

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP II™

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Подготовлен для
YURI SAMPLE

3 Декабря 2019 г.

Интерпретировал
Alexi Konsultant
XYZ
XYZ Konsaltingovaya Gruppya

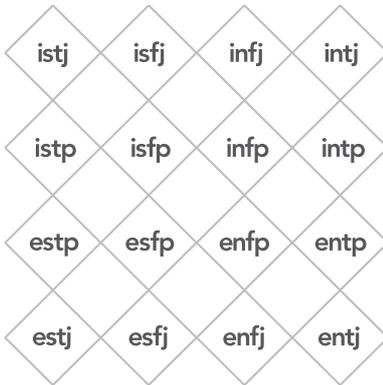
Разработали

Кандидат наук Наоми Л. Куэнк
Кандидат наук Джин М. Каммероу



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Global Step II™ Интерпретация результатов Защищено авторским правом, 2019 год, Питер Б. Майерс и Кетрин Д. Майерс. Определитель типов Майерс-Бриггс, Майерс-Бриггс, MBTI, Step I, Step II, логотип MBTI и логотип компании Майерс-Бриггс являются торговыми марками или зарегистрированными торговыми марками Фонда Майерса и Бриггса (The Myers & Briggs Foundation) в США и других странах.



О вашем отчете

Ваш® Step II™ Interpretive Report представляет собой подробное персонализированное описание ваших личных предпочтений, составленный, исходя ваших ответов на вопросы MBTI®.

Отчет включает результаты Step I™ и ваш тип из четырех букв, а также результаты Step II, которые показывают некоторые уникальные способы проявления вашего типа Step I.

Оценка MBTI была разработана Изабель Майерс и Кэтрин Бриггс в рамках теории Карла Юнга о типах личности. Данная теория предполагает, что люди пользуются противоположными способами получения и направления энергии (Экстраверсия или Интроверсия), усвоения информации (Ощущение или Интуиция), принятия решения или подхода к заключению (Мышление или Чувство) и подхода к внешнему миру (Суждение или Восприятие).

Каждый из нас может использовать и использует все эти восемь элементов личности в разные моменты, но предпочитает один из компонентов этих парных аспектов, подобно тому, как большинство людей естественным образом предпочитает пользоваться преимущественно правой или левой рукой. Ни один из элементов нельзя считать лучше или предпочтительнее противоположного ему аспекта.

Оценка MBTI не имеет целью измерение ваших навыков или способностей в какой-либо области. Это скорее инструмент, который поможет вам лучше понять свой собственный стиль поведения и разобраться в том, как люди отличаются друг от друга и какую пользу они могут принести друг другу, благодаря этим различиям.

СОДЕРЖАНИЕ ВАШЕГО ОТЧЕТА

- Ваши результаты по Step I™
- Ваши результаты по аспектам Step II™
- Применение результатов Step II™ к взаимодействию
- Применение результатов Step II™ к разрешению конфликтных ситуаций
- Применение результатов Step II™ к управлению изменениям
- Применение результатов Step II™ к принятию решений
- Как взаимодействуют отдельные аспекты вашей личности
- Объединение информации Step I™ и Step II™
- Использование типа для лучшего понимания
- Обзор ваших результатов

Экстраверсия

Вы концентрируетесь на внешнем мире и направляете и получаете энергию, активно взаимодействуя с людьми и предметами.



Интроверсия

Вы концентрируетесь на внутреннем мире и направляете и получаете энергию, размышляя над идеями, воспоминаниями и опытом.



Ощущение

Вы замечаете факты, детали и существующие реалии и доверяете им.



Интуиция

Вы обращаете внимание на взаимоотношения, теории и будущие возможности и доверяете им.



Мышление

Вы принимаете решения, используя логический анализ для достижения объективности.



Чувство

Вы принимаете решения, используя лично-ориентированные ценности для достижения гармонии.



Суждение

Обычно вы действуете организованно и упорядоченно и быстро принимаете решения.



Восприятие

Обычно вы действуете гибко, адаптируетесь к ситуации и максимально долго откладываете принятие окончательного решения.





Ваши результаты по Step I™

Ваш тип личности по Myers-Briggs

ESTJ

Ваши предпочтения

Экстраверсия | Ощущение | Мышление | Суждение

Представители типа ESTJ, как правило, отличаются логичным, аналитическим и объективным подходом. Они любят организовывать проекты, а потом выполнять работу систематически, своевременно и эффективно. ESTJ видят вещи такими, как есть, а не такими, какими они могли бы быть. Они прозаичны, практичны, реалистичны и сконцентрированы на текущем моменте. Накопленный опыт позволяет им решать проблемы, и они хотят быть уверены, что их планы и решения основаны на неопровержимых фактах.

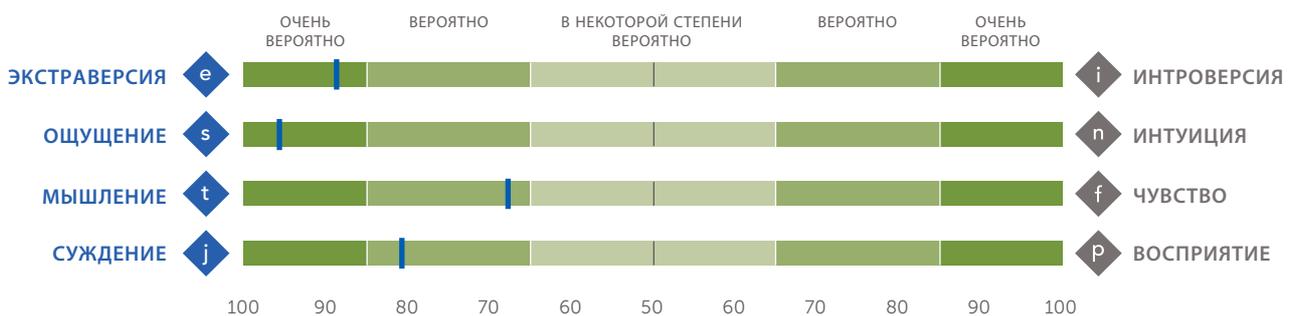
Представителям этого типа нравится иметь определенные инструкции, регулирующие их работу. Если они должны изменить порядок работы, им нужно поменять причины, по которым они это делают. Будучи логичными и последовательными, ESTJ быстро принимают решения. Они обращают основное внимание на непосредственные, видимые и осязаемые вещи. Им нравится решать проблемы и организовывать все вокруг себя, а потом двигаться дальше. У них не хватает терпения на неразбериху или неэффективность. Сосредотачиваясь на выполнении работы, они могут идти вперед, не советуясь с другими.

ESTJ бывают больше всего удовлетворены работой в таком коллективе, где ценится умение ставить цели, принимать решения, быть организованным и выполнять работу до конца. Люди могут рассчитывать, что они будут действовать организованно, эффективно и практично.

Этот тип вам подходит?

Отметьте, какие элементы описания подходят вам, а какие нет. Ваши результаты по Step II на следующих страницах, возможно, помогут вам прояснить любые аспекты, которые описывают вас недостаточно. Если описанный тип Step I не подходит, ваши результаты по Step II, возможно, помогут вам предложить другой тип, который точнее соответствует вашей личности.

ИНДЕКС ВЕРОЯТНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ВАШИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО МВТИ®



ВЕРОЯТНОСТЬ: ЭКСТРАВЕРСИЯ | 89 ОЩУЩЕНИЕ | 96 МЫШЛЕНИЕ | 68 СУЖДЕНИЕ | 81

На этом графике показано, насколько вероятно совпадение ваших результатов с вашими реальными предпочтениями, с указанием индекса вероятности для каждого из предпочтений. Чем ближе голубой маркер к тому или иному предпочтению, тем выше вероятность, что это предпочтение хорошо вас описывает. Индекс вероятности не показывает, насколько велико ваше предпочтение или насколько эффективно вы его используете. Он просто демонстрирует, насколько вероятно соответствие результатов вашим истинным предпочтениям.

