



MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | 全球STEP II™
解释性报告

报告对象

LIU WEI SAMPLE

2019年12月3日

报告制定人

Wang Min Canzan

XYZ

XYZ Zixun Jituan

开发者

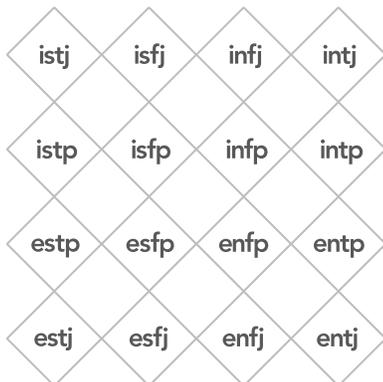
Naomi L. Quenk博士

Jean M. Kummerow博士

 The Myers-Briggs
Company

+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

《Myers-Briggs Type Indicator® Global Step II™解释性报告》为Peter B. Myers和Katharine D. Myers版权所有(2019)。Myers-Briggs Type Indicator、Myers-Briggs、MBTI、Step I、Step II、MBTI标志和The Myers-Briggs Company标志是The Myers & Briggs Foundation在美国和其他国家/地区的商标或注册商标。



报告简介

这份“**Myers-Briggs® STEP II™解释性报告**”是一份针对你本人的深度分析报告；根据你对**MBTI®**测评问题的回答，描述你的性格偏好。报告包含了你的**STEP I™**测评结果和你的**四字母性格类型**，以及你的**STEP II™**的测评结果；**STEP II™**测评结果体现了你在表现**STEP I™**的类型时的某些独特方式。

MBTI测评体系由Isabel Myers和Katharine Briggs共同开发，是对荣格性格类型理论的实际应用。我们在支配和获取精力的取向上（外向或内向）、在如何收集信息（实感或直觉）、如何依据信息做出决策（理性或感性）以及如何应对外部世界（趋定或顺变）诸方面有着相互对立的方式。

每个人都能够而且确实用到了性格类型的全部八种偏好，至少有时如此，但在每个维度上又总是有所偏好，这就像人们对使用左手或右手往往具有与生俱来的偏好一样。每个维度上对立的两种偏好并没有孰优孰劣之分，亦无可取和不可不取之说。

MBTI测评并不是要测试人们在某些方面的技能或能力；它只是一个工具，旨在帮助你认识自己的独特风格，并更好地理解 and 欣赏人与人之间的差异可能带来的益处。

你的报告包含下列内容

- 你的STEP I™测评结果
- 你的STEP II™子维度测评结果
- 将STEP II™测评结果应用于沟通
- 将STEP II™测评结果应用于冲突管理
- 将STEP II™测评结果应用于变化应对
- 将STEP II™测评结果应用于决策制定
- 性格类型各部分的共同作用
- STEP I™与STEP II™测评结果整合
- 借助类型提升认知
- 测评结果概述

外向

你倾向于关注外部世界，通过主动与人和事建立关系来获得精力。



内向

你倾向于关注内心世界，通过对想法、记忆和经验的内省来支配和获得精力。

实感

你倾向于注重并相信事实、细节及当前的客观现实。



直觉

你倾向于关注并相信关联性、理论和未来的可能性。

理性

决策时你倾向于利用逻辑和客观分析。



感性

决策时你倾向于采取以人为本的价值观来创造和谐的关系。

趋定

你倾向于井井有条，迅速做决定。



顺变

你倾向于保持灵活性和随机应变，并且尽量保留选择余地。



你的STEP I™测评结果

你的MBTI报告类型

ESTJ

你的性格偏好

外向 | 实感 | 理性 | 趋定

ESTJ往往富有逻辑性，分析能力强，能做出客观的批评。这类人热衷于组织项目，然后有条不紊、及时高效地行动落实。ESTJ信奉眼见为实，不喜欢猜测推论。他们实事求是，客观务实，关注当下。他们能够借助过往的经验解决问题，并力求所有的方案和决策都能以确凿的事实为依据。

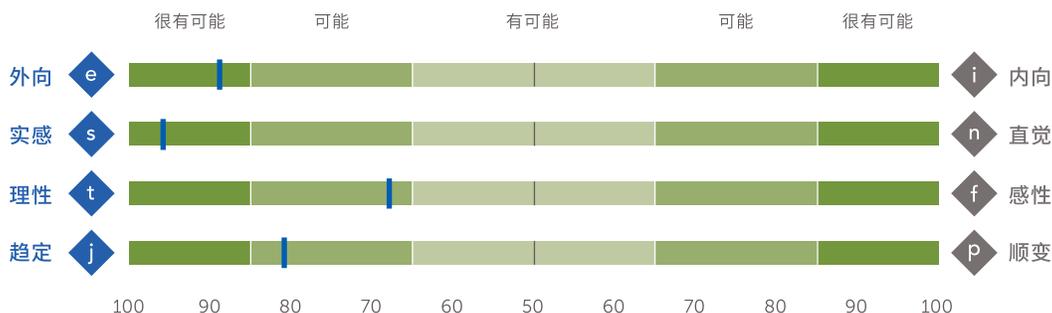
他们喜欢有明确的准则来指导自己做事的方法。如果要他们改变做某件事的方法，他们首先会想到的是改变这么做的理由。ESTJ逻辑性强，行事始终如一，能够较快做出决定。他们关注的焦点是直接的、看得见、摸得着的事物。他们喜欢解决问题、做好组织和安排，然后再继续前进。他们对混乱或低效率缺乏耐心。他们专注于完成任务，在执行任务的过程中，他们可能不会请教他人。

可能令ESTJ型人最满意的工作环境：注重设定目标、善做决断、组织有序、完成任务。ESTJ值得信赖的方面：条理性强、办事高效、风格务实。

STEP I测评得出的性格类型与你是否相符？

请认真阅读上述描述，留意其中哪些部分与你的实际情况相符，哪些部分与你的实际情况不相符。对于描述不甚相符之处，下列几页关于STEP II测评结果的内容可能会有助于进一步的澄清和说明。如果STEP I报告类型与你的实际情况并不相符，那么STEP II的测评结果可能会启发你找到另一个更为准确的性格类型。

你每个MBTI®偏好的可能性指数



可能性： 外向 | 89 实感 | 96 理性 | 68 趋定 | 81

该图表显示你报告中的性格偏好与你的实际情况相符的程度，相符度由你的每种性格偏好对应的可能性指数表示。蓝色标记离某种性格偏好越近，该性格偏好就越可能符合你的实际情况。可能性指数不用于衡量你的某种性格偏好的占比或是你在多大程度上擅长运用该偏好，它只是用来说明你报告中的偏好对你做出准确描述的可能性有多大。

