

Europeisk Utgåva: Svensk

Tolkningsrapport

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



rapport för

Manager X

12 september 2006



OPP Ltd

Elsfield Hall 15-17 Elsfield Way

Oxford OX2 8EP UK

+44 (0) 1865 404 500 +44 (0)8708 728 727

Fax: +44 (0)1865 310 368 www.opp.eu.com

Publicerad av CPP, Inc.

Myers-Briggs Type Indicator® Steg II Tolkningsrapport © 2001, 2003, 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. Översatt och distribuerad på licens från utgivaren, CPP, Inc., Mountain View, CA, 94043, USA.™ CPP logoen är ett av CPP, Inc. varumärke. OPP® Ltd innehar rättigheterna till dessa varumärken i Europa. OPP och OPP logo är av OPP Ltd registrerade varumärken.

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.

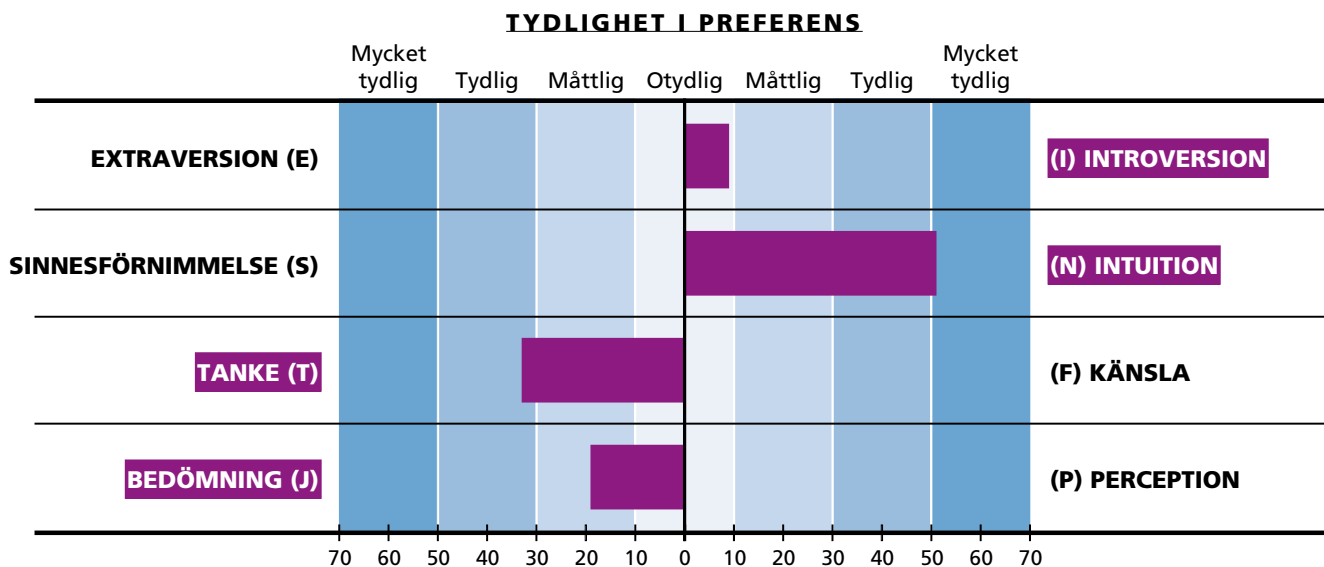
MBTI mäter inte dina färdigheter eller kunskaper inom något område. Inventoriet är snarare ett sätt att hjälpa dig bli medveten om din speciella stil och att bättre förstå och uppskatta skillnader människor emellan.

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 och de beskrivningar som följer ger information om din psykologiska typ. Dina fyra föredragna preferenser visas med en stapel mot den ena eller andra polen. Ju längre stapel, ju tydligare har du uttryckt preferensen.



Din rapporterade typ är
INTJ
 (Introversion, Intuition, Tanke, Bedömning)

INTJ-typer är nyskapande inom sina områden. De litar på sina inre visioner om hur saker och ting hör samman och omsätter utan att tveka sina idéer i handling. De lägger hellre ned tid på sådant de själva anser viktigt än på sådant som är populärt hos andra.

INTJ-typer är oberoende och individualistiska och kan ibland uppfattas som envisa. De går sin egen väg, med eller utan andras stöd, och är ensidigt fokuserade på vad de gör.

