vriendelijke manier uit.
Zacht	Streeft naar samenwerking en zorgt dat er zo weinig mogelijk punten van onenigheid zijn.	Erken wanneer samenwerking niet langer nuttig is; soms moeten mensen afspreken om het niet eens te zijn.
Vroeg beginnend	Gelooft dat conflicten kunnen worden vermeden door vroeg met het werken aan projecten te beginnen.	Bied mogelijkheden voor mensen voor wie vroeg beginnen niet plezierig of effectief is.

Naast uw facetresultaten beïnvloedt uw beslissingsstijl (zoals uitgelegd op pagina 17) uw manier van conflicthantering. Uw beslissingsstijl is Logisch-Redelijk. Waarschijnlijk focust u zich op de logica van de situatie, in de veronderstelling dat anderen het ook zo zien. Als u uw inspanningen om conflicten te hanteren effectiever wil maken, wees u er dan van bewust dat niet alle situaties win-lose zijn en verzet u tegen het innemen van een concurrerende houding.

Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken

Bij de essentie van typering gaat het om de manier waarop informatie verzameld wordt (Sensing en Intuition) en hoe beslissingen worden genomen (Thinking en Feeling). Elk type heeft favoriete manieren om die twee dingen te doen. De twee middelste letters van uw vierlettertype (S of N en T of F) geven uw favoriete processen weer. Hun tegengestelden, waarvan de letters niet in uw vierlettertype voorkomen, zijn voor uw type derde en vierde in volgorde van belangrijkheid. Vergeet het niet - u gebruikt alle delen van uw persoonlijkheid minimaal een deel van de tijd.

Voor INTJ's werkt dit als volgt:



GEbruIKEN VAN UW FAVORIETE PROCESSEN

Extraverte personen houden ervan om hun favoriete proces het meest te gebruiken in de buitenwereld van mensen en dingen. Om het evenwicht te bewaren, gebruiken ze hun tweede favoriet in hun innerlijke wereld van ideeën en indrukken. Introverte personen zijn geneigd hun favoriete proces het meest te gebruiken in hun innerlijke wereld en om het evenwicht te bewaren door gebruik te maken van hun tweede favoriete proces in de buitenwereld.

Dus INTJ's gebruiken:

- Intuition voornamelijk intern om een samenhangende visie te ontwikkelen van wat werkelijk belangrijk is.
- Thinking voornamelijk extern om hun analyses en logische beslissingen aan anderen te communiceren.

GEbruIKEN VAN UW MINST FAVORIETE PROCESSEN

Als u vaak gebruik maakt van de delen van uw persoonlijkheid die minder de voorkeur hebben, Feeling en Sensing, vergeet dan niet dat u werkt buiten uw natuurlijke comfortzone. Het kan zijn dat u zich op die momenten ongemakkelijk, moe of gefrustreerd voelt. Als INTJ kan het zijn dat u zich eerst alleen richt op uw eigen theorieën over de wereld en dan gefixeerd raakt op kleine, externe details.

Probeer om wat balans terug te brengen het volgende:

- Neem meer pauzes in uw activiteiten als u de minder bekende delen van uw persoonlijkheid gebruikt - Feeling en Sensing.
- Doe uw best om de tijd te vinden om iets leuks te doen waarbij u gebruikt maakt van uw favoriete manieren - Intuition en Thinking.

MAAK EFFECTIEF GEBRUIK VAN UW TYPE

De voorkeur van INTJ's voor Intuition en Thinking maakt hen vooral geïnteresseerd in

- Ideeën en mogelijkheden verkennen.
- Tot logische conclusies daarover komen.

Ze besteden weinig energie aan de delen van hun persoonlijkheid waar minder voorkeur naar uitgaat (less-preferred), Sensing en Feeling. Deze delen kunnen onervaren blijven en minder beschikbaar voor gebruik in situaties waarin ze nuttig zouden kunnen zijn.

