

Europeisk Utgåva: Svensk

Tolkningsrapport

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



rapport för

ANNA SAMPLE

13 mars 2012



800-624-1765 • www.cpp.com

MBTI® personlighetsinventorium

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

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

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

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

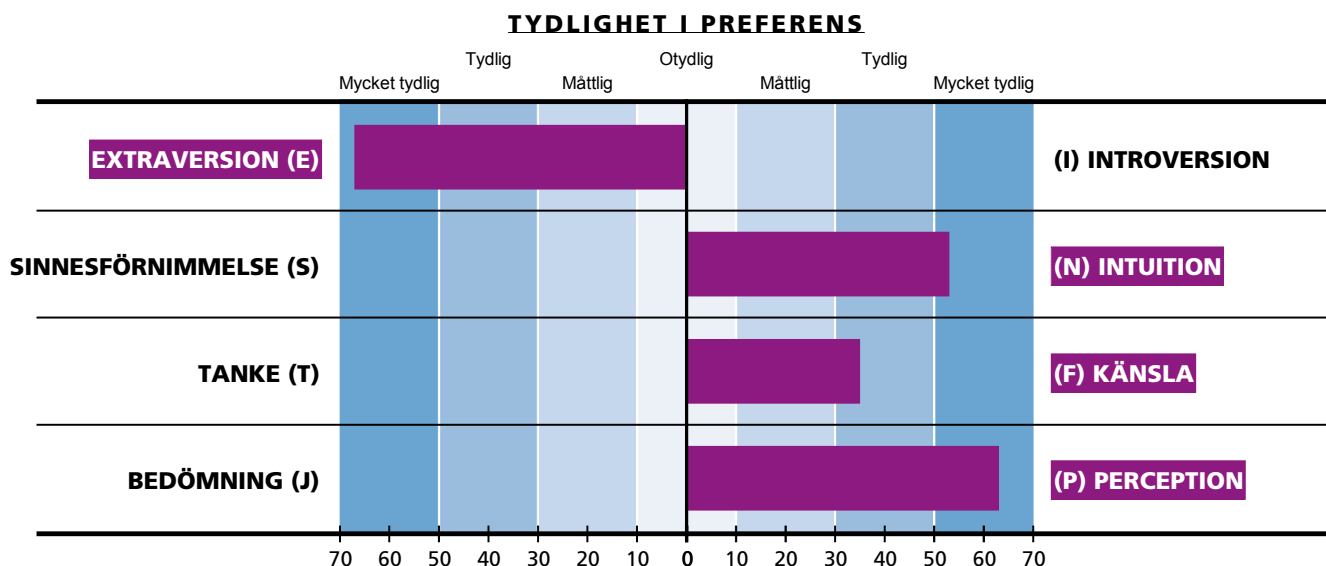
MBTI mäter inte dina färdigheter eller kunskaper inom något område. Inventoriet är snarare ett sätt att hjälpa dig bli medveten om din speciella stil och att bättre förstå och uppskatta skillnader människor emellan.

DIN RAPPORT INNEHÅLLER

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

Dina resultat från MBTI® Steg I

Grafen nedan visar den preferensprofil som är resultatet av dina svar på MBTI® Steg II. De fyra preferenserna i din profil visas genom de liggande staplarna i grafen. Tänk på att dessa preferenser kan komma att modifieras av den fördjupade tolkning som resterande del av rapporten innehåller.



Din rapporterade typ är ENFP.
Din självskattade, eller "best-fit" typ är
ENFP
(Extraversion, Intuition, Känsla, Perception)
Den här rapporten är baserad på din "best-fit" typ.

ENFP-typer är entusiastiska nytänkare som alltid ser nya möjligheter och nya sätt att göra saker på. De är fantasirika och tar gärna initiativ till nya projekt.

Deras energi kommer från det som är nytt och annorlunda, de är spontana och gillar "action". De kan bli så uppslukade av ett pågående projekt att de släpper andra, mindre spännande aktiviteter.

Eftersom de ser så många möjligheter kan ENFP-typer ibland ha svårt att välja dem som har störst potential. De ogillar rutiner och har svårt att ägna sig åt nödvändiga detaljer, de blir lätt uttråkade.

De bryr sig om andra och förstår deras behov och ambitioner. ENFP-typer smittar andra med sin entusiasm och är ofta inspirationskällor för sin omgivning.

ENFP-typer är sannolikt mest tillfreds i en välkomnande arbetsmiljö, nyskapande och full av spännande möjligheter. Andra kan lita på att de hittar nya sätt att hjälpa andra att lösa problem och komma över hinder.

Dina fasetter i Steg II

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

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

Tänk på följande när du läser igenom dina resultat:

