

Русское издание

Интерпретация результатов теста

д-р философии Наоми Л. Куэнк и д-р философии Джин М. Каммероу



Отчет подготовлен для

MARINA SAMPLE

9 Октября 2014 г



CPP, Inc. | 800-624-1765 | www.cpp.com

Оценивание личности МВТИ®

Отчет Step II™ является всесторонним, индивидуализированным описанием личных предпочтений, соответствующих вашему типу личности, полученных на основе ответов в ходе использования инструмента Myers-Briggs Type Indicator® (начиная с пункта Q). Сюда включены результаты Step I™ (ваш четырехбуквенный тип) и результаты по Step II, демонстрирующие некоторые уникальные способы выражения вашего типа в Step I.

Инструмент МВТИ® был разработан Изабель Майерс и Кэтрин Бриггс в целях применения теории психологических типов Карла Юнга. Данная теория предполагает, что мы используем противоположные способы получения энергии (Экстраверсия или Интроверсия), сбора или обработки информации (Ощущение или Интуиция), принятия решений или заключений по поводу этой информации (Мышление или Чувства), а также выстраивания отношений с окружающим нас миром (Суждение или Восприятие).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Экстраверсию, то вы получаете энергию из внешнего мира через общение с людьми и/или деятельность. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Интроверсию, то вы получаете энергию из своего внутреннего мира – размышлений, идей и/или концепций.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Ощущение, то вы обращаете внимание на факты, детали и окружающую действительность и доверяете им. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Интуицию, то вы склонны обращать внимание на взаимосвязи, теории и будущие возможности.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Мышление, то вы принимаете решения, исходя из логического, объективного анализа. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Чувство, то вы склонны принимать решения, чтобы достичь гармонии, ориентируясь на личностные ценности.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Суждение, то вы склонны к организованности, порядку и быстрому принятию решений. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Если вы предпочитаете Восприятие, то вы склонны к гибкости, адаптируетесь к изменениям и не торопитесь с принятием окончательного решения.

Разумеется, в структуре вашей личности представлены все восемь предпочтений, но в каждой паре предпочтений доминирует какое-то одно, так же как и ведущей рукой может быть правая или левая. Ни одно из предпочтений не является лучшим или желательным по сравнению с противоположным.

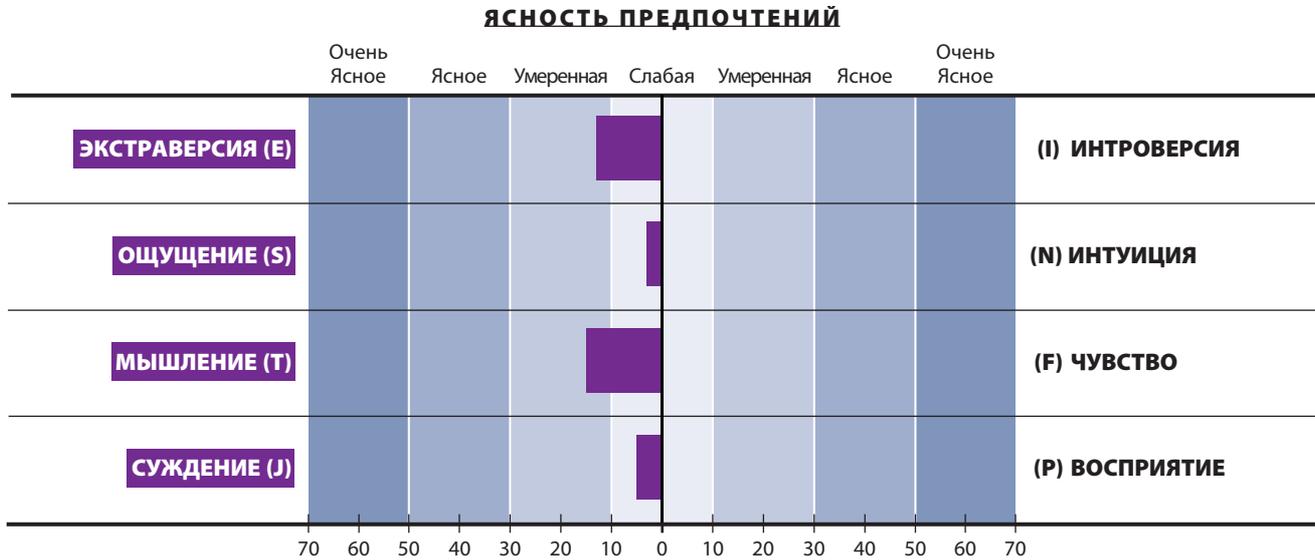
Инструмент МВТИ не предназначен для оценки ваших навыков или способностей в какой-либо сфере. Он, скорее, представляет собой способ, который поможет вам больше узнать о себе и лучше понять различия между людьми.

ВАШ ОТЧЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

- Ваши результаты по Step I™
- Ваши результаты по признакам Step II™
- Применение результатов Step II™ при коммуникации
- Применение результатов Step II™ при принятии решений
- Применение результатов Step II™ при управлении изменениями
- Применение результатов Step II™ при управлении конфликтами
- Как взаимодействуют стороны вашей личности
- Интеграция результатов Step I™ и Step II™
- Применение знаний о психологических типах
- Интерпретация ваших результатов

Ваши результаты по Step I™

Приведенный ниже график и последующее описание дают информацию о типе личности, о котором вы сообщили. Каждое из четырех указанных вами предпочтений отмечено на соответствующей стороне. Чем длиннее полоса, тем ярче выражено данное предпочтение.



Ваш тип
ESTJ
(Экстраверсия, Ощущение, Мышление, Суждение).

Люди типа ESTJ, как правило, логичны, подвергают все анализу, их критика объективна. Им нравится организовывать проекты, а затем систематично, последовательно и эффективно заниматься их реализацией.

Люди типа ESTJ видят вещи такими, какие они есть, а не такими, какими они могли бы быть. Они основываются на фактах, практичны, реалистичны и заботятся о том, что происходит здесь и сейчас. Прошлый опыт помогает им в решении проблем, и они следят за тем, чтобы идеи, планы и решения опирались на надежные факты.

Им нравится руководствоваться определенными правилами при управлении рабочим процессом. Если они вынуждены изменить какой-либо подход к работе, им придется поменять свои правила в этой области. Люди типа ESTJ логичны и последовательны, а также быстро принимают решения.

Они сосредоточены на срочных, видимых и материальных делах. Им нравится решать проблемы, все организовывать и двигаться дальше. Они нетерпимы к беспорядку или неэффективности и могут, порой даже в жесткой манере, помочь своим командам выполнить задания.

Люди типа ESTJ наиболее комфортно чувствуют себя в такой рабочей обстановке, где ценится постановка целей, принятие решений, организованность и завершение задач. Можно рассчитывать, что они доведут свою работу до конца, действуя при этом организованно, эффективно и практично.

ПОДХОДИТ ЛИ ВАМ ДАННЫЙ ТИП?

Отметьте в приведенном выше описании те части, которые точно описывают вас, и те, которые не являются вашим точным описанием. Возможно, результаты анкетирования Step II, представленные на следующих страницах, помогут вам прояснить те части описания, которые не соответствуют вашему представлению о себе. Если вам не подходит тип личности, который вы определили в Step I, то результаты по Step II помогут выбрать другой, более вам подходящий тип личности.