Als INTJ,

- Als u te veel vertrouwt op uw Intuition voorkeur, is het waarschijnlijk dat u de relevante feiten, details en leerrijke ervaringen uit het verleden mist.
- Als u uitsluitend oordeelt op basis van uw Thinking voorkeur, kan het zijn dat u vergeet mensen te complimenteren als u dat zou moeten doen en de impact van uw beslissingen voor anderen negeert.

Uw persoonlijkheidstype zal zich in de loop van uw leven waarschijnlijk op een natuurlijke manier ontwikkelen. Naarmate mensen ouder worden raken veel van hen geïnteresseerd in de minder bekende delen van hun persoonlijkheid. Wanneer ze van middelbare leeftijd zijn of ouder, merken INTJ's vaak dat ze meer tijd besteden aan dingen die ze niet leuk vonden toen ze jonger waren. Ze melden bijvoorbeeld dat ze meer plezier beleven aan taken waarvoor aandacht voor feiten en details nodig is en aan persoonlijke relaties.

HOE DE FACETTEN U KUNNEN HELPEN EFFECTIEVER TE WERK TE GAAN

Soms vraagt een specifieke situatie om gebruik van een less-preferred deel van uw persoonlijkheid. Uw facetresultaten kunnen het gemakkelijker voor u maken om tijdelijk een minder natuurlijke benadering te gebruiken. Begin met te bepalen welke facetten relevant zijn en welke polen geschikter zijn om te gebruiken.

- Als uw voorkeur out-of-preference is wat betreft één of meer van de relevante facetten, moet u zorgen dat u zich richt op het gebruiken van benaderingen en gedragingen die betrekking hebben op die out-of-preference facetten.
- Als u zich bevindt in de Midzone, moet u beslissen welke pool geschikter is voor de situatie van dat moment en zorgen dat u gebruikt maakt van benaderingen en gedrag die betrekking hebben op die pool.
- Als uw voorkeur in-preference is, moet u iemand bij de tegengestelde facetpool hulp vragen bij het gebruiken van die benadering of een beschrijving lezen van die pool, om hints te krijgen voor het veranderen van uw gedrag. Zodra u een goede benadering hebt gevonden, moet u vechten tegen terugkeer naar uw comfortzone.

Hieronder vindt u twee voorbeelden van het toepassen van deze suggesties.

- Als u in een situatie verkeert waarin uw natuurlijke informatieverzamelingsstijl (Intuition) misschien niet past, moet u proberen uw abstracte benadering te veranderen (een in-preference resultaat) door te bekijken welke belangrijke feiten en details u misschien hebt gemist (concreet).
- Als u in een situatie verkeert waarin u misschien de manier waarop u dingen gedaan krijgt moet veranderen (Judging), moet u proberen uw routinematige benadering bij het verrichten van taken bij te sturen (een in-preference resultaat) door u af te vragen of openstaan voor onverwachte gebeurtenissen (spontaan) kan leiden tot betere resultaten in deze specifieke situatie.

Integreren van stap I en stap II

Als u een combinatie maakt van uw stap I gerapporteerde type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat uw geïndividualiseerde typebeschrijving:

Zacht, Open
INTJ

Als u na het lezen van alle informatie in dit rapport denkt dat u niet juist beschreven bent, past een ander vierlettertype of een variatie op de facetten misschien beter bij u. Om u te helpen uw best-fit type te bepalen, gaat u als volgt te werk:

- Concentreer u op de 'type-letters' waarvan u denkt dat ze onjuist zijn of op de type-dichotomie waarop u een aantal out-of-preference of Midzone facetresultaten hebt.
- Lees de typebeschrijving voor het type dat u zou zijn als de letter of letters die u in twijfel trekt de tegengestelde zouden zijn van de voorkeur. (Zie de literatuurlijst op pagina 25).
- Raadpleeg een gekwalificeerd MBTI consultant voor suggesties.
- Observeer uzelf en vraag anderen hoe ze u zien.

