

Europeisk Utgåva: Svensk

Tolkningsrapport

Naomi L. Quenk, Ph.D. och Jean M. Kummerow, Ph.D.



rapport för

Sample Swedish

26 december 2006



800-624-1765 • www.cpp.com

MBTI® personlighetsinventorium

Den följande rapporten baseras på dina resultat på Myers-Briggs Type Indicator® Steg II. Den ger en fördjupad beskrivning av dina personliga preferenser och visar – förutom din preferensprofil – även några av de sätt på vilka denna kommer till uttryck.

MBTI® utvecklades av Isabel Myers och Katherine Briggs som en tillämpning av C. G Jungs teori om psykologiska typer. Enligt denna teori finns två motsatta energiriktningar (Extraversion eller Introversion), samt två motsatta sätt att inhämta information (Sinnesförnimmelse eller Intuition), att fatta beslut baserade på denna information (Tanke eller Känsla) och att hantera yttervärlden (Bedömning eller Perception).

- | | |
|--|---|
| ▪ Om du föredrar Extraversion, fokuserar du på yttvärlden och får energi genom att interagera med andra och/eller göra saker. | ▪ Om du föredrar Introversion, fokuserar du på din inre värld och får energi genom att reflektera över information, idéer och/eller begrepp. |
| ▪ Om du föredrar Sinnesförnimmelse, lägger du märke till och förlitar dig på fakta, detaljer och realiteter i nuet. | ▪ Om du föredrar Intuition, uppmärksammar du och litat till samband, teorier och framtida möjligheter. |
| ▪ Om du föredrar Tanke, fattar du beslut genom att använda dig av logisk, objektiv analys. | ▪ Om du föredrar Känsla, fattar du beslut för att skapa harmoni genom att tillämpa personcentrerade värderingar. |
| ▪ Om du föredrar Bedömning, tenderar du att vara välorganiserad och ordningsam och fatta snabba beslut. | ▪ Om du föredrar Perception, tenderar du att vara flexibel och anpassningsbar och hålla alla dörrar öppna så länge som möjligt. |

Alla människor använder sig av samtliga dessa åtta delar (preferenser) av sin personlighet, men vi föredrar naturligt en preferens i varje motsatspar, på samma sätt som vi har en naturlig preferens för att skriva med en viss hand. Ingen preferens är bättre eller mer önskvärd än sin motsats.

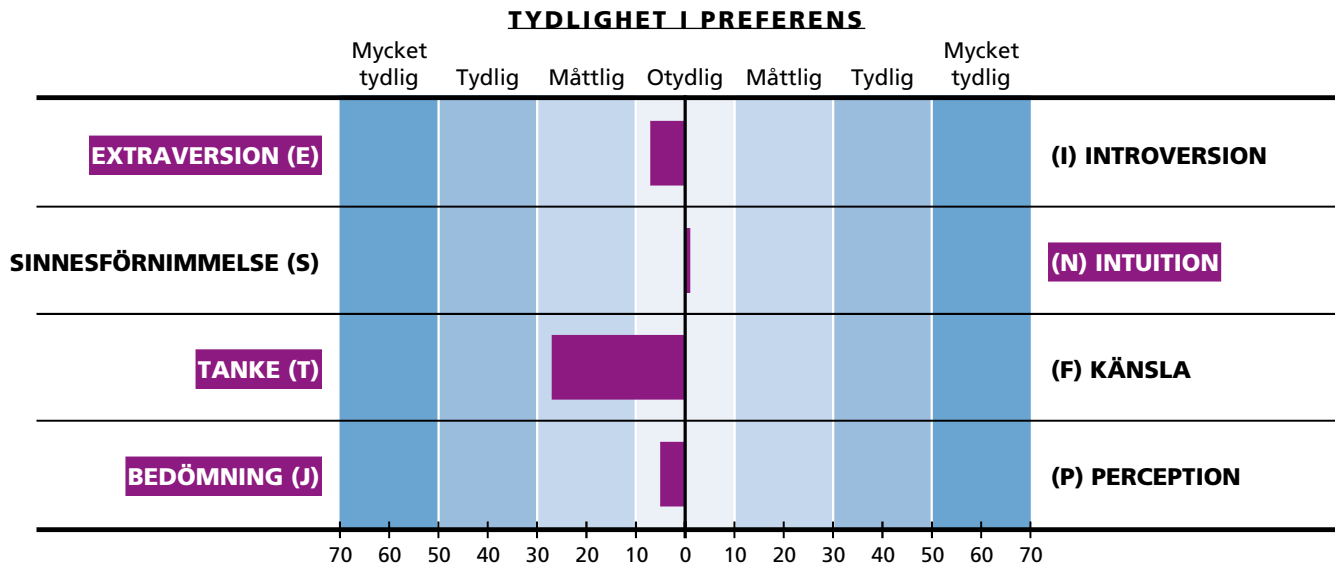
MBTI mäter inte dina färdigheter eller kunskaper inom något område. Inventoriet är snarare ett sätt att hjälpa dig bli medveten om din speciella stil och att bättre förstå och uppskatta skillnader människor emellan.

DIN RAPPORT INNEHÅLLER

Dina resultat från Steg I.	4
Dina fasetter i Steg II.	6
Att tillämpa Steg II i kommunikation.	16
Att tillämpa Steg II i beslutsfattande.	17
Att tillämpa Steg II för att hantera förändring.	19
Att tillämpa Steg II vid konflikthantering.	20
Dynamiken i din psykologiska typ.	21
Att integrera Steg I och Steg II.	23
Att använda typ för ökad förståelse.	23
Översikt av dina resultat.	24
Litteraturlista	25
MBTI-användarens sammanfattning.	26

Dina resultat från MBTI® Steg I

Grafen nedan och de beskrivningar som följer ger information om din psykologiska typ. Dina fyra föredragna preferenser visas med en stapel mot den ena eller andra polen. Ju längre stapel, ju tydligare har du uttryckt preferensen.



Din rapporterade typ är

ENTJ

(Extraversion, Intuition, Tanke, Bedömning)

ENTJ-typer är logiska, analytiska och objektivt kritiska. De tycker om långsiktig planering, strategiskt tänkande och föredrar att ha befälet.

De fokuserar på idéer och tycker om att tänka efter i förväg, för att på ett systematiskt sätt nå sitt mål på utsatt tid. De har föga tålamod med rörighet eller ineffektivitet och kan vara ganska tuffa när sådana problem står i vägen för dem.

ENTJ-typer föredrar att arbeta med helhetsbilden snarare än att gå in på detaljer. De gillar att fatta snabba beslut om tillvägagångssätt och sedan aktivt leda andra framåt i enlighet med dessa.

System och principer är viktiga för ENTJ-typer, som tillämpar dessa i allt de gör. Ska de ändra sina metoder, måste principerna ändras först. De värdesätter logik och konsekvens.

ENTJ-typer är sannolikt mest tillfreds i en arbetsmiljö som värdesätter långsiktig planering, där de kan delta i beslutsfattandet och där de ser att planer verkställs. Andra kan lita på att de tar ledningen och ser till att saker och ting blir gjorda på ett kompetent sätt.

PASSAR DEN HÄR TYPEN IN PÅ DIG?

Notera vilka delar av beskrivningen ovan som passar in på dig och vilka som inte passar in. Dina resultat från Steg II på de följande sidorna, kan hjälpa dig att komma till det klara med delar som du inte tycker beskriver dig väl. Om din rapporterade typ från Steg I inte passar in på dig, kan resultaten från Steg II hjälpa dig att hitta en preferensprofil som är mer adekvat.