АСПЕКТЫ STEP II™



Экстраверсия

Иницирующий
Экспрессивный
Коммуникабельный
Активный
Увлеченный

Интроверсия

Пассивный
Сдержанный
Интимный
Рефлексивный
Спокойный



Ощущение

Конкретный
Реалистичный
Практичный
Эмпирический
Традиционный

Интуиция

Абстрактный
Творческий
Концептуальный
Теоретический
Оригинальный



Мышление

Логичный
Разумный
Сомневающийся
Критичный
Жесткий

Чувство

Сопереживающий
Сочувствующий
Уступчивый
Покладистый
Мягкий



Суждение

Систематический
Планирующий
Заблаговременный
Упорядоченный
Методичный

Восприятие

Произвольный
Гибкий
Действующий
под давлением
Спонтанный
Внезапный

Ваши результаты по аспектам Step II™

Оценка MBTI Step II показывает некоторые элементы вашей сложной личности посредством демонстрации ваших результатов по пяти разным *аспектам*, для каждой пары предпочтений Step I, как показано слева. Зная ваши результаты по этим 20 аспектам, вы сможете лучше понять то, как вы проявляете свой тип.

Факты об аспектах

- Пять аспектов в рамках предпочтений не объясняют полностью значение этого предпочтения.
- У каждого аспекта есть тема, например, «Способы взаимодействия с другими людьми».
- Каждый аспект имеет два противоположных полюса (например, Иницирующий и Пассивный).
- Аспекты и предпочтения оцениваются по-разному, поэтому баллы по пяти аспектам не прибавляются к баллам предпочтений Step I.

Как интерпретировать ваши результаты Step II™

На следующих страницах показаны графики ваших результатов по аспектам. Каждый график включает

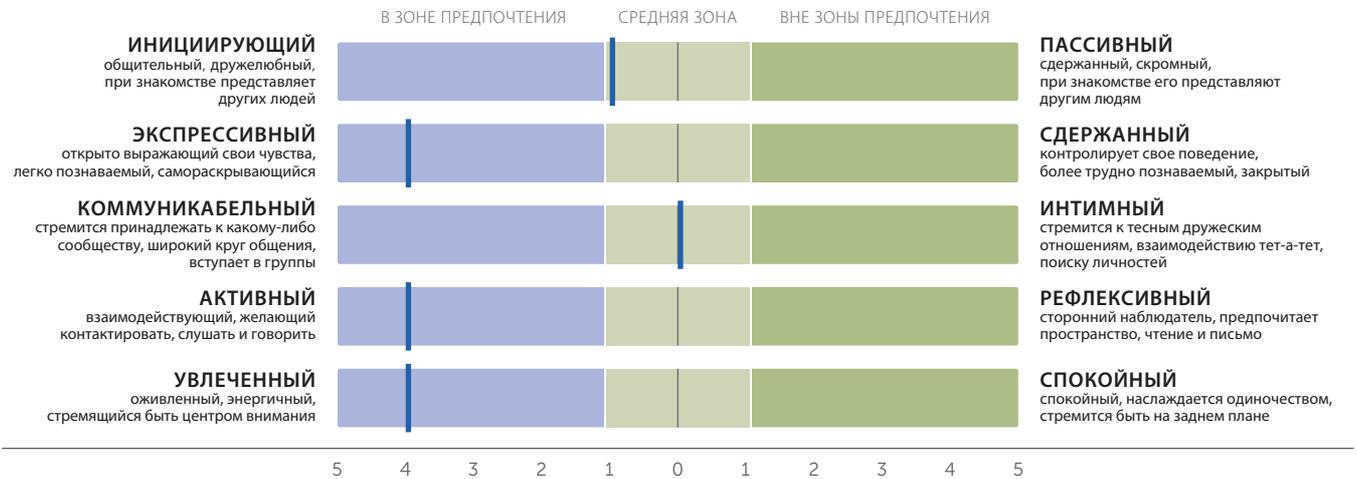
- Краткие описания двух противоположных предпочтений MBTI Step I.
- Названия пяти полюсов аспектов, связанных с каждым предпочтением Step I, а также описание в трех словах или предложениях для каждого полюса.
- На каждый аспект приходится по пять вертикальных маркеров.
 - Вертикальный маркер на голубом фоне с указанием баллов от 2 до 5 представляет собой результат *в зоне предпочтения* и означает, что вы предпочитаете полюс аспекта на той же стороне, что и ваши предпочтения Step I. Например, если вы предпочитаете Экстраверсию, вы скорее всего предпочитаете полюс Иницирующий, а если Интроверсию, то скорее всего вам соответствует полюс Пассивный.
 - Вертикальный маркер на темно-зеленом фоне с указанием баллов от 2 до 5 представляет собой результат *вне зоны предпочтения* и означает, что вы предпочитаете полюс аспекта, противоположный вашему предпочтению Step I.
 - Вертикальный маркер на светло-зеленом фоне с указанием баллов от 0 до 1 представляет собой результат *в средней зоне*, что означает отсутствие у вас четких предпочтений по каждому полюсу аспекта.

Под каждым графиком имеется описание ваших результатов по аспектам. В левом столбце указана тема аспекта (например, «Способы взаимодействия с другими людьми»), ваши результаты по аспекту и его категория (в зоне предпочтения, вне зоны предпочтения или в средней зоне). В среднем и правом столбцах перечислены способы взаимодействия, типичные для ваших результатов по аспектам. Если утверждения из таблицы кажутся вам несоответствующими истине, возможно, вас бы лучше охарактеризовал противоположный полюс или средняя зона.

ЭКСТРАВЕРСИЯ
направление энергии к внешнему миру людей, предметов и действий



ИНТРОВЕРСИЯ
направление энергии во внутренний мир идей, воспоминаний и опыта



<p>Способы взаимодействия с другими людьми ИНИЦИИРУЮЩИЙ — ПАССИВНЫЙ средняя зона</p>	<p>Вы начинаете разговор в социальных ситуациях с людьми, которых уже знаете, или с людьми, с которыми должны контактировать в связи со своими обязанностями.</p> <p>Легко общаетесь с людьми в знакомой обстановке, менее легко при больших скоплениях народа.</p>	<p>Вы чувствуете себя комфортно, беседуя с незнакомцами на больших собраниях, при наличии общих интересов.</p> <p>Готовы представлять людей друг другу, если этого не сделает никто другой или если знакомство необходимо.</p> <p>Инициативность или получение зависят от того, насколько активно вы общались с людьми в этот день.</p>
<p>Передача своих чувств, мыслей, интересов другим людям ЭКСПРЕССИВНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы много говорите!</p> <p>Вам легко выражать свои чувства и интересы перед другими людьми.</p> <p>Другие люди считают вас веселым и дружелюбным человеком.</p> <p>С вами легко познакомиться поближе.</p>	<p>Вы хотите как можно быстрее обсудить конфликты с любим, кто готов слушать.</p> <p>Иногда вы спрашиваете себя, не говорили ли вы слишком много и не сказали ли чего-то неуместного или приводящего в замешательство.</p>
<p>Ширина и глубина взаимоотношений КОММУНИКАБЕЛЬНЫЙ — ИНТИМНЫЙ средняя зона</p>	<p>Иногда вам нравится деятельность в большом коллективе, а иногда и личные разговоры.</p> <p>Вы считаете, что степень вашего комфорта при общении с незнакомыми людьми зависит от ситуации.</p>	<p>Вы иногда кажетесь открытым, а иногда закрытым.</p> <p>Вы можете не хотеть очень близких отношений.</p> <p>Вы не слишком комфортно чувствуете себя, общаясь со случайными знакомыми.</p>
<p>Способы взаимодействия с другими людьми, общения в социальной среде, обучения АКТИВНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы предпочитаете активное участие пассивному наблюдению.</p> <p>Вам нравится взаимодействовать с людьми и узнавать их получше.</p> <p>Вы лучше учитесь через действие, слушание и вопросы, чем через чтение и письмо.</p>	<p>Вы предпочитаете обсудить разные моменты с кем-нибудь, прежде чем приниматься за дело.</p> <p>Вам нравится общаться лично, видя или слыша человека.</p> <p>Вы предпочитаете говорить, а не писать о том или ином предмете.</p>
<p>Уровень и вид энергии УВЛЕЧЕННЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вам нравится быть там, где кипит деятельность.</p> <p>Вы ищете источник шума вокруг себя, надеясь, что происходит что-то интересное.</p> <p>Вы часто стремитесь стать центром внимания.</p> <p>В разговоре вы проявляете остроумие и юмор.</p>	<p>Вы чувствуете, что жизнь должна быть интересной, и пытаетесь ее такой сделать.</p> <p>Вы заражаете других своим энтузиазмом.</p> <p>Вам скучно ничего не делать, поэтому вы сами что-нибудь организуете и часто приглашаете других поучаствовать.</p>