Ваши результаты по признакам Step II™

Ваша личность комплексна и динамична. Инструмент Step II объясняет эту комплексность, представляя интерпретации ваших результатов по пяти дополнительным характеристикам или аспектам каждой из четырех пар противоположных предпочтений инструмента MBTI, приведенных ниже.

<p>ЭКСТРАВЕРСИЯ (E) ↔ (I) ИНТРОВЕРСИЯ</p> <p>Иницирующий Экспрессивный Коммуникабельный Активный Увлеченный</p>	<p>ОЩУЩЕНИЕ (S) ↔ (N) ИНТУИЦИЯ</p> <p>Конкретный Реалистичный Практичный Эмпирический Традиционный</p> <p>Пассивный Сдержанный Интимный Рефлексивный Спокойный</p> <p>Абстрактный Творческий Концептуальный Теоретический Оригинальный</p>
<p>МЫШЛЕНИЕ (T) ↔ (F) ЧУВСТВО</p> <p>Логичный Разумный Сомневающийся Критичный Жесткий</p>	<p>СУЖДЕНИЕ (J) ↔ (P) ВОСПРИЯТИЕ</p> <p>Систематический Планирующий Заблаговременный Упорядоченный Методичный</p> <p>Сочувствующий Уступчивый Покладистый Мягкий</p> <p>Произвольный Гибкий Действующий под давлением Спонтанный Внезапный</p>

Знакомясь со своими результатами, учитывайте следующие моменты.

- Каждая характеристика имеет два противоположных полюса. Вероятнее всего, вы будете склоняться к тому полюсу, который находится на той же стороне, что и ваше общее предпочтение (результат в зоне предпочтений). Например, полюс «Иницирующий», если вы являетесь экстравертом, или полюс «Пассивный», если вы являетесь интровертом.
- В отношении каждой конкретной характеристики вы можете склоняться к тому полюсу, который противоположен вашему общему предпочтению (результат вне зоны предпочтений), или же вообще не проявится ясного предпочтения какого-либо из полюсов (результат средней зоны).
- Знание о своих предпочтениях по этим двадцати аспектам поможет вам лучше понять, каким образом проявляется ваш тип личности.

КАК ИНТЕРПРЕТИРОВАТЬ ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ STEP II™

На следующих страницах дана информация по каждой группе характеристик. На каждой странице приведен график ваших результатов по признакам. График отображает следующие моменты:

- Краткие определения предпочтений MBTI Step I.
- Названия полюсов пяти характеристик каждого из предпочтений MBTI, а также краткое определение или характеристики для каждой пары характеристик.
- Полоса, показывающая выбранный вами полюс, или же среднюю зону. Длина полосы показывает, насколько ясно выражено ваше предпочтение в направлении этого полюса. По графику можно увидеть, где находятся ваши результаты по признакам: в зоне предпочтений (от 2 до 5 баллов на стороне вашего предпочтения), вне зоны предпочтений (от 2 до 5 баллов на стороне, противоположной вашему предпочтению) или в средней зоне (от 0 до 1 балла).

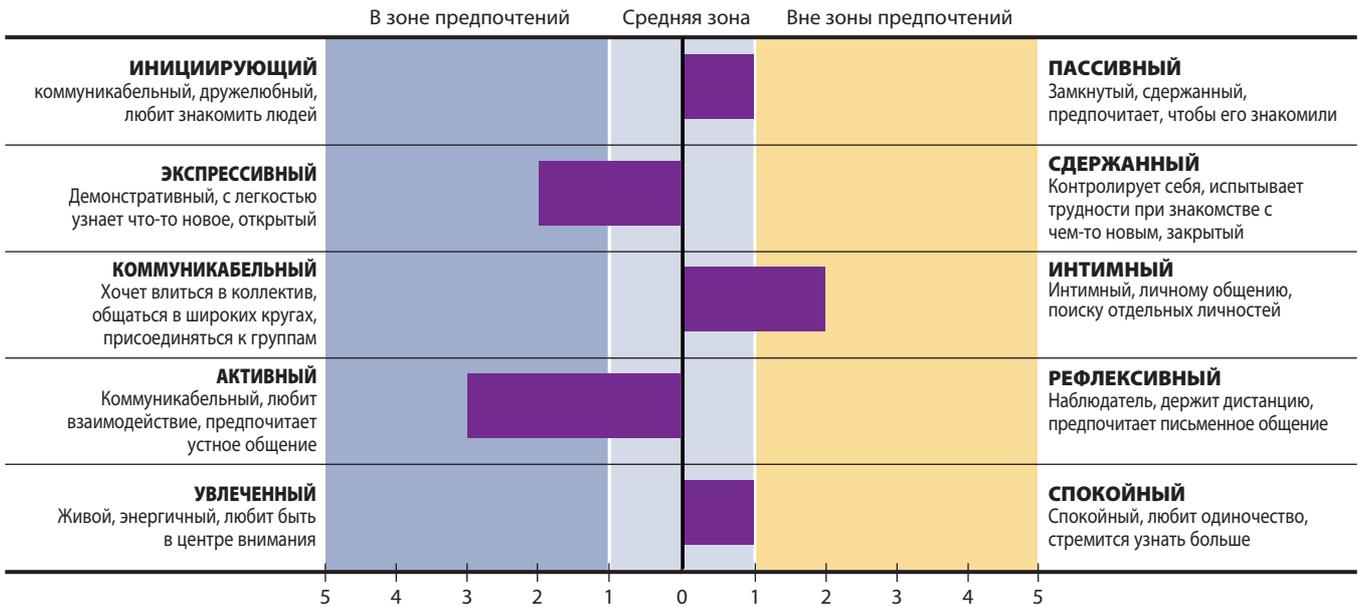
Под графиком приведены толкования полученных результатов, будь они в зоне предпочтений, вне зоны предпочтений или в средней зоне. Если вы не можете применить эти характеристики к себе, возможно, вам больше подойдет противоположный полюс или средняя зона. Чтобы ознакомиться с противоположным полюсом аспекта, прочитайте его краткое описание на графике.

ЭКСТРАВЕРСИЯ (E)

Направление энергии к внешнему миру людей и объектов

(I) ИНТРОВЕРСИЯ

Направление энергии во внутренний мир чувств и идей



Иницирующий-Пассивный (средняя зона)

- Первым можете начать разговор при общении с людьми, которых вы уже знаете, или если того требует ваша роль.
- Легко общаетесь в знакомой обстановке, немного скованно чувствуете себя на многолюдных собраниях.
- Готовы знакомить людей друг с другом, если никто этого не делает или знакомство является необходимостью.

Экспрессивный (в зоне предпочтений)

- Весьма разговорчивы!
- Легко выражаете свои чувства и заинтересованность в людях.
- Создаете впечатление радостного, дружелюбного и шутливового человека.
- Легко заводите знакомства.
- Порой задумываетесь, не говорили ли вы слишком много или не сказали чего-то неуместного или даже неприличного.

Интимный (вне зоны предпочтений)

- Предпочитаете вести беседы один на один или в небольшой группе.
- Любите душевные беседы в больших группах, но при этом можете оставаться спокойным слушателем.
- Испытываете необходимость и желание высказывать свои личные мысли и чувства людям, которые вам важны.
- Можете негативно реагировать, если другие не разделяют вашу нужду в близком общении.