Dina fasetter i Steg II

Din personlighet är komplex och dynamisk. Steg II beskriver en del av denna komplexitet genom att nedan visa dina resultat på fem olika fasetter av var och en av MBTI:s motsatta preferenspar.

<p>EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION</p> <p>Initiativtagande Uttrycksfull Sällskaplig Aktiv Entusiastisk</p> <p>Mottagande Återhållsam Förtrolig Reflekterande Tystlåten</p>	<p>SINNESFÖRNIMMELSE (S) ↔ (N) INTUITION</p> <p>Konkret Realistisk Praktisk Erfarenhetsbaserad Traditionell</p> <p>Abstrakt Fantasifull Idéinriktad Teoretisk Originell</p>
<p>TANKE (T) ↔ (F) KÄNSLA</p> <p>Logisk Förnuftig Ifrågasättande Kritisk Tuff</p> <p>Empatisk Förstående Tillmötesgående Accepterande Ömsint</p>	<p>BEDÖMNING (J) ↔ (P) PERCEPTION</p> <p>Systematisk Planerande Startar tidigt Schemaläggare Metodisk</p> <p>Avslappnad Öppen för möjligheter Startar sent Spontan Tar saker som de kommer</p>

Tänk på följande när du läser igenom dina resultat:

- Varje fasett har två motsatta poler. Det är mer sannolikt att du föredrar den pol som ligger på samma sida som din övergripande preferens (ett resultat inom preferensen) – till exempel den Initiativtagande polen om du föredrar Extraversion, och den Mottagande polen om du föredrar Introversion.
- Det kan också vara så att du för en viss fasett föredrar den pol som är motsatt din övergripande preferens (ett resultat utom preferensen), eller att du inte har en klar preferens för någon av polerna (ett mellanzonsresultat).
- Att känna till dina preferenser på de här tjugo fasetterna kan hjälpa dig att bättre förstå ditt unika sätt att uppleva och uttrycka din psykologiska typ.

HUR DU TOLKAR DINA TESTRESULTAT

Följande 8 sidor (8-15) ger dig information om varje uppsättning fasetter. På varje sida finns en graf som visar dina resultat på fasetterna. Grafen innehåller:

- Kortfattade definitioner av dina preferenser enligt MBTI Steg I.
- Benämningarna på de fem fasettpoler som är förknippade med varje MBTI-preferens tillsammans med tre beskrivande ord eller fraser för varje fasettpol.
- En liggande stapel som visar den pol du föredrar eller indikerar ett resultat i mellanzonen. Stapelns längd visar hur tydligt du rapporterat din preferens för respektive pol. Genom att läsa grafen kan du se om ditt resultat på en fasett är inom preferensen (poäng 2-5 på samma sida som din preferens), utom preferensen (poäng 2-5 på motsatt sida din preferens), eller i mellanzonen (poäng 0 eller 1).

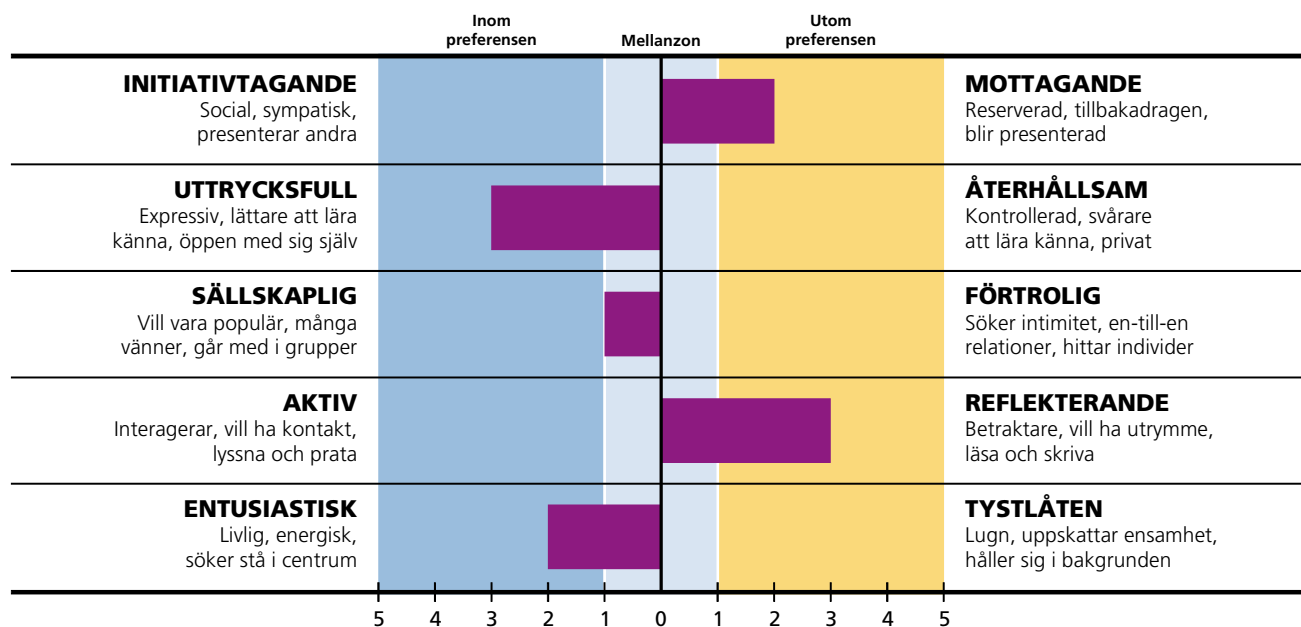
Under grafen finns ett antal påståenden som beskriver egenskaper förknippade med resultat inom preferensen, utom preferensen och i mellanzonen. För att kontrollera resultaten kan du titta på de tre ord eller fraser som beskriver den motsatta polen i grafen. Om en uppsättning påståenden inte verkar passa in på dig, kanske du beskrivs bättre av den motsatta polen eller mellanzonen.

EXTRAVERSION (E)

Riktar energi mot den yttre världens människor och ting

(I) INTROVERSION

Riktar energi mot den inre världens erfarenheter och idéer



Mottagande (utom preferensen)

- Föredrar små snarare än stora sociala sammankomster.
- Betraktas som reserverad snarare än utåtriktad.
- Kan känna dig obekvämt om du måste ta initiativet till sociala kontakter.
- Fokuserar på några få människor vid stora sammankomster hellre än att "mingla".
- Låter andra sköta presentationer.

Uttrycksfull (inom preferensen)

- Pratsam!
- Finner det lätt att uttrycka känslor och intresse för andra.
- Betraktas som glad, varm och humoristisk.
- Är lätt att lära känna.
- Kan ibland undra om du har pratat för mycket eller sagt något opassande eller genant.

Sällskaplig-Förtrolig (mellanzon)

- Uppskattar aktiviteter i större grupper eller en-till-en interaktion vid olika tillfällen.
- Hur avslappnad du känner dig med främlingar beror på situationen.
- Framstår som utåtriktad ibland och reserverad ibland.
- Önskar måhända inte många nära relationer.
- Är relativt avslappnad i interaktion med tillfälliga bekanta.

Reflekterande (utom preferensen)

- Tycker om att reflektera över sådant du varit med om.
- Läser och skriver gärna och ofta.
- Tycker om att tala med andra, en och en eller i grupp, om det du läst och skrivit.
- Framstår som intresserad av idéer.