Gebruik van type om inzicht te krijgen

Kennis van uw type kan uw leven op een aantal manieren verrijken. Het kan u helpen om

- Uzelf beter te begrijpen. Uw eigen type kennen helpt u de sterkten van uw typische reacties te begrijpen.
- Anderen te begrijpen. Type kennen helpt u erkennen dat andere mensen verschillend kunnen zijn. Het kan u in staat stellen die verschillen als nuttig en verruimend te zien in plaats van als vervelend en beperkend.
- Perspectief te verkrijgen. Uzelf en anderen zien in de context van het type kan u helpen de legitimiteit van andere standpunten te begrijpen. U kunt dan vermijden dat u vastloopt in de overtuiging dat uw manier de enige is. Geen enkel perspectief is altijd goed of altijd slecht.

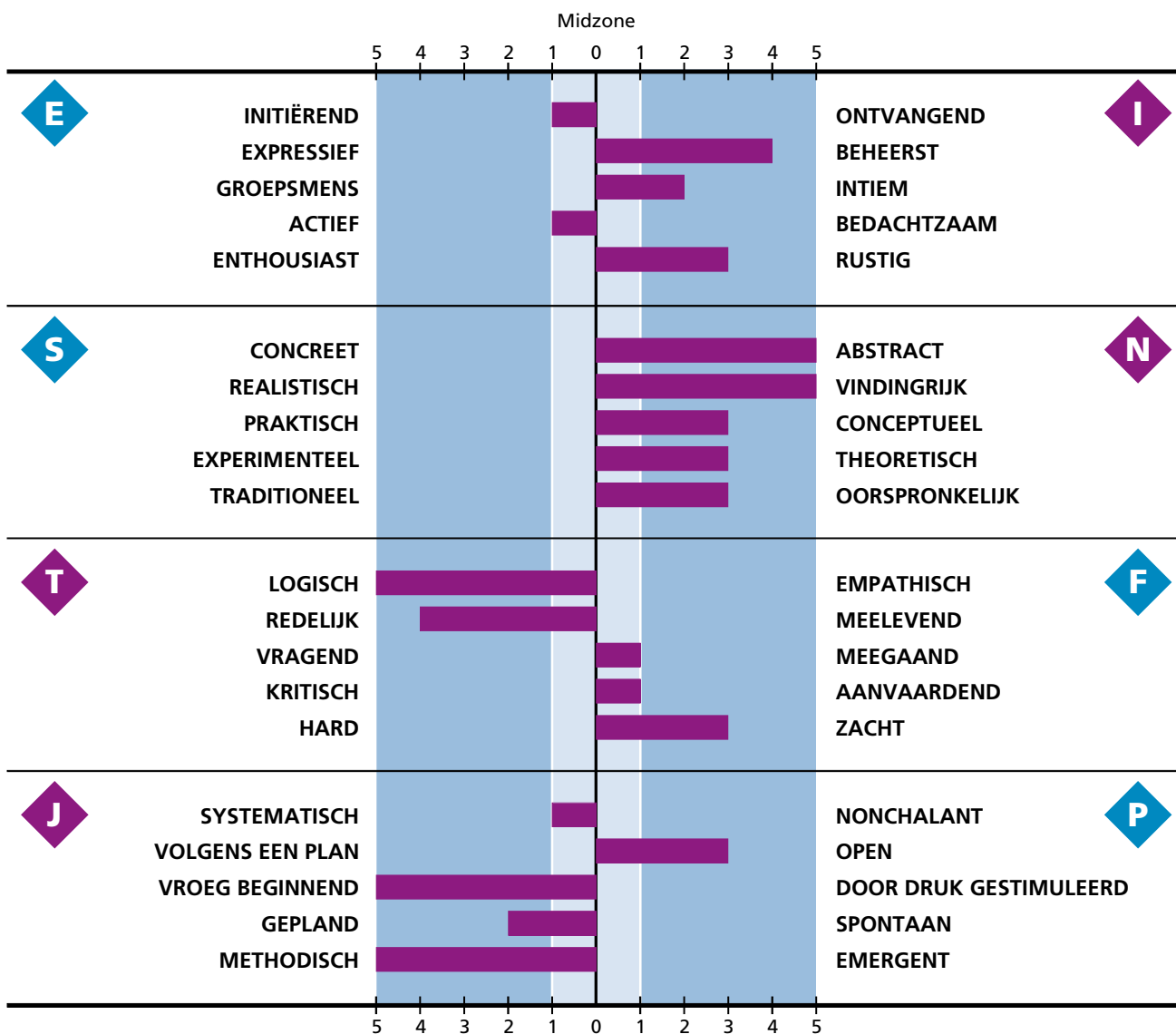
Om de theorie en de toepassing van het type verder te onderzoeken, kunt u de literatuurlijst op pagina 25 bekijken. Uzelf en anderen waarnemen vanuit het type-standpunt zal een verrijking betekenen voor uw begrip van persoonlijkheidsverschillen en u stimuleren tot constructief gebruik van die verschillen.