Активный (в зоне предпочтений)

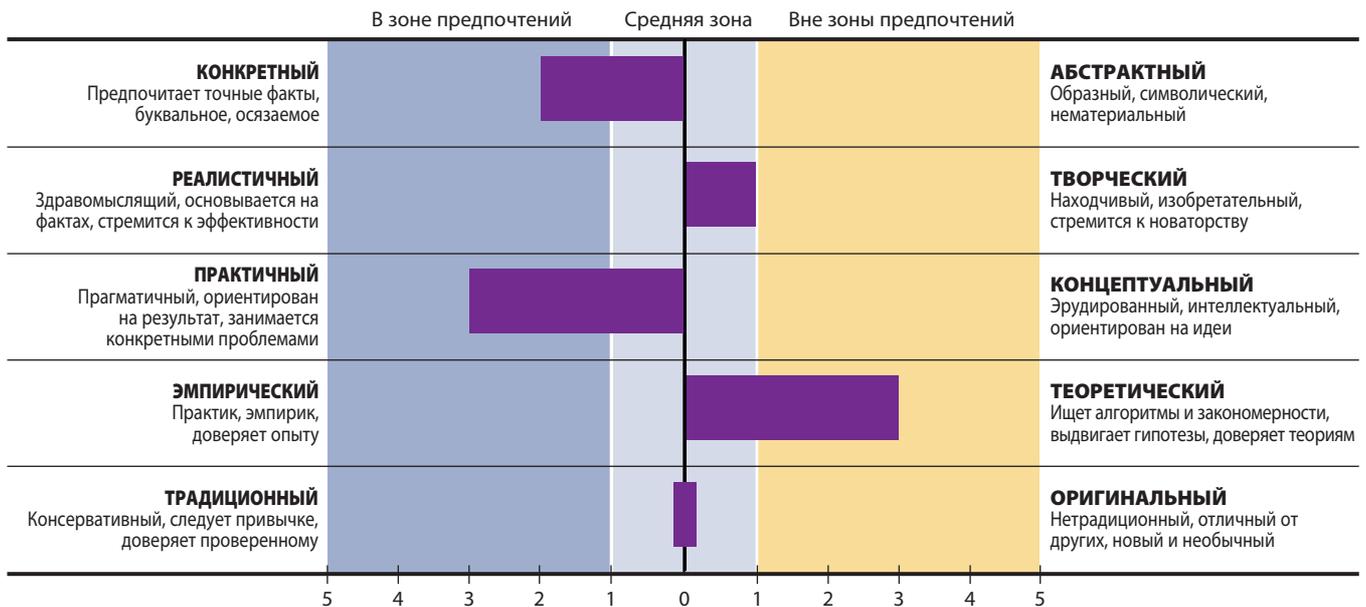
- Предпочитаете активное участие, а не пассивное наблюдение.
- Лучше обучаетесь в процессе работы, выслушивая и задавая вопросы, а не при чтении или письме.
- Любите личное общение, живое или по телефону.
- Больше говорите, а не пишете на определенную тему.

Увлеченный-Спокойный (средняя зона)

- Проявляете увлеченность, когда хорошо знаете людей или тему; в противном случае вы предпочитаете оставаться в тени.
- Жаждете покоя или деятельности в зависимости от того, насколько насыщенным или спокойным был ваш день.
- Создается впечатление, что люди, которые обычно видят вас в период активности, и те, кто знает вашу спокойную натуру, знают двух разных человек.

ОЩУЩЕНИЕ (S)
Сосредоточивается на том, что можно воспринять пятью органами чувств

(N) ИНТУИЦИЯ
Ориентирован на восприятие закономерностей и взаимосвязей



Конкретный (в зоне предпочтений)

- Живете в реальном мире и доверяете фактам.
- Воспринимаете все буквально.
- С осторожностью делаете выводы.
- Можете испытывать трудности при выявлении общих тенденций и объединении фактов в общую картину.
- Начинаете с проверенной информации и приступаете к работе, только когда все факты упорядочены.
- Можете показаться противником перемен, хотя сами, возможно, и не противитесь изменениям.

Реалистичный–Творческий (средняя зона)

- Любите искать и находить новые идеи и методы.
- С осторожностью избегаете всего, что кажется слишком надуманным или требует длительных поисков.
- Довольно быстро можете испробовать свои идеи на практике и определить их применимость.
- Придерживаетесь здравого смысла в любой ситуации.

Практичный (в зоне предпочтений)

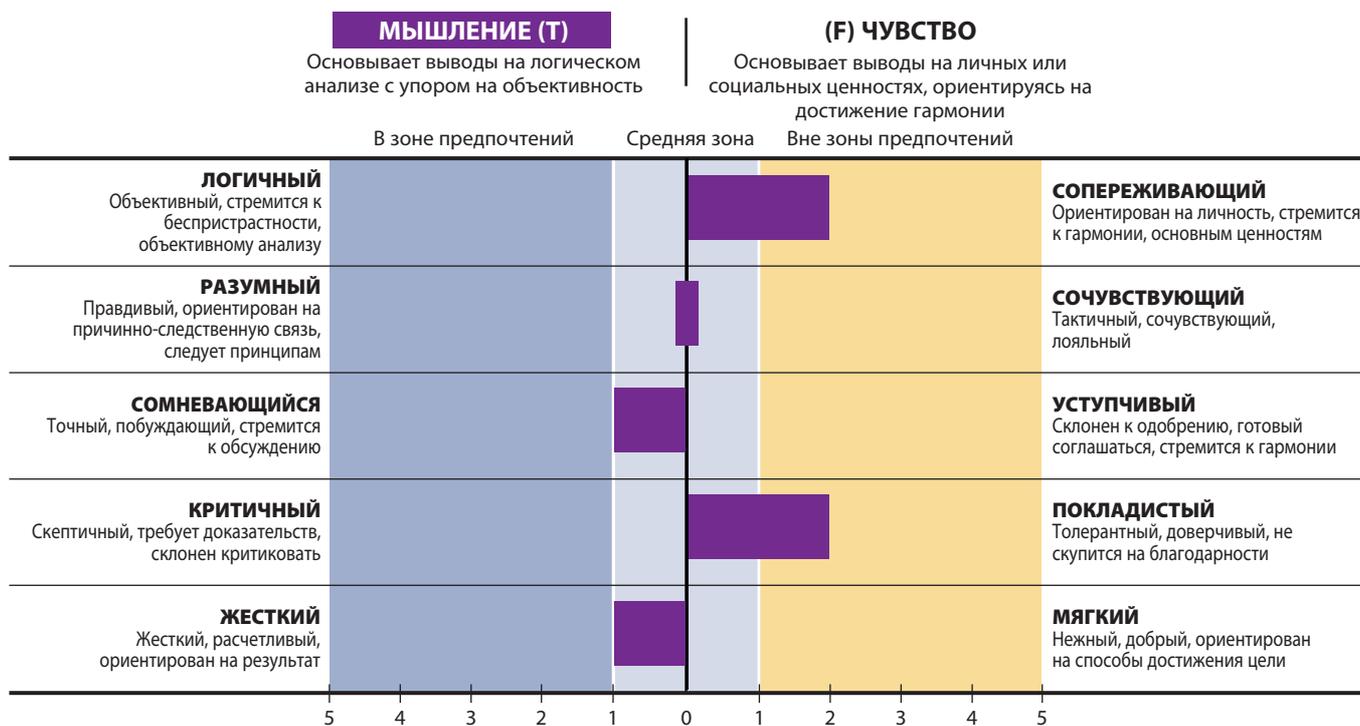
- Воплощать идеи в жизнь вам нравится куда больше, чем их искать и разрабатывать.
- Чтобы понять идею, вам необходимо увидеть ее применение.
- Не любите тратить время на выслушивание идей, если их конечным результатом не является практическое применение.
- Интеллектуальным упражнениям предпочитаете практическую ценность.