Entusiastisk (inom preferensen)

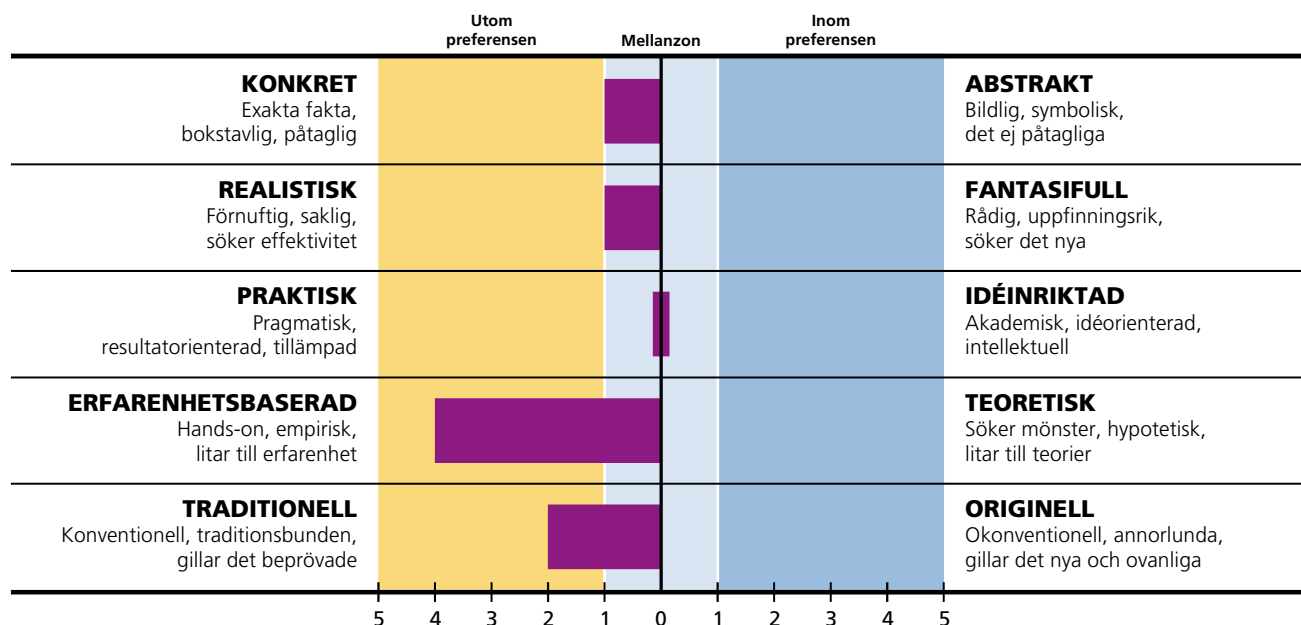
- Gillar att vara där det händer saker.
- Försöker ofta placera dig i händelsernas centrum.
- Är slagfärdig och humoristisk när du pratar med andra.
- Tycker att livet ska vara spännande.
- Smittar andra med din entusiasm.
- Bli uttråkad om ingenting händer, sätter igång saker och får andra med dig.

SINNESFÖRNIMMELSE (S)

Fokuserar på det som kan förnimmas genom de fem sinnen

(N) INTUITION

Fokuserar på att uppfatta mönster och sammanhang



Konkret-Abstrakt (mellanon)

- Börjar med en abstrakt idé, men letar efter fakta som stöder den.
- Vill känna till vilka fakta en teori grundar sig på innan du går vidare till dess innebörd.
- Kan under press fastna vid detaljer och ha svårt att se helhetsbilden.
- Vill känna till alla detaljer men kanske inte de facto använder dem.

Realistisk-Fantasifull (mellanon)

- Tycker om att söka och finna nya idéer eller metoder.
- Undviker nogsamnt sådant som verkar för långsökt eller innebär tidsödande eftersökningar.
- Prövar snabbt hur idéer fungerar och vilka begränsningar de har.
- För in en portion sunt förnuft i varje situation.

Praktisk-Idéinriktad (mellanzon)

- Förenar pragmatism och nyfikenhet.
- Uppskattar att alternera mellan idéer och deras tillämpningar.
- Söker nya idéer och deras innebörd.
- Vill gärna se dina bästa idéer omsatta i praktiken.

Erfarenhetsbaserad (utom preferensen)

- Föredrar att saker och ting förblir oförändrande såtillvida de fungerar.
- Ser inte helhetsbilden som någonting verkligt förrän du upplever den.
- Uppskattar att se en teori fungera i praktiken.
- Tycker om att aktivt involvera andra i dina erfarenheter.

Traditionell (utom preferensen)

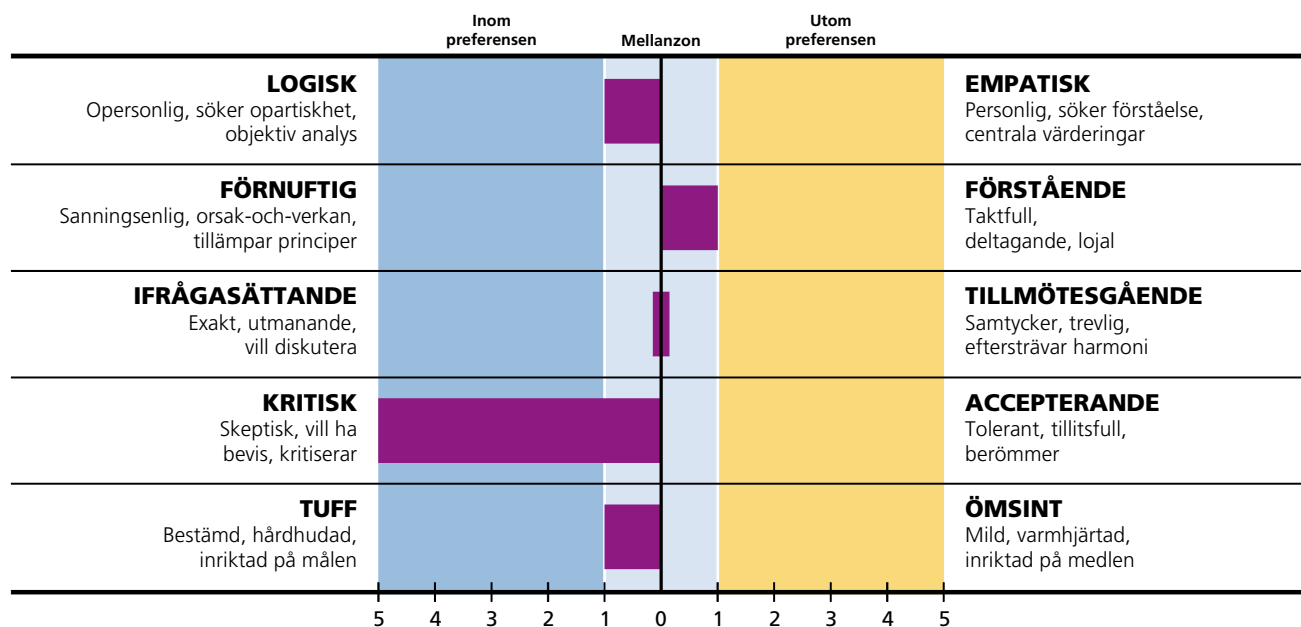
- Vill passa in.
- Tenderar att inte förändra etablerade och välfungerande metoder.
- Ser den stora bilden snarare än detaljerna i hur något ska göras.
- Uppskattar egna traditioner för att fira semester och familjehögtider.