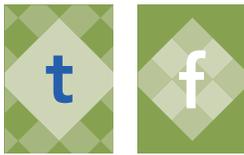
STEP II™ 测评子维度



外向	内向
主动	被动
外显	内敛
广交	深交
活跃	内省
热情	沉静



实感	直觉
具象	抽象
现实	想象
实干	概念
经验	理论
传统	原创



理性	感性
逻辑	同感
事本	人本
质询	随和
批判	包容
严厉	温和



趋定	顺变
系统	随意
计划	灵活
赶早	后动
流程	即兴
章法	顺势

你的STEP II™ 子维度测评结果

如左列中所示，MBTI的STEP II测评旨在呈现你性格中的某些复杂性。STEP I测评中的每一组偏好对都分为五个不同的方面，称为子维度，而STEP II在每一个子维度上都给出了你的测评结果。了解这20个子维度的测评结果，将帮助你更好地认识自己的性格类型所具有的独特体验和表现方式。

子维度说明

- 每个性格偏好所包含的五个子维度都不能完整涵盖或阐明该性格偏好的完整含义。
- 每个子维度都有一个主题，如：“如何与他人建立联系”。
- 每个子维度都包含对立的两极（如：主动与被动）。
- 这些子维度的评分方式与性格偏好的评分方式不同，因此你在五个子维度上的分数总和与你在STEP I测评中的性格偏好分数并不相等。

如何解读你的STEP II™（第二步）测评结果

以下几页将以图表形式展现你的子维度测评结果。每张图都包含下列内容：

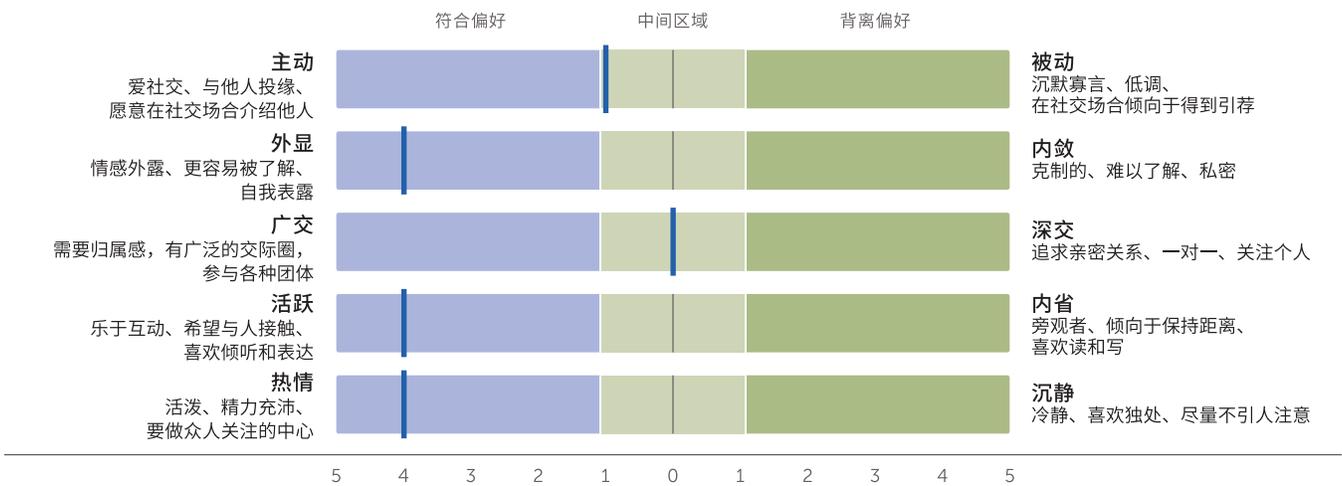
- 对MBTI STEP I测评中每组对立性格偏好的简要描述。
- STEP I测评中每对性格偏好包含的五个子维度的两侧极点的名称，以及对每侧极点的三个描述性词语或短语。
- 五个竖线标记，每个子维度一个。
 - 蓝色背景上的竖线标记代表2-5之间的分数，测评结果为**符合偏好**，这表示你接近的子维度极性与STEP I性格偏好测评结果保持一致。例如，如果你偏好外向，你可能会在“主动-被动”子维度上接近“主动”一侧，如果你偏好内向，则可能会接近“被动”一侧。
 - 深绿色区域内的竖线标记代表2-5之间的分数，这一测评结果**背离偏好**，这表示你接近的子维度极性与STEP I性格偏好测评结果相反。
 - 浅绿色区域内的竖线标记代表分数0或1，这一测评结果为**中间区域**，表示你没有明确偏向子维度的任何一极。

每张图的下方都附有一张子维度测评结果描述表。表格左栏列出了各子维度的主题（例如，“如何与他人建立联系”）、你的子维度测评结果以及该结果的类别（符合偏好、背离偏好或中间区域）。表格的中间栏和右栏描述了与你具有相同子维度极性的人的典型情况。如果表格中的一系列描述看起来与你的实际情况不符，那么你可能更符合与该子维度相反一极的描述，或有可能在该子维度上处于中间区域。