Overzicht van uw resultaten

STAP I: UW VIERLETTERTYPE

INTJ's zijn over het algemeen zelfstandig, theoretisch en origineel. Ze zijn sterk gericht op hun eigen ideeën en doelstellingen. Ze zijn sceptisch, kritisch, vastberaden en soms koppig. Binnen hun vakgebieden ontwikkelen ze systemen om een project te organiseren en door te zetten, met of zonder hulp.

STAP II: UW RESULTATEN OP DE 20 FACETTEN



Als u een combinatie maakt van uw stap I gerapporteerde type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat uw geïndividualiseerde typebeschrijving:

Zacht, Open
INTJ

Literatuur

ALGEMENE INFORMATIE OVER MBTI® STAP I EN STAP II VRAGENLIJSTEN

- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York: Warner Books.
- Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2003). *Understanding your MBTI® Step II results: A step-by-step guide to your unique expression of type*. Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts differing*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator®* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® assessment*. New York: Wiley.

TOEPASSINGEN VAN TYPE (PAGINA'S 16–20)

- Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The challenge of change in organisations: Helping employees thrive in the new frontier*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing leaders: Research and applications in psychological type and leadership development*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work it out: Clues for solving people problems at work*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York: Warner Books.

TYPEDYNAMIEK EN ONTWIKKELING (PAGINA'S 21–23)

- Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® dynamics and development*. Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *In the grip: Understanding type, stress, and the inferior function* (2nd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2002). *Was that really me? How everyday stress brings out our hidden personality*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