TANKE (T)

Baserar slutsatser på logisk analys med fokus på objektivitet

(F) KÄNSLA

Baserar slutsatser på personliga eller sociala värderingar med fokus på harmoni



Logisk-Empatisk (mellan)

- Anser att det bästa sättet att fatta beslut innefattar såväl övervägande av logiska konsekvenser, som andras känslor.
- Respekterar ett kyligt och objektivt synsätt, men inte till det extrema.
- Förefaller vare sig kyligt logisk eller överdrivet upptagen av andras känslor.
- Kan uppleva viss konflikt mellan ett analytiskt och personligt sätt att se på saker.

Förnuftig-Förstående (mellan)

- Fattar beslut med utgångspunkt både i omtanke om andra och i situationens logik.
- Kan ibland framstå som ambivalent.
- Kan tveka vid beslutsfattande om användningen av objektiva kriterier negativt kan påverka någon person som är viktig för dig.

Ifrågasättande-Tillmötesgående (mellanzon)

- Ställer frågor bara när det gäller områden som intresserar dig.
- Ifrågasätter och uttrycker avvikande mening på ett neutralt sätt.
- Låter andra ställa sina frågor först.
- Blir mer konfronterande och direkt när viktiga värderingar hotas.

Kritisk (inom preferensen)

- Diskussionslysten och skeptisk.
- Kan framstå som okänslig i interaktion med andra.
- Tar ingenting för givet och ger inte efter.
- Tycker om att reda ut vad som är fel - ingenting är ju perfekt!
- Tycker om att kritisera och anser att ifrågasättande är en normal hållning.
- Kan även ge konstruktiv kritik när andan faller på.

Tuff-Ömsint (mellanzon)

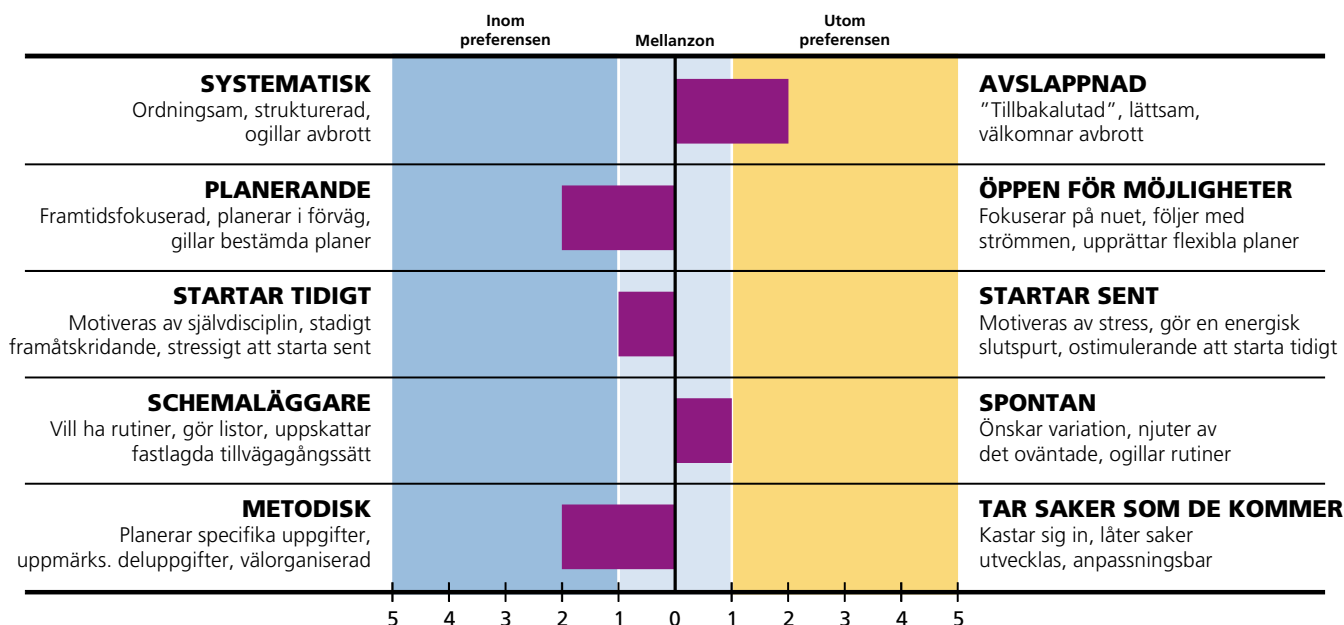
- Strävar efter att hålla isär känslomässiga frågor och faktiskt utfall.
- Motiverar andra att få saker gjorda.
- Försöker först nå samstämmighet men kan vara tuff om så krävs.
- Är hängiven och lojal mot närstående.

BEDÖMNING (J)

Föredrar beslutsamhet och avslut

(P) PERCEPTION

Föredrar flexibilitet och spontanitet



Avslappnad (utom preferensen)

- Betraktas som avslappnad och lättsam.
- Trivs bäst med att inte hetsa igenom saker.
- Gillar utmaningen det innebär att tvingas anpassa dig till en strukturförändring.
- Föredrar en informell arbetsmiljö.
- Störs inte av avbrott så tillvida inte arbetet blir lidande.
- Beredd att strama till ditt tidsschema för att kompensera för ditt avslappnade sätt att arbeta.

Planerande (inom preferensen)

- Tycker om att göra upp långsiktiga planer, speciellt för fritidsaktiviteter.
- Tycker om att blicka framåt och planera för framtiden.
- Kan uppskatta själva planerandet mer än genomförandet.
- Tycker att långsiktiga planer gör dig mer effektiv och försäkras dig om önskat utfall.

Startar tidigt-Startar sent (mellanzon)

- Tycker sannolikt att det är svårt att börja arbeta på en uppgift i alltför god tid före deadline.
- Motiveras av den press en deadline innebär.
- Arbetar bäst när deadline närmar sig.
- Har några riktlinjer nedskrivna när arbetet inleds.

Schemaläggare-Spontant (mellanzon)

- Uppskattar ett visst mått av rutin i tillvaron.
- Tycker att vissa rutiner ger förutsägbarhet likväl som frihet att ta tillvara möjligheter.
- Tycker rutiner är till hjälp i arbetslivet men ogillar dem i privatlivet, eller vice versa.

Metodisk (inom preferensen)

- Utvecklar detaljerade planer för kommande arbetsuppgifter.
- Definierar deluppgifter och planerar arbetet stegvis.
- Förbereder noggrant och specificerar alla steg som behövs för att uppnå målet.
- Tycker om att arbeta på ett välorganiserat och effektivt sätt.
- Levererar mestadels i god tid med få avvikelser.

Att tillämpa Steg II i kommunikation

Alla aspekter av din psykologiska typ påverkar hur du kommunicerar, speciellt när du är del av en grupp. Nio av fasetterna är speciellt relevanta för att förstå mer om din kommunikationsstil. Nedan presenteras dina preferenser för dessa nio fasetter. Dessutom får du tips om hur ditt sätt att kommunicera kan förbättras.

Utöver de specifika tips som presenteras i tabellen, bör du komma ihåg att kommunikation alltid – oavsett psykologisk typ – innebär att:

- Tala om för andra vilken typ av information du behöver.
- Fråga andra vad de behöver.
- Försöka ha tålamod med andra sätt att kommunicera.
- Inse att andra förmodligen inte avsiktligt försöker irritera dig när de använder sina egna kommunikationsstilar.

