

# 解释性报告

作者：Naomi L. Quenk博士与Jean M. Kummerow博士



报告制定人

XIAOMING SAMPLE

2012年3月8日



CPP AP: CPP Asia Pacific Pty Ltd | +61 3 9342 1300 | [www.austpsychpress.com.au](http://www.austpsychpress.com.au)

《迈尔斯布里格斯类型指标®第二步™（量表Q）解释性报告》版权所有，2010年出版，作者Peter B. Myers与Katharine D. Myers。版权所有，侵权必究。Myers-Briggs Type Indicator（迈尔斯布里格斯类型指标）、Myers-Briggs（迈尔斯布里格斯）、MBTI、第二步及MBTI标识是MBTI Trust公司（MBTI Trust, Inc.）在美国和其他国家的商标或已注册的商标。CPP标识是CPP公司在美国及其他国家的商标或已注册的商标。

## MBTI™性格评估

本第二步™报告是一份对你性格偏好的深入和个性化的描述，由你在迈尔斯布里格斯类型指标®（量表Q）测试工具的答案得出。它包含你第一步™的测试结果（你的四字母类型），连同你的第二步测试结果，两者都体现了某些你在第一步所显现的类型之独特方式。

MBTI™性格测试工具由Isabel Myers及Katharine Briggs作为一种荣格心理学类型理论的应用开发而成。该理论认为我们有获取精力（外向或内向）、收集或洞察信息（实感或直觉）、对信息的决策或定论（思考或情感）以及处理我们周围世界（判断或认知）的相反方式。

- |   |  |
|---|--|
| ■ 如果你偏好外向，你就会通过与人交流和（或）做事来关注外部世界以便获得精力。 | ■ 如果你偏好内向，你就会通过对信息、观念和（或）理念的内省来关注外部世界以便获得精力。 |
| ■ 如果你偏好实感，你就会注意和相信事实、细节及当前真相。           | ■ 如果你偏好直觉，你就会倾向于相信相互关系、各种理论和未来可能性。           |
| ■ 如果你偏好思考，你就会利用逻辑和客观分析进行决策。             | ■ 如果你偏好情感，你就会通过采取以人为本的价值观来决策以便创造和谐。          |
| ■ 如果你偏好判断，你就会倾向于有组织和有序地行事并且快速地做出决定。     | ■ 如果你偏好认知，你就会倾向于灵活和适应地行事并且尽量不做决定。            |

假设你使用你性格的这八个组成部分的每一个，但对每一个都有自己的偏好，就像你是左撇子还是右撇子的自然偏好一样。没有哪个偏好极点比它的相反面更好或更多欲求的说法。

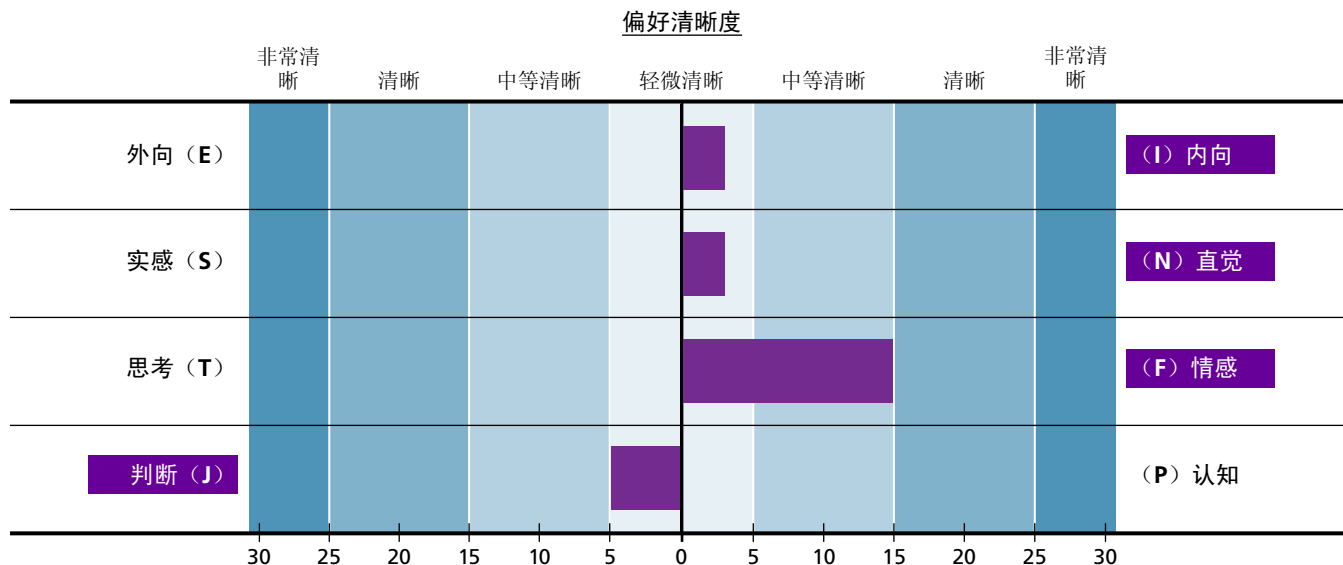
MBTI工具不衡量你在任何方面的技术和能力。相反地，它是一个帮助你了解你自己的独特性格类型以及更好地理解 and 欣赏人与人之间不同之处的有益方式之方法。

### 你的报告包含

- 你的第一步™测试结果
- 你的第二步™子维度测试结果
- 应用第二步™沟通测试结果
- 应用第二步™决策测试结果
- 应用第二步™管理变革测试结果
- 应用第二步™管理冲突测试结果
- 你的性格组成部分如何协作
- 综合第一步™和第二步™的信息
- 用类型来理解
- 你的测试结果概览

## 你的第一步™测试结果

图形下方的文字提供了该性格类型的信息，它来自你对第二步问题作答的得分。你对四个偏好中每个偏好的回答都显示为在相应位置的条形柱子。柱子越长表示你对该柱子代表的偏好的报告程度越清晰。但是，因为该报告的其它部分是基于你的确认类型，所以该图也许不会显示出你的最适偏好。



你测得的报告类型是**INFJ**。

你确认的最适类型是

**INFP**

(内向、直觉、情感、认知)