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

HUR DU TOLKAR DINA TESTRESULTAT

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

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

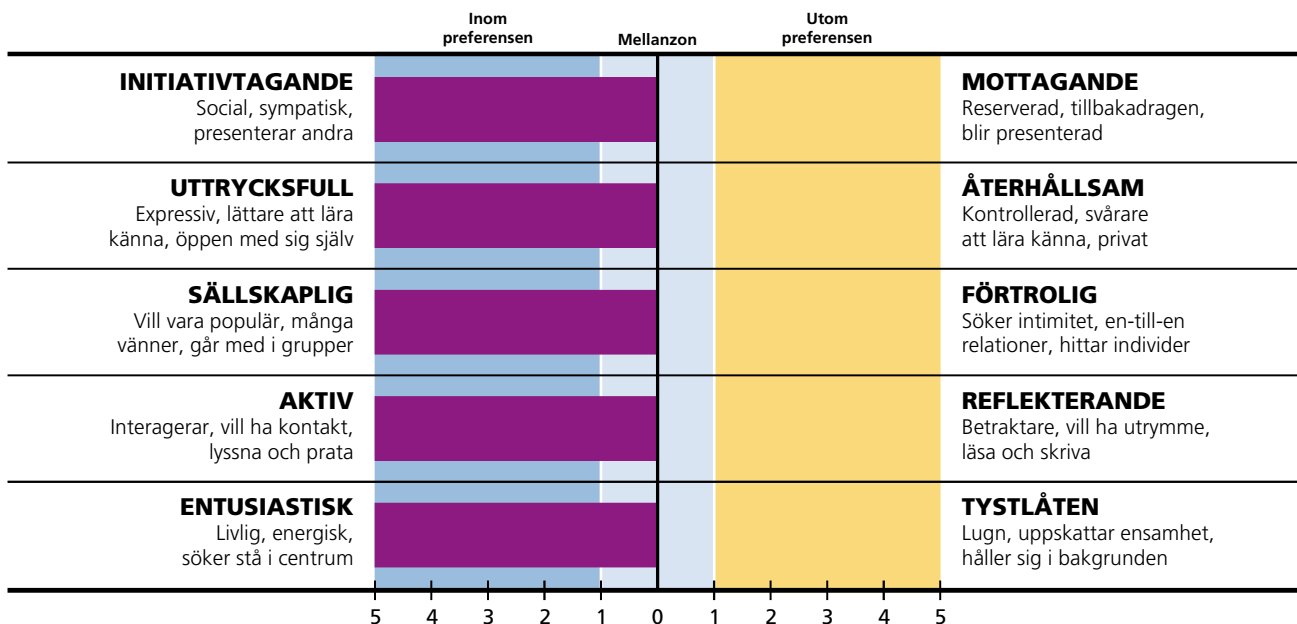
Under grafen finns ett antal påståenden som beskriver egenskaper förknippade med resultat inom preferensen, utom preferensen och i mellanzonen. För att kontrollera resultaten kan du titta på de tre ord eller fraser som beskriver den motsatta polen i grafen. Om en uppsättning påståenden inte verkar passa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

EXTRAVERSION (E)

Riktat energi mot den yttre världens människor och ting

(I) INTROVERSION

Riktat energi mot den inre världens erfarenheter och idéer



Initiativtagande (inom preferensen)

- Är säker i sociala situationer och planerar och dirigerar sammankomster.
- Fungerar som smörjmedel i sociala situationer och kan arrangera dem så att alla känner sig väl till mods.
- Utför sociala förpliktelser med finess och presenterar andra för varandra med lätthet.
- Tycker om att föra samman människor med liknande intressen.
- Genuint intresserad av att få andra att interagera med varandra.

Uttrycksfull (inom preferensen)

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

Sällskaplig (inom preferensen)

- Tycker om att umgås med andra och ogillar att vara ensam.
- Trivs i sällskap med både främlingar och vänner.
- Gör ingen skillnad mellan vänner och bekanta.
- Deltar i grupper eftersom du uppskattar känslan av tillhörighet.
- Tycker att det är viktigt att vara populär och accepterad.
- Vill bli tillfrågad om att delta i aktiviteter, även om du kanske inte är så intresserad.
- Har många bekanta.

Aktiv (inom preferensen)

- Föredrar att delta och diskutera snarare än att iaktta och lyssna.
- Lär dig bättre genom att göra, lyssna och ställa frågor än genom att läsa och skriva.
- Tycker om att kommunicera ansikte mot ansikte eller per telefon.
- Talar hellre än skriver om ett ämne.

Entusiastisk (inom preferensen)

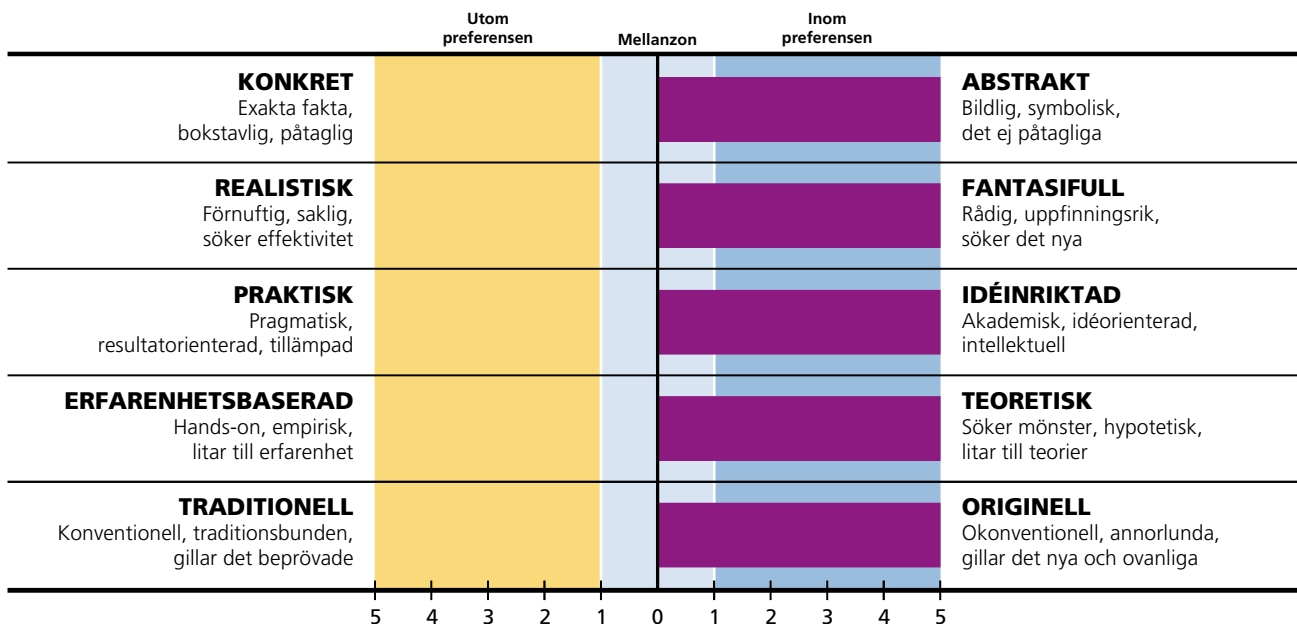
- Gillar att vara där det händer saker.
- Försöker ofta placera dig i händelsernas centrum.
- Är slagfärdig och humoristisk när du pratar med andra.
- Tycker att livet ska vara spännande.
- Smittar andra med din entusiasm.
- Blir uttråkad om ingenting händer, sätter igång saker och får andra med dig.