Dina resultat på fasetterna	Kommunikationsstil	Tips för förbättring
Mottagande	Fokuserar på den uppgift som ska göras snarare än på förväntningar om att du ska se till att andra lär känna varandra.	Tänk på att uppgiften kan bli bättre utförd om de inblandade känner varandra först.
Uttrycksfull	Berättar vad du har på hjärtat för vem helst som vill lyssna.	Försök inse när det är viktigt att inte säga vad du funderar på och håll då tand för tunga.
Reflekterande	Tycker om att kommunicera genom att läsa och skriva.	Tänk på att din åsikt kanske inte kommer fram om du inte är villig att säga den högt.
Entusiastisk	Visar lätt entusiasm för det aktuella ämnet.	Var försiktig med att inte överväldiga och köra över andra; se till att du efterfrågar allas bidrag.
Konkret-Abstrakt Mellanzon	Talar om såväl fakta och detaljer som dessas betydelse.	Var medveten om när du fokuserar på specifika fakta respektive betydelse och välj det som lämpar sig i situationen.
Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon	Ställer gärna frågor såtillvida inte gruppens harmoni och konsensus rubbas.	Tänk efter när du bör ifrågasätta och när du bör instämma.
Kritisk	Har en kritisk hållning till det mesta.	Tänk på att andra kan uppfatta din kritik personligt; var noga med att tala om när kritiken inte är avsedd så.
Tuff-Ömsint Mellanzon	Intar en tuff eller ömsint attityd beroende på omständigheterna.	Var medveten om att du nog är ganska hårdför under stress.
Metodisk	Identifierar i vilken ordning olika steg ska tas innan du påbörjar en uppgift.	Var tolerant mot dem som dyker rakt in i arbetet utan att planera varje steg.

Att tillämpa Steg II i beslutsfattande

Effektivt beslutsfattande kräver insamling av information från ett antal olika perspektiv, samt att denna information utvärderas på ett bra sätt. Med hjälp av vissa av fasetterna i Steg II kan du hitta specifika tips för att förbättra ditt sätt att fatta beslut. De fasetter som är mest relevanta är relaterade till Sinnesförmimelse, Intuition, Tanke och Känsla. Nedan presenteras några allmänna frågor som associeras till respektive fasett. De fasettpoler du föredrar är skrivna med fet kursiv stil. Om fasettpolerna är skrivna i normal stil, ligger dina resultat i mellanzonen.

<p style="text-align: center;">SINNESFÖRNIMMELSE</p> <p>Konkret: Vad vet vi och hur vet vi det? Realistisk: Vilka är de faktiska kostnaderna? Praktisk: Kommer det att fungera? <i>Erfarenhetsbaserad: Kan du visa mig hur det fungerar?</i> <i>Traditionell: Behöver vi verkligen ändra på någonting?</i></p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p>Abstrakt: Vad mer kan det här betyda? Fantasifull: Vad mer kan vi komma på? Idéinriktad: Vilka andra intressanta idéer finns? Teoretisk: Hur hänger allt ihop? Originell: Kan man göra det här på något nytt sätt?</p>
<p style="text-align: center;">TANKE</p> <p>Logisk: Vilka är för- och nackdelarna? Förnuftig: Vilka är de logiska konsekvenserna? Ifrågasättande: Men hur är det med...? <i>Kritisk: Vad är det som inte stämmer här?</i> Tuff: Varför ser vi inte till att fullfölja det här?</p>	<p style="text-align: center;">KÄNSLA</p> <p>Empatisk: Vad tycker vi om och vad ogillar vi? Förstående: Hur kommer det här att påverka andra? Tillmötesgående: Hur kan vi göra alla nöjda? Accepterande: Vilka är fördelarna med detta? Ömsint: Hur gör vi med dem som drabbas av de negativa konsekvenserna av detta?</p>

Sex olika stilar för beslutsfattande, alltså sätt att bedöma information, har identifierats med utgångspunkt från två fasetter av dikotomin Tanke-Känsla: Logisk-Empatisk och Förnuftig-Förstående.

**Din stil ligger i mellanzonen med en underliggande preferens för Tanke.
 Det innebär att du sannolikt:**

- Är uppmärksam på perspektiv förknippade med såväl Tanke som Känsla när du resonerar dig fram till ett beslut.
- Fattar beslut utifrån en av de två perspektiven beroende på omständigheterna.
- Ibland är nöjd med det beslut du fattat, ibland ångrar ett taget beslut.
- Gör bäst i att i tvetydiga situationer basera beslut på logisk analys, då detta är konsekvent med din underliggande preferens för Tanke.

TIPS

När du själv ska lösa ett problem – börja med att ställa frågorna i rutorna på föregående sida.

- Var uppmärksam på svaren. De frågor som är motsatta dem skrivna i fet kursiv stil kan vara viktiga, eftersom de representerar perspektiv du sannolikt sällan tar hänsyn till.
- Försök fatta beslut på ett balanserat sätt genom att uppmärksamma dina mindre föredragna preferenser.

Sök aktivt människor med andra perspektiv än dina när ni ska lösa problem i grupp. Efterfråga deras perspektiv och synpunkter.

- Gå tillbaka till frågorna ovan för att kontrollera att alla blivit ställda och att olika strategier för beslutsfattande har inkluderats.
- Om något perspektiv saknas, tänk till kring vad det skulle kunna bidra med.

Att tillämpa Steg II för att hantera förändring

Förändringar är oundvikliga och påverkar människor på olika sätt. För att underlätta för dig själv vid förändringar;

- Klargör vad som är stann i förändring och vad som förblir som tidigare.
- Ta reda på vad du behöver veta för att förstå förändringen och leta reda på denna information.

För att hjälpa andra hantera förändringar;

- Uppmuntra en öppen diskussion om förändringen, var medveten om att detta är lättare för vissa än för andra.
- Förvissa dig om att hänsyn tagits både till logiska skäl och personliga eller sociala värderingar.

Din psykologiska typ påverkar också ditt sätt att hantera förändring, speciellt dina resultat på de nio nedanstående fasetterna. Gå igenom dessa och ta del av tipsen för att förbättra ditt sätt att svara på förändringar.

Dina resultat på fasetterna	Sätt att hantera förändring	Förbättra hur du hanterar förändring
Uttrycksfull	Delar öppet dina känslor om förändringen med andra.	Uttryck dina synpunkter till dem som uppskattar din stil; ge andra tid att tänka igenom saker.
Sällskaplig-Förtrolig Mellanzon	Talar med många eller några få, beroende på din situation och vem som finns tillgänglig.	Försök att tala med de mest lämpade personerna, inte bara de som råkar vara tillgängliga.
Konkret-Abstrakt Mellanzon	Kan växla från ett perspektiv till ett annat, vilket kan förvirra både dig själv och andra.	Red ut vilket perspektiv du tillämpar och ändra fokus om så krävs.
Realistisk-Fantasifull Mellanzon	Tänker på såväl kostnadseffektivitet som på nya möjligheter.	Väg de två perspektiven mot varandra och avgör vilket som är mer rimligt i den aktuella situationen.
Erfarenhetsbaserad	Vill se ett konkret exempel på hur förändringen kommer att fungera.	Acceptera att vissa effekter av förändringar inte kan förutses.
Traditionell	Hoppas att många av de etablerade tillvägagångssätten kommer att finnas kvar.	Acceptera att vissa förändringar är nödvändiga och i det långa loppet kan främja kontinuitet.
Tuff-Ömsint Mellanzon	Inleder med silkesvantar men kan ta till hårda nypor om så krävs.	Var öppen för frågor kring människor och relationer så länge som möjligt.
Planerande	Planerar för förändringar så tidigt som möjligt.	Lämna utrymme i din långsiktiga plan för oförutsedda händelser – de kommer att inträffa!
Metodisk	Går i detalj igenom de steg som behövs för att genomföra förändringarna.	Tänk på att omständigheterna kan kräva snabb förändring av noggrant utvecklade planer.