该报告基于你的确认类型。

INFP类型者通常高度关心他人而且重视新可能性并保持好奇心。他们忠实于自己关心的人和结果。他们经常怀有热情，但是他们不总是把它表现出来。

由于性格宽容和开朗，INFP类型者很容易顺应事情的发展。但是，他们顽强地保卫对自己而言重要的东西，这也许会使那些未发现他们信念的人感到惊讶。

INFP类型者毫不需要征服或控制他人，但却很有说服力，并且对自己深交的人满腔热情。由于他们认为自己的观念和理想是重要之物，所以他们不会太引人注目。因此，他人也许会忽视他们的贡献，从而使他们感到未受到充分赏识且比真正的自我能力稍差。

他们经常对人和关系有洞察力而且喜欢考虑生活中重要的东西。他们也许会在同一时间完成许多事情。他们喜欢独立地工作而且对一个课题尽自己所能地进行学习。

INFP类型者可能在重视自己所关心之物而且可让自己灵活地追求理想的工作环境中情感最满意。人们可以指望他们来留意对人而言至关重要的东西。

## 你的第二步™子维度测试结果

你的性格复杂且多变。第二步工具描述了某种程度的复杂性，方法是展示你在五个不同部分的结果，或下文所示每个MBTI测试工具的相反偏好的四个正反项之子维度。

<p>外向 (E) ↔ (I) 内向</p> <p>主动      待动 外显      内敛 广交      深交 活跃      内省 热情      沉着</p>	<p>实感 (S) ↔ (N) 直觉</p> <p>具体      抽象 现实      想象 实干      概念 经验      理论 传统      原创</p>
<p>思考 (T) ↔ (F) 情感</p> <p>逻辑      同感 事本      人本 质询      随和 纠正      包容 严厉      温和</p>	<p>判断 (J) ↔ (P) 认知</p> <p>系统      随意 计划      灵活 赶早      后动 流程      即兴 条理      顺势</p>

在查看你的测试结果时，请切记

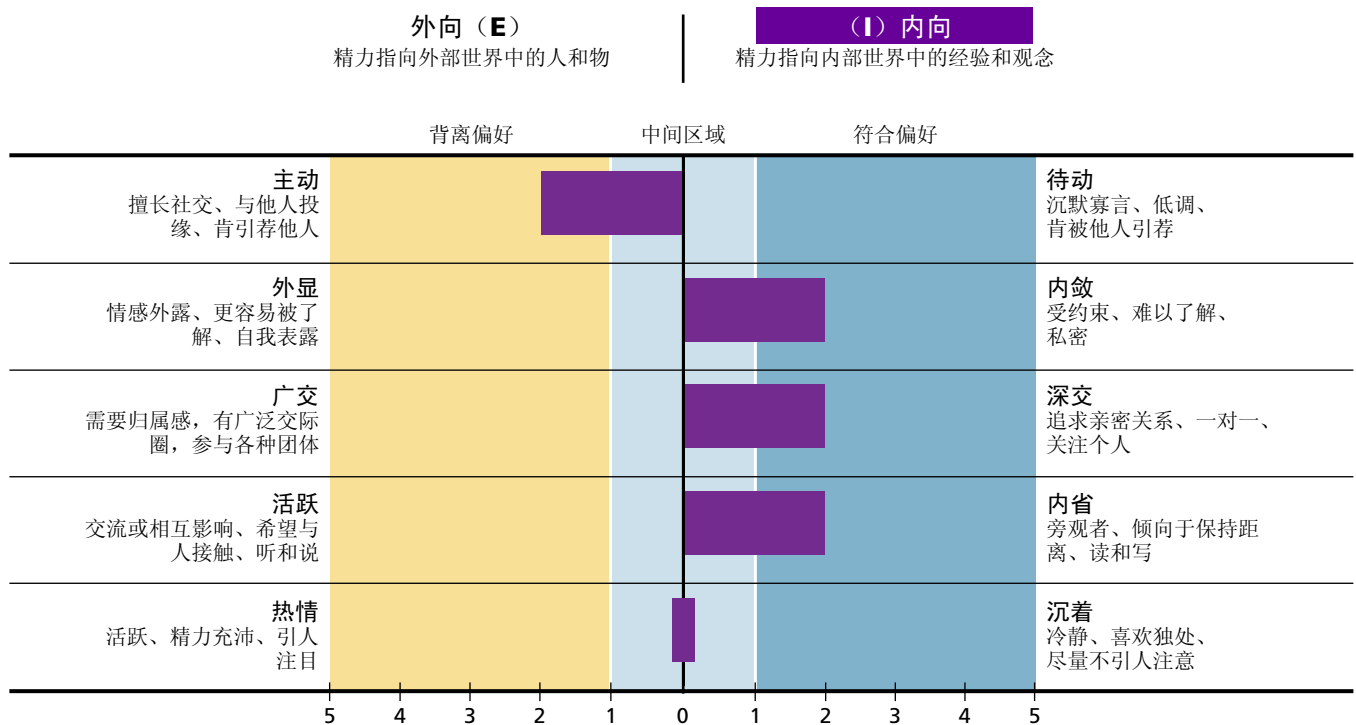
- 每个子维度有两个相反极点。你可能会偏爱那个位于你总体偏好（一个《符合偏好》的测试结果）同一边的那个极点，例如，如果你偏好外向的主动极点，或者如果你偏好内向的待动极点。
- 对于任何特定的子维度，你也许会偏爱那个位于你的总体偏好（一个《背离偏好》的测试结果）之相反方向的极点，或者显示出对任一极点（一个《中间区域》测试结果）都没有清晰的偏好。
- 知道你在这二十个子维度方面的偏好能够帮助你更好地理解你经验的独特方式以及表达你的类型。

### 如何解读你的第二步™测试结果

接下来的几页会给你关于每套子维度的信息。每页有一个表示你子维度测试结果的图形。该图给出了

- 所示MBTI第一步偏好的简短定义。
- 与MBTI偏好有关的五个子维度极点的名称，同时每个子维度还有三个描述性单词或短语。
- 一个显示了你偏好的极点或中间区域的条形柱子。该柱子的长度清楚地显示出你被报告的该极点的偏好。通过看图，你能够看见你在一个子维度的测试结果是否为符合偏好（你偏好同一边的得分为2-5）、背离偏好（你偏好相反一边的得分为2-5），或者在中间区域内（得分0或1）的测试结果。

图下方是描述每个符合偏好、背离偏好或中间区域测试结果之特点的句子。如果几个句子的描述看起来不合适，也许它们相反极点或中间区域的描述会更适合你。如需明白相反子维度，则要看图里描述它的那三个单词或短语。