De tycker om att använda logik för att lösa komplexa och utmanande problem. Rutiner och vardagssysslor tråkar ut dem. De analyserar och försöker passa ihop delar till en sammanhängande helhet.

Även om INTJ-typer vanligtvis är välorganiserade och slutför vad de påbörjat, kan de ibland ignorera detaljer som inte passar in i deras visioner. Om dessa detaljer är viktiga kan det hända att deras idéer inte fungerar så väl som de skulle vilja.

INTJ-typer är sannolikt mest tillfreds i en arbetsmiljö som värdesätter deras insikter och idéer och låter dem arbeta självständigt. Andra kan lita på deras visioner och nyskapande lösningar på problem.

PASSAR DEN HÄR TYPEN IN PÅ DIG?

Notera vilka delar av beskrivningen ovan som passar in på dig och vilka som inte passar in. Dina resultat från Steg II på de följande sidorna, kan hjälpa dig att komma till det klara med delar som du inte tycker beskriver dig väl. Om din rapporterade typ från Steg I inte passar in på dig, kan resultaten från Steg II hjälpa dig att hitta en preferensprofil som är mer adekvat.

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.

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

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).

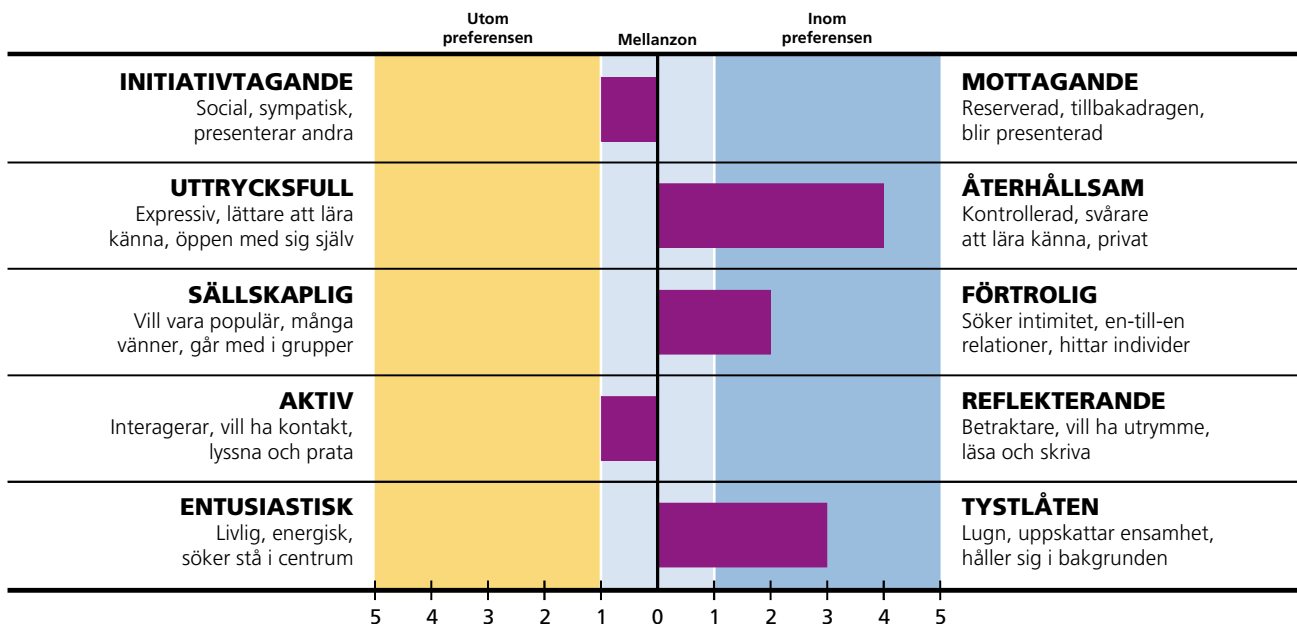
Under grafen finns ett antal påståenden som beskriver egenskaper förknippade med resultat inom preferensen, utom preferensen och i mellanzonen. För att kontrollera resultaten kan du titta på de tre ord eller fraser som beskriver den motsatta polen i grafen. Om en uppsättning påståenden inte verkar passa 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-Mottagande (mellan)

- Inleder samtal i sociala situationer med människor du redan känner eller om din roll kräver detta.
- Presenterar andra för varandra om ingen annan gör det, men föredrar att slippa.
- Är avslappnad i bekanta situationer, men mer spänd i större sociala sammanhang.