外向
精力指向外部世界中的人、物和活动



内向
精力指向内心世界中的想法、回忆和经历



如何与他人建立联系

主动-被动
中间区域

在社交场合中, 会主动与熟人交谈, 或者是因职责要求而找人谈话。

在自己熟悉的场合中, 能够轻松自如地与人沟通交流; 如果是在规模比较大的聚会中, 就没有那么自如。

在规模比较大的聚会中, 能够轻松自如地与有共同兴趣的陌生人沟通交流。

在有必要介绍人们彼此认识, 而又无人出面时, 愿意出面做介绍人。

你表现出主动还是被动的一面, 取决于你已经在这一天里花了多少时间和精力进行社交或独处。

表达感受、想法与兴趣的方式

外显
符合偏好

非常健谈!
善于向他人表达自己的感受和兴趣。
给人们的印象是开朗、热情。
容易接近和了解。

当有冲突发生时, 会尽快与愿意倾听的任何人进行沟通。

有时可能会想, 自己是不是过于健谈, 或说了什么不得体的话, 或让人陷入尴尬。

人际关系的广度和深度

广交-深交
中间区域

有时热衷于大型集体活动, 有时则喜欢一对一的谈话。

你与陌生人在一起时的轻松程度取决于当时的实际情境。

有时会显得很外向、善社交, 有时则表现为矜持少语。

可能不太想结交很多的密友。

相对而言能够比较自如地与普通朋友相处。

沟通、如何沟通、交际和学习

活跃
符合偏好

喜欢积极参与其中, 而不是一旁被动观察。
喜欢与人交流并了解他人。
较之于阅读和写作, 更喜欢通过上手操作、倾听和提问来进行学习。

需要跟人讨论之后再采取行动。

喜欢与人直接沟通, 面对面谈也行, 通过语音沟通也行。

讨论某个话题时, 更愿意靠说而不是靠写的方式进行。

精力的高低水平和类型

热情
符合偏好

喜欢凑热闹。
喜欢寻找身边热闹的事, 希望有趣的事情持续下去。

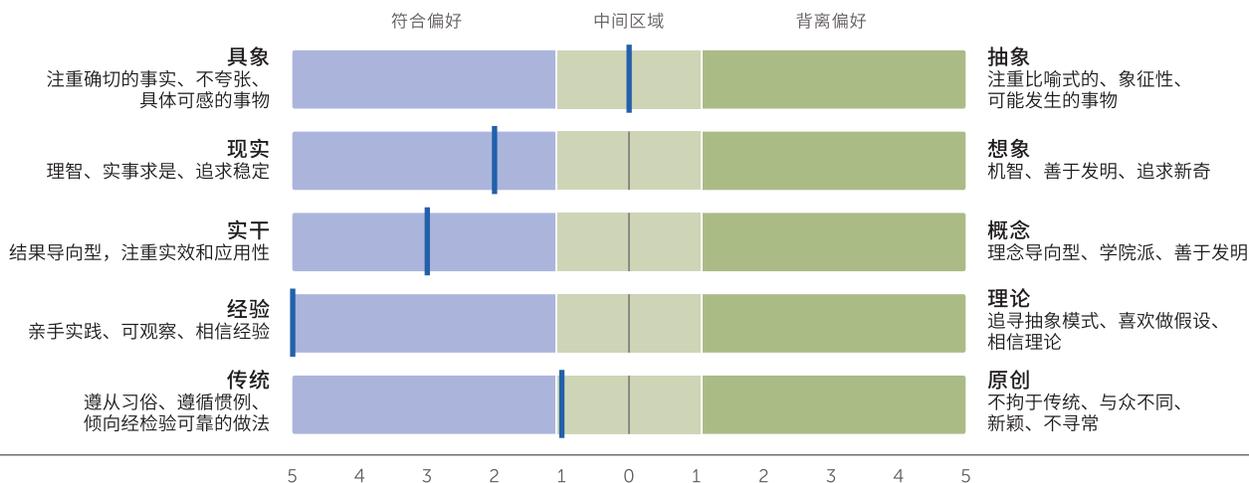
总是力争成为关注的焦点。

谈话时表现得机智风趣。

认为人生就应当充满激情, 并力图如此生活。

让其他人也为你的热情所感染。

没有活动就会觉得无聊, 因此你会主动发起活动, 并邀请其他人加入。

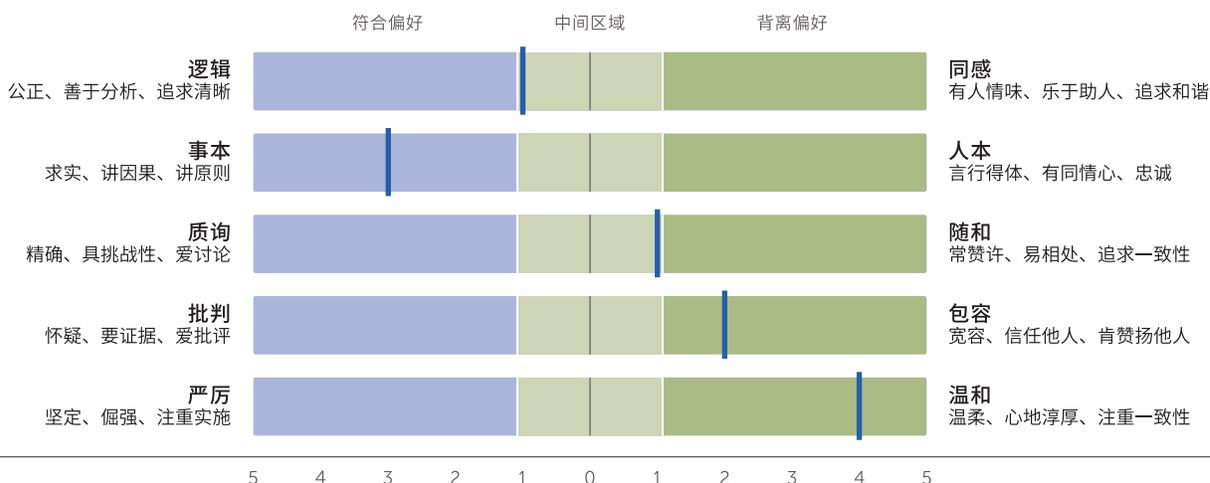


<p>关注点</p> <p>具象-抽象</p> <p>中间区域</p>	<p>从事实出发，但进而会关注这些事实所蕴含的意义。</p> <p>希望掌握细节，但即便某些细节缺失也不会影响你继续推进。</p> <p>需要掌握事实，好让自己感到踏实。</p>	<p>可以充当“传译员”，为处于子维度两极的人提供沟通中介。</p> <p>压力状态下或很难了解整体大局时，有可能会让自己陷入某个细枝末节。</p>
<p>如何处理信息</p> <p>现实</p> <p>符合偏好</p>	<p>认为自己具备足够的常识和能力，能够现实地评估情势并对此深感自豪。</p> <p>重视效率、实用性以及成本效益。</p> <p>人们觉得你是一个实事求是、明白事理的人。</p> <p>比较重视经验和切实可见的成果。</p>	<p>相信只要方法得当，就会产生好的结果。</p> <p>喜欢获得和运用基于事实的知识和经验。</p> <p>寻求生活的稳定。</p>
<p>如何应用想法</p> <p>实干</p> <p>符合偏好</p>	<p>相比于想法本身，会觉得实际应用一个想法更吸引人。</p> <p>需要看到一个想法的实际应用，才能真正了解并学会运用这个想法。</p> <p>没有耐心去听那些不以实际应用为目的的想法。</p>	<p>相比求知欲，更注重实用性。</p> <p>喜欢采用经检验可靠的资料和方法。</p>
<p>相信哪种来源的知识</p> <p>经验</p> <p>符合偏好</p>	<p>对你而言，最好的学习来自于直接的实践经验，并会以之为指导。</p> <p>会注意，避免过于一概而论。</p> <p>专注于当下正在发生的事情，而不会考虑大局。</p>	<p>别人提出理论时，希望看到实际例证。</p> <p>如果这些理论并不是以实际经验为依据，你可能会表现得不耐烦。</p> <p>有时可能会过于拘泥于细节，而失去了大局观。</p>
<p>怎样看待传统做法</p> <p>传统-原创</p> <p>中间区域</p>	<p>乐于采用既定的、经过验证的方法。</p> <p>迫切想要改变行不通的流程。</p> <p>重视家庭和工作活动中的某些传统，但并非全部传统。</p>	<p>偏好采用传统的做法，但也愿意考虑那些创新的方法。</p> <p>喜欢创新，前提是不能有悖于你的传统价值观。</p> <p>可能会帮助不愿改变的人了解改变的重要性。</p>