### 主动 (背离偏好)

- 当情形要求时, 担当社交发起人。
- 关注让他人之间彼此觉得自在及与自己相处情感自在。
- 对在小集体里或在人们对自己感兴趣时发起社交活动感到自在。
- 当你认识集体里的人时, 你就会带头。

### 内敛 (符合偏好)

- 对你自己的感受和兴趣保密; 当你真正打开话匣子时, 他人会注意你。
- 在他人看来你难以结交, 因为你把很多事都藏在内心。
- 认为他人不会对你的想法感兴趣。
- 觉得自己有能力解决问题且更喜欢这样做。
- 发现谈论令你沮丧之事很困难, 特别是当你极端沮丧时。

### 深交 (符合偏好)

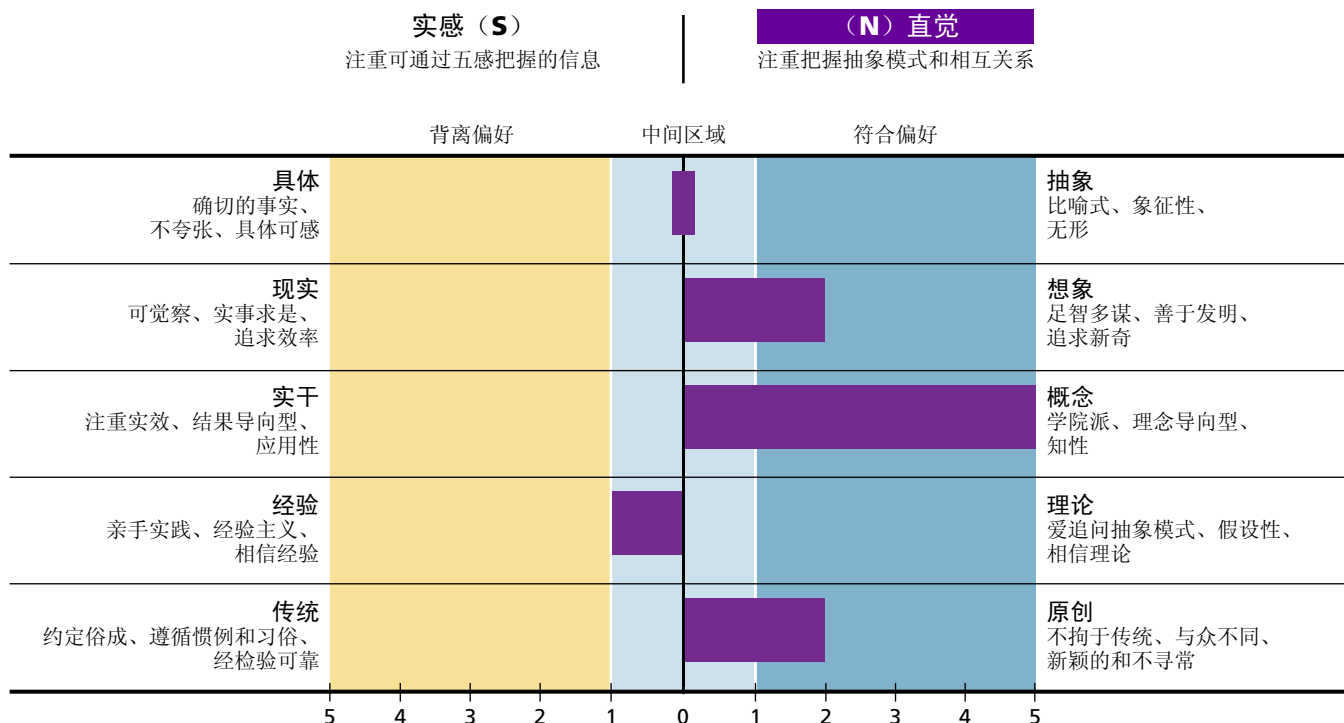
- 宁愿与少数的重要人物交往也不参与到大集体中。
- 清晰地划清朋友和熟人的界线。
- 寻求与个体的深入交往。
- 尊重他人的个性且想要他人也尊重自己的个性。
- 在更多分享你的想法前需要信任他人。

### 内省 (符合偏好)

- 更喜欢远距离地观察和内省而非参与到外部世界中。
- 通过阅读, 可更好地学习和记住资料。
- 能够更好地把精神集中在文字材料上而非某人口述的东西。
- 觉得把你的想法写下来要比做口头演讲更加可靠。

### 热情沉静 (中间区域)

- 当你非常熟悉他人或话题时, 你欣然展示出热情; 否则, 你就留在幕后。
- 发现你对安静或活动的欲求取决于你当天有多充实或沉静。
- 平常看到你热情一面的人和平常看到你沉静一面的人, 两者对你的看法大相径庭。



具体抽象（中间区域）

- 从一个抽象观念着手但会寻求数据来支持它。
- 喜欢在继续前进寻找意义前知道理论所基于的事实。
- 也许在有压力时以及难以看清较大意义时会受困于事实。
- 想要知道细节但也许不会实际地运用它们。

想象（符合偏好）

- 为独创性而喜欢独创性。
- 想要经历创新和不同的东西。
- 在处理新的和不寻常的经验时足智多谋。
- 做事时不喜欢重复同样的方式。
- 迅速预见未来所需之物且喜欢策略性规划。
- 也许喜欢幽默和微妙的言语游戏。