Återhållsam (inom preferensen)

- Håller dina känslor och intressen för dig själv; när du väl öppnar dig lägger andra märke till det.
- Känner dig kapabel och föredrar att lösa problem på egen hand.
- Anses svår att lära känna eftersom du håller mycket inombords.
- Tycker att det är svårt att tala om sådant som upprör dig, särskilt under press.
- Antar att andra inte är intresserade av dina tankar.

Förtrolig (inom preferensen)

- Umgås hellre med ett fåtal goda vänner än i en stor grupp.
- Gör tydlig åtskillnad mellan vänner och bekanta.
- Söker nära relationer till enskilda personer.
- Respekterar andras individualitet och vill respekteras för din.
- Behöver lita på andra innan du säger särskilt mycket om dig själv.

Aktiv-Reflekerande (mellanzon)

- Talar helst om personlig information och skriver om det gäller teknisk information.
- Föredrar att lära dig nya saker genom personlig kontakt.
- Tillfreds med att delta aktivt eller att observera beroende på omständigheterna.
- Föredrar att utöka befintlig kunskap genom att läsa.

Tystlåten (inom preferensen)

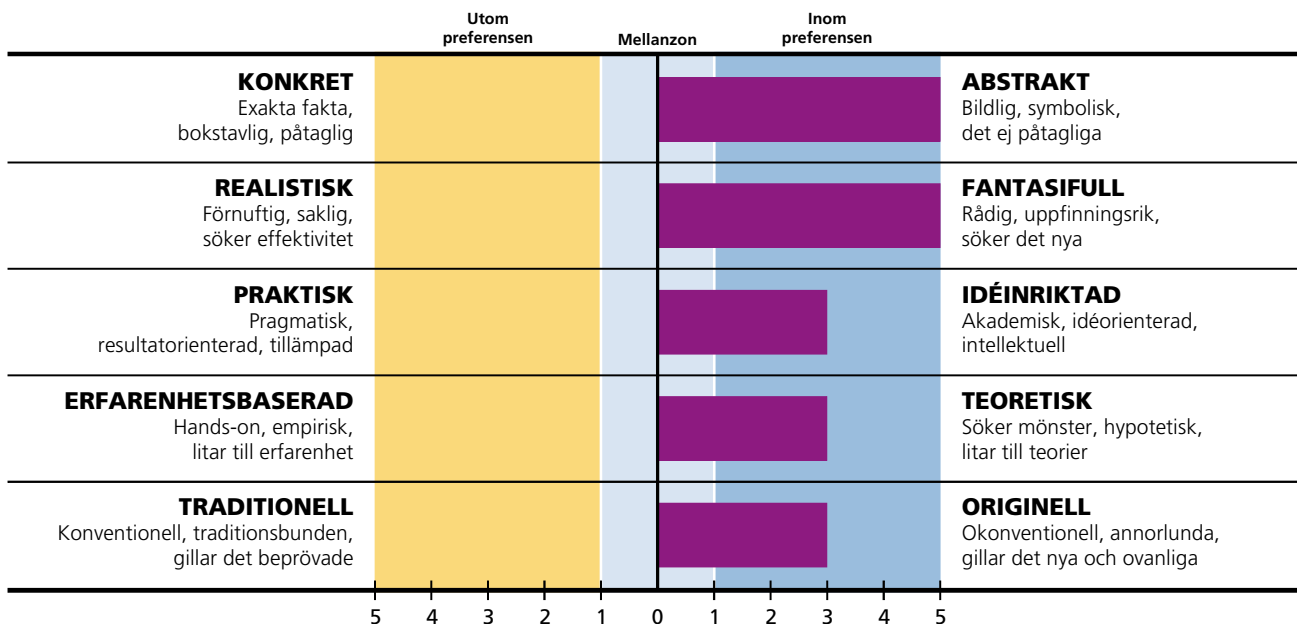
- Föredrar lugn och ro, till och med tystnad.
- Störs av högljudda situationer och miljöer.
- Framstår som blygsam och föredrar att hålla dig i bakgrunden.
- Känner inget behov att prata i sociala situationer.
- Märker att dina insatser lätt förbises.
- Har en lugnande effekt på grupper.
- Tycker om att umgås med andra tystlåtna människor.