SINNESFÖRNIMMELSE (S)

Fokuserar på det som kan förnimmas genom de fem sinnen

(N) INTUITION

Fokuserar på att uppfatta mönster och sammanhang



Abstrakt (inom preferensen)

- Tycker om att tränga under ytan och läsa mellan raderna.
- Kan använda symboler och metaforer för att förklara dina synsätt.
- Tycker att sammanhang och hur saker förhåller sig till varandra är viktigt.
- Tänker stort och gillar brainstorming.
- Kan ha svårt att hitta bevis för dina idéer.
- Kan tycka det är svårt att "lägga om kursen".

Fantasifull (inom preferensen)

- Tycker om uppfinningsrikedom för dess egens skull.
- Vill uppleva sådant som är nyskapande och annorlunda.
- Handskas med nya och ovanliga erfarenheter på ett kreativt sätt.
- Föredrar att inte göra saker på samma sätt två gånger.
- Ser med lätthet framtida behov och uppskattar strategisk planering.
- Kan tycka om subtil humor och ordlekar.

Idéinriktad (inom preferensen)

- Uppskattar rollen som intellektuell och tänkare.
- Inhämtar nya kunskaper och färdigheter för lärandets egen skull.
- Värdesätter intellektuell briljans.
- Mer intresserad av begrepp än dess tillämpning.
- Vill utgå från en idé.
- Betraktar praktisk användbarhet av idéer som underordnat.

Teoretisk (inom preferensen)

- Litar på teorier och anser att de är verkliga i sig själva.
- Tycker om att handskas med abstraktioner.
- Vill hellre tänka ut nya teorier än tillämpa dina tidigare.
- Ser det mesta passa in i ett mönster eller ett teoretiskt sammanhang.
- Fokuserar på framtiden.

Originell (inom preferensen)

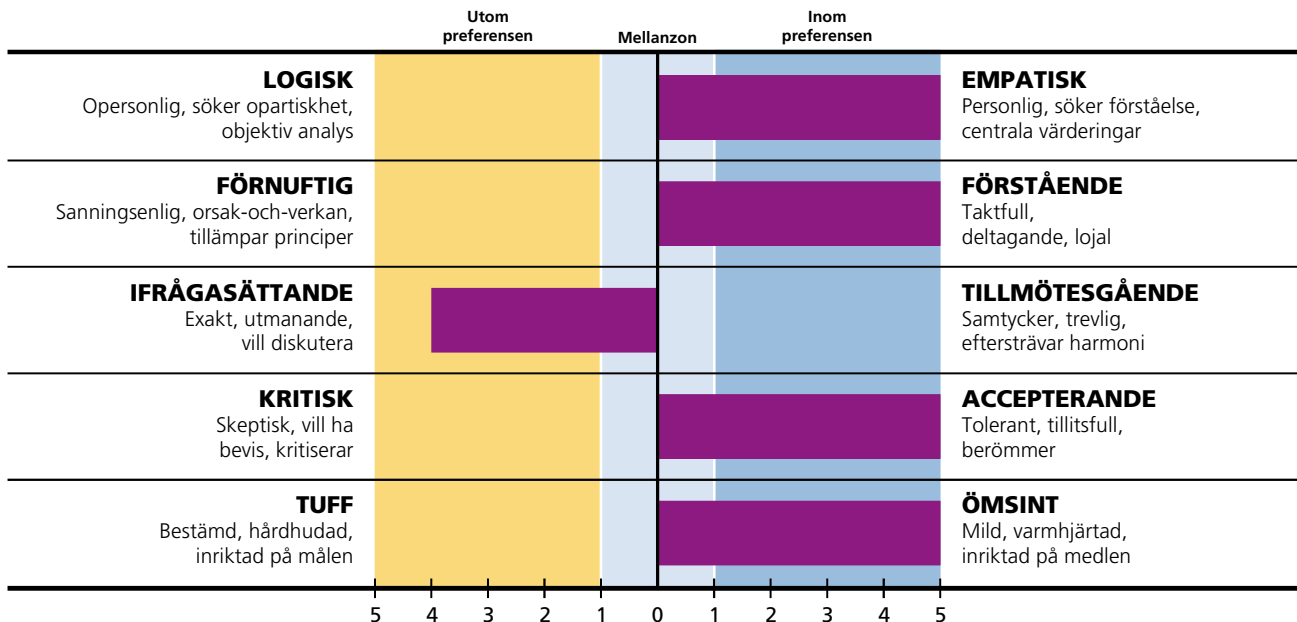
- Sätter högt värde på det unika.
- Har behov av att visa din egen originalitet.
- Värdesätter klipska och uppfinningsrika människor.
- Prövar dig fram till ett eget sätt att arbeta hellre än att läsa instruktioner.
- Förändrar saker och ting oavsett om de fungerar eller inte.