Att tillämpa Steg II vid konflikthantering

Konflikter med andra är oundvikliga. Människor med olika psykologisk typ kan definiera konflikter olika, och reagera på och lösa dem på olika sätt. Även om konflikter kan vara obehagliga, leder de ofta till att relationer och därmed arbetssituationen förbättras.

Oavsett psykologisk typ bör man tänka på följande när det gäller konflikthantering:

- Arbetet måste löpa på samtidigt som du upprätthåller relationerna med de inblandande.
- Alla perspektiv kan bidra med värdefulla synpunkter, men om något enskilt perspektiv används i extrem grad på bekostnad av dess motsats, kommer detta i förlängningen att förhindra en lösning av konflikten.

Vissa aspekter av konflikthantering är relaterade till dina resultat på sex av fasetterna i Steg II. I tabellen nedan beskrivs hur dessa resultat kan påverka ditt sätt att hantera konflikter.

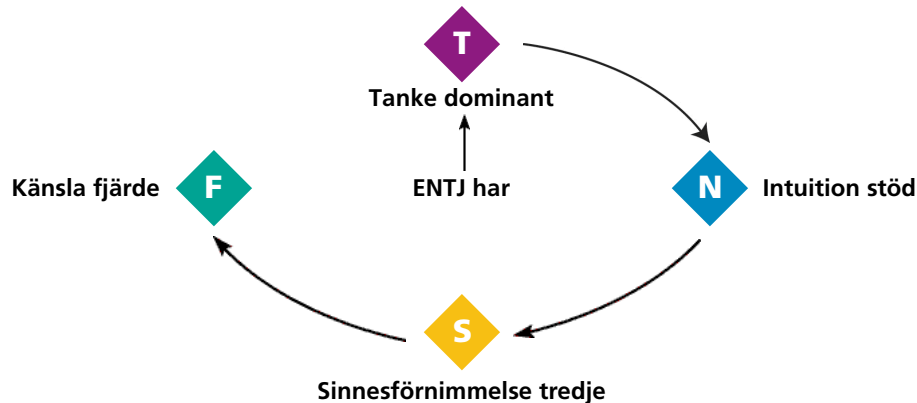
Dina resultat på fasetterna	Konflikthanteringsstil	Förbättra konflikthantering
Uttrycksfull	Tar genast upp och talar om konflikten och dina reaktioner.	Var medveten om andra kan känna starkt för en fråga även om de inte genast ger uttryck för sin åsikt.
Sällskaplig-Förtrolig Mellanzon	Involverar antingen många eller ett fåtal andra som du litar på i arbetet med att lösa konflikten.	Se till att ditt tillvägagångssätt passar den specifika situationen; du kan behöva öka eller minska antalet involverade personer.
Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon	Ställer en del klargörande frågor innan du tar ställning.	Var försiktigt så att ditt sätt att ställa frågor inte framstår som konfronterande.
Kritisk	Pekar ut det som fortfarande är fel och behöver rättas till.	Tänk på att din stil kan uppröra andra - försök ta ett steg tillbaka och vara mer accepterande.
Tuff-Ömsint Mellanzon	Väntar till dess gruppen försökt komma överens; om detta misslyckas försöker du driva igenom dina åsikter.	Försök se när det är dags att ge upp försöken att nå enighet och driva på mot handling.
Startar tidigt-Startar sent Mellanzon	Har en god känsla för när projekt måste starta för att medarbetare inte ska bli upprörda.	Var uppmärksam på när du sätter igång projekt och ta hänsyn till hur andra vill arbeta.

Utöver dina resultat på fasetterna ovan, påverkar också din beslutsfattarstil (se sidan 17) hur du hanterar konflikter. Din beslutsfattarstil är mellanzon Tanke. Du uppmärksammar troligen såväl situationens logik som de inblandade människorna och deras känslor. För att förbättra din förmåga att hantera konflikter bör du i allmänhet följa din naturliga preferens för Tanke och din benägenhet att lägga mer tyngd vid logiska resonemang.

Dynamiken i din psykologiska typ

Ett av de centrala resonemangen i teorin om psykologiska typer ligger i hur vi inhämtar information (Sinnesförnimmelse och Intuition) och hur vi fattar beslut (Tanke och Känsla). Varje typ har sina föredragna sätt att göra detta. De två mittersta bokstäverna i din fyrbokstavstyp (S eller N och T eller F) visar vilka sätt du föredrar. Motsatserna till dessa, som inte finns med i din fyrbokstavstyp, är av tredje och fjärde vikt (dessa benämns tredje och fjärde funktion). Kom ihåg – du använder alla preferenser åtminstone vid en del tillfällen.

Så här ser typdynamiken ut för ENTJ:



DINA FÖREDRAGNA PREFERENSER

Extraverta typer tycker om att använda sin dominanta funktion ("favoritfunktion") i den yttre världen bland människor och ting. För att få balans använder de sitt andrahandsval (sin stödfunktion) i sin inre värld av idéer och intryck. Introverta tenderar att använda sin favoritfunktion mest i sin inre värld och balanserar detta genom att använda sin stödfunktion – sitt andrahandsval – i den yttre världen.

Således använder ENTJ

- Tanke primärt i yttrevärlden för att kommunicera sina analyser och logiska beslut till andra.
- Intuition i första hand i sin inre värld för att utveckla en enhetligt vision av vad som är verkligt betydelsefullt.

DINA MINDRE FÖREDRAGNA PREFERENSER

Om du ofta använder dina mindre föredragna preferenser, Sinnesförnimmelse och Känsla, bör du komma ihåg att du arbetar utanför det område där du naturligt känner dig hemma. Du kan känna dig illa till mods, trött eller frustrerad vid sådana tillfällen. Som en ENTJ-typ kan det hända att du först blir överdrivet kontrollerande och kritisk, och sedan känner dig ouppskattad, sårbar och förtvivlad.

För att återställa balansen kan du försöka att:

- Ta fler pauser när du använder dina mindre föredragna preferenser – Sinnesförnimmelse och Känsla.
- Ta dig tid att också göra någonting roligt där du får använda dina föredragna preferenser – Tanke och Intuition.

EFFEKTIV ANVÄNDNING AV DIN PSYKOLOGISKA TYP

ENTJ:s preferens för Tanke och Intuition gör dem i huvudsak intresserade av:

- Att dra logiska slutsatser.
- Att utforska idéer och möjligheter.

De lägger i allmänhet inte ner mycket energi på sina mindre föredragna preferenser, Känsla och Sinnesförmåelse. De har liten erfarenhet av dessa preferenser och de är inte direkt tillgängliga i situationer där de skulle kunna vara till nytta.