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)

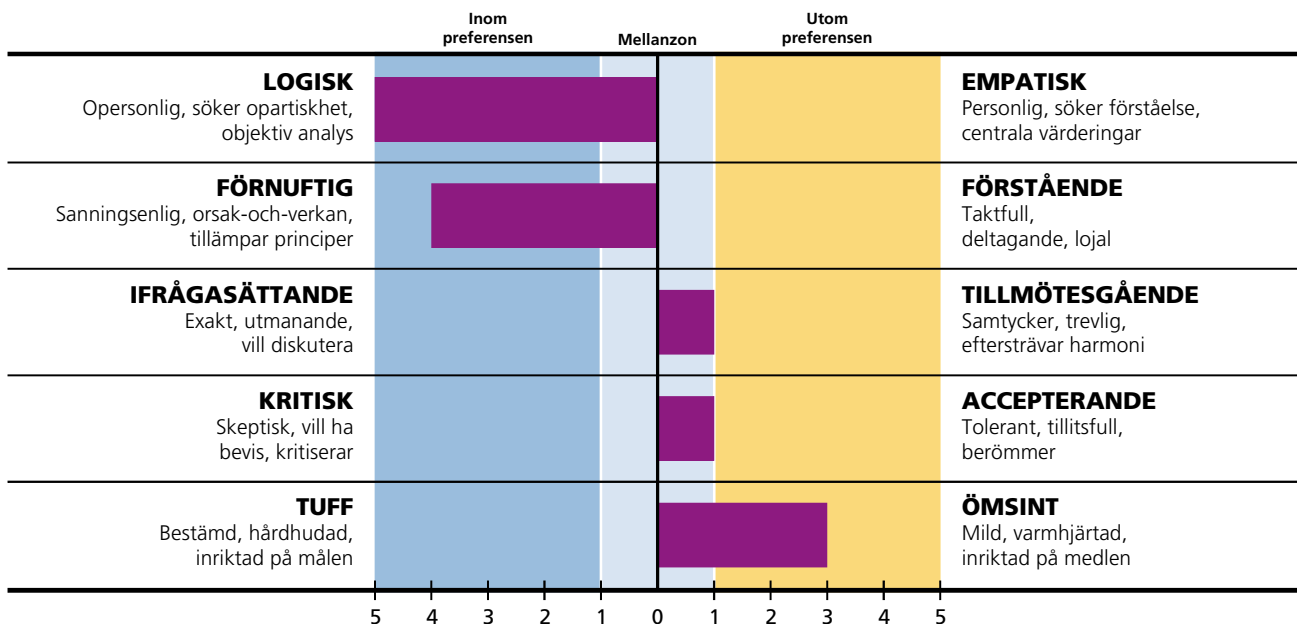
- Sätter högt värde på det unika.
- Har behov av att visa din egen originalitet.
- Värdesätter klipska och uppfinningsrika människor.
- Prövar dig fram till ett eget sätt att arbeta hellre än att läsa instruktioner.
- Förändrar saker och ting oavsett om de fungerar eller inte.

TANKE (T)

Baserar slutsatser på logisk analys med fokus på objektivitet

(F) KÄNSLA

Baserar slutsatser på personliga eller sociala värderingar med fokus på harmoni



Logisk (inom preferensen)

- Anser logisk analys vara den bästa grunden för att fatta beslut.
- Använder dig av steg-för-steg resonemang med premisser och väldefinierade regler för att nå konsekventa slutsatser.
- Använder objektiva data för att fatta beslut.
- Fokuserar på orsak och verkan.
- Vill dra klara gränser mellan olika frågor.
- Kan lätt identifiera för- och nackdelar i en fråga.

Förnuftig (inom preferensen)

- Resonerar dig fram till beslut.
- Närmar dig situationer som opartisk observatör.
- Är säker och tydlig vad gäller mål och beslut.
- Ordnar tillvaron enligt logikens lagar – premisser som leder till slutsatser.
- Ser situationer på ett objektiva och analytiska sätt.

Ifrågasättande-Tillmötesgående (mellanzon)

- Ställer frågor bara när det gäller områden som intresserar dig.
- Ifrågasätter och uttrycker avvikande mening på ett neutralt sätt.
- Låter andra ställa sina frågor först.
- Blir mer konfronterande och direkt när viktiga värderingar hotas.

Kritisk-Accepterande (mellanzon)

- Kritiserar vissa idéer och handlingar.
- Uppfattar lätt bristerna i framförda argument.
- Reder ut vad som är rätt och fel i en situation.
- Kan ge uttryck för eller hålla inne med kritik beroende på omständigheterna.