概念（符合偏好）

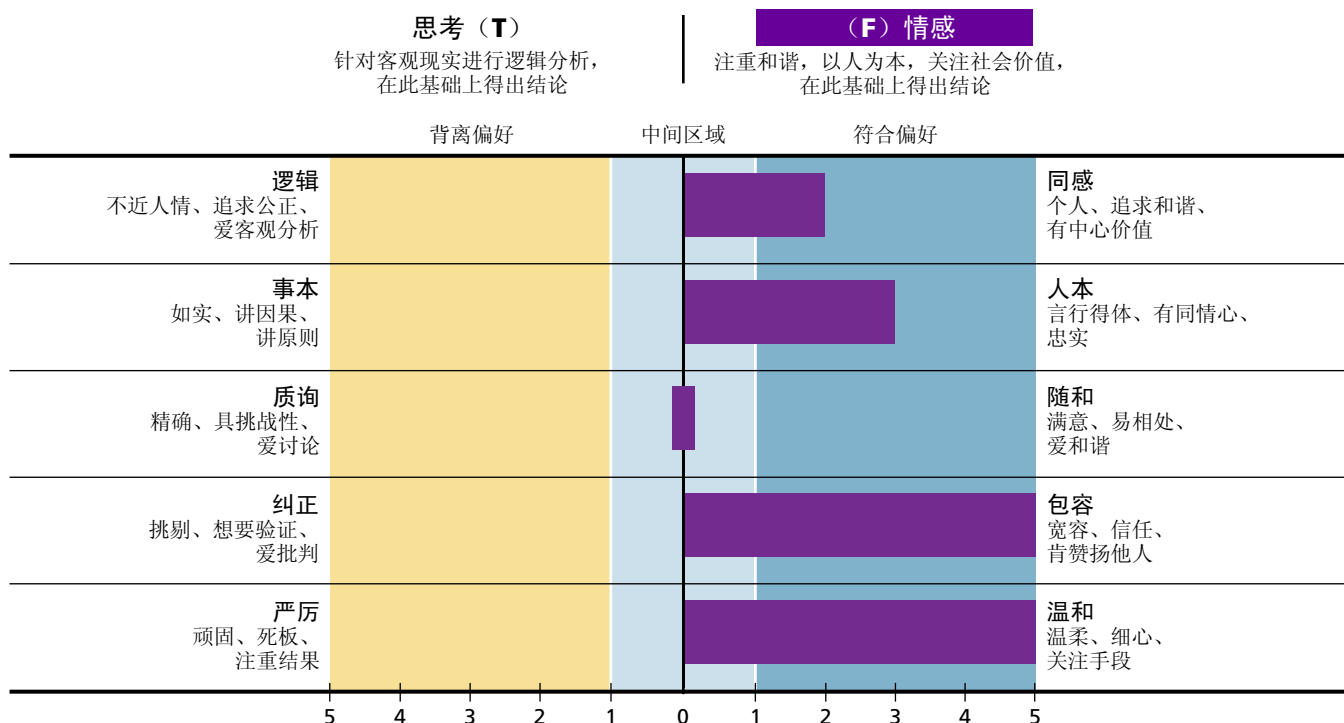
- 喜欢学者和思想家的角色。
- 喜欢为获得新知识而学习新知识。
- 重视精神美德。
- 关注概念，而非其应用。
- 更喜欢从观念开始。
- 发现你观念的实际运用也许会成为事后的想法。

经验理论（中间区域）

- 对解释对自己而言重要的事物之理论有适度兴趣。
- 可能不会在任何深层次追求理论。
- 认为理论是用来解释你注意到的抽象模式，但是对看到抽象模式起作用更感兴趣。

原创（符合偏好）

- 高度重视独特性。
- 需要示范你的原创性。
- 重视机智和创造力。
- 宁愿想出你自己的方法，而非阅读指示。
- 会改变事物，无论它们是否起作用。



同感 (符合偏好)

- 关注决策如何影响对你和他人而言重要的东西。
- 在识别你自己和他人关于问题的感受方面很有天分。
- 对集体的整体情绪很敏感。
- 相信遵循你对情形的个人评估是最好的决策方式。
- 衡量情形中正面和负面的感受并以此做决定。

人本 (符合偏好)

- 相信你自己的价值观是决策的可靠依据。
- 保持接触你自己的和他人的感受和价值观。
- 在决策中受你的喜好和厌恶所影响。
- 客观地做出决定，根据是对涉及人员的益处和坏处。

质询随和 (中间区域)

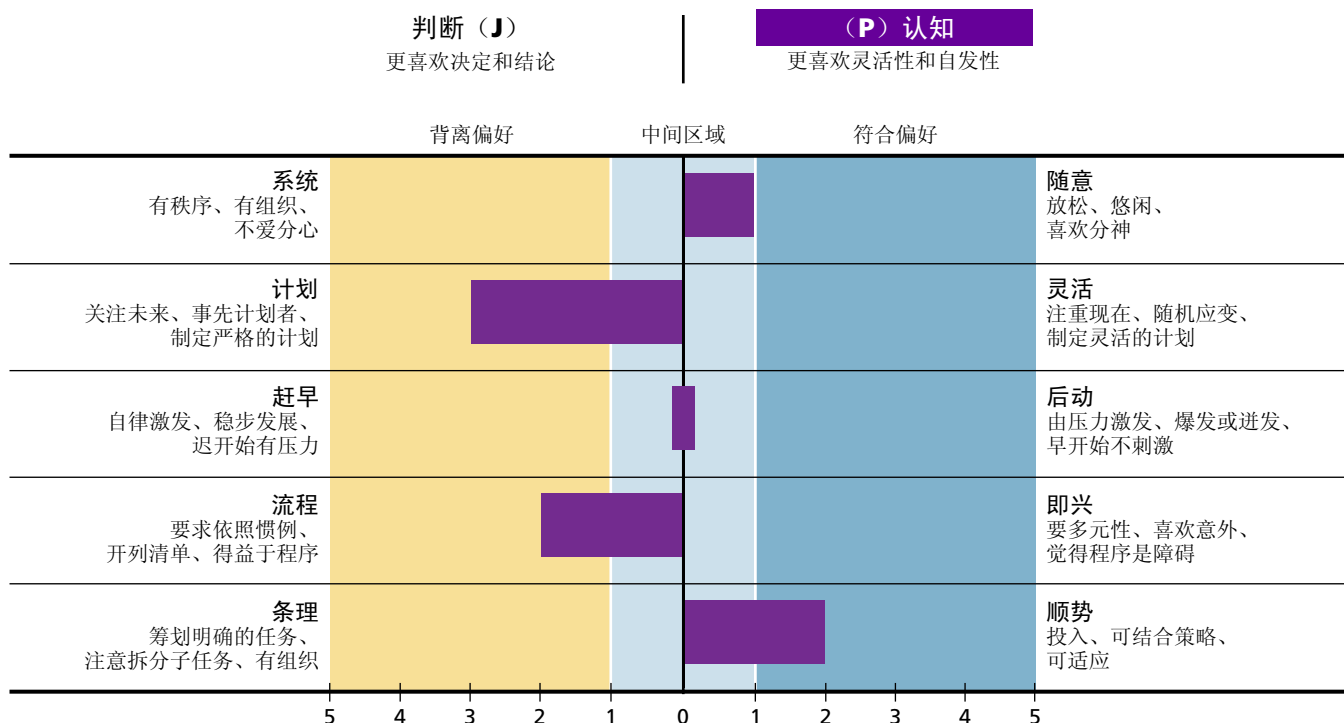
- 只在需要时提问。
- 温和而巧妙地提问，目的是获得进展。
- 以对抗性或调和性的方式表示质疑和不赞同。
- 当重要的价值观受到威胁时变得更具对抗性和直接。