Теоретический (вне зоны предпочтений)

- Вам интересно, как в этом мире все устроено.
- Вас привлекают теоретические объяснения.
- Вам нравится среди деталей искать алгоритмы и находить способы соединения всех составляющих.
- Вам интересна не теория сама по себе, а ее полезность.

Традиционный–Оригинальный (средняя зона)

- Чувствуете себя комфортно, следуя признанным и хорошо отработанным методам.
- Стремитесь изменить процессы, не дающие результата.
- Цените некоторые традиции в семье и на работе.
- Предпочитаете традиционный подход, но также с готовностью рассматриваете и новые идеи.
- Принимаете нововведения, если они не вступают в конфликт с вашими традиционными ценностями.



Сопереживающий (вне зоны предпочтений)

- Остро реагируете на грубость или безразличие людей.
- Стараетесь избегать сложных и спорных отношений.
- Вам нравится быть полезным и дружелюбным, и вы ожидаете такого же отношения в ответ.

Разумный–Сочувствующий (средняя зона)

- Принимаете решения исходя из заботы о других людях и логики ситуации.
- Можете проявить нерешительность при принятии решений, если понимаете, что применение объективного критерия может повредить тому, кто вам важен.
- Порой кажетесь противоречивым.

Сомневающийся–Уступчивый (средняя зона)

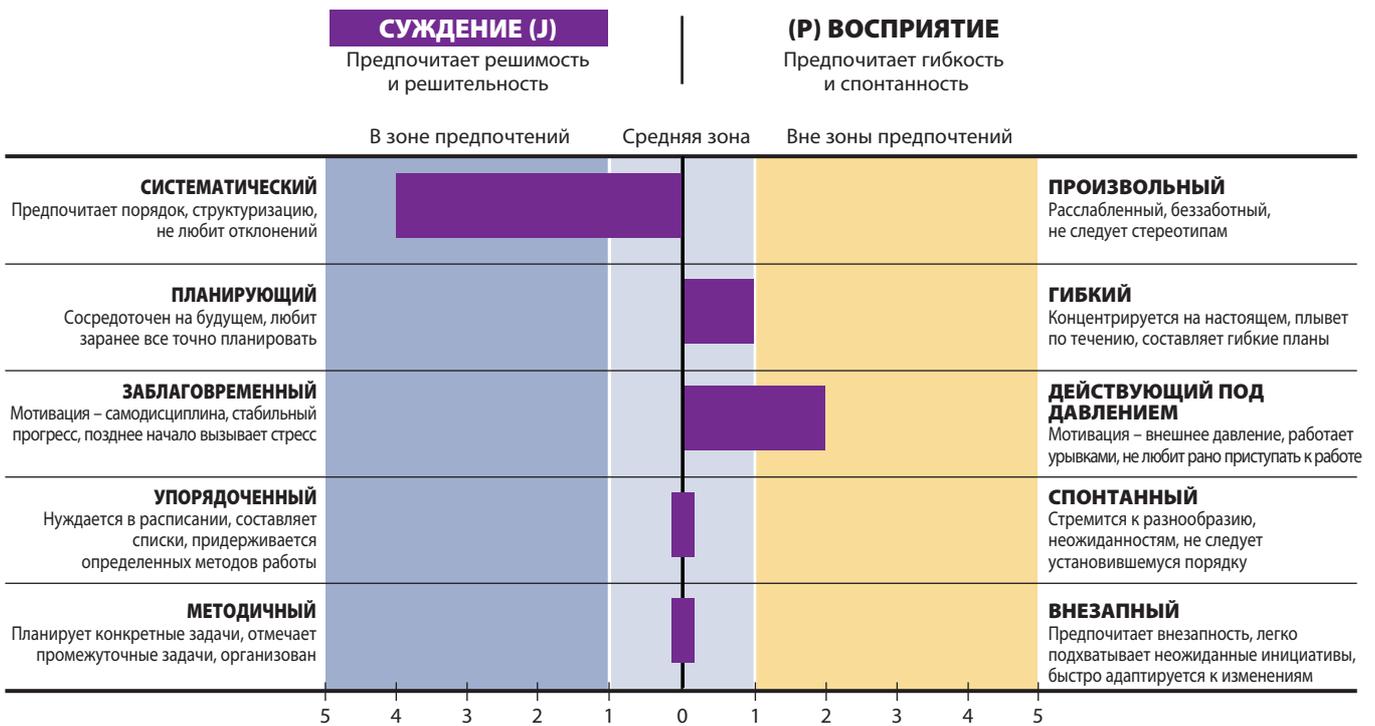
- Задаете вопросы только о том, что вас интересует.
- Задаете свои вопросы в последнюю очередь.
- Задаете вопросы и выражаете несогласие, не проявляя агрессивности или дружелюбия.
- Проявляете непримиримость и твердость, если что-то угрожает важным для вас ценностям.

Покладистый (вне зоны предпочтений)

- Приветствуете всевозможные идеи и подходы.
- Скромно отзываетесь о своей собственной работе и не всегда будете выставлять ее в более выгодном свете по сравнению с достижениями других.
- Одинаково воспринимаете все идеи, не навязывая своих мыслей остальным людям.
- Другие считают вас открытым, честным и гибким, но некоторых людей ваши суждения могут смутить.
- Предпочитаете стиль управления с участием всех заинтересованных лиц.

Жесткий–Мягкий (средняя зона)

- Стараетесь отделить эмоциональные вопросы от результатов.
- Предпочитаете прежде всего примирительный подход, но при необходимости можете проявить и твердость.
- Подталкиваете остальных к действию.
- Преданны и верны близким вам людям.



Систематический (в зоне предпочтений)

- Живете по принципу «Всегда будь готов!».
- Готовитесь к наихудшему сценарию со всевозможными вариантами развития событий.
- Работаете по наиболее эффективной и точной схеме.
- Не любите отклоняться от курса.
- Не любите неожиданности.

Планирующий-Гибкий (средняя зона)

- Любите строить планы относительно работы и проявлять гибкость в планах в домашней обстановке и наоборот.
- Можете составить планы в отношении каких-либо важных личных целей, но не для всего.
- Произвольно переключаетесь от составления планов на будущее к сиюминутной реальности, и наоборот.

Действующий под давлением (вне зоны предпочтений)

- Теряете интерес, если мало что происходит.
- Любите разнообразие и одновременное выполнение нескольких задач в спокойном темпе.
- Вам нравится работать в сжатые сроки.
- Понимаете, что если эффективно пользуетесь своими организаторскими способностями, то можете успешно справляться со многими делами.

Упорядоченный-Спонтанный (средняя зона)

- Устанавливаете определенный порядок в своей жизни.
- Считаете, что благодаря наличию определенного порядка можно предсказывать какие-то моменты, а также использовать новые возможности.
- Находите, что порядок полезен в работе, но не придерживаетесь его в домашней обстановке, или наоборот.

Методичный-Внезапный (средняя зона)

- Предпочитаете иметь при себе подробный план действий в незнакомой ситуации.
- Когда уверены в себе, спокойно чувствуете себя без плана.
- Прежде чем приступать к работе, вам не нужно изучать все ее этапы.
- Либо плывете по течению, либо тщательно изучаете направление в зависимости от ситуации.