Ömsint (utom preferensen)

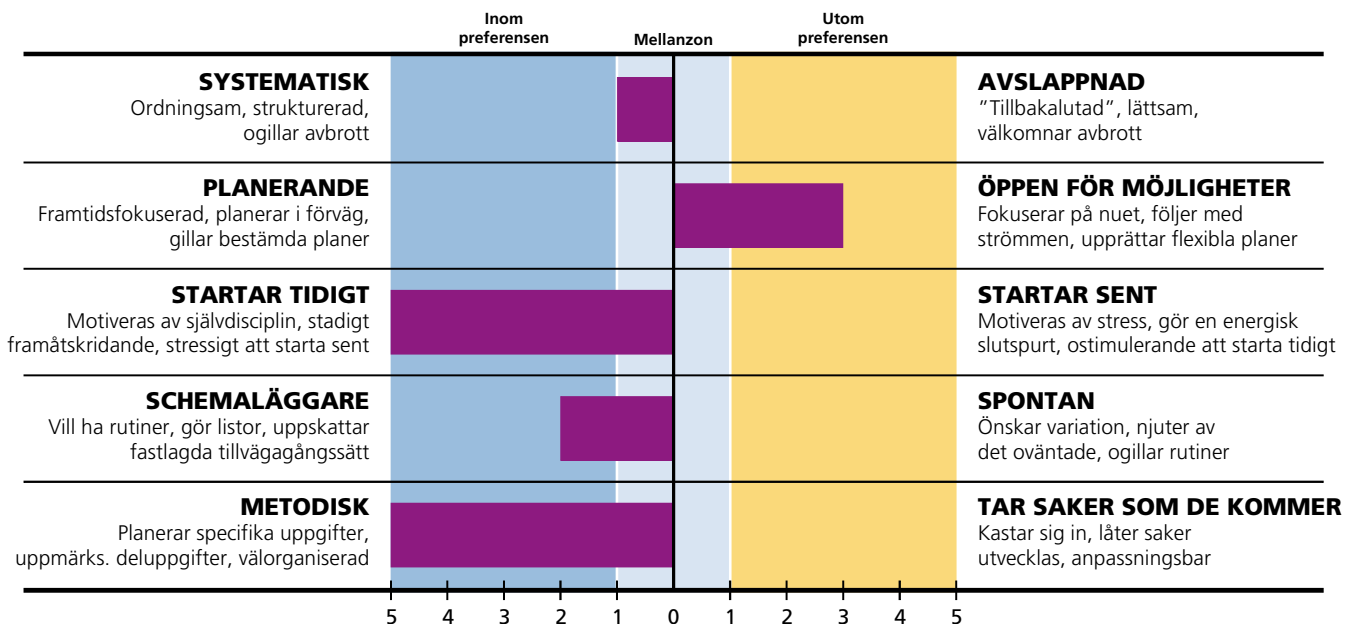
- Bekymras över hur människor kommer att reagera på ett negativt beslut.
- Föredrar vänlig övertalning och förståelse för att påverka andra.
- Vill hantera andras känslor på "rätt" sätt.
- Tycker inte att det är rätt att utnyttja andra även om du har övertaget.

BEDÖMNING (J)

Föredrar beslutsamhet och avslut

(P) PERCEPTION

Föredrar flexibilitet och spontanitet



Systematisk-Avslappnad (mellanzon)

- Vill ha en övergripande plan med utrymme för det oförutsedda.
- Finner en detaljerad plan hämmande.
- Har ingenting emot avbrott om det inte finns en specifik dagordning.
- Ogillar avbrott när du arbetar med ett projekt.
- Tycker att en plan ger trygga möjligheter till avvikelser eftersom man alltid kan återvända till den.

Öppen för möjligheter (utom preferensen)

- Vill ogärna bli instängd i en långsiktig plan, speciellt gällande fritidsaktiviteter.
- Försöker undvika för mycket struktur och avancerade sociala förpliktelser.
- Tycker att det oväntade för med sig en känsla av äventyr.
- Gillar att ta tillvara på slumpmässiga utvecklingar.