理性
通过逻辑分析得出结论，注重客观性

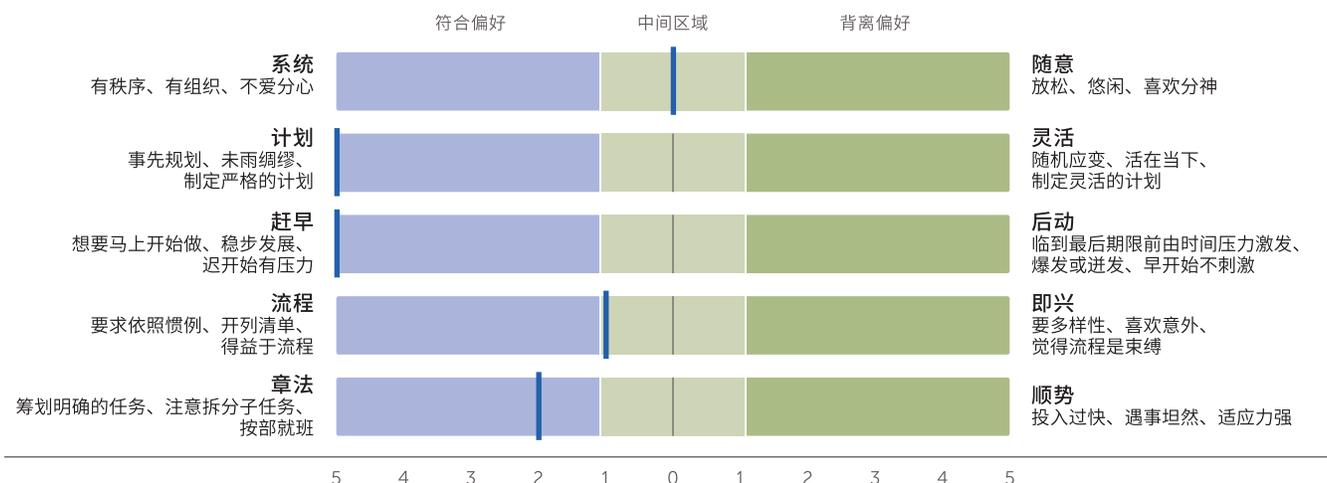


感性
注重和谐，以人为本，关注社会价值，在此基础上得出结论



决策标准 逻辑-同感 中间区域	相信制定决策的最佳方法是兼顾逻辑后果和对人的影响。 认可理智冷静的方法，但不会走极端。	可能会在逻辑分析和讲究人情之间纠结不定，但一般会倾向于客观性。 可以帮助别人了解一个问题的两个方面。
决策的影响力 事本 符合偏好	对自己的目标非常自信和明确。 合理地规划自己的人生，会根据前提推断出结论。 运用符合逻辑、条理分明的方式，借助推理来解释你的决策。	认为保持一致、公平和公正会达成最好的结果。 在谈到你的决定时可能会态度坚决并直言不讳。
如何应对差异 质询-随和 中间区域	有问题了一般不问，而是等待别人来问。 提出问题和表示反对时采取的态度有时可能强硬，有时则可能温和。	如果你的问题未被回答或遭到忽略，你会变得更加强硬和直接。 会针对感兴趣的方面或在涉及到重要的价值观时提出问题。
如何沟通分歧 包容 背离偏好	乐于接纳各种想法和方法。 无论提议的人是谁，都能对所有的想法表示同意，不会将自己的想法强加于人。 做决定前先征求别人的意见。	对自己的工作成果谦虚有加，不太愿意将其置于他人的想法之上。 人们觉得你是一个坦诚公正的人，但有些人可能会不知道你的真正想法是什么。
如何执行决策 温和 背离偏好	关心人们如何对伤害自身的决定做出反应。 更喜欢通过温和的劝说和暖心的体谅来影响他人。	希望能以“恰当的”方式来应对他人的感受。 即便自己处于强势地位，依然会觉得不应当利用他人。

趋定 j | P 顺变
 更喜欢坚决果断和了结 | 更喜欢灵活性和自发性



总体条理性 系统-随意 中间区域	喜欢把突发情况考虑到总体规划中。 认为方案如果制定得过细的话会碍手碍脚。 如果本来没有设定议程，就不介意有人中途打扰。 当投身于某个项目时，不喜欢有其他事来干扰你。	认为事先做好计划就可以容许有适度偏差，因为你总是能按照计划回归正轨。 往往能够平衡好工作和家庭生活的关系。
制定计划的风格 计划 符合偏好	喜欢向前看，对未来做长期的规划。 喜欢提前计划休闲和社交活动。 偏好规划甚于执行。	觉得提前规划有助于提高你的做事效率，而且也能保证事情的进展能够如你所愿。
如何管理时间压力 赶早 符合偏好	更喜欢有充裕的时间来完成的任务。 不喜欢手头有太多事情要做，而让自己应接不暇。 尽量妥善安排好自己的工作和生活，以免在最后一刻赶工。	之所以能够兼顾多项任务，主要靠的是提早开工，并在每一小段时间内集中精力专注于一项任务。 任务完成之前，总是不得安宁；任务完成后，才会感到安心和满意。 特别喜欢提前完成任务。
如何利用规划和惯例做事 流程-即兴 中间区域	乐于接受自己的生活中存在一定数量的惯例。 认为某些惯例对工作有好处，但放到家里就会带来诸多束缚，反之亦然。	认为有些惯例带来了可预测性，同时又留有自由空间应对新的机会。
完成大型任务的做法 章法 符合偏好	以书面形式或在心里为手头的任务制定详细的计划。 精确仔细地筹备，具体到达成目标所需要的每个步骤。	明确任务中包含的各项具体工作，以及开展的顺序。 对于事先筹备好的工作，往往能分毫不差地交付下去。