Применение результатов Step II™ для улучшения коммуникации

Все составляющие вашего типа личности влияют на то, как вы общаетесь с другими в группе. Девять характеристик имеют особое значение при коммуникации. Ниже представлены ваши предпочтения, относящиеся к этим девяти характеристикам, а также практические рекомендации по улучшению коммуникации.

Помимо рекомендаций, приведенных в этой таблице, не забывайте о том, что для каждого типа личности общение заключается в том числе в следующем.

- Сообщать людям, какой тип информации вам нужен.
- Узнавать, что нужно другим.
- Стараться не проявлять раздражения, если преобладают другие стили общения.
- Понимать, что человек, пользуясь своим стилем общения, не хочет вас рассердить.

Ваш результат по характеристикам	Стиль общения	Как улучшить общение
Иницирующий–Пассивный (средняя зона)	Готовы познакомить людей друг с другом, если никто этого не делает.	Будьте чуткими к тому, когда проявлять инициативу, а когда оставаться слушателем.
Экспрессивный	Говорите все, что думаете, всякому, кто готов слушать.	Научитесь понимать, когда не стоит говорить то, что вы думаете, и просто промолчите.
Активный	Любите общаться и выстраивать личные взаимоотношения.	Подумайте о том, когда общение лицом к лицу может быть неуместным или необязательным.
Увлеченный–Спокойный (средняя зона)	Проявляете свою увлеченность в зависимости от степени заинтересованности в теме.	Помните, что люди могут увидеть разные стороны вашей личности (по ситуации) и прийти в замешательство.
Конкретный	Говорите о насущных делах.	Будьте открыты к тем выводам, к которым может привести обсуждение подробностей дела.
Сомневающийся–Уступчивый (средняя зона)	Спокойно задаете вопросы до тех пор, пока это не нарушает доброжелательной обстановки в группе.	Учитесь понимать, когда необходимо соглашаться, а когда – задавать вопросы.
Покладистый	Обычно разделяете многие взгляды.	Помните, что другие могут расстроиться, если вы откажетесь поддержать одну точку зрения в ущерб другой.
Жесткий–Мягкий (средняя зона)	Занимаете принципиальную или компромиссную позицию в зависимости от обстоятельств.	Помните, что в условиях стресса вы можете быть довольно жестким.
Методичный–Внезапный (средняя зона)	Можете составлять подробный план действий, а можете и обойтись без такового, в зависимости от ситуации.	Будьте внимательны, что именно нужно людям для выполнения конкретного задания.

Применение результатов по Step II™ при принятии решений

Для принятия эффективных решений необходимо получать информацию из различных источников и применять разумные подходы при оценке этих данных. Характеристики Step II дают нам действенные средства для принятия решений, особенно те из них, которые относятся к Ощущению, Интуиции, Мышлению и Чувству. Ниже приведены общие вопросы, связанные с этими характеристиками. Полюса характеристик, которые свойственны вам, выделены **жирным курсивом**. Если ваши результаты находятся в средней зоне, то ни один из полюсов выделен не будет.

<p style="text-align: center;">ОЩУЩЕНИЕ</p> <p><i>Конкретный: какой информацией мы располагаем? Откуда мы получаем эти знания?</i></p> <p>Реалистичный: какова реальная стоимость?</p> <p><i>Практичный: будет ли это успешным?</i></p> <p>Экспериментирующий: покажите, пожалуйста, как это работает.</p> <p>Традиционный: действительно ли нужно что-то менять?</p>	<p style="text-align: center;">ИНТУИЦИЯ</p> <p>Абстрактный: что еще могло бы это означать?</p> <p>Творческий: что еще мы могли бы придумать?</p> <p>Концептуальный: какие еще интересные идеи можно здесь найти?</p> <p><i>Теоретический: как это все взаимосвязано?</i></p> <p>Оригинальный: какой новый подход можно применить в этом деле?</p>
<p style="text-align: center;">МЫШЛЕНИЕ</p> <p>Логичный: каковы все за и против?</p> <p>Рациональный: каковы логические последствия?</p> <p>Склонен задавать вопросы: а как насчет?..</p> <p>Критичный: что здесь не так?</p> <p>Жесткий: почему бы нам не выполнить работу сейчас?</p>	<p style="text-align: center;">ЧУВСТВО</p> <p><i>Сопереживающий: что нам нравится, а что не нравится?</i></p> <p>Сострадательный: как это повлияет на людей?</p> <p>уступчивый: как мы можем угодить всем людям?</p> <p><i>Покладистый: к каким положительным результатам это приведет?</i></p> <p>Мягкий: а как быть с людьми, которым это будет неприятно?</p>

На основе разделения процесса мышления и чувствования на две части – логически-сопереживающую и разумно-сочувствующую – было определено шесть различных способов оценки информации, т. е. стилей принятия решений.

**Ваш стиль — средняя зона с подчеркнутой склонностью к мышлению.
Этот стиль подразумевает, что вы, вероятнее всего:**

- когда обдумываете и принимаете решения, вы уделяете внимание мыслям и чувствам;
- принимаете решения, опираясь на то или другое, в зависимости от ситуации;
- иногда положительно относитесь к принятым решениям, а порой сожалеете о своем решении и о том, как оно было принято;
- лучше действуете в неоднозначной ситуации, основывая свои решения на логическом анализе, так как такое поведение соответствует вашему общему предпочтению.

СОВЕТЫ

Принимая решение, попробуйте задать себе все вопросы, приведенные выше.

- Внимательно относитесь к ответам. Вопросы напротив тех, что выделены жирным курсивом, могут быть ключевыми, поскольку характеризуют аспекты, о которых вы, скорее всего, не думали.
 - Старайтесь быть объективным, когда принимаете то или иное решение; учитывайте в том числе и наименее предпочтительные стороны своей личности.
- При решении проблемы в группе активно ищите людей с различными взглядами. Спрашивайте о том, что их беспокоит, и узнавайте их мнение.
- Проведите итоговую проверку, проследив, что все вышеприведенные вопросы были заданы и были учтены различные стили принятия решений.
 - Если вы упустили из вида какую-либо сторону вопроса, рассмотрите его еще раз, чтобы найти упущенное.

Применение результатов по Step II™ при управлении изменениями

Перемены неизбежны и влияют на людей по-разному. Чтобы помочь вам справиться с переменами, сделайте следующее.

- Выясните, что изменится, а что останется прежним.
- Определитесь с тем, что вам поможет понять происходящие перемены, а затем найдите необходимую информацию.

Чтобы помочь другим справиться с переменами, сделайте следующее.

- Проведите открытое обсуждение перемен; помните, что для одних справиться с переменами легче, чем для других.
- Проследите за тем, чтобы были учтены как логические доводы, так и личные или социальные ценности.

Ваш тип личности также влияет на ваш стиль управления изменениями, что в особенности отражено в результатах по девяти характеристикам, приведенным ниже. Ознакомьтесь с этими характеристиками и советами, цель которых - помочь вам позитивнее и эффективнее реагировать на перемены.