Som en ENTJ:

- Om du litar för mycket till Tanke kan det hända att du glömmer att ge människor välförtjänta komplimanger och inte tänker på hur dina beslut påverkar andra.
- Om du ägnar all din uppmärksamhet åt Intuition kan du missa viktiga fakta och detaljer och att dra lärdom av tidigare erfarenheter.

Vars och ens psykologiska typ utvecklas över tiden. När människor blir äldre blir de ofta intresserade av att använda de mindre välkända delarna av sin personlighet. När de är nått medelåldern märker ofta ENTJ-typer att de ägnar mer tid åt sådant som inte tilltalade dem när de var yngre. Till exempel trivs de bättre med personliga relationer och med uppgifter som kräver uppmärksamhet på fakta och detaljer.

HUR FASETTERNA KAN HJÄLPA DIG ATT BLI MER EFFEKTIV

Ibland kan en viss situation kräva att du använder dina mindre föredragna preferenser. Dina resultat på fasetterna kan underlätta detta för dig. Börja med att definiera vilka fasetter som är relevanta och vilken pol på respektive fasett som är mer lämplig att använda.

- Om ditt resultat ligger utom preferensen på en eller flera av de relevanta fasetterna, se till att koncentrera dig på att använda tillvägagångssätt och beteenden som är relaterade till dessa fasetter.
- Om ditt resultat ligger i mellanzonen, bestäm vilken pol som passar bäst i den aktuella situationen och använd tillvägagångssätt och beteenden relaterade till denna pol.
- Om ditt resultat ligger inom preferensen, be någon med den motsatta polen om hjälp att använda de beteenden som förknippas med den, eller läs en beskrivning av den motsatta polen för att få råd om hur du ska modifiera ditt beteende. När du har hittat ett fungerande tillvägagångssätt, motstå lockelsen att återgå till det beteende du känner dig mest bekväm med.

Här följer ett par exempel på hur du kan tillämpa förslagen ovan.

- Om du är i en situation där ditt naturliga sätt att inhämta information (Intuition) är mindre lämpligt, försök använda din mellanzon på fasetten Konkret-Abstrakt för att tänka igenom vilken pol som skulle ge bäst information i den aktuella situationen – att fokusera på fakta i sig (Konkret) eller att titta efter möjliga innebörder av fakta (Abstrakt).
- Om du är i en situation där du behöver anpassa ditt sätt att få saker gjorda (Bedömning), försök använda din mellanzon på fasetten Schemaläggare-Spontan för att klarlägga om situationen kräver en etablerad rutin (Schemaläggare) eller om det kan ge bättre resultat att vara öppen för det oförutsedda (Spontan).

Att integrera Steg I och Steg II

När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

**Mottagande,
Reflekterande, Erfarenhetsbaserad,
Traditionell, Avslappnad**
ENTJ

Om du, efter att ha läst igenom din resultatrapport, inte tycker att du beskrivits på rätt sätt, kan det vara så att en annan fyrbokstavskombination eller en annan kombination av fasetter passar dig bättre. För att komma fram till din "best-fit" typ, kan du

- Fokusera på den typbokstav/de typbokstäver du inte tyckte stämde eller på en typdikotomi inom vilken du hade några fasettresultat utom preferensen eller i mellanzonen.
- Läs beskrivningen för den typ du skulle ha om den eller de preferens/er du ifrågasätter vore den/de motsatta. (Se litteraturlistan på sidan 25).
- Rådgör med en erfaren MBTI-användare.
- Iakttag dig själv och fråga andra hur de ser dig.

Att använda typ för ökad förståelse

Att känna till din psykologiska typ kan berika ditt liv på flera sätt. Det kan hjälpa dig att:

- Bättre förstå dig själv. Att känna till din egen typ hjälper dig förstå för- och nackdelar med dina typiska reaktioner.
- Förstå andra. Att veta något om psykologiska typer hjälper dig förstå hur människor kan vara olika. Det kan hjälpa dig att se de skillnaderna som användbara och berikande, snarare än irriterande och begränsande.
- Få perspektiv. Att betrakta dig själv och andra mot bakgrund av kunskap om psykologiska typer kan hjälpa dig att förstå att det finns andra synsätt än ditt eget. Inget perspektiv är alltid rätt eller alltid fel.

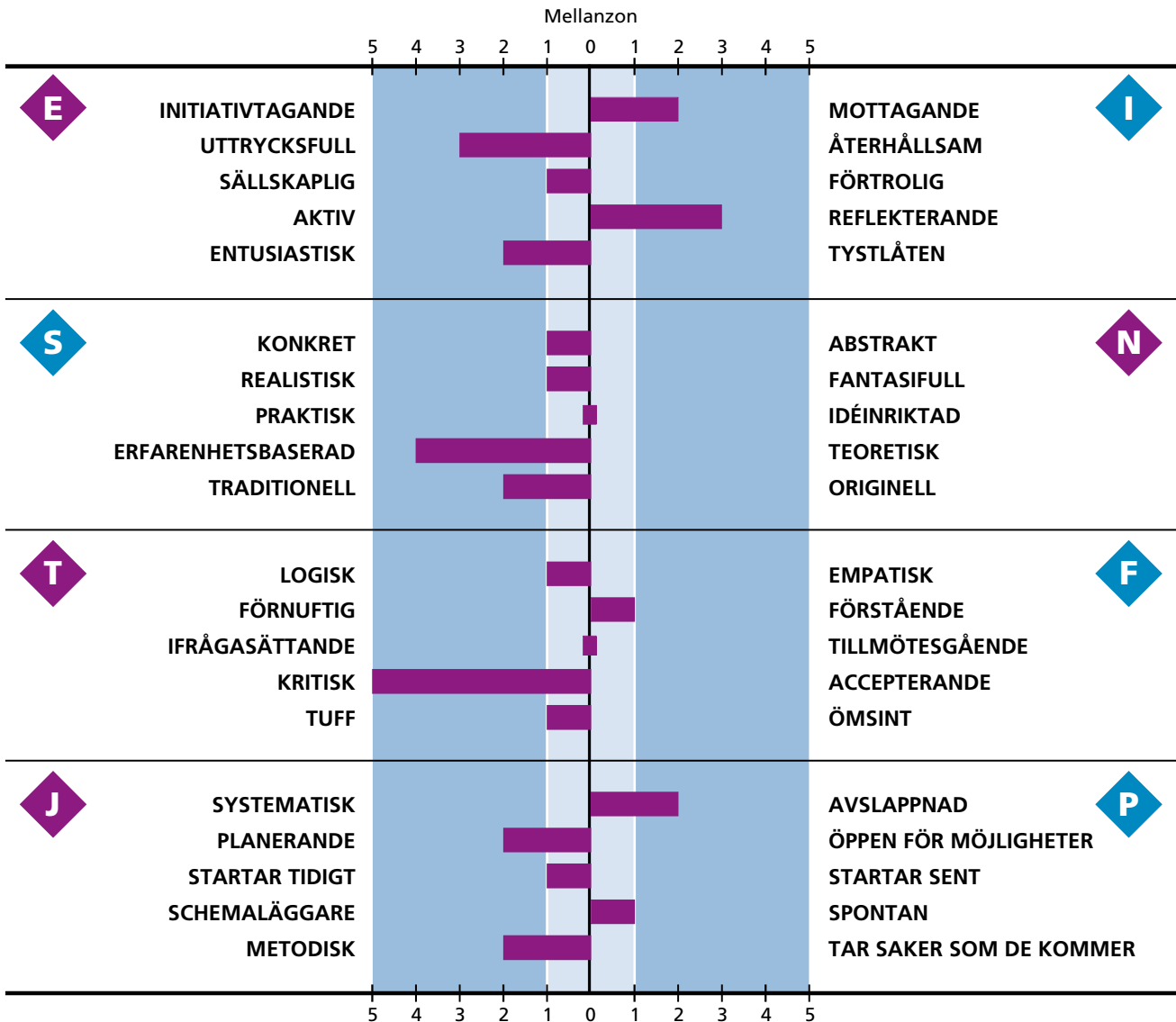
Använd litteraturlistan på sidan 25 för att fördjupa dig i teorin om psykologiska typer och dess tillämpningar. Att se dig själv och andra i ljuset av psykologiska typer kommer att öka din förståelse för personlighetsmässiga skillnader och underlätta för dig att använda dessa skillnader konstruktivt.