将STEP II™测评结果应用于沟通

性格类型的每个方面都会影响我们的沟通方式，在团队合作中尤其如此。其中的11个子维度与沟通尤为密切相关。下表列出了你在这些子维度上表现出的偏好，以及有助改善沟通的具体建议。重点关注那些与你的情况相符并对你有意义的内容。

除了表格中提供的建议之外，任何类型的人在沟通时都应注意以下几点：

- 告诉对方你需要什么类型的信息。
- 询问对方需要什么。
- 其他类型的沟通风格占主导地位时，注意管理自己的不耐烦情绪。
- 要意识到他人在运用自己的沟通风格时，并非有意让你感到不快。

你的子维度测评结果	沟通风格	改进现有风格
主动-被动 中间区域	如果没人站出来介绍大家彼此认识，你愿意来做这件事。	敏锐察觉并判断形势，决定自己是否应该主动开口。
外显	会对在场的人说出内心的想法。	认识到什么时候不能想到什么说什么，需要有所保留。
广交-深交 中间区域	你的参与度取决于你之前与这一群人的交往程度。	当你知道自己将要和一大群人相处时，应该尽量减少当天的总互动量。
活跃	喜欢与人进行面对面的沟通和互动。	应意识到哪些情况下面对面沟通可能会稍显唐突，或是没有必要。
热情	对讨论的话题表现出很高的热情。	注意不要让自己的热情淹没或强压住对方，记得征询对方的意见和想法。
具象-抽象 中间区域	会讨论部分事实和细节，也会探讨其中的意义。	应当意识到自己什么时候在关注细节，什么时候在探讨意义；根据情境的需要选择更好的关注点。
逻辑-同感 中间区域	有时会表现得直截了当，有时又会委婉迂回。	根据具体场合判断采用哪种方式更有效率。
质询-随和 中间区域	只要你相信提问不会中断讨论，大可以放心地提一些问题。	谨慎选择何时需要表达认同，何时需要提问题。
包容	面对各种各样的观点都能很自然地展现出包容的姿态。	要意识到别人可能会因为你不愿意表明自己更支持哪个观点而感到失望。
温和	争取让人们来支持你的观点。	要认识到，有时是无法实现双赢的结果的，总有一部分人可能会受到伤害。
章法	着手开展某项任务之前，要先确定步骤及其顺序。	包容那些不讲步骤而直接开始行动的人，除非关键环节有所疏漏。



将STEP II™测评结果应用于冲突管理

与他人共事，冲突在所难免。人们在对冲突的界定、应对和解决的方式上也不尽相同。虽然冲突可能会造成不愉快，但如果采取恰当的方式进行讨论和处理，也可能会推动情况得到改善，并增进人们之间的关系。

各性格类型的冲突管理包括以下方面：

- 在维护与相关人员的关系时，也要确保事情能够得到妥善处理。
- 要认识到所有的观点都有其可取之处，但只采纳一种观点可能最终会有碍冲突的解决。

下表描述了你在“STEP II（第二步）”八个子维度的测评结果会对你的冲突管理风格产生怎样的影响。如果部分表述似乎与你的情况相反，请关注最贴合你实际情况的部分。

你的子维度测评结果	冲突管理风格	改进现有风格
外显	会跟任何你碰到的人讲述冲突以及你的情绪反应。	谨慎选择你要述说的对象，确保从能真正改变情况的人那里得到帮助。
广交-深交 中间区域	根据具体情况，有时会让很多人参与化解冲突，而有时只让少数几个值得信任的人参与其中。	确保所用方法符合具体情况的需要；可能对邀请加入的人员做酌情的增减。
热情	会因冲突及其造成的烦恼变得激动、易怒。	应认识到你情绪激动时可能会被别人疏远，使情况变得更糟，因此要尽可能冷静下来。
事本	可能会花过多的时间证明你的解决方案是正确的，即使该方案可能没有考虑对人的影响。	停下来听听别人的想法，认识到别人的哪些与你不同的做法也许才是解决问题的最佳方案。
质询-随和 中间区域	达成共识之前，先问一些问题来弄清状况。	注意不要让自己的质询风格给别人带来咄咄逼人的感觉。
包容	在其他人的论点和想法中发现共同点。	要意识到，有些事确实值得批判，因此不必总是执着于寻求共识。
温和	力求协同合作，尽可能减少分歧。	应认识到有时追求协作也会无济于事，需要同存异。
赶早	认为如果人们能尽早开展项目工作，就可以避免很多矛盾。	要体谅到有些人并不愿意尽早开展工作，早开始反而会影响他们的效率。



将STEP II™测评结果应用于变化应对

变化是必然会发生的，并会以不同的方式影响人们。为了帮助自己更好地应对变化，你需要：

- 明确哪些方面发生了改变，哪些方面并没有改变。
- 明确自己需要了解哪些信息，以理解此次变化；然后，着手去寻找这些信息。

为了帮助他人应对变化，你需要：

- 鼓励大家畅所欲言地讨论这次变化；认识到这对某些人而言是比较容易做到的，而对有些人则会比较艰难。
- 既要考虑合乎逻辑的理由，也要考虑到个人或社会的价值观念。

许多因素都会影响到你应对变化的风格，包括下文的十个子维度的测评结果。请仔细阅读下列子维度，以及关于如何更好应对变化的建议。请注意并非所有的结果都贴合你的情况，重点关注那些与你的情况一致的结果。

你的子维度测评结果	变化应对风格	改进现有风格
外显	与他人坦诚分享自己对这次变化的感受。	要知道，有些人在自己没有思考这次改变之前，可能并不想听取你的意见。注意适当控制，可以在那些喜欢你的风格的人面前表达自己的想法；对于其他人，要给他们一定的时间把事情考虑清楚。
广交-深交 中间区域	跟很多人交谈还是只跟几个人交流，具体取决于你的实际情境和谈话对象。	要确保自己选对最恰当的谈话对象，而不是谁有空就跟谁聊。
具象-抽象 中间区域	可能会从一个视角转向另一个视角，这样会让自己和身边的人都感到困惑。	确定最为重要和恰当的观点，并加以运用。
现实	面对变化时，重点关注其中的现实意义。	要认识到，变化产生的现实意义通常并不会立竿见影。
经验	希望能看到有关变化如何起作用的实例。	要认识到有些变化的影响是无法提前演示的。
传统-原创 中间区域	希望保留现有方法中的精华，其他方法则有意愿做出改变。	让别人知道你为什么会有这样的想法，进而帮助他们理解你的观点。
温和	希望大家能够以善良体贴的态度对待受变化影响的人。	应确定自己能在多大程度上忍受别人不体贴的行为，然后据此行事。
系统-随意 中间区域	能预见可能出现的问题，同时也能看到利大于弊的方面。	帮助立场不同的双方认识到对方的视角，并尊重对方观点。
计划	尽可能提前制定变化应对方案。	在自己的长远规划中允许一些意外的出现——这种情况在所难免。
章法	喜欢掌握实施变化所需的各项步骤的具体细节。	要认识到，在变化过程中，可能会需要临时改变一些精心设定好的步骤。