ОЩУЩЕНИЕ

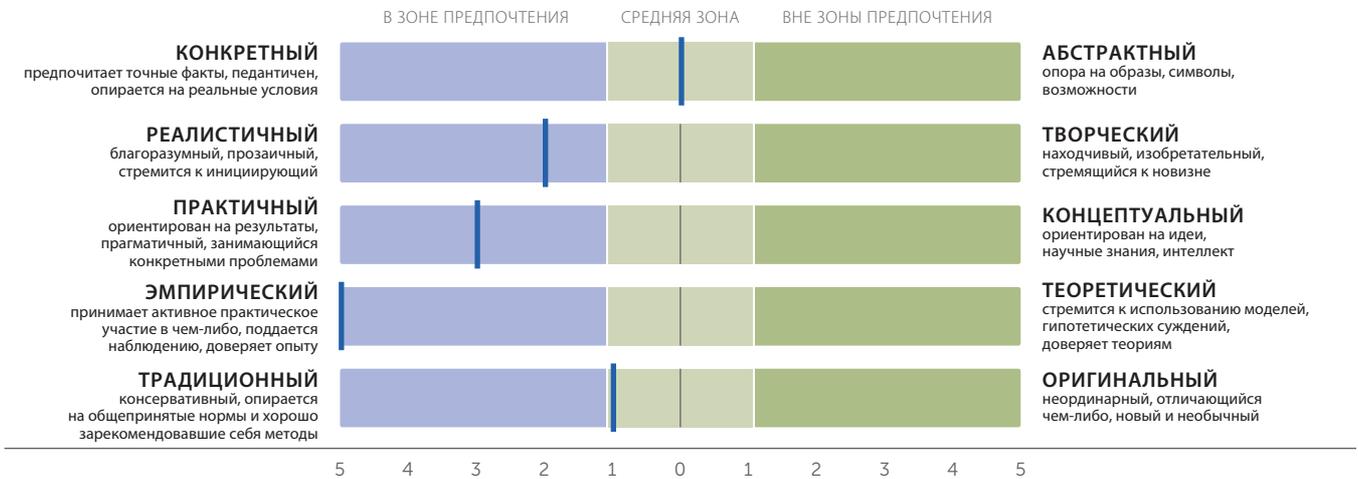


концентрация на том, что можно воспринимать с помощью пяти органов чувств

ИНТУИЦИЯ



концентрируется на восприятии моделей и взаимоотношений



<p>Направленность внимания КОНКРЕТНЫЙ — АБСТРАКТНЫЙ средняя зона</p>	<p>Вы начинаете с фактов, но переходите к их значению. Вам нравится знать детали, но вы можете продолжать действовать даже при отсутствии некоторых деталей. Для уверенности вам нужны факты.</p>	<p>Вы можете выступать в качестве «переводчика» для людей, стоящих на противоположных позициях. Вы можете надолго остановиться на каком-нибудь факте, когда на вас оказывают давление или когда вам сложно увидеть ситуацию в более широкой перспективе.</p>
<p>Как используется информация РЕАЛИСТИЧНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы гордитесь своим здравым смыслом и способностью реалистически оценивать ситуации. Вы цените эффективность, практичность и экономичность. Другие считают вас практичным и разумным. Вы цените опыт и видимые результаты.</p>	<p>Вы верите в то, что хорошие техники позволяют получить хороший результат. Вам нравится приобретать и использовать новые знания и опыт. Вы стараетесь поддерживать стабильность в своей жизни.</p>
<p>Как используются идеи ПРАКТИЧНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы считаете применение идей более привлекательным, чем сами идеи. Вам нужно видеть реальное применение идеи, чтобы понять и использовать ее. Вы нетерпеливо выслушиваете идеи, если практическое использование не является конечным результатом.</p>	<p>Вы цените утилитарность больше, чем интеллектуальное любопытство. Вам нравится использовать испытанные материалы и методы.</p>
<p>Вид достоверного знания ЭМПИРИЧЕСКИЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы лучше всего учитесь на непосредственном, практическом опыте и на него же и полагаетесь. Вы стараетесь не слишком обобщать. Вы сосредотачиваетесь на том, что происходит, вместо того чтобы думать об общей картине.</p>	<p>Вы старательно ищете практические примеры, когда другие представляют теории. Вы чаще демонстрируете нетерпение, выслушивая теории, которые не связаны с вашим опытом. Вы можете слишком сосредоточиться на деталях в ущерб более общим положениям.</p>
<p>Подход к традициям ТРАДИЦИОННЫЙ — ОРИГИНАЛЬНЫЙ средняя зона</p>	<p>Вам комфортно, когда вы следуете признанным и хорошо зарекомендовавшим себя методам. Вам не терпится изменить процедуры, которые не работают. Вы цените часть традиций в семейной жизни и на работе.</p>	<p>Вы предпочитаете традиционный подход, но охотно рассматриваете новые методы. Вам нравится новизна, когда она не противоречит вашим традиционным ценностям. Вы можете помочь людям, которые не хотят изменяться, увидеть ценность изменений.</p>

МЫШЛЕНИЕ

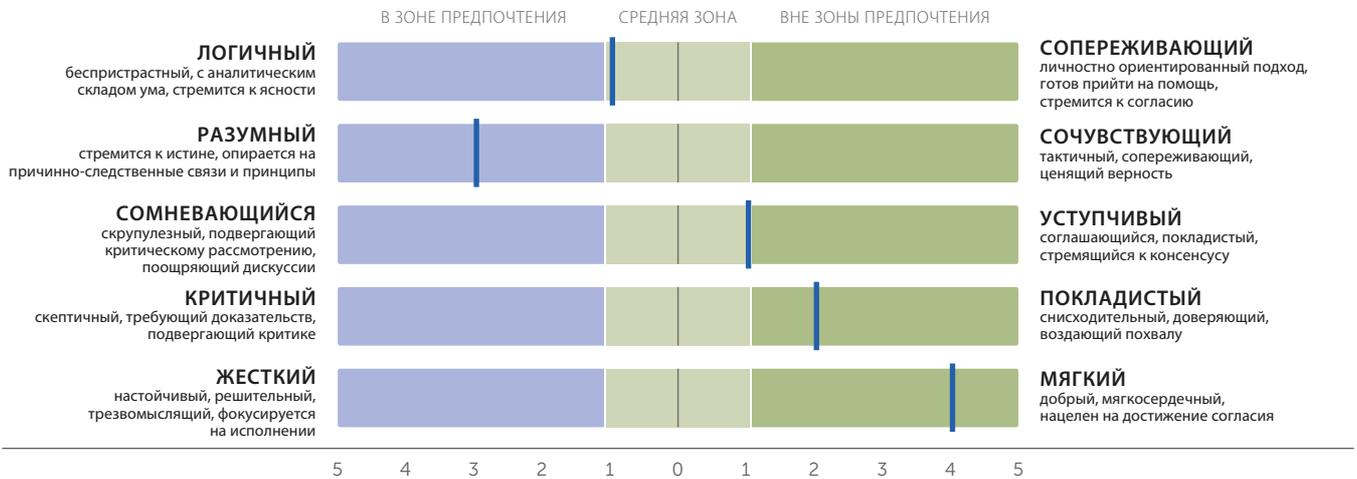


обоснование заключений с помощью логического анализа с упором на объективность

ЧУВСТВО



обоснование заключений с помощью личных или общественных ценностей, с упором на гармонию