TANKE (T)

Baserar slutsatser på logisk analys med fokus på objektivitet

(F) KÄNSLA

Baserar slutsatser på personliga eller sociala värderingar med fokus på harmoni



Empatisk (inom preferensen)

- Fokuserar på hur ett beslut kan påverka vad som är viktigt för dig och för andra.
- Har god förmåga att identifiera egna och andras känslor kring en fråga.
- Är känslig för stämningen i en grupp.
- Låter din personliga uppfattning om en situation styra ditt beslut.
- Fattar beslut utifrån en avvägning av dina positiva och negativa känslor runt en situation.

Förstående (inom preferensen)

- Litar till dina egna värderingar som en pålitlig grund för beslutsfattande.
- Har kontakt med dina egna och andras känslor och värderingar.
- Påverkas av vad du gillar och ogillar när du fattar beslut.
- Fattar beslut baserade på konsekvenserna för de berörda.

Ifrågasättande (utom preferensen)

- Dina frågor rör i allmänhet människor och värderingar.
- Kan använda din ifrågasättande inställning för att ta reda på hur andra känner.
- Agerar på ett lågmält och vänligt sätt när du inte är särskilt känslomässigt engagerad.
- Är vanligtvis taktfull, men kan vara skeptisk, konfronterande och frispråkig.
- Dina frågor kan ibland misstolkas som oppositionella och stridslystna.
- Framstår som intellektuellt nyfiken och självständig.

Accepterande (inom preferensen)

- Fokuserar på det positiva hos andra och i situationer.
- Tycker om att berömma, förlåta och vara vänlig mot andra.
- Förväntar dig vänlighet från andra.
- Tror att en "win-win" situation oftast är möjlig.
- Kan bli mycket besviken om en "win-win" situation inte kommer till stånd.

Ömsint (inom preferensen)

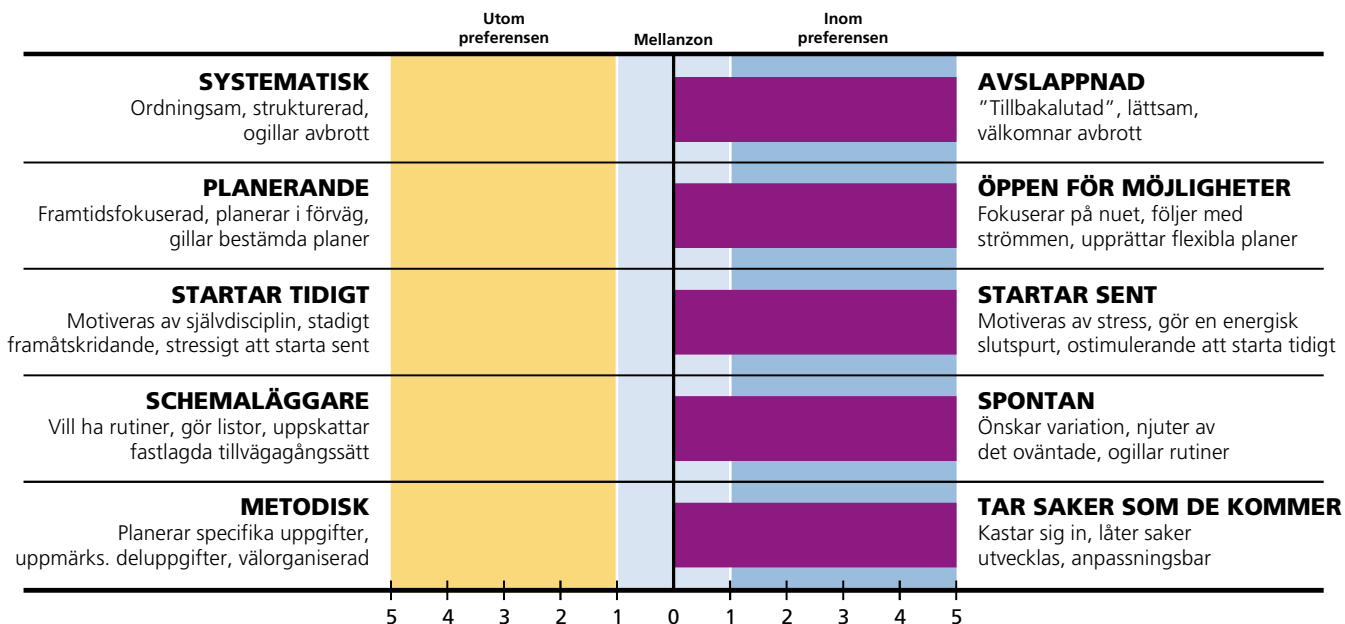
- Vill vara omtyckt; uppfattas som en varm person.
- Använder värme och vänlighet för att nå dina mål.
- Ser många sätt att nå överenskommelser.
- Inser att helt rationella beslut inte alltid kan uppnås.
- Ger andra en chans.
- Vill att alla ska känna sig nöjda med slutresultatet.