将STEP II™测评结果应用于决策制定

制定有效的决策需要按特定顺序运用STEP I的全部四个流程：先运用实感获得事实信息，再运用直觉发现可能性，第三步是运用理性来考虑逻辑后果，最后则运用感性了解哪些方面较为重要。STEP II子维度则提供了使用这些流程的具体方式。下文列出的问题均与相应的子维度有关。你偏好的子维度极性显示为蓝色斜体字，便于你多加关注。如果你处于中间区域，则两端均不会高亮显示。

实感 	直觉 
具象： 我们掌握了哪些信息？我们是怎么知道的？	抽象： 这可能还有什么其他意思？
<i>现实： 实际成本是多少？</i>	想象： 是否还能想出其他的方案？
<i>实干： 这管用吗？</i>	概念： 有没有其他有趣的想法？
<i>经验： 能否演示给我看这是怎么运作的？</i>	理论： 各环节之间是如何相互联系起来的？
传统： 真的有必要做任何改变吗？	原创： 有没有不同的办法来做这件事？
理性 	感性 
逻辑： 有哪些利弊？	同感： 什么才是真正重要的？
<i>事本： 按照逻辑推断，可能会有哪些后果？</i>	人本： 这会给人们带来哪些影响？
质询： 但是，……会怎样呢？	随和： 我们怎样才能获得更多人的同意？
批判： 这有什么问题？	<i>包容： 这有什么好处？</i>
严厉： 我们为什么不能贯彻到底？	<i>温和： 那些会受到伤害的人该怎么办？</i>

根据“理性-感性”这对偏好组合所包含的两个子维度，可以得出六种不同的信息评估风格，也就是通常所说的“决策制定风格”：这两个子维度分别是“逻辑-同感”和“事本-人本”。

你的风格是**逻辑和事本**。属于这一风格说明你可能具备以下特点：

- 信赖你的理性偏好，喜欢依据对数据的逻辑分析来制定决策。
- 能够认识到自身决策对他人及人际关系的影响，但并不会把这些因素放在首位。
- 注重精准性，以求制定出良好的决策。
- 人们觉得你做事一丝不苟、客观自信。
- 有时人们会觉得你不够灵活变通。
- 认为在某些冲突中必须分出胜负，因此会变得求胜心很强。

小贴士

独自解决问题时，请先（按实感、直觉、理性、感性的顺序）考虑上表中的全部问题。

- 仔细考虑自己对这些问题的回答。与蓝色问题相对一侧的那些问题尤为关键，因为它们往往就是你平时不容易考虑到的角度。
- 多问几个与你性格偏好相反方面的问题，可能会帮助你平衡决策制定风格。

和大家一起解决问题时，要主动找到那些与自己有不同观点的人。询问他们的顾虑和看法。

- 最后检查一遍，确保上表中的所有问题都已讨论，并已运用多种不同的决策风格。
- 如果遗漏了某个视角，一定要格外花功夫，认真思索这个视角可能会给你带来的启示。

性格类型各部分的作用

人们获取信息（实感或直觉）和做出决策（理性或感性）的方式是性格类型的核心。ESTJ类型的中间两个字母，即S（实感）和T（理性），代表你在获取信息和做出决策时喜欢采用的方式。

你所属类型的第一个字母E或I体现了你喜欢在**哪种**环境下运用自己的核心过程，即人和事等外部世界(e)，或者想法和印象等内心世界(i)。性格外向的人大多喜欢将自己的核心（第一）过程主要运用于外部(e)世界，并将第二过程运用于内心(i)世界，以保持平衡。性格内向的人大多喜欢将自己的核心（第一）过程主要运用于内心(i)世界，并将第二过程运用于外部(e)世界，以保持平衡。

ESTJ的核心过程

- 理性(T)是你的核心过程，大多用于外部(e)世界，来帮助你阐述自己的分析结果和逻辑决策。这在下图中显示为T_e。
- 实感(S)是你的第二过程。为了保持平衡，它大多用于内心(i)世界，来帮助你考虑自己发现的事实和细节，在图表中显示为S_i。

你的非偏好过程

感性(F)是你的第四过程，即最不偏好的过程，与你的核心过程（理性）相对立，大多用于内心(i)世界，在图表中显示为F_i。直觉(N)是你的第三过程，可用于外部或内心世界，因此图表中未标注字母“e”或“i”。在特定情况下可能需要你使用这些非偏好过程，但这么做可能会令你感到尴尬、疲惫和/或沮丧。



压力和反应过程

每种类型的人都倾向于以可预测的方式面对压力并作出反应。作为ESTJ，起初你可能会变得极具控制欲和批判性，从而过多使用核心过程，即理性。然后，随着压力不断持续或加剧，你的性格类型中最不偏好的过程，即感性，所产生的负面影响可能会占上风，令你感到不受赏识、情绪化和绝望。

为了恢复平衡，回归自我，可尝试下列做法：

- 停下手头上的事情，离开倍感压力的活动或状况，放松一下。
- 回想过去的类似经验，以及哪些东西帮助你找回了平日的自己。
- 寻找其他信息，帮助你了解之前未曾考虑到的可能性和事实。



有效运用你的性格类型

ESTJ偏好理性和实感，因此这类人最感兴趣的是：

- 就具体事实和经验得出合乎逻辑的结论。
- 获得并运用各种具体事实和经验。

他们通常较少在自己性格中不偏好的部分（即：感性和直觉）上面花费精力。因此，性格的这些部分往往仍处于不熟练的状态，即使遇到某些可能有用的场合，往往也不太用得上。

作为ESTJ，

- 如果过多依赖理性，可能会忘记适时地赞美他人，也可能会忽视自身决策对他人的影响。
- 如果仅仅关注实感，可能会忽略大局、信息中所蕴含的其他含义，并且错失新的可能性。