<p>Критерии для принятия решений ЛОГИЧНЫЙ — СОПЕРЕЖИВАЮЩИЙ средняя зона</p>	<p>Вы верите, что лучший способ для принятия решений — рассмотреть логические последствия для людей.</p> <p>Вы уважаете непредвзятый подход, но не слишком.</p>	<p>Вы можете испытывать сложности при выборе между аналитическим и личным подходом, но, как правило, выбираете объективность.</p> <p>Вы можете помочь другим людям увидеть обе стороны аспекта.</p>
<p>Влияние решений РАЗУМНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы уверенно и четко видите свои цели.</p> <p>Вы живете логически и делаете логические выводы.</p> <p>Вы используете рассуждение, чтобы логически и последовательно объяснить свои решения.</p>	<p>Вы считаете, что последовательность, беспристрастность и справедливость приведут к наилучшему результату.</p> <p>Вы чаще проявляете твердость и прямолинейность, когда доводите свои решения до сведения других людей.</p>
<p>Способы урегулирования отличий СОМНЕВАЮЩИЙСЯ — УСТУПЧИВЫЙ средняя зона</p>	<p>Вы стараетесь держать свои вопросы при себе, пока другие люди не зададут свои.</p> <p>Вы задаете вопросы или спорите иногда в конфликтной манере, а иногда мирно.</p>	<p>Вы начинаете вести себя более конфликтно и прямолинейно, если ваши вопросы пропускают мимо ушей или игнорируют.</p> <p>Вы задаете вопросы в своей сфере интересов или при рассмотрении важной для вас проблемы.</p>
<p>Взаимодействие по вопросу разногласий ПОКЛАДИСТЫЙ вне зоны предпочтения</p>	<p>Вы приветствуете разные идеи и подходы.</p> <p>Производится впечатление, что вы принимаете все идеи одинаково, вне зависимости от того, кто их предлагает, не навязывая другим свои мысли.</p> <p>Вы спрашиваете мнение других людей, прежде чем принять решение.</p>	<p>Вы скромно относитесь к своей работе и можете с неохотой продвигать свои идеи.</p> <p>Вас считают открытым и справедливым, хотя некоторые люди могут не понимать, что вы на самом деле думаете.</p>
<p>Как выполнять решения МЯГКИЙ вне зоны предпочтения</p>	<p>Вы беспокоитесь о том, как люди будут реагировать на решение, которое их огорчит.</p> <p>Вы чаще прибегаете к мягкому убеждению и участливому пониманию, чтобы влиять на других.</p>	<p>Вы хотите «правильно» обращаться с чувствами других людей.</p> <p>Вы считаете, что несправедливо использовать людей, даже если вы занимаете более высокое положение.</p>

СУЖДЕНИЕ

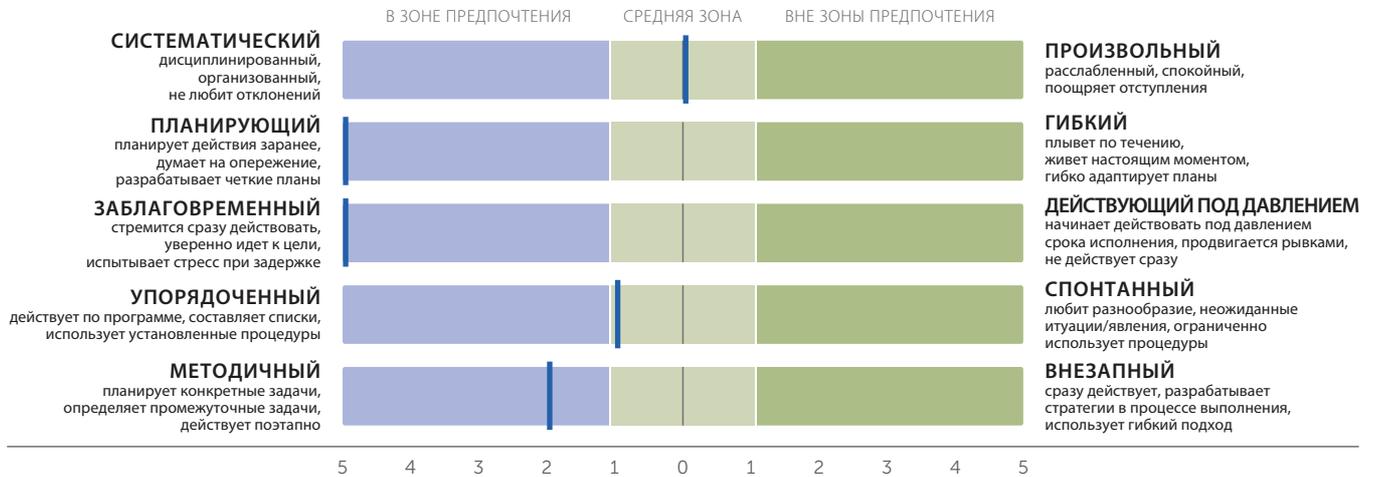


предпочитает твердость и решительность,
стремится расставить все точки над «i»

ВОСПРИЯТИЕ



предпочтение гибкости и спонтанности



<p>Общий организационный стиль СИСТЕМАТИЧЕСКИЙ — ПРОИЗВОЛЬНЫЙ средняя зона</p>	<p>Вам нравится иметь общий план и при этом продумывать некоторые внеплановые ситуации.</p> <p>Вы считаете, что обилие деталей тормозит выполнение плана.</p> <p>Вы не против прерваться, если нет жесткой программы.</p>	<p>Вам не нравится отвлекаться, если вы участвуете в проекте.</p> <p>Вы считаете, что заранее составленный план допускает небольшие отклонения, потому что к нему всегда можно вернуться.</p> <p>Вы, как правило, успешно соблюдаете баланс между работой и личной жизнью.</p>
<p>Подход к планированию ПЛАНИРУЮЩИЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вам нравится смотреть вперед и составлять долгосрочные планы на будущее.</p> <p>Вы любите планировать досуг и общественные мероприятия заранее.</p>	<p>Вы можете получать больше удовольствия от планирования, чем от самого дела.</p> <p>Вы чувствуете, что заблаговременное планирование повышает вашу эффективность и шансы на успех.</p>
<p>Способы управления дефицитом времени ЗАБЛАГОВРЕМЕННЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы предпочитаете иметь много времени на выполнение задачи.</p> <p>Вам не нравится чувствовать себя перегруженным работой.</p> <p>Вы стараетесь организовать мир вокруг себя так, чтобы вам не приходилось делать что-либо в последнюю минуту.</p>	<p>Вы работаете над несколькими задачами сразу, начинаете заранее и отводите на каждую задачу короткий промежуток времени, на протяжении которого работаете сосредоточенно.</p> <p>Вы не забываете о незавершенной работе, и чувствуете облегчение и удовлетворение, заканчивая ее.</p> <p>Вам особенно нравится заканчивать выполнение работы до наступления конечного срока.</p>
<p>Использование графиков и программ УПОРЯДОЧЕННЫЙ — СПОНТАННЫЙ средняя зона</p>	<p>Вам нравится некоторая рутинность в вашей жизни.</p> <p>Вы считаете, что установленный порядок помогает в работе, но дома вы считаете его ограничивающим, или наоборот.</p>	<p>Вы чувствуете, что установленный порядок обеспечивает предсказуемость и при этом не ограничивает свободы реакции на новые возможности.</p>
<p>Подход к выполнению масштабных задач МЕТОДИЧНЫЙ в зоне предпочтения</p>	<p>Вы разрабатываете подробные планы для текущих задач письменно или в голове.</p> <p>Вы скрупулезно готовитесь, указывая шаги, необходимые для выполнения цели.</p>	<p>Вы определяете промежуточные задачи, а также порядок их выполнения.</p> <p>Вы чаще всего получаете тот результат, который запланировали, с небольшими отклонениями.</p>