BEDÖMNING (J)

Föredrar beslutsamhet och avslut

(P) PERCEPTION

Föredrar flexibilitet och spontanitet



Avslappnad (inom preferensen)

- Tycker om att bli överraskad och tar saker som de kommer.
- Tycker om en "lagom takt" och att låta saker utvecklas på sitt eget sätt.
- Vill inte ha för många planer med för mycket detaljer.
- Föredrar en avslappnad och informell arbetsmiljö.
- Vill ofta ha mer information innan du fullföljer en uppgift.

Öppen för möjligheter (inom preferensen)

- Tycker om att planera efter stundens infall, särskilt gällande fritidsaktiviteter.
- Känner att spontana planer kommer till på ett nästan magiskt sätt.
- Föredrar flexibilitet så att aktiviteter kan få utvecklas av sig själva.
- Tycker inte om bindande åtaganden eftersom de begränsar dig.
- Har snarare långsiktiga fantasier än långsiktiga planer.

Startar sent (inom preferensen)

- Tycker att tidspress får dig att prestera bättre.
- Blir lätt uttråkad av låg aktivitet.
- Tycker om att ha många bollar i luften och snabbt växla mellan uppgifter.
- Mest kreativ när en deadline ska mötas; gillar att bli överraskad.
- Arbetar mentalt med en uppgift i huvudet även utan skriven dokumentation.
- Behöver veta precis hur sent du kan börja och ändå bli färdig i tid.
- Anser att framgång med detta tillvägagångssätt beror på utmärkt timing och viss planeringsförmåga.

Spontan (inom preferensen)

- Tycker om frihet och är öppen för nya erfarenheter.
- Presterar bäst när du tillåts vara spontan.
- Ser rutiner som begränsande.
- Tycker att rutiner stör din förmåga att ta vara på oväntade möjligheter.
- Ogillar att schemalägga din kreativitet.

Tar saker som de kommer (inom preferensen)

- Har en okonventionell inställning till hur arbetsuppgifter ska fullföljas.
- Kastar dig in i uppgifter utan detaljerade planer.
- Fungerar på ett "icke-linjärt" sätt; kan lätt byta åsikt mitt i en diskussion.
- Tror att en lösning kommer att framträda oavsett var man börjar.
- Tycker om att vänta och se och sedan improvisera.

Att tillämpa Steg II i kommunikation

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

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

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

Dina resultat på fasetterna	Kommunikationsstil	Tips för förbättring
Initiativtagande	Sätter igång interagerande genom att hjälpa andra lära känna varandra.	Försäkra dig om att andra verkligen behöver och vill lära känna varandra.
Uttrycksfull	Berättar vad du har på hjärtat för vem helst som vill lyssna.	Försök inse när det är viktigt att inte säga vad du funderar på och håll då tand för tunga.
Aktiv	Tycker om att kommunicera och interagera med andra öga mot öga.	Tänk på att samtal öga mot öga ibland kan uppfattas som både påträngande och onödigt.
Entusiastisk	Visar lätt entusiasm för det aktuella ämnet.	Var försiktig med att inte överväldiga och köra över andra; se till att du efterfrågar allas bidrag.
Abstrakt	Talar om vilka slutsatser som är möjliga att dra från data.	Var öppen för att du kanske missat viktiga detaljer.
Ifrågasättande	Vill ställa frågor.	Försök ställa frågor på ett sätt som inte skrämmer andra.
Accepterande	Har en tolerant inställning till ett brett spektrum av åsikter.	Var medveten om att andra kan bli frustrerade av din ovilja att ta ställning för en viss åsikt.
Ömsint	Vill att de människor som berörs av förändringar ska behandlas vänligt och omtänksamt.	Bestäm hur mycket okänslighet du kan tolerera och låt det leda dig.
Tar saker som de kommer	Berättar vad som ska göras närmast när du är mitt i en uppgift.	Försök tillmötesgå dem som i ett tidigt skede behöver mer information om den förelagda uppgiften.

Att tillämpa Steg II i beslutsfattande

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

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

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

**Din stil är Empatisk-Förstående.
 Det innebär att du sannolikt:**

- Litar på din preferens för Känsla och fattar beslut baserade på dina värderingar.
- Kan se logiken i termer av orsak och effekt men anser logiska överväganden som sekundära.
- Försöker skapa och upprätthålla harmoni genom dina beslut.
- Betraktas som känslig och taktfull.
- Ibland uppfattas som överdrivet ängslig.

TIPS

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

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

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

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

Att tillämpa Steg II för att hantera förändring

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

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

För att hjälpa andra hantera förändringar;

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

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

Dina resultat på fasetterna	Sätt att hantera förändring	Förbättra hur du hanterar förändring
Uttrycksfull	Delar öppet dina känslor om förändringen med andra.	Uttryck dina synpunkter till dem som uppskattar din stil; ge andra tid att tänka igenom saker.
Sällskaplig	Diskuterar förändringens konsekvenser för dig med en vid krets människor.	Var medveten om att människor är intresserade i olika grad av vad du har att säga och välj vem du talar med.
Abstrakt	Kan dra ogrundade slutsatser om vad en förändring innebär.	Använd tillgängliga fakta för att kontrollera dina slutsatser.
Fantasifull	Trivs med de nyheter och de utmaningar förändringar bär med sig.	Tänk på att det faktiskt kostar att åstadkomma något nytt.
Teoretisk	Sätter in förändringen i ett teoretiskt system.	Inse att människors upplevelser inte alltid kan förklaras med hjälp av dina teorier.
Originell	Välkomnar förändring för dess egen skull.	Var selektiv när det gäller vilka förändringar som verkligen ska genomdrivas.
Ömsint	Vill att de människor som berörs av förändringar ska behandlas vänligt och omtänksamt.	Bestäm hur mycket okänslighet du kan tolerera och låt det leda dig.
Öppen för möjligheter	Låter förändringar utvecklas i sin egen takt.	Var medveten om att andra kan känna sig till illa till mods av ditt sätt att ta saker som de kommer; håll dem underrättade om utvecklingen så långt som möjligt.
Tar saker som de kommer	Bestämmer vad som är bäst att göra i stunden; vill inte planera.	Kom ihåg att viss planering kan förebygga framtida problem.