Startar tidigt (inom preferensen)

- Avsätter mycket tid för att effektivt klara en aktivitet.
- Ogillar att känna dig överväldigad av att ha för mycket att göra.
- Ordnar tillvaron för att slippa stressa i sista minuten.
- Arbeta med lätthet med flera saker samtidigt genom att starta långt i förväg, och arbeta på varje uppgift under kortare koncentrerade stunder.
- Kan inte glömma oavslutade uppgifter; känner dig lugn och tillfredsställd när du har fullföljt någonting.

Schemaläggare (inom preferensen)

- Bekvämt med rutiner och ogillar att rucka på dem.
- Tycker om etablerade metoder och tillvägagångssätt.
- Föredrar att kontrollera hur du tillbringar din tid.
- Tycker om att planera både arbete och nöjen.
- Andra kanske är mer medvetna om dina rutiner än du själv.
- Framstår som ganska förutsägbar men trivs med det.

Metodisk (inom preferensen)

- Utvecklar detaljerade planer för kommande arbetsuppgifter.
- Definierar deluppgifter och planerar arbetet stegvis.
- Förbereder noggrant och specificerar alla steg som behövs för att uppnå målet.
- Tycker om att arbeta på ett välorganiserat och effektivt sätt.
- Levererar mestadels i god tid med få avvikelser.

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-Mottagande Mellanzon	Beredd att presentera andra för varandra om ingen annan gör det.	Försök känna in situationen innan du bestämmer om du ska anta en initiativtagande eller mottagande roll.
Återhållsam	Håller dina tankar och känslor för dig själv.	Försök se när det är verkligt viktigt att tala om vad du känner och rätta dig efter det.
Aktiv-Reflekerande Mellanzon	Tycker om att interagera med andra eller tyst observera beroende på omständigheterna.	Försök lägga märke till dina samtalspartners kommunikationsstilar och matcha dessa.
Tystlåten	Håller din entusiasm för dig själv.	Var medveten om att andra kan uppfatta dig som ointresserad; låt andra veta vad som verkligen intresserar dig.
Abstrakt	Talar om vilka slutsatser som är möjliga att dra från data.	Var öppen för att du kanske missat viktiga detaljer.
Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon	Ställer gärna frågor såtillvida inte gruppens harmoni och konsensus rubbas.	Tänk efter när du bör ifrågasätta och när du bör instämma.
Kritisk-Accepterande Mellanzon	Ifrågasätter eller accepterar beroende på hur viktig frågan är.	Var medveten om att du nog är överdrivet kritisk när du är stressad.
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.
Metodisk	Identifierar i vilken ordning olika steg ska tas innan du påbörjar en uppgift.	Var tolerant mot dem som dyker rakt in i arbetet utan att planera varje steg.

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 Sinnesförmimelse, 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;">SINNESFÖRMIMELSE</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><i>Logisk: Vilka är för- och nackdelarna?</i> <i>Förnuftig: Vilka är de logiska konsekvenserna?</i> Ifrågasättande: Men hur är det med...? 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>Empatisk: Vad tycker vi om och vad ogillar vi? Förstående: Hur kommer det här att påverka andra? Tillmötesgående: Hur kan vi göra alla nöjda? Accepterande: Vilka är fördelarna med detta? <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 Logisk-Förnuftig.
 Det innebär att du sannolikt:**

- Litar på din preferens för Tanke och fattar beslut baserade på logisk analys av data.
- Kan se hur dina beslut kommer att påverka andra men anser det som sekundärt.
- Fokuserar på vad som är rätt för att nå fram till ett bra beslut.
- Betraktas som noggrann, objektiv och säker.
- Framstår ibland som stel och oflexibel.

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
Återhållsam	Håller dina känslor om förändringen för dig själv och funderar själv ut hur du ska hantera den.	Så snart du är klar över din egen ståndpunkt, tala med någon du litar på och få hans eller hennes perspektiv.
Förtrolig	Diskuterar förändringens konsekvenser för dig endast med närstående.	Fundera över att dela dina känslor även med människor utanför din närmaste krets.
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.
Metodisk	Går i detalj igenom de steg som behövs för att genomföra förändringarna.	Tänk på att omständigheterna kan kräva snabb förändring av noggrant utvecklade planer.

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.