包容 (符合偏好)

- 关注人和情形中好的东西。
- 喜欢赞扬、宽容且对他人友好。
- 期待他人也用友好回应自己。
- 相信双赢情形通常都是可能的。
- 也许会在未出现双赢结果时感到失望。

温和 (符合偏好)

- 想要他人喜欢你且被视为热情者。
- 用亲切和温情达成你的目的。
- 认为有许多达成共识的方法。
- 认识到纯粹的理智决策并不总是能够实现。
- 对他人有疑问时宽宏对待。
- 想要大家愉快接受最后结果。



系统随意 (中间区域)

- 喜欢对意外事故有总体计划。
- 参与项目时不喜欢分心。
- 发现计划中细节太多会束缚手脚。
- 发现预先准备的计划可对变数应付自如，因为你总能够回到计划中。
- 如果没有可用的日程则不介意被人打断。

计划 (背离偏好)

- 有计划概览但不一定有完成计划的具体安排。
- 喜欢计划能够引出的可能性。
- 更喜欢广义而非狭义的计划。
- 用计划提供方向，但会灵活执行。
- 想要提前计划好娱乐活动。

赶早后动 (中间区域)

- 可能会觉得在期限前太早开始一个任务是困难的事。
- 当期限临近而产生中度压力时工作得最好。
- 觉得因期限临近而产生的压力有驱动力。
- 开始着手后，你脑子里的计划比书面计划更多。

流程 (背离偏好)

- 依赖某几种系统，例如记事本，以便按部就班。
- 经常被视为办实事的有组织者。
- 在你的日程表里安排各式各样的任务。
- 喜欢灵活的日程安排。
- 把清单看作指南，以便保持对事物的掌控。

顺势 (符合偏好)

- 采取非正规的方式完成任务。
- 相信无论自己从哪里开始着手，解决方案都会出现。
- 无详尽计划也可投入。
- 喜欢等待，看会发生什么，然后“借题发挥”。
- 以非线性方式操作且能够在争辩过程中转换立场。



## 应用第二步™沟通测试结果

你类型的所有方面都对你如何沟通有影响，特别是身为集体成员时。这些子维度中的九个是特别与沟通相关的。你在这九个子维度的偏好以及关于如何促进沟通的提示显示如下。

除表内的提示以外，请切记每个类型的沟通部分都包括

- 告知他人你需要什么种类的信息。
- 询问他人需要什么。
- 当其他类型主导时，请控制你的急躁。
- 认识到当他人运用自己的沟通风格时，他人可能并不是想激怒你。

你的子维度测试结果	沟通风格	强化沟通
主动	通过帮助人们互相认识来开始交流。	确保人们确实需要且想要这些引荐。
内敛	把你的想法和情感反应隐藏在自己内心。	在认识到说出你的感受真的很重要时，你就会说出来。
内省	喜欢通过读和写进行沟通。	认识到你的意思也许不会被对方理解，除非你愿意大声把它说出来。
热情沉静中间区域	是否显示你的热情，取决于你对话题的兴趣。	意识到人们会看见你的不同方面（取决于内容）而且会感到迷惑。
具体抽象中间区域	谈及一些事实和细节及其意义。	意识到自己什么时候会关注细节，什么时候会关注意义，然后选择有利于情形的关注面。
质询 - 随和中间区域	自在地提出一些问题，只要这样做不妨碍集体的一致意见就行。	当你需要赞同或当你需要提问时，会谨慎选择。
包容	对广泛的观念自然地持有包容的态度。	意识到他人也许会因为你拒绝发表对他人的观念而变得烦恼。
温和	试图争取人们对你观念的赞同。	要接受会有人受到伤害这个事实；有时候双赢结果是不可能的。
顺势	当你在执行任务时，沟通下一步要做什么。	试图迎合那些需要更多任务者。

## 应用第二步™测试结果进行决策

有效决策要求从各个角度收集信息以及对该信息运用得力的评估方法。第二步子维度给了我们具体方式来加强我们的决策能力，特别是那些关于实感、直觉、思想及情感的那些子维度。以下是和这些子维度有关的一般问题。你偏好的子维度极性显示于粗字体部分。如果你处于中间区域，两个极性都为非粗斜字体。

<p><b>实感</b></p> <p>具体：我们知道什么？我们如何得知？ 现实：真正的代价是什么？ 实干：它会有用吗？ 经验：你可以示范怎么做吗？ 传统：是否真的需要改变什么东西？</p>	<p><b>直觉</b></p> <p>抽象：这还会表示其它什么呢？ 想象：我们还可以想到什么？ 概念：这里还有什么其他有趣观念？ 理论：这一切是怎么互相联系的？ 原创：这件事的新方法是什么？</p>
<p><b>思考</b></p> <p>逻辑：它的利弊是什么？ 事本：其中的逻辑因果是什么？ 质询：但这怎么样...？ 纠正：这问题出在哪里？ 严厉：我们为什么不现在做完？</p>	<p><b>情感</b></p> <p>同感：我们喜欢和不喜欢什么？ 人本：这对人会有什么影响？ 随和：我们怎样才能让每个人都开心？ 包容：这里面有什么好处？ 温和：那些会被伤害的人怎么办？</p>

六种评估信息的方式，称为决策风格，已在思考情感两分法的两个子维度基础上确定。逻辑同感及事本人本。

### 你的风格是同感兼人本。 该类型表示你可能

- 相信情感偏好且会根据你的价值观系统进行迅速决策。
- 也许会认识到逻辑性因果因素，但认为那是次要的。
- 力求通过你的决策创造和维持和谐。
- 被视为敏感和言行得体。
- 有时候被视为过分友善和关心他人。