Применение результатов Step II™ к взаимодействию

Все аспекты вашего типа влияют на то, как вы взаимодействуете друг с другом, особенно в команде. Одиннадцать аспектов могут быть особенно сильно связаны с общением. Ваши предпочтения по этим аспектам, а также советы по более эффективному взаимодействию описаны ниже. Сосредоточьтесь на том, что кажется вам точным и важным.

Кроме советов, приведенных в таблице, помните, что взаимодействуя с любым типом, вы должны:

- говорить другим, какая информация вам нужна;
- спрашивать других, что им нужно;
- контролировать свое нетерпение, когда преобладают другие стили общения;
- осознавать, что другие люди, скорее всего, не пытаются вас раздражать, когда прибегают к собственному стилю общения.

ВАШ РЕЗУЛЬТАТ ПО АСПЕКТУ	СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ	КАК УЛУЧШИТЬ СВОЙ СТИЛЬ
Иницирующий — Пассивный средняя зона	Вы с готовностью представляете людей друг другу, если этого больше никто не делает.	Будьте внимательны в ситуации, когда нужно решить, стоит ли знакомить людей.
Экспрессивный	Вы говорите присутствующим то, что у вас на уме.	Осознавайте, когда важно <i>не</i> говорить того, что у вас на уме, и не говорите этого.
Коммуникабельный — Интимный средняя зона	Степень вашего участия зависит от того, сколько вы перед этим общались с людьми.	Когда вы знаете, что вам придется общаться с большой группой людей, попытайтесь в этот день сократить общение.
Активный	Вам нравится общаться и взаимодействовать, непосредственно вступая в контакт.	Осознавайте, когда личное взаимодействие может быть назойливым и ненужным.
Увлеченный	Вы охотно демонстрируете энтузиазм, когда занимаетесь какой-либо задачей.	Будьте осторожны, не перегружайте себя и других, просите других об участии.
Конкретный — Абстрактный средняя зона	Вы обсуждаете <i>некоторые</i> факты и детали, а также их смысл.	Разберитесь, когда вы сосредоточены на деталях, а когда на смысле и выберите, что лучше в конкретной ситуации.
Логичный — Сопереживающий средняя зона	Вы иногда представляете свое мнение прямолинейно, а иногда тактично.	Решите, что наиболее эффективно может справиться с этой ситуацией.
Сомневающийся — Уступчивый средняя зона	Вы спокойно задаете вопросы, пока считаете, что это не остановит обсуждение.	Осмотрительней выбирайте момент, когда вам нужно согласиться, а когда задать вопросы.
Покладистый	Вам свойственно принимать широкий круг взглядов.	Помните, что другие могут быть крайне огорчены, когда вы не оказываете предпочтение одной точке зрения.
Мягкий	Вы пытаетесь привлечь людей на свою сторону.	Признайте, что иногда взаимовыгодные ситуации невозможны, и кто-то все равно может пострадать.
Методичный	Вы определяете этапы и их последовательность перед тем, как начать выполнение задачи.	Будьте терпимы к другим людям, которые, не обдумывая этапов берутся за дело, за исключением тех случаев, когда отсутствует критически важная деталь.

Применение результатов Step II™ к разрешению конфликтных ситуаций

При работе с другими людьми конфликты неизбежны. Люди могут по-разному видеть конфликты, по-разному на них реагировать и по-своему решать. Хотя иногда конфликты и неприятны, они могут приводить к улучшению ситуации и отношений, если их правильно обсуждать и урегулировать.

Урегулирование конфликтов для каждого типа включает следующее:

- обеспечение выполнения работы и поддержание при этом отношений с участниками конфликта;
- признание того, что любые точки зрения полезны, но любая точка зрения, которой пытаются придать исключительность, затрудняет разрешение конфликта.

В приведенной ниже таблице объясняется, как ваши результаты по восьми аспектам Step II могут повлиять на ваши усилия по урегулированию конфликтов. Если некоторые заявления кажутся противоречивыми, обратите больше внимания на те утверждения, которые вам больше всего подходят.

ВАШ РЕЗУЛЬТАТ ПО АСПЕКТУ	СТИЛЬ УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ	КАК УЛУЧШИТЬ СВОЙ СТИЛЬ
Экспрессивный	Вы обсуждаете конфликт и свою эмоциональную реакцию на него со всеми, кто готов слушать.	Будьте осторожны, выбирая тех людей, с кем можно говорить. Убедитесь, что вы обращаетесь за помощью к тем, кто действительно может изменить ситуацию.
Коммуникабельный — Интимный средняя зона	Вы привлекаете к урегулированию конфликта много людей или мало, в зависимости от ситуации.	Убедитесь, что ваш подход соответствует конкретной ситуации. Вам может потребоваться привлечь больше или меньше людей.
Увлеченный	Вы с большим интересом и даже с энтузиазмом относитесь к конфликтам.	Помните, что ваша напористость может отталкивать людей и ухудшать ситуацию, поэтому ведите себя как можно спокойнее.
Разумный	Вы можете проводить слишком много времени, споря о том, какое решение является правильным, даже если при этом вы можете игнорировать последствия для людей.	Остановитесь, послушайте других и признайте, что решение других людей может быть лучше, чем ваше.
Сомневающийся — Уступчивый средняя зона	Вы задаете вопросы, чтобы прояснить ситуацию, прежде чем прийти к соглашению.	Осторожнее выбирайте стиль, к которому прибегаете, задавая вопросы, чтобы не казаться конфликтным.
Покладистый	Вы ищете точки соприкосновения с аргументами и идеями других людей.	Признайте, что некоторые вещи действительно стоит критиковать, поэтому не настаивайте на том, чтобы обязательно прийти к соглашению.
Мягкий	Вы стремитесь к сотрудничеству и стараетесь сократить количество разногласий.	Замечайте моменты, когда сотрудничество больше не помогает. Иногда людям нужно согласиться, чтобы разойтись во мнениях.
Заблаговременный	Вы верите, что некоторых конфликтов можно избежать, если заблаговременно начать работу над проектом.	Будьте снисходительнее к людям, для которых заблаговременное начало работы не комфортно или не эффективно.

Применение результатов Step II™ к управлению изменениями

Изменения неизбежны, и они по-разному влияют на людей. Чтобы вам было легче в период перемен:

- точно разберитесь, что меняется, а что остается по-прежнему;
- определите, что вам нужно знать, чтобы понять характер перемен, и найдите эту информацию.

Чтобы помочь другим в период перемен:

- поощряйте открытое обсуждение перемен, помните, что они могут легче даваться одним и тяжелее другим;
- убедитесь, что учтены как логические причины, так и личные или общественные ценности.

На то, как вы переносите перемены, влияют многие факторы, включая ваши результаты по указанным ниже десяти аспектам. Проанализируйте эти аспекты и советы для улучшения своей реакции на изменения. Помните, что не все из них могут вам подходить, и сосредоточьтесь на тех, что подходят.