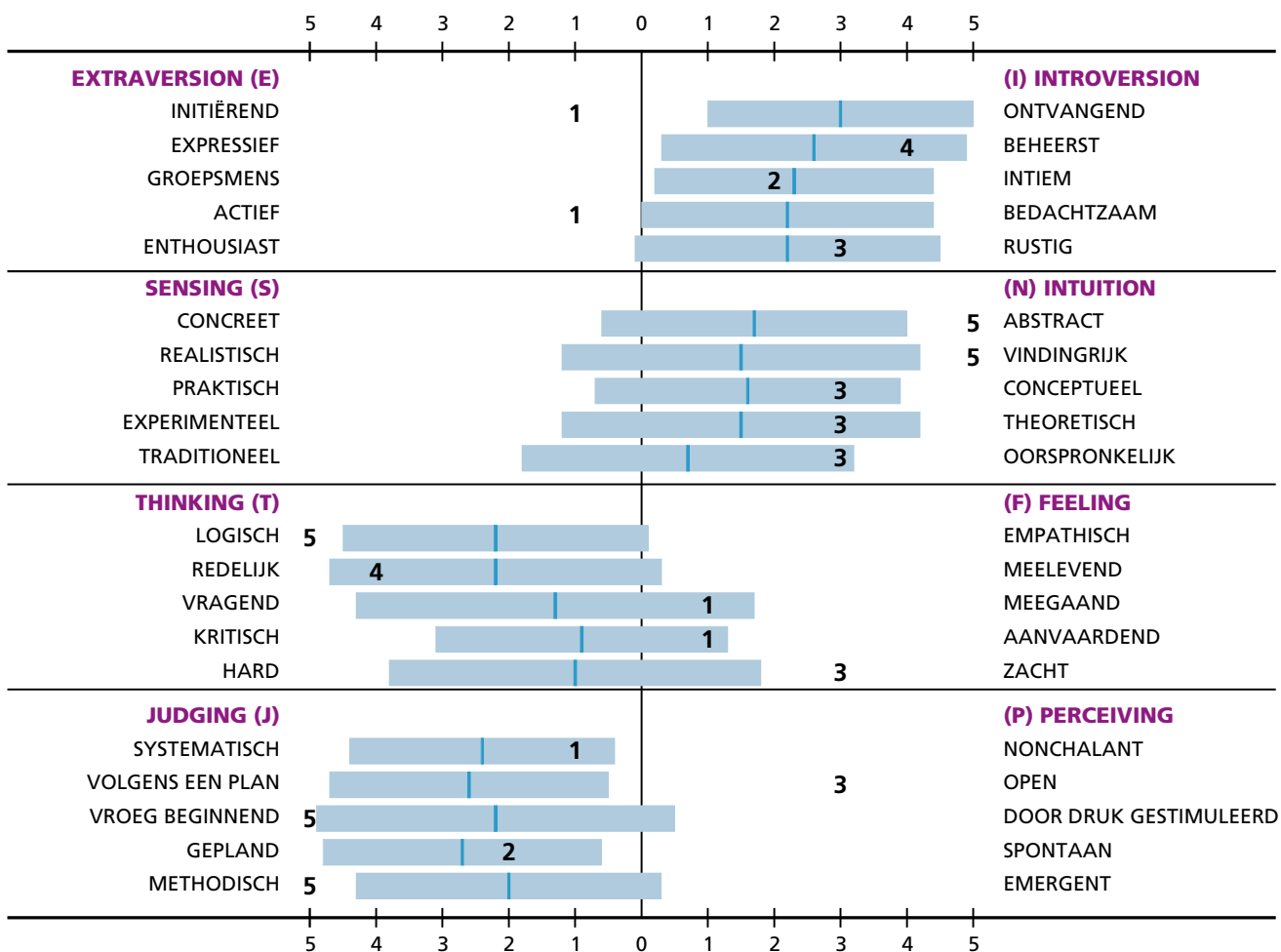
Samenvatting Interpretator

DUIDELIJKHEID VAN VOORKEUR INDEX VOOR GERAPPORTEERDE TYPE: INTJ

Introversion: Klein (9)	Intuition: Zeer duidelijk (51)	Thinking: Duidelijk (33)	Judging: Matig (19)
-----------------------------------	--	------------------------------------	-------------------------------

FACETTENScores EN HET GEMIDDELDE VAN DE Scores VOOR ANDERE INTJs

De balken in de onderstaande grafieken tonen het gemiddelde van de scores van de INTJs in de Europese steekproef. De balken tonen scores die een standaarddeviatie van -1 tot +1 van het gemiddelde vormen. De verticale lijn in elke balk toont de gemiddelde score van de INTJs. De vetgedrukte cijfers laten de scores van de respondent zien.



POLARITEITSINDEX: 66

De polariteitsindex, die loopt van 0 tot 100, toont de consistentie van de facetscores van een respondent binnen een profiel. De meeste volwassenen scoren tussen de 50 en de 65, hoewel hogere indexen niet ongebruikelijk zijn. Een index beneden de 45 betekent dat de respondent een groot aantal scores in de buurt van de Midzone heeft. Dit kan het gevolg zijn van weloverwogen, situationeel gebruik van het facet, het willekeurig beantwoorden van de vragen, gebrek aan zelfkennis of ambivalentie over het gebruik van een facet. Sommige van dergelijke profielen kunnen ongeldig zijn.

Aantal Weggelaten Antwoorden: 5



OPP Ltd
Elsfield Hall
15-17 Elsfield Way
Oxford OX2 8EP UK

Tel: +44 (0)1865 404 500 (Hoofdnummer)
Klantenondersteuning: +44 (0)8708 728 727
Fax: +44 (0)1865 310 368
<http://www.opp.eu.com>