Översikt av dina resultat

STEG I: DIN FYRBOKSTAVSTYP

ENTJ-typer tenderar att vara beslutsamma och uppriktiga. De tar snabbt befälet över människor och projekt. De tillämpar logik och analys och har lätt för att kritisera. ENTJ-typer är välorganiserade och fullföljer vad de påbörjat i enlighet med en strategisk plan. De föredrar handling framför begrundan och fokuserar mer på uppgiften än på människor.

STEG II: DINA RESULTAT PÅ DE 20 FASETTERNA



När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Mottagande,
Reflekterande, Erfarenhetsbaserad,
Traditionell, Avslappnad
ENTJ

Litteraturlista

ALLMÄN INFORMATION OM MBTI® STEG I OCH STEG II

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.

TILLÄMPNING AV PSYKOLOGISKA TYPER (SIDORNA 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.

TYPDYNAMIK OCH TYPUTVECKLING (SIDORNA 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.

MBTI-användarens sammanfattning

TYDLIGHET I PREFERENS FÖR RAPPORTERAD MBTI-TYP: ENTJ

Extraversion:
Otydlig (7)

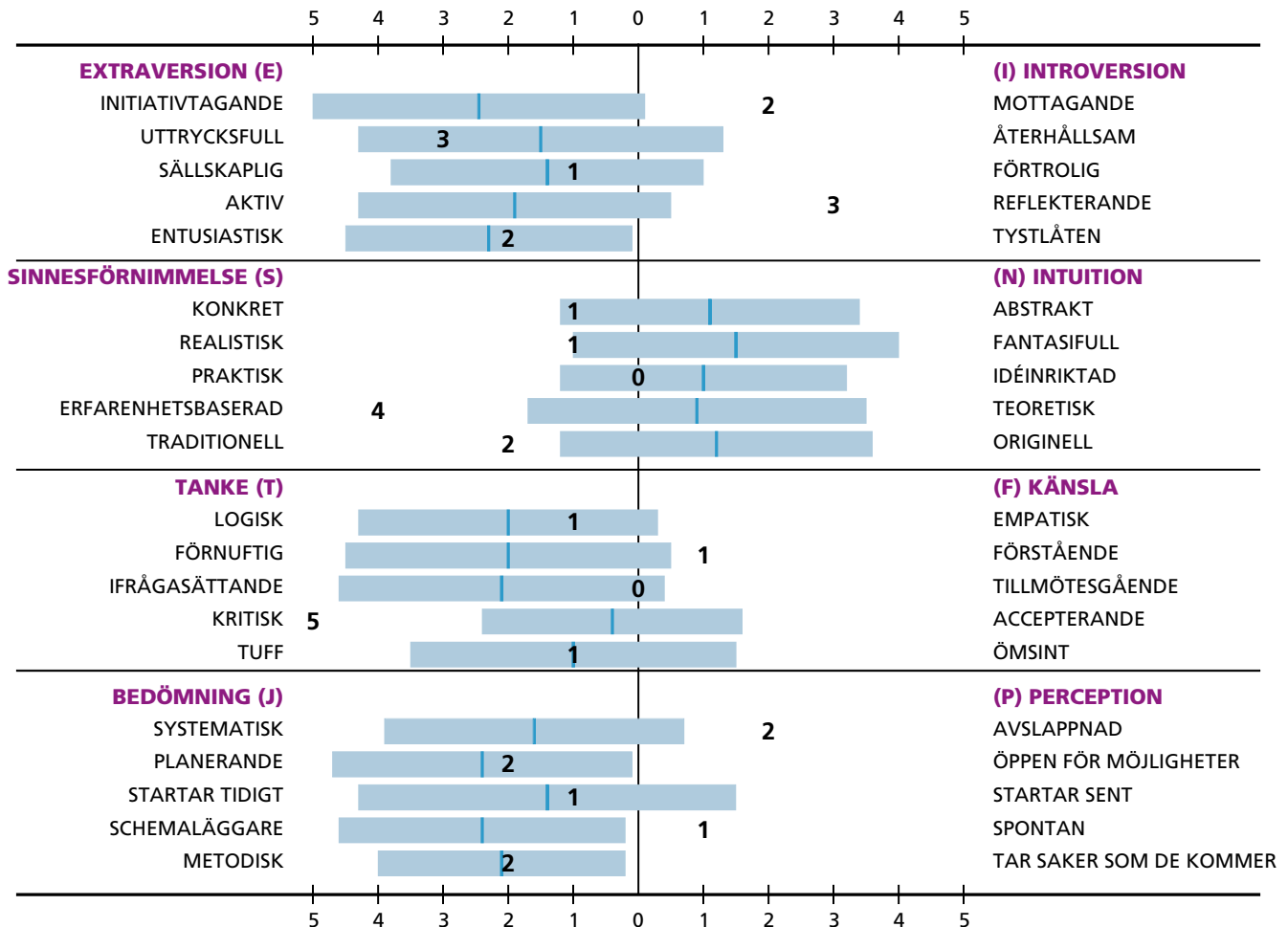
Intuition:
Otydlig (1)

Tanke:
Måttlig (27)

Bedömning:
Otydlig (5)

FASETTPOÄNG: MEDELVÄRDE ENTJ-TYPER SAMT RESPONDENTENS POÄNG

De liggande staplarna i grafen visar medelpoängen för ENTJ-typer i det europeiska urvalet. Staplarna utmärker ett poängintervall som sträcker sig från -1 till +1 standardavvikelse från medelvärdet. Den vertikala linjen i varje stapel visar ENTJ-typernas medelpoäng. De i fet stil skrivna värdena visar respondentens poäng.



POLARITETSINDEX: 40

Polaritetsindexet, som går från 0 till 100, ger en bild av hur konsekvent en respondents fasettpoäng ligger inom profilen. De flesta vuxna har en poäng mellan 50 och 65, även om högre värden också är vanligt förekommande. Ett index under 45 innebär att respondenten har många resultat i eller nära mellanzonen. Detta kan bero på att respondenten på ett moget sätt använder beteenden förknippade med fasetten olika i olika situationer, har besvarat frågorna slarvigt, har bristande självkännedom eller dubbla känslor inför användandet av en viss fasett. Vissa av dessa profiler är inte tolkningsbara.

Antal utelämnade svar: 0



800-624-1765
www.cpp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Steg II Tolkningsrapport © 2004, 2006 av Peter B. Myers och Katharine D. Myers. Alla rättigheter reserverade. © Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, och MBTI logoen är av Myers-Briggs Type Indicator Trust registrerade varumärken. ™ CPP logoen är ett av CPP, Inc. varumärke.