ВАШ РЕЗУЛЬТАТ ПО АСПЕКТУ	СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ	КАК УЛУЧШИТЬ СВОЙ СТИЛЬ
Экспрессивный	Вы свободно делитесь своими чувствами относительно изменений с другими людьми.	Помните, что некоторые люди, возможно, не хотят слышать ваше мнение, пока не составят свое. Ограничьте круг собеседников теми, кто положительно относится к вашей манере проявлять себя, и дайте другим людям время, чтобы самим подумать об изменениях.
Коммуникабельный — Интимный средняя зона	Вы говорите с многими или с немногими людьми, в зависимости от ситуации и от того, кто есть рядом.	Выбирайте наиболее подходящих людей для обсуждения, а не только тех, кто окажется доступен.
Конкретный — Абстрактный средняя зона	Вы можете метаться между разными точками зрения, путая и себя и тех, кто рядом.	Определите, что важнее всего, и смотрите на вещи с этой точки зрения.
Реалистичный	Вы концентрируетесь на практических аспектах изменений.	Поймите, что практические результаты могут не быть заметны сразу.
Эмпирический	Вы хотите видеть примеры того, как работают те или иные изменения.	Примите тот факт, что влияние некоторых изменений не может быть показано заблаговременно.
Традиционный — Оригинальный средняя зона	Вы хотите сохранить наилучшие из устоявшихся методов, но при этом изменить другие.	Дайте другим знать, почему вы так думаете, чтобы помочь им понять вашу точку зрения.
Мягкий	Вы хотите, чтобы с людьми, на которых действуют изменения, обращались по-доброму и с участием.	Решите, какую степень бесчувственности вы можете стерпеть, и поступайте соответственно.
Систематический — Произвольный средняя зона	Вы предвидите некоторые возможные проблемы, но при этом думаете и о положительных факторах, которые могут их перевешивать.	Помогайте обеим сторонам понимать и уважать противоположную точку зрения.
Планирующий	Вы планируете изменения как можно более заблаговременно.	Привнесите элемент неожиданности в свои долгосрочные планы. Неожиданное все равно произойдет!
Методичный	Вы хотите подробно знать о многих этапах, необходимых для реализации изменений.	Знайте, что в некоторых обстоятельствах, возможно, придется изменить подробно проработанные этапы.

Применение результатов Step II™ к принятию решений

Эффективное принятие решений требует применения всех четырех процессов Step I в определенном порядке: Сначала Ощущение, чтобы собрать факты, потом Интуиция, чтобы выявить возможности, далее Мышление, чтобы рассмотреть логические последствия, и, наконец, Чувство, чтобы найти самое важное. Аспекты Step II дают нам конкретные способы доступа к этим процессам. Ниже приведены вопросы, связанные с конкретными аспектами. Полюса аспектов, которые вы предпочитаете, выделены голубым курсивом, их вам нужно рассмотреть прежде всего. Если вы находитесь в средней зоне, полюса не выделяются.

ОЩУЩЕНИЕ 	ИНТУИЦИЯ 
Конкретный: Что мы знаем? Откуда мы это знаем?	Абстрактный: Что еще это может означать?
<i>Реалистичный: Какова реальная цена?</i>	Творческий: Что еще мы можем придумать?
<i>Практичный: Будет ли это работать?</i>	Концептуальный: Если ли другие интересные идеи?
<i>Эмпирический: Вы можете показать мне, как это работает?</i>	Теоретический: Как это все связано?
Традиционный: Действительно ли нужно что-то менять?	Оригинальный: Как можно сделать это по-другому?
МЫШЛЕНИЕ 	ЧУВСТВО 
Логичный: Каковы преимущества и недостатки?	Сопереживающий: Что действительно важно?
<i>Разумный: Каковы логические последствия?</i>	Сочувствующий: Какое влияние это будет иметь на людей?
Сомневающийся: Но как насчет...?	Уступчивый: Как мы можем заставить больше людей согласиться?
Критичный: Что в этом плохого?	<i>Покладистый: Что в этом хорошего?</i>
Жесткий: Почему бы нам сейчас не довести дело до конца?	<i>Мягкий: А как насчет тех людей, которые пострадают?</i>

На основании двух аспектов пары предпочтений «Мышление — Чувство» было выявлено шесть разных способов оценки информации, которые называются стилями принятия решений. Логичный — Сопереживающий и Разумный — Сочувствующий.

Ваш стиль **Логичный** и **Разумный**. Ваш стиль означает, что вы скорее всего:

- Доверяете своему предпочтению «Мышление» и охотнее принимаете решения на основании логического анализа данных.
- Признаете влияние своих решений на других людей и отношения, но считаете это второстепенным.
- Основное внимание уделяете поискам правильного решения.
- Вас считают точным, объективным и уверенным.
- Иногда вас считают негибким.
- Вы считаете, что в некоторых конфликтных ситуациях может быть только один победитель, и начинаете соперничать.

СОВЕТЫ

При решении отдельных проблем сначала задайте *все* вопросы (в порядке S-N-T-F), приведенные на схеме ниже.

- Обратите пристальное внимание на ответы. Вопросы, которые не выделены голубым шрифтом, могут оказаться ключевыми, потому что они представляют точки зрения, которые вы учитываете реже всего.
- Вопросы, связанные с наименее предпочитаемыми аспектами вашей личности, могут помочь вам сбалансировать ваш стиль принятия решений.

При решении проблем группы активно ищите людей с разными взглядами. Спрашивайте их об их опасениях и мнениях.

- Сделайте заключительную проверку, чтобы убедиться, что все приведенные выше вопросы были заданы и что все разные стили принятия решений были включены.
- Если чего-то не хватает, подумайте, что можно было бы добавить.

Как взаимодействуют отдельные аспекты вашей личности

То, как человек воспринимает информацию (Ощущение или Интуиция) и принимает решения (Мышление или Чувство), составляет основу его личности. Средние буквы вашего типа ESTJ, Ощущение (S) и Мышление (T), показывают, какие способы вы предпочитаете при восприятии информации и принятии решений.

Первая буква вашего типа, E или I, показывает, где вы предпочитаете использовать свои предпочитаемые процессы — во внешнем мире, в мире людей (e), или во внутреннем мире идей и впечатлений (i). Экстраверты любят использовать свой предпочитаемый (первый) процесс преимущественно во внешнем (e) мире, а для баланса используют свой второй процесс во внутреннем (i) мире. Интроверты любят использовать свой предпочитаемый (первый) процесс преимущественно во внутреннем (i) мире, а для баланса используют свой второй процесс во внешнем (e) мире.

Предпочитаемые процессы ESTJ

- Мышление (T) — ваш предпочитаемый процесс, который используется преимущественно во внешнем (e) мире, чтобы доносить до других людей результаты анализа и логических умозаключений, и показан на схеме как **T_e**.
- Ощущение (S) — ваш второй процесс. Чтобы обеспечить баланс, он используется преимущественно во внутреннем (i) мире, помогая делать логические умозаключения, и показан на схеме как **S_i**.

Ваши наименее предпочитаемые процессы

Ваш четвертый, наименее предпочитаемый процесс, Чувство (F), в отличие от самого предпочитаемого процесса, Мышления, используется преимущественно во внутреннем (i) мире и показан на схеме как **F_i**. Ваш третий процесс, Интуиция (N), используется в любом мире, поэтому на схеме около него не указаны буквы «e» или «i». В конкретной ситуации вам, возможно, потребуется использовать эти наименее предпочитаемые процессы, но, делая это, вы можете почувствовать себя неловко, устать или испытать разочарование.



Стресс и ваши процессы

Каждый тип, как правило, предсказуемо реагирует на стресс. Будучи ESTJ, вы можете сначала гиперболизировать свой предпочитаемый процесс, Мышление, становясь преувеличенно контролирующим и критичным. Затем, в случае сохранения или усугубления стрессовой ситуации, негативные варианты вашего наименее предпочитаемого процесса, Чувства, могут взять вверх, и вы начинаете чувствовать себя недооцененным, эмоциональным и отчаявшимся.