### 提示

在解决个体问题时，从提出下文方框中的《所有》问题开始。

- 密切留意答案。那些和**粗体字**相反的问题也许很关键，因为它们代表你可能不会考虑的方面。
- 试着通过考虑你性格中不太偏好的部分来平衡你的决策风格。

在解决集体问题时，积极找出人们的不同观点。询问他们的关注点和视角。

- 进行最终核实来确保所有上述问题均已问完且不同的决策风格都已涵盖。
- 如果你缺少某个视角，应努力去考虑这可能会是什么。

## 应用第二步™管理变革测试结果

变革似乎无可避免而且会以不同方式影响人。为了帮助你处理变革，

- 要明确什么在变和什么保持不变。
- 确定你理解变革需要知道的东西，然后找出此类信息。

如需帮助他人处理变革，

- 鼓励进行关于此变革的公开讨论；意识到有些人比较容易做到。
- 确保已考虑逻辑原因和个人或社会价值观。

你的性格类型也影响你管理变革的风格，特别是在以下九个子维度的测试结果。检阅你的子维度和提示，以便加强你对变革的反应。

你的子维度测试结果	变革管理风格	加强变革管理
内敛	把你关于变革的感受保留在自己内心并想出自我处理的办法。	一旦你知道自己的观点后，和你信任的人商谈并听取其意见。
深交	只和那些与你关系密切者讨论变革及其对你的影响。	考虑挑选一些你深交圈子之外的人员分享你的感受。
具体抽象中间区域	也许会从一个视角转到另一个视角，因此会让自己和你周边的人感到困惑。	确定你的视角所在并看它是否恰当；必要时转换关注点。
想象	享受变革的新奇性及其要求的足智多谋。	认识到追求新奇性存在真正代价。
经验理论中间区域	对解释即时情形的理论感兴趣。	帮助他人看见两个方面的相关性。
原创	热爱为变革而变革。	对于哪些变革值得推崇要有选择性。
温和	想要用友善和体谅的态度对待受变革影响的人。	确定你对迟钝反应的忍受程度，并随机应变。
计划	为变革尽早做计划。	允许你的长线计划中出现意外，这一定会发生！
顺势	决定下一步做什么最好；抗拒规划。	切记，现在规划些步骤也许会避免未来出现问题。

## 应用第二步™管理冲突测试结果

当和他人一起工作时，冲突是无可避免的。性格类型鲜明者也许会在他们对冲突的定义、对此的反应以及如何获得解决方案方面各不相同。虽然有时候不愉快，但冲突经常会促成改善工作情形和加强关系。

每种类型的冲突管理包括：

- 既要关心如何完成工作，同时又要维护你和参与者的关系。
- 认识到所有视角都有可增加之物，但是极端地运用各种视角以及拒绝接受其对立面将最终妨碍冲突的解决。

冲突管理的一些方面也许对你在六个第二步子维度的测试结果而言是唯一的。下表解释了你在这些子维度的测试结果会如何影响你管理冲突的效果。

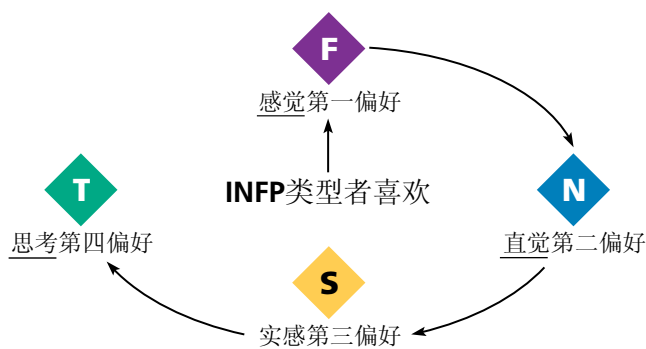
你的子维度测试结果	冲突管理类型	加强冲突管理
内敛	尝试自己解决问题并把你的反应藏在心内。	意识到尝试自己解决问题也许会成功，但是他人也许真的需要你的投入。
深交	在解决冲突方面依赖你自己或少数可信任者。	扩大你的圈子，将受影响的其他人也包括进来；他们也许能贡献一些有价值的东西。
质询 - 随和中间区域	在达成共识前，问些用于澄清的问题。	注意不要让你的质询风格显示出对抗主义。
包容	在他人的争辩和观念中寻找共识点。	认识到有些事确实值得批判，所以不坚持共识。
温和	力求合作且最大限度降低分歧点。	认识到何时合作不再有帮助；有时候人需要赞同和反对。
赶早后动中间区域	对在充足时间里启动项目有很强的判断力，以便不让同事沮丧。	当你和他人开始项目时，要继续观察并注意其需求。

除了你的子维度测试结果外，你的决策风格（如之前所解释）也会影响你如何管理冲突。你的决策风格是同感兼人本。你可能关注考虑以个人为中心的价值观，并认为不这样做的他人是不敏感者。为了使你的管理冲突的效力更高，请记住两个可能的极端反应，即在他人知道你的观点前让步或坚持让《你的》方式得到遵循。

## 你的性格组成部分如何协作

类型的精髓涉及信息收集方式（实感和直觉）以及如何决策（思考和情感）。每个类型都有做这两件事的喜好方式。你的四字母类型（S或N及T或F）中的中间那两个字母显示了你最喜好的过程。他们的对立面（其字母不出现在你的四字母类型中）是你类型的第三和第四重要者。切记，你至少在某些时候会使用你性格的所有组成部分。

这是对INFP类型者而言行之有效的方



### 使用你最喜好的过程

外向类型者大多喜欢在人和事的外部世界里使用他们最喜好的过程。为了平衡，他们在观念和印象的内部世界使用其第二喜好过程。内向类型者倾向于大多在其内部世界里使用他们最喜好的过程。

因此INFP类型者

- 主要通过内部情感来指引他们找到对他们自己和他人真正重要的东西。
- 主要通过外部直觉来看见可能性和意义。

### 使用你的第二喜好过程

当你经常使用你性格中较不偏好的组成部分时，即实感和思考，切记你正在你的自然舒适区之外工作。你也许会在这些时间里觉得笨拙、疲劳或烦躁。作为INFP类型者，你也许会在开头时变得对关于个人价值观的问题太过敏感，然后很快变得爱匆忙纠正你自己和他人的过错。

为了找回些平衡，请尝试下列做法：

- 当你正在使用这些你性格中较不熟悉的组成部分时，即实感和思考，请在你的活动中多增加休息时间。
- 努力找时间做些需要用到你最喜好方式的乐事，该方式即情感和实感。