每个人的性格类型在一生之中会自然地发生变化。随着年龄的增长，你可能会有意使用性格中原先不太常用的那些部分。步入中年或老年后，你可能发现自己会把更多的时间花在年轻时不太喜欢的事情上。例如，你可能会发现，与人打交道和思考新的做事方式能给自己带来更多快乐。

如何运用子维度测评结果来提升自我

有时某个特定情境需要我们使用自身性格中不太偏好的部分。借助子维度测评结果，你将更容易临时调用那些并非自己天生擅长的方法。首先应弄清楚需要用到哪些子维度，以及子维度上的哪一极更符合情境需要。

- 如果你在一个或多个相关子维度上的测评结果处于**背离偏好区域**，则务必多采取这些背离偏好的子维度上的做法或行为。
- 如果你的子维度测评结果处于**中间区域**，应确定该子维度上哪一极更切合眼前情境的需要，并确保采取与之相应的做法和行为表现。
- 如果你的子维度测评结果处于**符合偏好区域**，则可以求助那些子维度极性上与你相反的人，使他们帮助你使用与自己的子维度极性相反的做法，或者阅读与该子维度相反的极性描述，按照指示来调整自身的行为。一旦找到恰当的做法，就要避免回到原来的舒适区域。

下面我们会通过两个实例，告诉你应如何应用这些建议：

- 如果你天生偏好的信息获取方式（实感）不适用于当前情境，可以尝试采取“具体-抽象”子维度中间区域的立场，想一想在当前情境中哪一端的做法可以提供最佳信息——是注重事实本身（具象），还是探究事实可能蕴含的意义（抽象）。
- 如果当前情境需要你调整自己做事的方式（趋定），可以尝试采取“流程-即兴”子维度中间区域的立场，问问自己在当前情境中哪一端的做法——遵循惯例（流程），还是对没有预料到的状况保持开放的态度（即兴）——可以带来更理想的结果。

你的“STEP II™（第二步）”
专属性格类型

包容
温和

estj

STEP I™与STEP II™测评结果整合

你的STEP II专属性格类型结合了四字母STEP I类型和STEP II子维度测评结果（如左侧所示）。如你的一个或多个子维度极性背离偏好，其名称将会显示在四字母类型前面。如果所有子维度皆未背离偏好，那么你就归为“符合偏好”类型。中间区域结果未包含在你的专属类型名称中；但是，它们有助于你了解自己的四字母性格有哪些独特性。

如果读完本报告后，你发现报告对你的描述并不准确，那么你可能更符合另外一种四字母性格类型，或是在某些子维度上测出的偏好与你的实际情况有所不同。

为了帮助你得出最适类型，请尝试以下做法：

- 留意性格类型四个字母中你认为不准确的字母，或是那些所含的子维度结果中有一部分处于“中间区域”或“背离偏好”的偏好对。
- 将你有疑问的字母（一个或多个）替换成对立偏好的字母，阅读替换后的性格类型的描述。
- 咨询你的MBTI报告制定人，寻求他/她的建议。
- 进行自我观察并询问他人对你的看法。

借助类型提升认知

了解性格类型能够以多种方式使你的人生更加精彩。它有助于你：

- 更好地认识自己。**了解自己的性格类型有助于你认识到自己惯常的反应会有哪些优点和不足。
- 理解他人。**了解性格类型有助于你认识到别人和自己之间可能存在的差异。这能让你将人与人的差异视为裨益良多和拓宽视野的机会，而不是感到烦恼和受局限。
- 获得更多的视角。**结合性格类型的知识来看待自己和他人，有助于你积极认识其他观点的合理性，从而避免固执地认为自己的方法是唯一的方法。世上没有一种观点是永远正确或永远错误的。