Чтобы вернуть некоторый баланс и снова обрести себя, попробуйте следующее:

- Прекратите то, что делаете, и возьмите перерыв в стрессовой ситуации.
- Вспомните аналогичный опыт в прошлом и то, что помогло вам вернуться в обычное состояние.
- Найдите дополнительную информацию, чтобы узнать возможности и факты, которые вы не учитывали раньше.

Как эффективно использовать свой тип

За счет предпочтения, которое ESTJ оказывают Мышлению и Ощущению, они наиболее заинтересованы в:

- вынесении логических заключений, исходя из фактов и опыта;
- изучении и использовании фактов и получении опыта.

Как правило, они тратят мало энергии на менее предпочитаемые аспекты своей личности: Чувство и Интуицию. Эти части личности могут оставаться незатронутыми и самыми недоступными для использования в ситуациях, в которых они могли бы помочь.

Если вы ESTJ:

- Если вы слишком полагаетесь на Мышление, то вы можете не заметить, когда вам следует похвалить людей, или как влияют ваши решения на других.
- Если вы обращаете внимание только на Ощущение, то можете не увидеть более широкий контекст, упустить скрытый для вас смысл информации, а также новые возможности.

На протяжении жизни ваш тип личности может развиваться естественным образом. Взрослея, вы можете больше заинтересоваться менее знакомыми вам аспектами вашей личности. В середине жизни или позднее вы можете обнаружить, что посвящаете больше времени вещам, которые не были так привлекательны для вас, когда вы были моложе. Например, вам может больше нравиться думать о личных взаимоотношениях или о том, как можно по-новому делать работу.

Как аспекты могут помочь вам повысить эффективность

Иногда в конкретной ситуации необходимо использовать наименее предпочитаемый аспект вашей личности. Ваши результаты по аспектам помогут вам легче принять менее свойственный вам подход. Начните с определения релевантных аспектов и полюсов, которые больше подходят для использования.

- Если один или более из соответствующих аспектов находится *вне зоны предпочтения*, обязательно сосредоточьтесь на использовании подходов и моделей поведения, связанных с этими аспектами.
- Если аспект находится в *средней зоне*, решите, какой полюс больше всего подходит для текущей ситуации, и обязательно используйте подходы и модели поведения, связанные с этим полюсом.
- Если аспект находится в *зоне предпочтения*, попросите кого-нибудь с противоположных полюсов аспекта помочь вам в использовании этого аспекта или прочтите описание этого аспекта, чтобы получить советы по изменению своего поведения. Когда у вас будет хороший подход, старайтесь больше не возвращаться в зону комфорта.

Вот два примера применения этих предложений.

- Если вы находитесь в ситуации, в которой свойственный вам подход восприятия информации (Ощущение) не подходит, попробуйте использовать свой подход из средней зоны (Конкретный — Абстрактный), чтобы понять, какой полюс позволит получить наилучшую информацию в настоящей ситуации: концентрация на самих фактах (Конкретный) или изучение возможных значений этих фактов (Абстрактный).
- Если вы находитесь в ситуации, в которой вам, возможно, потребуется адаптировать собственный способ выполнения работы (Суждение), попробуйте использовать свой подход из средней зоны (Упорядоченный — Спонтанный), спросив себя, требует ли ситуация сохранения рутины (Упорядоченный) или открытость неожиданному (Спонтанный) может привести к лучшим результатам.

ВАШ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ТИП ПО STEP II™

Покладистый
Мягкий

estj

Объединение информации Step I™ и Step II™

Ваш индивидуальный тип Step II сочетает в себе четырехбуквенный тип Step I и результаты по аспектам Step II, см. слева. Если у вас один или более полюсов аспектов находятся вне зоны предпочтения, их названия будут указаны до четырехбуквенного типа. Если ни один из аспектов не находится вне зоны предпочтения, вам будет дана характеристика «в зоне предпочтения». Результаты из средней зоны не включаются в название вашего индивидуального типа. Однако они могут помочь определить способы, уникальные для вашего четырехбуквенного типа.

Если после чтения всей информации из этого отчета вы не считаете, что вашей личности дано точное описание, возможно, другой четырехбуквенный тип или другие вариации аспектов подойдут вам лучше.

Чтобы вам было проще определить свой тип:

- Сосредоточьтесь на любых буквах, которые считаете неправильными или на любых парах предпочтений, которые находятся в средней зоне или вне зоны предпочтения.
- Прочтите описание типа, который вы имели бы, если бы буквы, в отношении которых вы сомневаетесь, были бы связаны с противоположными предпочтениями.
- Проконсультируйтесь со своим специалистом по интерпретации MBTI.
- Понаблюдайте за собой и спросите других, каким они вас воспринимают.

Использование типа для лучшего понимания

Знание своего типа может обогатить вашу жизнь. Оно может помочь вам:

- *Лучше понять себя.* Знание собственного типа помогает понять ваши преимущества, а также сложности, связанные с вашими типичными реакциями.
- *Понять других.* Знание своего типа помогает признать, что другие люди могут от вас отличаться. Оно позволяет увидеть, что эти различия скорее приносят пользу и расширяют возможности, чем раздражают и ограничивают.
- *Увидеть перспективу.* Когда вы видите себя и других в контексте типа, это может помочь вам оценить другие точки зрения. Так вы можете избежать увязания в том, что ваш способ единственно правильный. Никакая точка зрения не может быть всегда правильной или всегда неправильной.

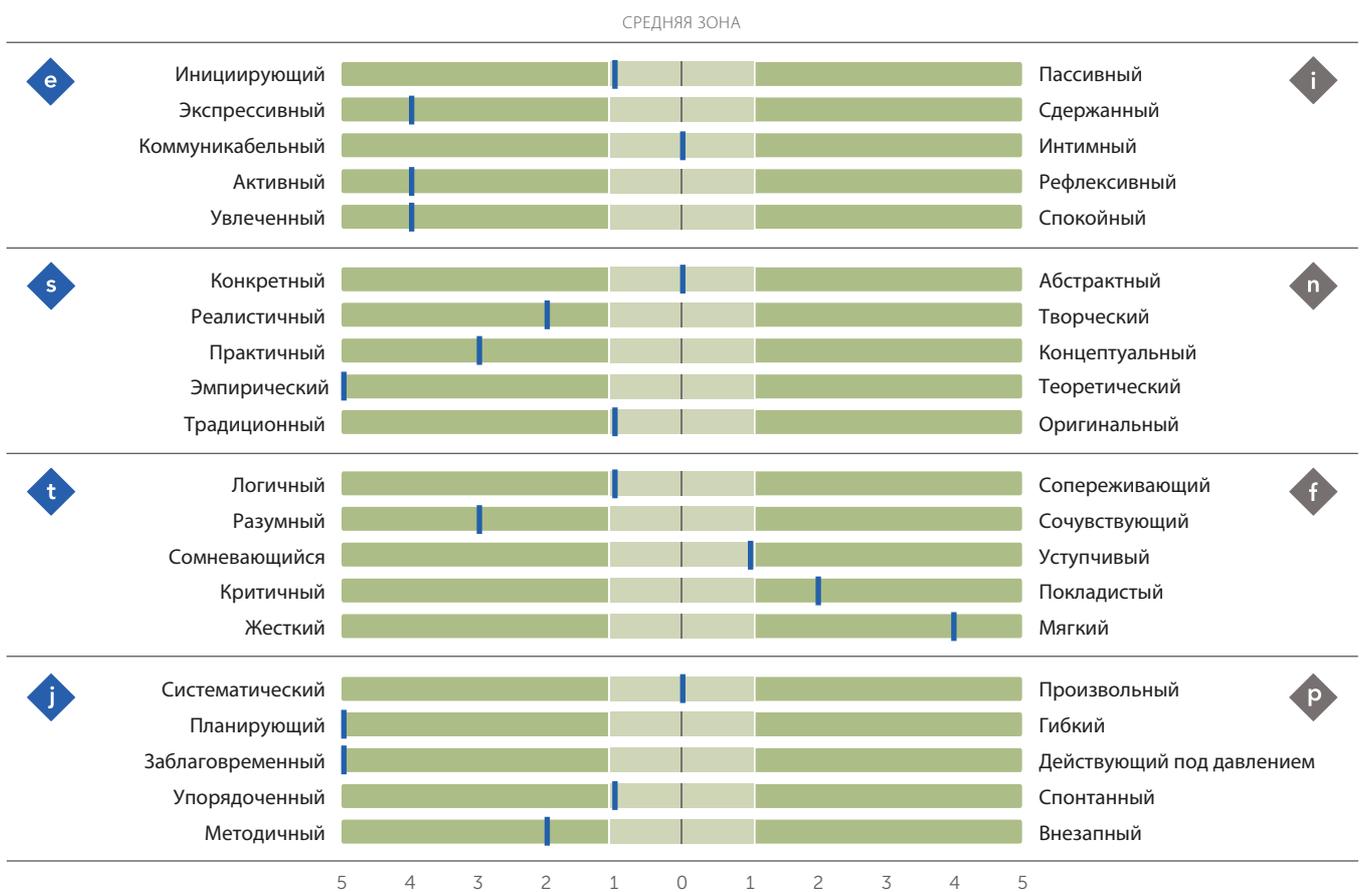
Читая о своем типе и наблюдая за собой и другими, исходя из типа, вы расширите свое понимание личностных различий, и это побудит вас к конструктивному использованию этих различий.