## 有效地利用你的类型

INFP类型者对情感和直觉的偏好使他们大多感兴趣于

- 创造和维持他们自己及他人生活中的和谐。
- 探索观念和可能性。

他们通常对其性格中较不偏好的组成部分，即思考和实感，贡献极少精力。这些组成部分你也许不熟悉，而且在可能对你有帮助的情形里可用性较少。

作为INFP类型者，

- 如果你太依赖你的情感，你也许会忽略你的决定中的错漏、利弊和逻辑隐义。
- 如果你只是太过注意你的实感，你可能会错过相关事实和细节以及过往经验可能提示之物。

你的性格类型可能会以你生活中的自然方式发展。」当他们处于中年或更大年纪时，INFP类型者经常发现自己会把更多时间花在年轻时不太吸引他们的事上面。例如，报告表明在提倡逻辑分析和事实与细节注意力的任务。

## 这些子维度能够如何帮助你变得更有效率？

有时候某个特定情形提倡使用你性格中较不偏好的组成部分。你的子维度能够使你更容易临时适应较不自然的途径。从确定那些相关的子维度和更适合利用的极度开始。

- 如果你在一个或更多相关子维度方面《背离偏好》，请一定要注重使用与该背离偏好子维度有关的途径和行为。
- 如果你处于《中间区域》，请决定哪个极性对眼下情形更合适并且确保你利用与该极性有关的途径和行为。
- 如果你《符合偏好》，请向位于对立子维度极性的某人求助，或阅读该极性的说明以便获得修正你行为的线索。一旦你有了好途径，则可抗拒转回到你的舒适区域。

这里是两个如何应用这些建议的实例。

- 如果你处于这样一种情形，即你自然的信息收集风格（直觉）也许不适合，请尝试利用你的中间区域途径，即具体抽象，以便考虑哪个极性会在当前情形提供最佳信息，关注事实本身（具体）或查看这些事实的可能意义（抽象）。
- 如果你处于这样一种情形，即你可能需要适应你的做事方法（认知），请尝试利用你的流程途径来完成任任务（背离偏好测试结果），从而帮助你遵循该情形中的某些管理。

## 综合第一步™和第二步™的信息

当你结合你的第一步确认类型和你的第二步背离偏好子维度时，其测试结果就是你的个性化类型描述。



如果，在阅读了该报告里的所有信息后，你不认为你得到了准确的描述，也许在这些子维度上的些许变动会更适合你。帮助你找出你的最适类型的做法是：

- 重点关注任何你认为错误的子维度极性，或任何你已有中间区域测试结果之子维度。
- 咨询你的MBTI解释员，以获得建议。
- 观察你自己并询问他人他们如何看你。

## 用类型来理解

类型知识能够以多种方式丰富你的生活。它能够帮助你

- 《更好地理解你自己》。了解你自己的类型可帮你理解自己独特反应的价值和责任。
- 《理解他人》。了解你类型的有关知识可帮你认识到人是各不相同的。它可使你看见那些差异有用和扩展视野的一面，而非烦恼和限制人的一面。
- 《获得视角》。在类型的内容里看你自己和他人能够帮助你欣赏其它观点的合理性。然后你就能够因此而避免固执地认为你的方法是唯一方法的想法。没有哪个视角是永远正确或错误的。

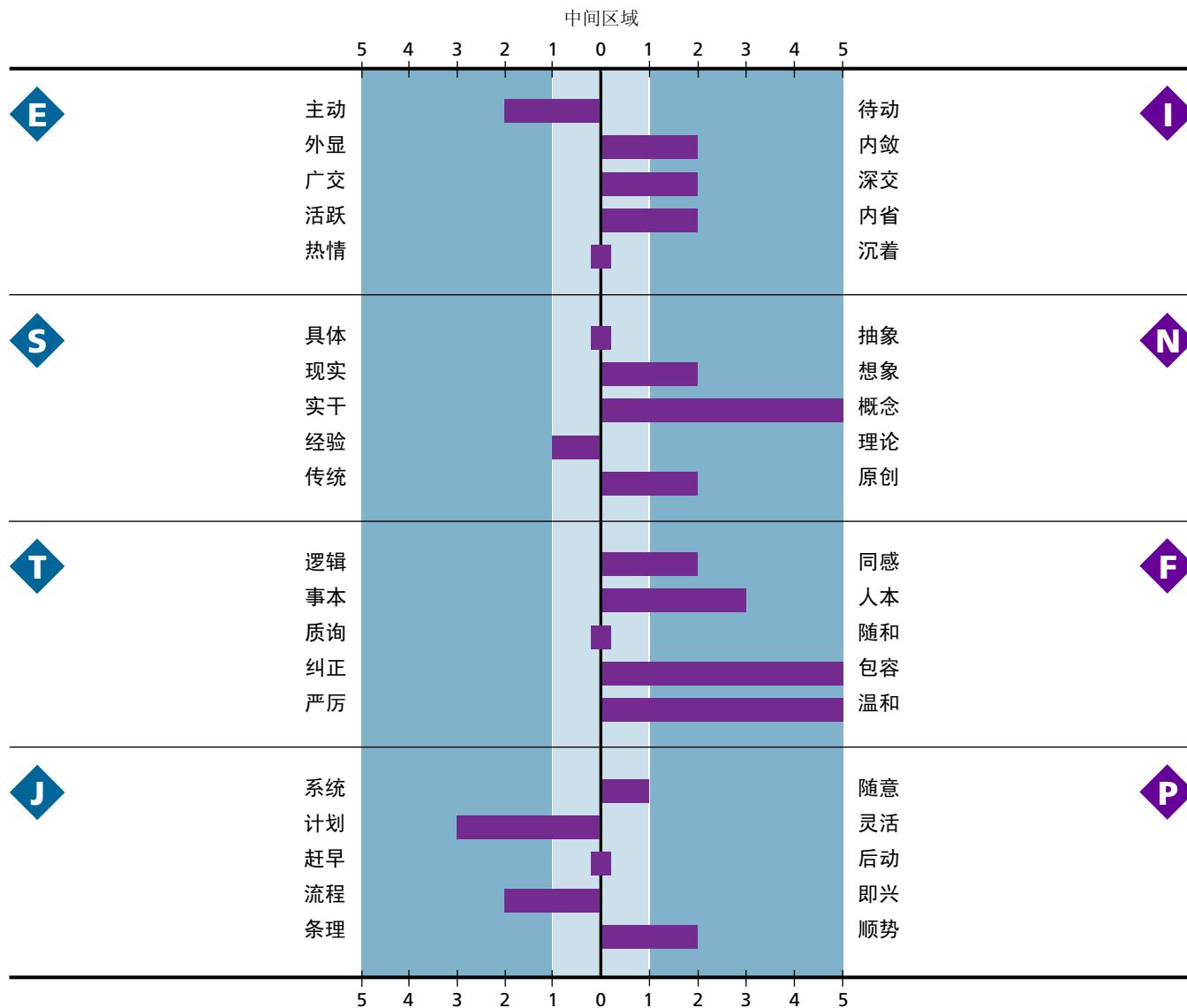
阅读关于类型的知识以及从类型立场观察你自己和他人会丰富你对性格差异的理解并鼓励自己建设性地利用那些差异。