了解性格类型并以性格类型的视角观察自己和他人，能增进我们对性格差异的理解，促使我们建设性地运用人际差异。

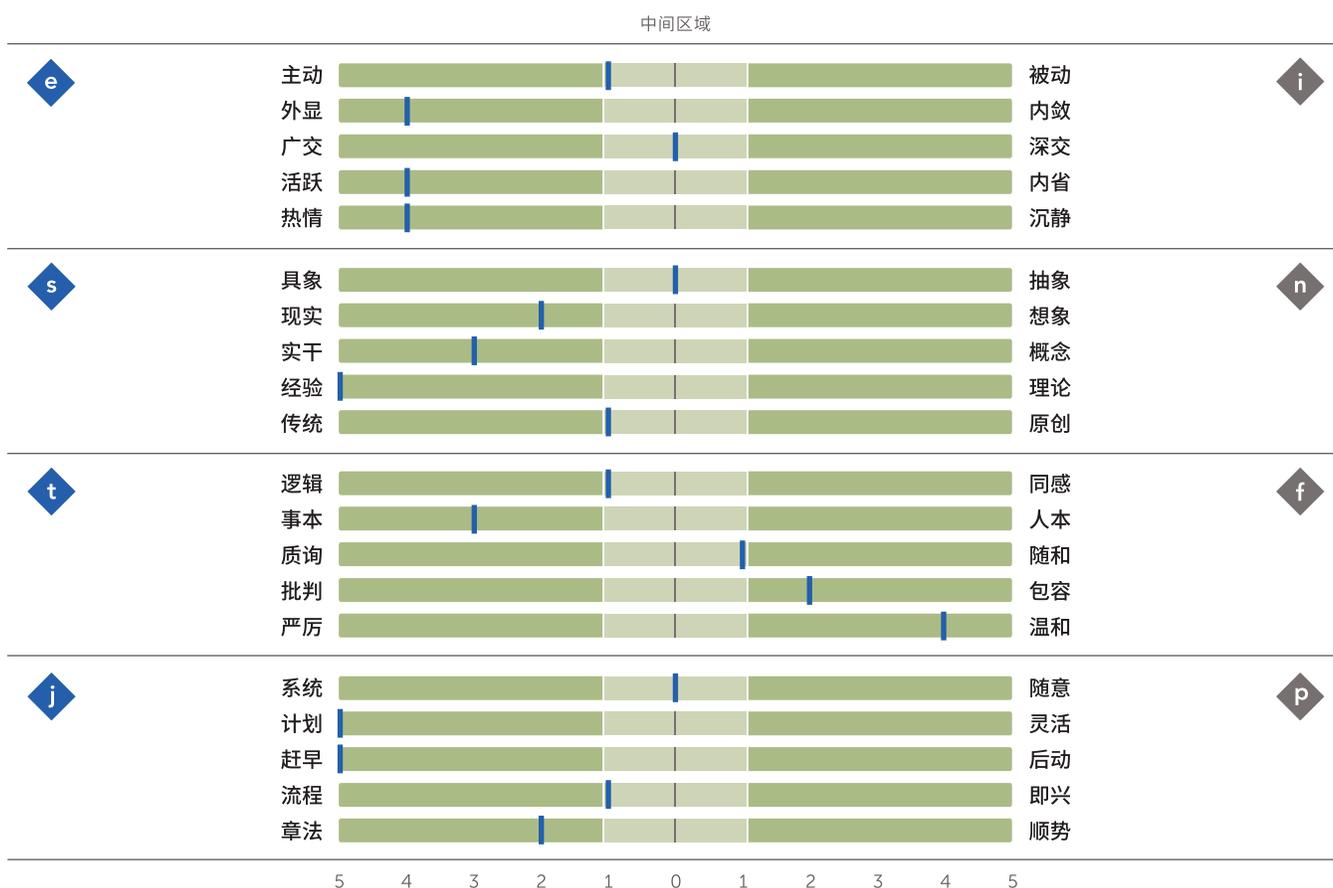


测评结果综述

你在“STEP I”测评中得出的四字母性格类型：ESTJ

ESTJ往往较有逻辑性、务实、实事求是、追求效率；他们喜欢把自己和他人的事情安排得井井有条；他们做事有始有终，希望他人也能同样靠得住；他们主持工作或活动时，相比于人的问题而言，更加关注工作任务本身。ESTJ主要考虑如何有效地完成任务。

你在“STEP II”（第二步）测评” 20个子维度上的结果



你的“STEP II”（第二步）” 专属性格类型

包容, 温和

ESTJ



根据报告类型得出的报告制定人摘要

报告类型: ESTJ

报告中每种偏好的可能性

外向: 很有可能 (89)

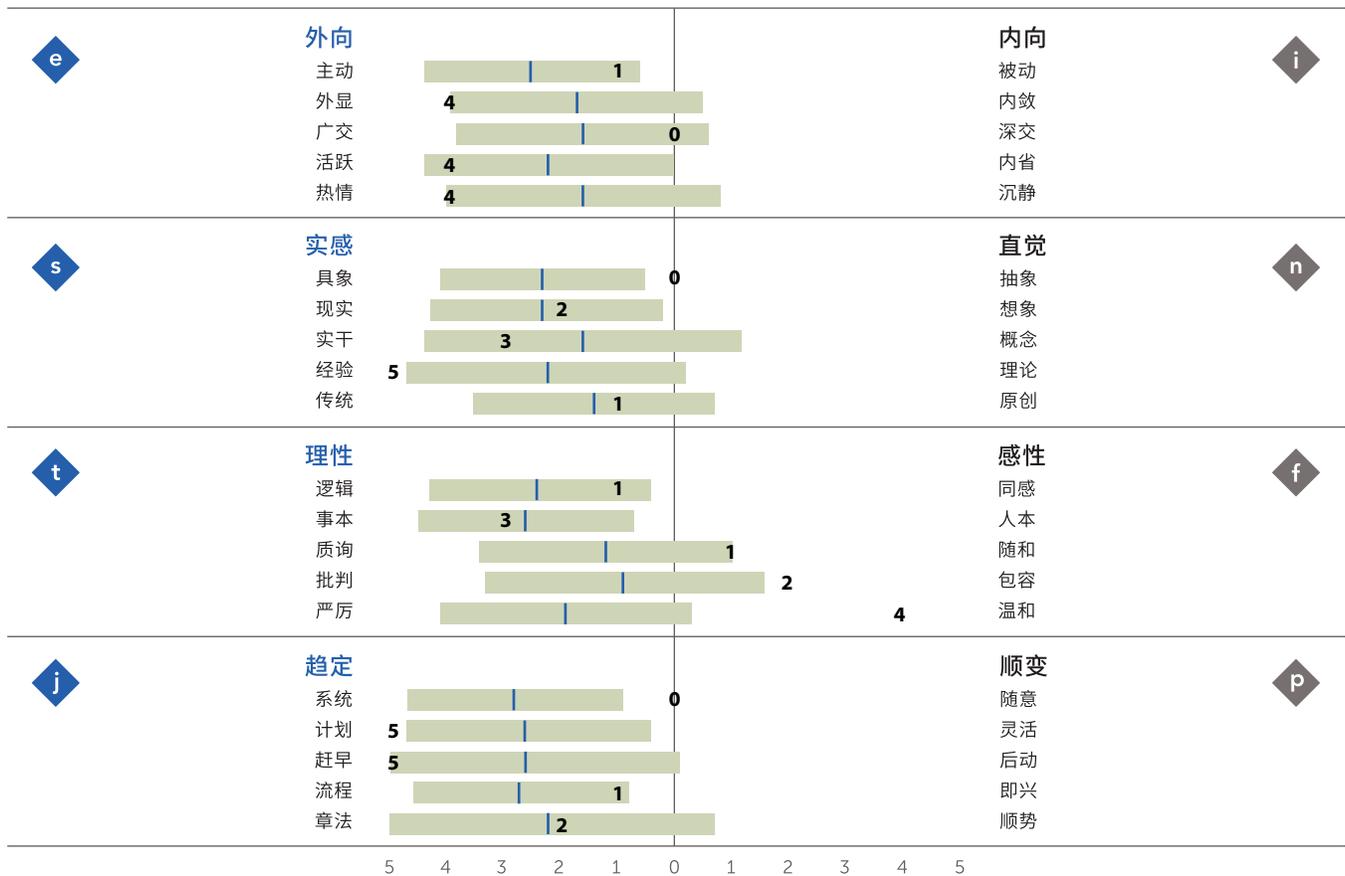
实感: 很有可能 (96)

理性: 可能 (68)

趋定: 可能 (81)

子维度得分及其他ESTJ类型者的平均分数范围

下图中的横条表示全球抽样中ESTJ类型者在各子维度得分的平均范围。每个横条均显示平均得分上下一个标准差的分数范围。横条中间的竖线代表ESTJ类型者在该子维度上的平均得分。粗体数字表示被测者的分数。



极性指数: 59

极性指数范围在0到100之间, 表明被测者在这20个子维度上的得分趋向靠近某一侧极性。大部分成年人的得分介于50-65分之间, 不过高于65分的现象也很常见。如果指数值低于45分, 则表明被测者在很多子维度上的得分都位于或接近中间区域。导致这一结果的原因可能是被测者迁就环境的需要、答题时漫不经心, 或者缺乏自我认知。这样的测评结果有时可能是无效的。

无效答案数量: 0