Att tillämpa Steg II vid konflikthantering

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

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

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

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

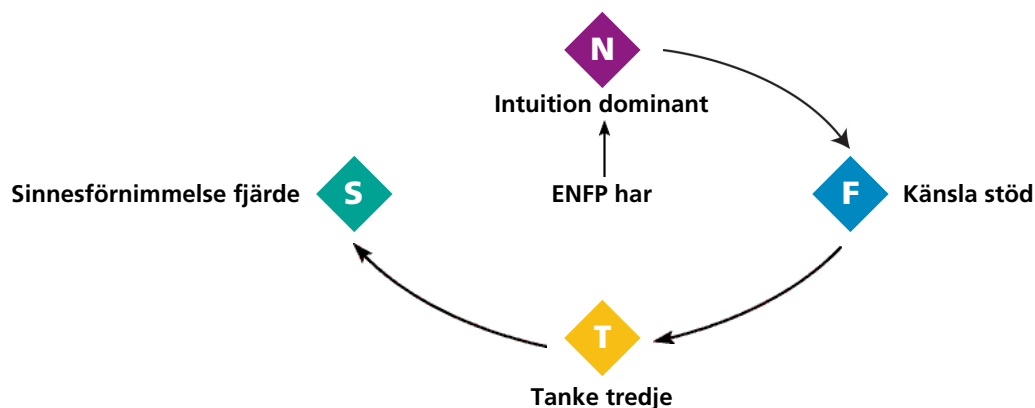
Dina resultat på fasetterna	Konflikthanteringsstil	Förbättra konflikthantering
Uttrycksfull	Tar genast upp och talar om konflikten och dina reaktioner.	Var medveten om andra kan känna starkt för en fråga även om de inte genast ger uttryck för sin åsikt.
Sällskaplig	Involverar alla relevanta personer i arbetet med att lösa konflikten, inte bara de du känner väl.	Respektera att vissa människor har behov av att stå utanför konflikten till dess de själva är redo.
Ifrågasättande	Frågar noggrant för att reda ut alla aspekter av konflikten.	Var medveten om att din ifrågasättande stil kan uppfattas som konfronterande snarare än konstruktiv; visa dina avsikter tydligt.
Accepterande	Söker gemensamma nämnare i andras argument och idéer.	Inse att vissa saker faktiskt är värda kritik och insistera inte på att alla ska vara överens.
Ömsint	Strävar efter samarbete och att minimera åsiktsskiljaktigheter.	Inse när samarbete inte längre fungerar; ibland behöver människor bli oense för att sedan kunna enas.
Startar sent	Trivs med den press det innebär att vara ute i sista minuten och inser inte att detta sätt att jobba kan skapa konflikter.	Använd din naturliga preferens när du arbetar ensam, men sätt upp tidigare deadlines för dig själv när andra är beroende av dig för att fullfölja sina uppgifter.

Utöver dina resultat på fasetterna ovan, påverkar också din beslutsfattarstil (se sidan 17) hur du hanterar konflikter. Din beslutsfattarstil är Empatisk-Förstående. Du fokuserar sannolikt på personcentrerade värderingar och betraktar andra ståndpunkter som okänsliga. För att förbättra din förmåga att hantera konflikter bör du tänka på att det finns två möjliga, radikalt motsatta reaktioner – att ge upp innan andra känner till din syn på saken eller insistera på att din väg är den rätta.

Dynamiken i din psykologiska typ

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

Så här ser typdynamiken ut för ENFP:



DINA FÖREDRAGNA PREFERENSER

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

Således använder ENFP

- Intuition primärt i yttrevärlden för att se möjligheter och betydelser.
- Känsla i första hand i sin inre värld som vägledning för vad som verkligen är viktigt för dem och för andra.

DINA MINDRE FÖREDRAGNA PREFERENSER

Om du ofta använder dina mindre föredragna preferenser, Tanke och Sinnesförnimmelse, bör du komma ihåg att du arbetar utanför det område där du naturligt känner dig hemma. Du kan känna dig illa till mods, trött eller frustrerad vid sådana tillfällen. Som en ENFP-typ kan det hända att du först hoppar mellan projekt på ett ineffektivt sätt och sedan blir alltför fixerad vid tankar på negativa fakta eller på kroppsliga symptom.

För att återställa balansen kan du försöka att:

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

EFFEKTIV ANVÄNDNING AV DIN PSYKOLOGISKA TYP

ENFP:s preferens för Intuition och Känsla gör dem i huvudsak intresserade av:

- Att utforska idéer och möjligheter.
- Att arbeta för harmoni i sitt eget och andra människors liv.

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

Som en ENFP:

- Om du lutar för mycket till Intuition kan du missa viktiga fakta och detaljer och att dra lärdom av tidigare erfarenheter.
- Om du gör bedömningar uteslutande med hjälp av Känsla kan det hända att du förbiser brister, för- och nackdelar och de logiska konsekvenserna av dina beslut.