## 你的测试结果概览

### 你从第二步™工具测得的四字母类型

INFP类型者趋向于沉静地表现出热情、人本、有适应力及忠实。他们在与某人深交之前，很少分享他们的深层兴趣和理想。他们关心学习、观念和独立项目，但是也许会对如何成为擅长社交者太过投入。

### 你从第二步™工具的20个子维度所得的测试结果



当你结合你的第一步确认类型和你的第二步背离偏好子维度时，其测试结果就是你的个性化类型描述。

主动, 赶早, 流程

**INFP**





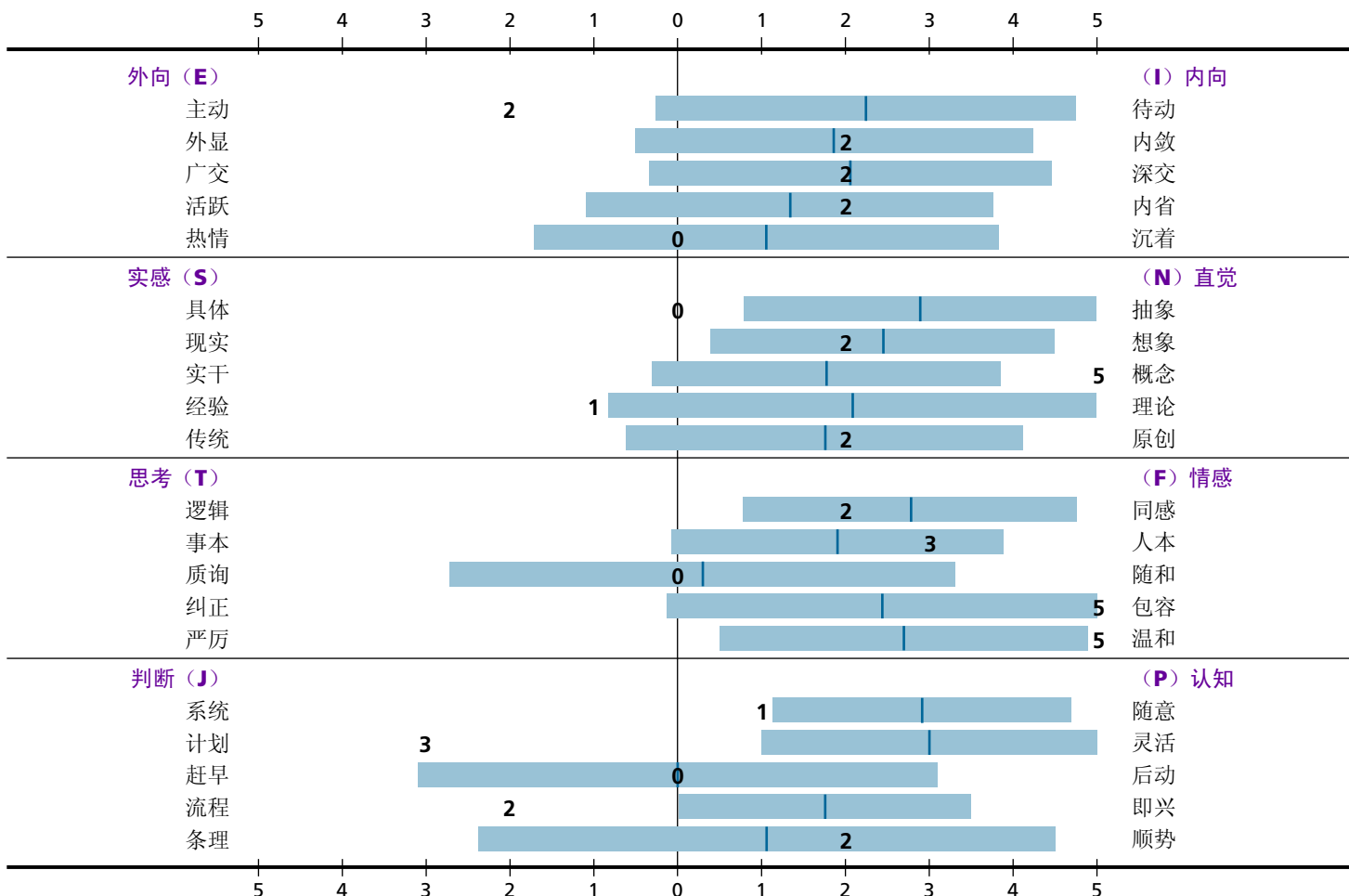
## 解释员总结

### 报告类型的偏好清晰指数 **INFJ**

内向: 轻微清晰 (3)	直觉: 轻微清晰 (3)	感觉: 中等清晰 (15)	判断: 轻微清晰 (5)
-----------------	-----------------	------------------	-----------------

### 其他INFP类型者的子维度得分和得分的平均范围

下图的条形柱子显示了全国抽样中INFP类型者产生的得分平均范围。 柱子显示的得分与平均分的标准偏差值为-1到+1。 每条柱子里的垂直线表示INFP类型者的平均分。 粗体数字表示回答者的得分。



### 极性指数: 49

范围从0到100的极性指数显示了一份综合描述内一名回答者的子维度得分。 大多数成年人的得分在50和65之间，但是一般都有较高的指数值。 45以下的指数值表示回答者有许多得分位于中间区域内或在它附近。 这也许是由对子维度成熟的假定情形性利用所致，即不按顺序回答问题、缺乏自我认知或模棱两可地利用子维度。 此类综合描述的一部分也许是无效的。

省略答案的编号: 0