Ваш результат по характеристикам	Стиль управления изменениями	Как улучшить способность управлять изменениями
Экспрессивный	Свободно рассказываете людям о своем отношении к переменам.	Сдерживайте свою экспрессивность при общении с теми, кто высоко ценит ваш стиль; дайте людям время все обдумать.
Интимный	Обсуждаете перемены и их влияние на вас только с близкими вам людьми.	Попробуйте рассказать о своих чувствах отдельным людям вне вашего близкого круга общения.
Конкретный	Можете заикнуться на некоторых аспектах перемен и не заметить остальных.	Попросите кого-нибудь помочь вам отвлечься от фактов и деталей и увидеть рациональные возможности.
Реалистичный–Творческий (средняя зона)	С беспокойством думаете как о рентабельности, так и о новых возможностях.	Обоснуйте обе точки зрения и решите, какая из них является наиболее разумной в данном случае.
Теоретический	Ставите перемены в теоретическую структуру.	Постарайтесь понять, что ваша теория не может адекватно объяснить весь объем опыта людей.
Традиционный–Оригинальный (средняя зона)	Придерживаетесь наилучших стандартных методов, но готовы изменить другие.	Объясните другим людям причины, по которым вы придерживаетесь определенных взглядов, чтобы помочь им понять вашу точку зрения.
Жесткий–Мягкий (средняя зона)	Начав с компромиссного отношения, можете перейти к твердости.	Насколько возможно, оставайтесь открытыми к проблемам людей.
Планирующий–Гибкий (средняя зона)	Хотите знать общие направления, по которым могут пойти изменения, но не считаете необходимым знать все планы.	Научитесь определять, когда нужно вдаваться в подробности плана, а когда в этом нет необходимости.
Методичный–Внезапный (средняя зона)	Имеете представление о некоторых этапах осуществления перемен, но не требуете всех подробностей.	Помните, что при многих неизвестных лучше иметь более подробный план; когда же все более или менее ясно, количество этапов работы можно сократить.

Применение результатов Step II™ при управлении конфликтами

В работе с людьми конфликты неизбежны. В зависимости от типа личности, люди могут по-разному определять конфликтную ситуацию, реагировать на нее и выходить из нее. Хотя конфликты и неприятны, зачастую они ведут к улучшению рабочей ситуации и взаимоотношений.

Управление конфликтами для каждого типа личности включает следующее.

- Обеспечить успешное выполнение работы, поддерживая отношения с вовлеченными людьми.
- Признать, что каждое мнение может представлять интересную перспективу на ситуацию, а слепая и безапелляционная приверженность одному мнению, исключая все альтернативные, неизбежно приведет к затруднениям в решении конфликта.

Некоторые особенности управления конфликтами могут быть присущи только вашим результатам по шести характеристикам Step II. Ниже представлена таблица, в которой объясняется, как результаты по этим характеристикам могут повлиять на ваш стиль управления конфликтами.

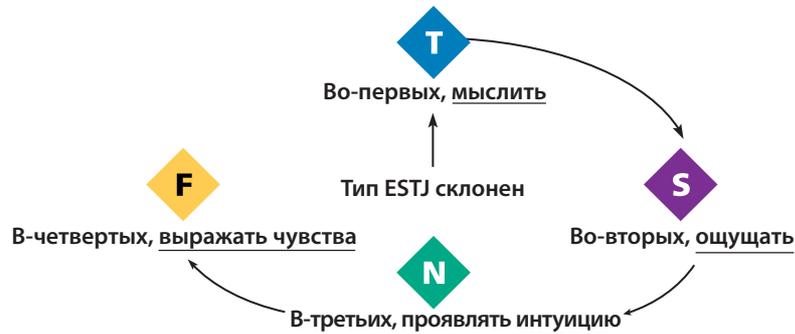
Ваш результат по характеристикам	Стиль управления конфликтами	Как улучшить способности управления конфликтами
Экспрессивный	Сразу же говорите о конфликте и своем отношении к нему.	Помните, что, даже если люди не сразу заговаривают о конфликте, они могут сильно переживать по этому поводу.
Интимный	При решении конфликта полагаетесь на себя или нескольких доверенных лиц.	Расширьте свой круг общения, включите всех участников конфликта; они могут сделать ценный вклад в решение вопроса.
Сомневающийся–Уступчивый (средняя зона)	Задаете ряд проясняющих вопросов, прежде чем прийти к соглашению.	Когда вы задаете вопросы, следите за тем, чтобы ваше поведение не показалось чрезмерно агрессивным.
Покладистый	Ищите точки соприкосновения в доводах и идеях других людей.	Постарайтесь понять, что некоторые моменты действительно следует подвергать критике, поэтому не настаивайте на полном согласии.
Жесткий–Мягкий (средняя зона)	Ожидаете, пока люди в группе не придут к согласию; если этого не происходит, то берете руководство ситуацией на себя.	Следите за тем, сколько времени следует отвести на согласование вопросов и когда приступать к дальнейшим действиям.
Действующий под давлением	Любите выполнять работу в последнюю минуту и не понимаете, что этот подход уже сам по себе создает конфликт.	Применяйте этот подход в самостоятельной работе, но в той ситуации, когда от вас зависит работа других людей, ставьте для себя более ранние сроки выполнения заданий.

Помимо общих результатов по характеристикам, ваш стиль принятия решений (как объяснялось ранее) влияет на вашу способность урегулирования конфликтов. Если ваш подход к принятию решений находится в средней зоне с подчеркнутой склонностью к мышлению, то вы, скорее всего, уделяете внимание логике ситуации, участникам конфликта и их чувствам. Для того чтобы урегулировать конфликт как можно эффективнее, примите во внимание эти аспекты, но уделите большее внимание логической стороне вопроса, т. к. в целом вы предпочитаете Мышление.

Как взаимодействуют стороны вашей личности

Тип личности определяет, каким образом происходит сбор информации (Ощущение и Интуиция) и как принимаются решения (Мышление и Чувство). Каждому типу свойственно выбирать определенные методы для выполнения данных задач. Две буквы, стоящие в центре в названии вашего четырехбуквенного типа личности (S или N и N или F), характеризуют ваши предпочтения. Их противоположности (это те буквы, которых нет в названии вашего типа личности) стоят для вас по значимости на третьем или четвертом месте. Не забывайте: любая из составляющих вашей личности может хоть иногда проявляться в вашем характере.

Как происходит взаимодействие для типа личности ESTJ:



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДПОЧИТАЕМЫХ ВАМИ ПРОЦЕССОВ

Свои предпочитаемые процессы экстраверты применяют в большей мере во внешнем мире людей и предметов. Для достижения равновесия они используют второй по значимости процесс в своем внутреннем мире идей и впечатлений. Интроверты обычно используют свои любимые процессы в своем внутреннем мире и уравнивают их вторым по важности процессом во внешнем мире.

ESTJ используют:

- мышление, главным образом, во внешнем мире, чтобы донести свои аналитические суждения и логические умозаключения до окружающих;
- ощущение, главным образом, в своем внутреннем мире, оценивая выясненные факты и подробности.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕНЕЕ ПРЕДПОЧИТАЕМЫХ ВАМИ ПРОЦЕССОВ

Если вы часто используете процессы, не являющиеся для вас предпочитаемыми, интуицию и чувства, помните, что вы действуете за пределами вашей естественной зоны комфорта. В такие моменты вы можете испытывать неловкость, усталость или разочарование. Как ESTJ, вы сначала можете стремиться чрезмерно контролировать и критически оценивать ситуацию, а затем страдать от недооцененности, эмоциональной уязвимости и отчаяния.

Чтобы достичь определенного равновесия, попробуйте сделать следующее.