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

HUR FASETTERNA KAN HJÄLPA DIG ATT BLI MER EFFEKTIV

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

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

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

- Om du är i en situation där ditt naturliga sätt att inhämta information (Intuition) är mindre lämpligt, försök ändra ditt Abstrakta angreppssätt (ett resultat inom preferensen) genom att tänka igenom vilka viktiga fakta och detaljer du kan ha missat (Konkret).
- Om du är i en situation där du behöver anpassa ditt sätt att få saker gjorda (Perception), försök ändra ditt Spontana angreppssätt (ett resultat utom preferensen), genom att fråga dig själv om rutiner (Schemaläggare) skulle hjälpa dig att nå bättre resultat.

Att integrera Steg I och Steg II

När du kombinerar din "best-fit" typ från Steg I och dina resultat på fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Ifrågasättande
ENFP

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

- Fokusera på den fasettpol/de fasettpoler du inte tyckte stämde eller på någon fasett på vilken du hade ett resultat i mellanzonen.
- Rådgör med en erfaren MBTI-användare.
- Iakttag dig själv och fråga andra hur de ser dig.

Att använda typ för ökad förståelse

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

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

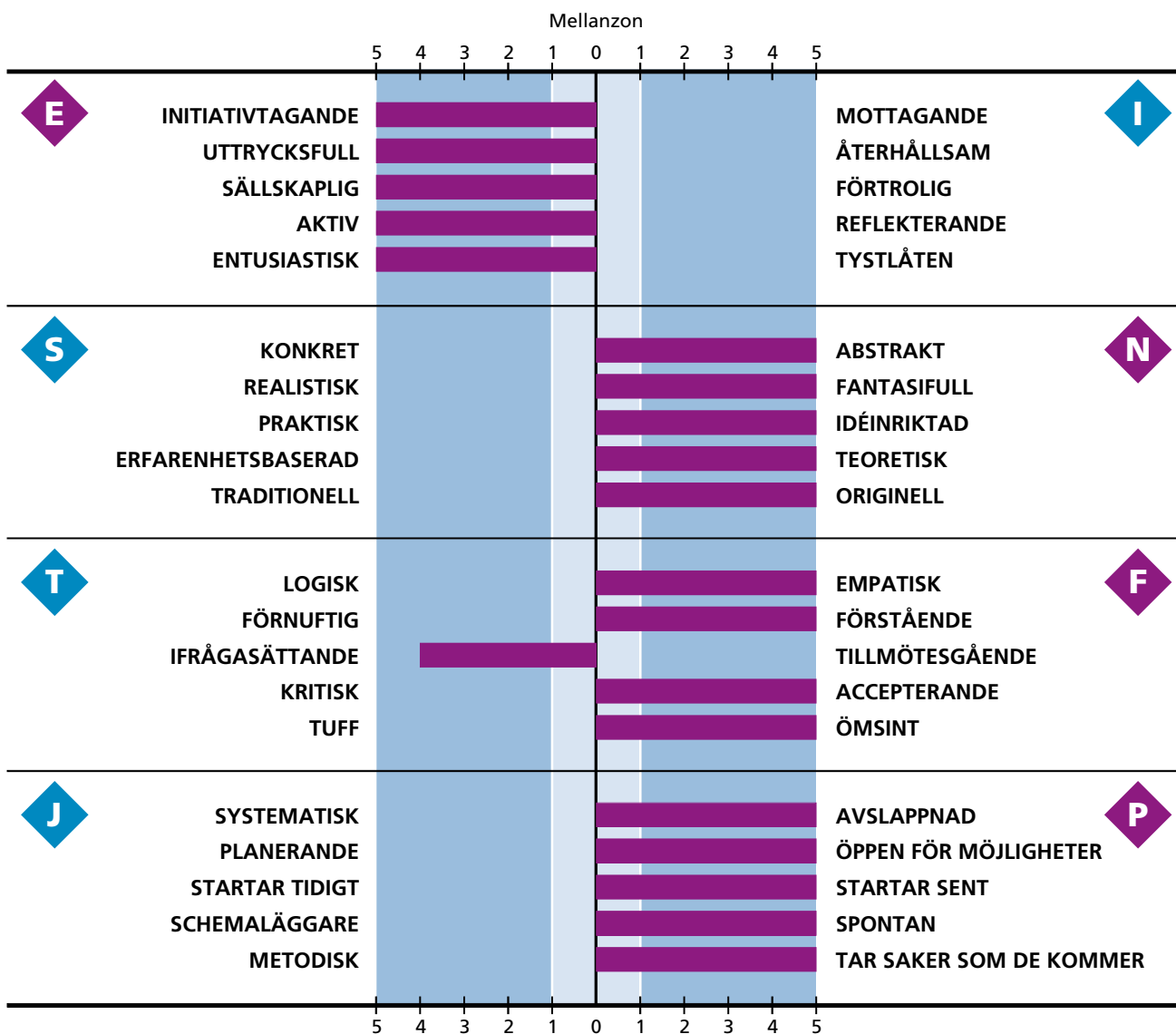
Använd litteraturlistan på sidan 25 för att fördjupa dig i teorin om psykologiska typer och dess tillämpningar. Att se dig själv och andra i ljuset av psykologiska typer kommer att öka din förståelse för personlighetsmässiga skillnader och underlätta för dig att använda dessa skillnader konstruktivt.

Översikt av dina resultat

STEG I: DIN FYRBOOKSTAVSTYP

ENFP-typer tenderar att vara varmt entusiastiska, optimistiska, uppfinningsrika och fantasifulla; de hittar alltid något nytt att pröva. De är snabba att föreslå lösningar när svårigheter uppstår, empatiska och redo att hjälpa vem helst som har problem. De litar oftare till sin förmåga att improvisera, än att förbereda i förväg.