Обзор ваших результатов

Ваш четырехбуквенный тип в рамках оценки Step I™: ESTJ

ESTJ чаще бывают логичными, практичными, реалистичными, разумными и рациональными. Они любят организовывать себя и других. Представители этого типа доводят дело до конца и ждут от других такого же гарантированного результата. Они выполняют работу, но при этом больше внимания уделяют заданиям, а не людям. ESTJ преимущественно интересуются тем, как эффективнее выполнить работу.

ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО 20 АСПЕКТАМ В РАМКАХ ОЦЕНКИ STEP II™



ВАШ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТИП ПО STEP II™

Покладистый, Мягкий
ESTJ

Резюме специалиста по интерпретации, основанное на типе по результатам исследования

ТИП ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ: ESTJ

ВЕРОЯТНОСТЬ ДЛЯ КАЖДОГО ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ

Экстраверсия: Очень вероятно (89)

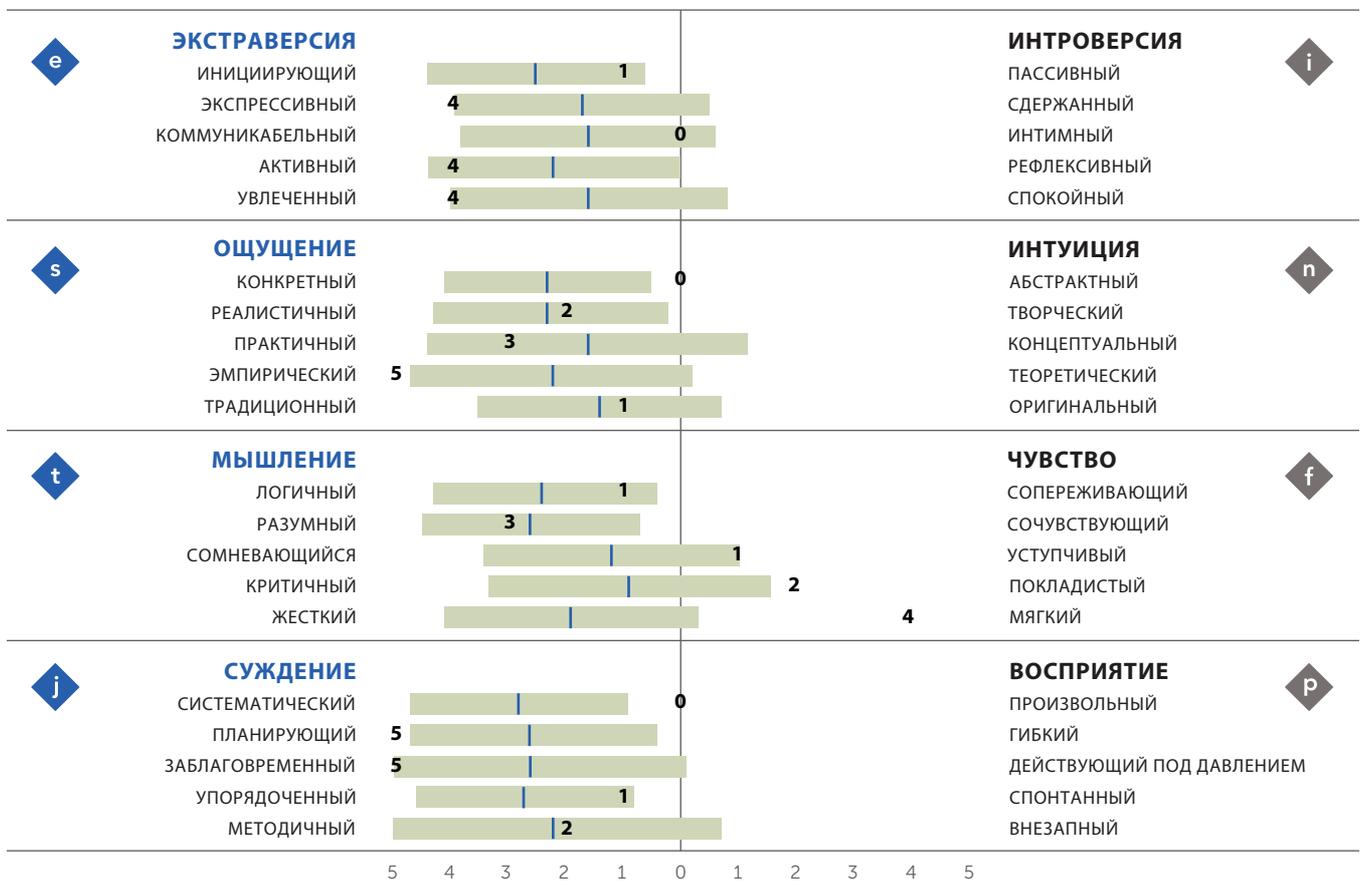
Ощущение: Очень вероятно (96)

Мышление: Вероятно (68)

Суждение: Вероятно (81)

БАЛЛЫ ПО АСПЕКТАМ И СРЕДНИЙ ДИАПАЗОН БАЛЛОВ ДЛЯ ДРУГИХ ESTJ

Столбики на схеме показывают средний диапазон баллов для ESTJ общей выборки. Столбики показывают баллы с 1 стандартным отклонением выше и ниже среднего. Вертикальная линия на каждом столбике показывает среднее значение для ESTJ. Цифры, выделенные жирным шрифтом, показывают баллы респондента.



Индекс полярности: 59

Индекс полярности, который находится в диапазоне от 0 до 100, показывает соответствие с баллами респондента по полюсам 20 аспектов, вне зависимости от того, какой полюс выбран. Большинство взрослых респондентов имеют 50–65 баллов, хотя распространены также более высокие индексы. Индекс менее 45 баллов означает, что у респондента много баллов в средней зоне или около нее. Это может быть связано со зрелым восприятием ситуации, с выборочным ответом на вопросы или недостаточным знанием себя. Такие профили могут быть недействительными.

Количество пропущенных ответов: 0