- Чаще делайте перерывы в вашей деятельности, при которой вы используете менее привычные предпочтения вашей личности – Чувство и Интуицию.
- Постарайтесь найти время для приятных вам занятий с использованием ваших излюбленных процессов – Ощущения и Мышления.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВОЕГО ТИПА

В силу предпочтения мышления и ощущения, тип ESTJ проявляет, преимущественно, интерес:

- к выводу логических умозаключений по фактам и опыту;
- к обнаружению и применению фактов и опыта.

Люди этого типа, как правило, уделяют мало времени менее предпочтительным сторонам своей личности, чувствам и интуиции. Эти стороны могут остаться в тени и с трудом проявляться в тех ситуациях, когда они могут быть полезны.

Для типа ESTJ:

- если вы слишком полагаетесь на свое мышление, вы можете забыть похвалить людей, когда они этого заслуживают, и пренебречь оценкой воздействия ваших решений на других;
- если вы опираетесь исключительно на ощущение, вы склонны упускать из виду общую картину, иные толкования информации и новые возможности.

Тип вашей личности, скорее всего, будет развиваться на протяжении всей жизни естественным образом. По мере взросления многие начинают проявлять интерес к менее привычным сторонам своей личности. В зрелом или более старшем возрасте люди типа ESTJ зачастую посвящают больше времени вещам, которые в молодости их не привлекали. Например, они получают больше удовольствия от выработки новых методов работы и от личных взаимоотношений.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СВОЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Иногда в определенной ситуации требуется прибегнуть к менее предпочтительной стороне вашей личности. Ваши аспекты способны облегчить временную «примерку» на себя менее естественной модели поведения. Начните с определения важных аспектов и наиболее подходящих полюсов.

- Если вы находитесь вне зоны предпочтений по одному или нескольким существенным аспектам, убедитесь в том, что вы используете подходы и модели поведения, связанные с аспектами вне зоны предпочтений.
- Если вы находитесь в средней зоне, то выберите наиболее подходящий полюс для ситуации и следите за тем, чтобы ваши подходы и модели поведения были привязаны к этому полюсу.
- Если вы находитесь в зоне предпочтений, обратитесь к другому человеку на противоположном полюсе аспекта за помощью в применении данного подхода или ознакомьтесь с описанием этого полюса с целью получения рекомендаций по изменению вашей модели поведения. После отработки успешного подхода старайтесь удержаться от соблазна вернуться в вашу зону комфорта.

Ниже приведены два примера применения указанных предложений.

- Если вы находитесь в ситуации, в которой нецелесообразно использовать естественный стиль получения информации (Ощущение), попытайтесь скорректировать ваш конкретный подход (результат в зоне предпочтений) путем осмысления значения и последствий вашей фактической информации (абстрактный).
- Если вы находитесь в ситуации, в которой может потребоваться адаптировать ваш подход к выполнению задач (Суждение), попытайтесь применить ваш подход в средней зоне по аспекту упорядоченный-спонтанный, поняв, требует ли данная ситуация соблюдения правил (упорядоченный), или же готовность к непредвиденным обстоятельствам (спонтанный) скорее поможет добиться лучших результатов.

Интеграция результатов Step I™ и Step II™

Совмещая тип по результатам анкетирования по Step I и результаты по аспектам вне зоны предпочтения по Step II, получаем описание вашего индивидуального типа:

Интимный,
Теоретический, Сопереживающий,
Покладистый, Действующий под давлением

ESTJ

Если после ознакомления со всей информацией, содержащейся в настоящем отчете, вы полагаете, что описание вашего типа не является точным, то, возможно, другой четырехбуквенный тип или другая комбинация по характеристикам подойдет вам больше. Для того чтобы определить оптимальный для вас тип:

- сосредоточьтесь на буквах типа, которые вы считаете неверными, или на той дихотомии, в которой вы получили результаты по аспектам вне зоны предпочтений или в средней зоне;
- если вы сомневаетесь в какой-то из букв, прочтите описание противоположного предпочтения;
- обратитесь за советом к вашему консультанту по МВТИ;
- понаблюдайте за собой и спросите окружающих, каким они вас видят.

Применение знаний о психологических типах

Знание своего типа значительно облегчит вашу жизнь. Вы сможете:

- Лучше понимать себя. Знание своего типа поможет вам понять достоинства и недостатки ваших типичных реакций.
- Понимать других. Знание своего типа поможет вам осознать, что другие люди могут от вас отличаться. Это позволит вам относиться к таким различиям как к полезным и расширяющим кругозор, а не как к раздражающим и ограничивающим.
- Увидеть разные точки зрения. Умение воспринимать себя и окружающих в контексте типа поможет вам оценить правомерность других точек зрения. Это позволит вам не заикливаться на уверенности в непогрешимости своего мнения. Ни один взгляд на вещи не может быть абсолютно верным или абсолютно неверным.

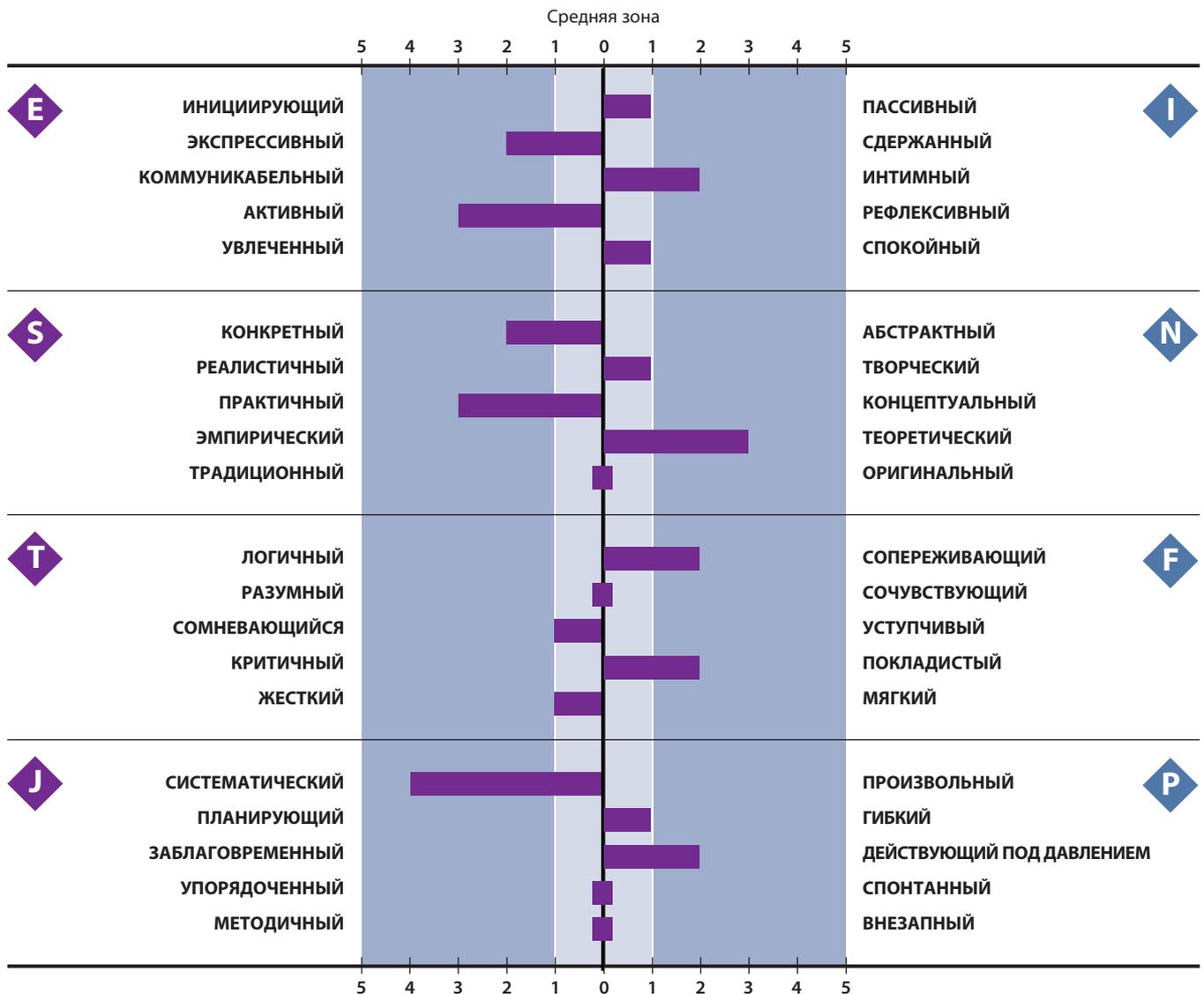
Ознакомление с описанием типа и наблюдение над собой и окружающими под углом зрения типа обогатит ваше понятие о личностных отличиях и будет способствовать конструктивному использованию таких отличий.