STEG II: DINA RESULTAT PÅ DE 20 FASETTERNA



När du kombinerar din "best-fit" typ från Steg I och dina resultat på fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Ifrågasättande
ENFP

Litteraturlista

ALLMÄN INFORMATION OM MBTI® STEG I OCH STEG II

- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York: Warner Books.
- Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2003). *Understanding your MBTI® Step II results: A step-by-step guide to your unique expression of type*. Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts differing*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator®* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® assessment*. New York: Wiley.

TILLÄMPNING AV PSYKOLOGISKA TYPER (SIDORNA 16–20)

- Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The challenge of change in organisations: Helping employees thrive in the new frontier*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing leaders: Research and applications in psychological type and leadership development*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work it out: Clues for solving people problems at work*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.
- Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York: Warner Books.

TYPDYNAMIK OCH TYPUTVECKLING (SIDORNA 21–23)

- Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® dynamics and development*. Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *In the grip: Understanding type, stress, and the inferior function* (2nd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2002). *Was that really me? How everyday stress brings out our hidden personality*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

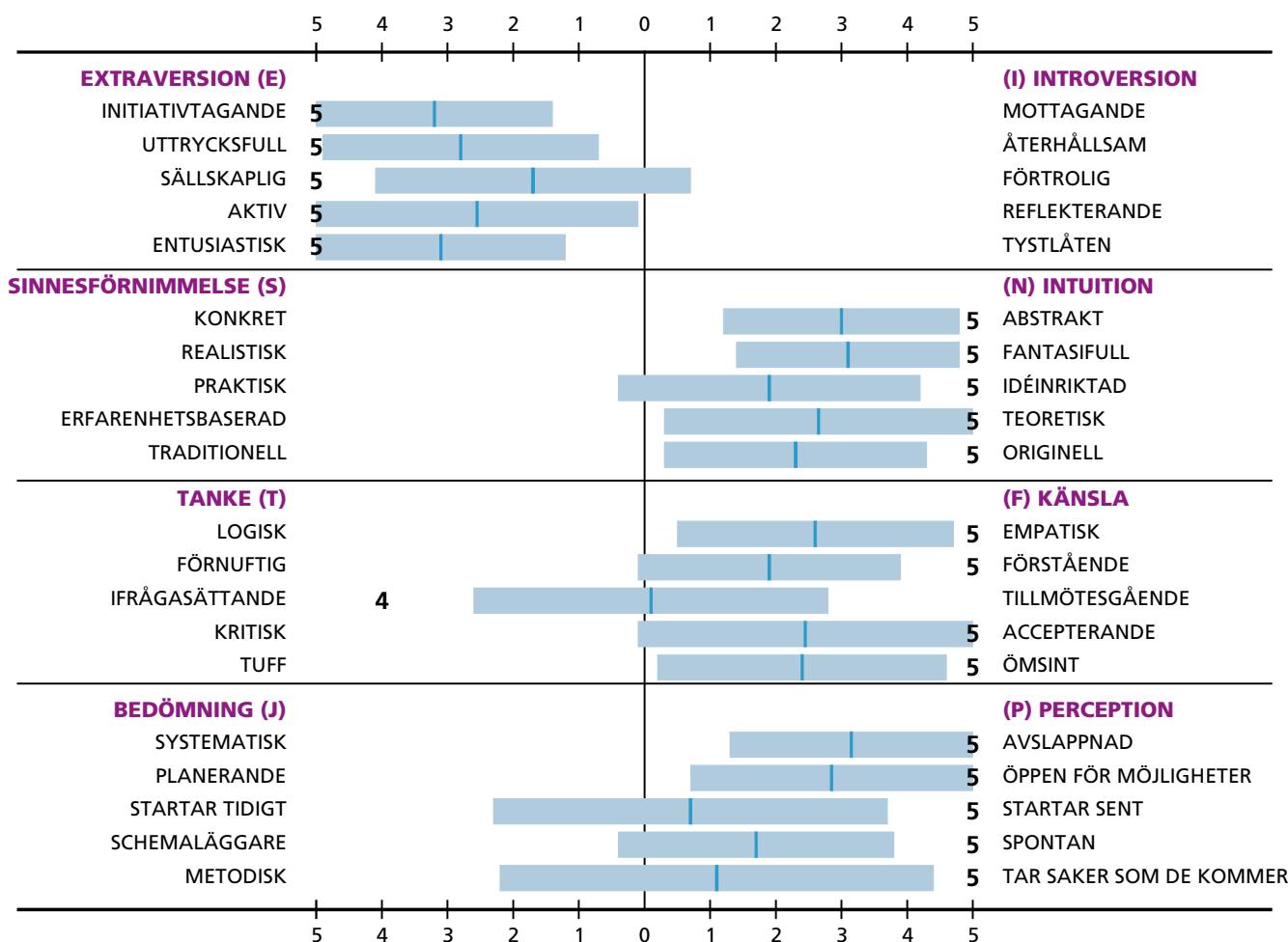
MBTI-användarens sammanfattning

TYDLIGHET I PREFERENS FÖR RAPPORTERAD MBTI-TYP: ENFP

Extraversion: Mycket tydlig (67)	Intuition: Mycket tydlig (53)	Känsla: Tydlig (35)	Perception: Mycket tydlig (63)
--	---	-------------------------------	--

FASETTPOÄNG: MEDELVÄRDE ENFP-TYPER SAMT RESPONDENTENS POÄNG

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



POLARITETSINDEX: 98

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

Antal utelämnade svar: 0



800-624-1765
www.cpp.com

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