Обзор ваших результатов

ВАШ ТИП ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ STEP I™

Люди типа ESTJ склонны к логическим и реалистичным суждениям, практичности, приземленности и результативности. Они любят организовывать себя и окружающих. Они доводят дела до конца и ожидают покорности от других. Они осуществляют деятельность, но сосредоточены больше на задачах, чем на людях. Людей типа ESTJ не интересуют вещи, которые, на их взгляд, приносят мало пользы.

ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО 20 АСПЕКТАМ ИНСТРУМЕНТА STEP II™



Совмещая тип по результатам анкетирования по Step I и результаты по характеристикам по Step II вне зоны предпочтений, получаем описание вашего индивидуального типа:

Интимный,
Теоретический, Сопереживающий,
Покладистый, Действующий под давлением
ESTJ



Заключение специалиста по интерпретации результатов

ПОКАЗАТЕЛИ ЯСНОСТИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО ТИПУ, ПОЛУЧЕННОМУ В РЕЗУЛЬТАТЕ АНКЕТИРОВАНИЯ: ESTJ

Экстраверсия:
Умеренная (13)

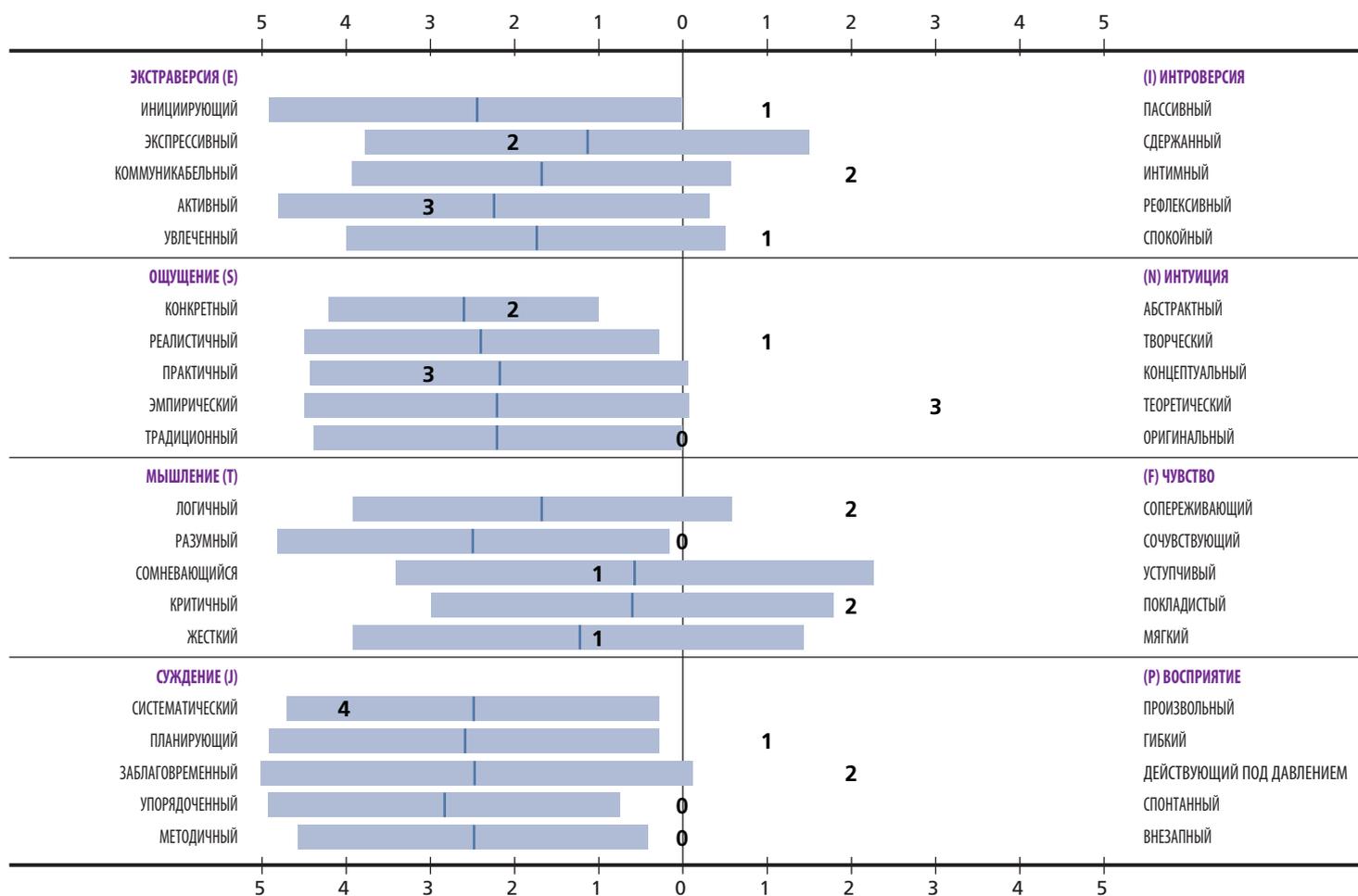
Ощущение:
Слабая (3)

Мышление:
Умеренная (15)

Суждение:
Слабая (5)

БАЛЛЫ ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ И СРЕДНИЙ ДИАПАЗОН БАЛЛОВ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ТИПА ESTJ

Полосы на приведенных ниже графиках показывают средний диапазон баллов, набранных людьми типа ESTJ в выборке по стране. Полосы отражают баллы, со стандартным отклонением +1 или -1 от медианы. Вертикальная линия в каждой полосе показывает медиану для ESTJ. Цифры, выделенные жирным шрифтом, – это баллы, набранные анкетирваемым.



ИНДЕКС НАПРАВЛЕННОСТИ: 38

Индекс направленности, который варьируется от 0 до 100, показывает закономерность числа баллов, набранных опрашиваемыми по характеристикам в рамках краткого обзора. Показатели большинства взрослых варьировались от 50 до 65, хотя обычными считаются более высокие показатели. Показатель менее 45 означает, что большинство результатов по ответам опрашиваемого находятся в средней зоне или близко к ней. Это может быть связано с обдуманым ситуативным использованием аспекта, ответами наугад, недостатком знаний о себе или противоречивым отношением к аспекту. Такие варианты обзоров могут быть некорректны.

Число пропущенных ответов: 0