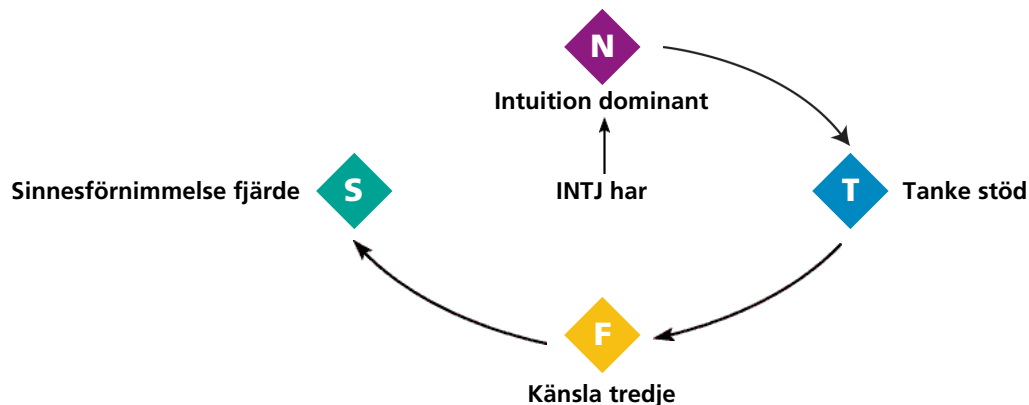
Dina resultat på fasetterna	Konflikthanteringsstil	Förbättra konflikthantering
Återhållsam	Försöker lösa frågan själv och håller inne med dina reaktioner.	Tänk på att du kanske lyckas lösa konflikten på egen hand, men att andra kan behöva dina synpunkter.
Förtrolig	Litar på att du själv eller ett fåtal betrodda andra ska kunna lösa konflikten.	Bredda din krets för att inkludera andra berörda; de kan ha värdefulla synpunkter.
Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon	Ställer en del klagörande frågor innan du tar ställning.	Var försiktig så att ditt sätt att ställa frågor inte framstår som konfronterande.
Kritisk-Accepterande Mellanzon	Uppmärksammar vad som är rätt likväl vad som är fel.	Peka ut båda dessa sidor på ett vänlig sätt.
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 tidigt	Anser att konflikter kan undvikas genom att starta arbetet med ett projekt i god tid.	Ta hänsyn till dem som varken trivs med eller tycker det är effektivt att starta tidigt.

Utöver dina resultat på fasetterna ovan, påverkar också din beslutsfattarstil (se sidan 17) hur du hanterar konflikter. Din beslutsfattarstil är Logisk-Förnuftig. Du fokuserar sannolikt på det logiska i situationen och tror att andra ser den på samma sätt. För att förbättra din förmåga att hantera konflikter bör du komma ihåg att det inte alltid handlar om att "vinna eller försvinna" och försöka motstå din önskan att konkurrera och tävla.

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 INTJ:



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 INTJ

- Intuition i första hand i sin inre värld för att utveckla en enhetligt vision av vad som är verkligt betydelsefullt.
- Tanke primärt i yttrevärlden för att kommunicera sina analyser och logiska beslut till andra.

DINA MINDRE FÖREDRAGNA PREFERENSER

Om du ofta använder dina mindre föredragna preferenser, Känsla 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 INTJ-typ kan det hända att du först fokuserar uteslutande på dina egna teorier om världen och sedan blir alltför fixerad vid små, oviktiga yttre detaljer.

För att återställa balansen kan du försöka att:

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

EFFEKTIV ANVÄNDNING AV DIN PSYKOLOGISKA TYP

INTJ:s preferens för Intuition och Tanke gör dem i huvudsak intresserade av:

- Att utforska idéer och möjligheter.
- Att dra logiska slutsatser om dem.

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

Som en INTJ:

- Om du litar 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 Tanke kan det hända att du glömmet att ge människor välförtjänta komplimanger och inte tänker på hur dina beslut påverkar andra.

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 INTJ-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 och detaljer och uppskattar personliga relationer mer än tidigare.

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 (Bedömning), försök ändra ditt "Schemaläggande" angreppssätt (ett resultat inom preferensen) genom att fråga dig själv om öppenhet inför oförutsedda händelser (Spontan) skulle leda till bättre resultat.

Att integrera Steg I och Steg II

När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Ömsint, Öppen för möjligheter
INTJ

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

- Fokusera på den typbokstav/de typbokstäver du inte tyckte stämde eller på en typdikotomi inom vilken du hade några fasettresultat utom preferensen eller i mellanzonen.
- Läs beskrivningen för den typ du skulle ha om den eller de preferens/er du ifrågasätter vore den/de motsatta. (Se litteraturlistan på sidan 25).
- 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.

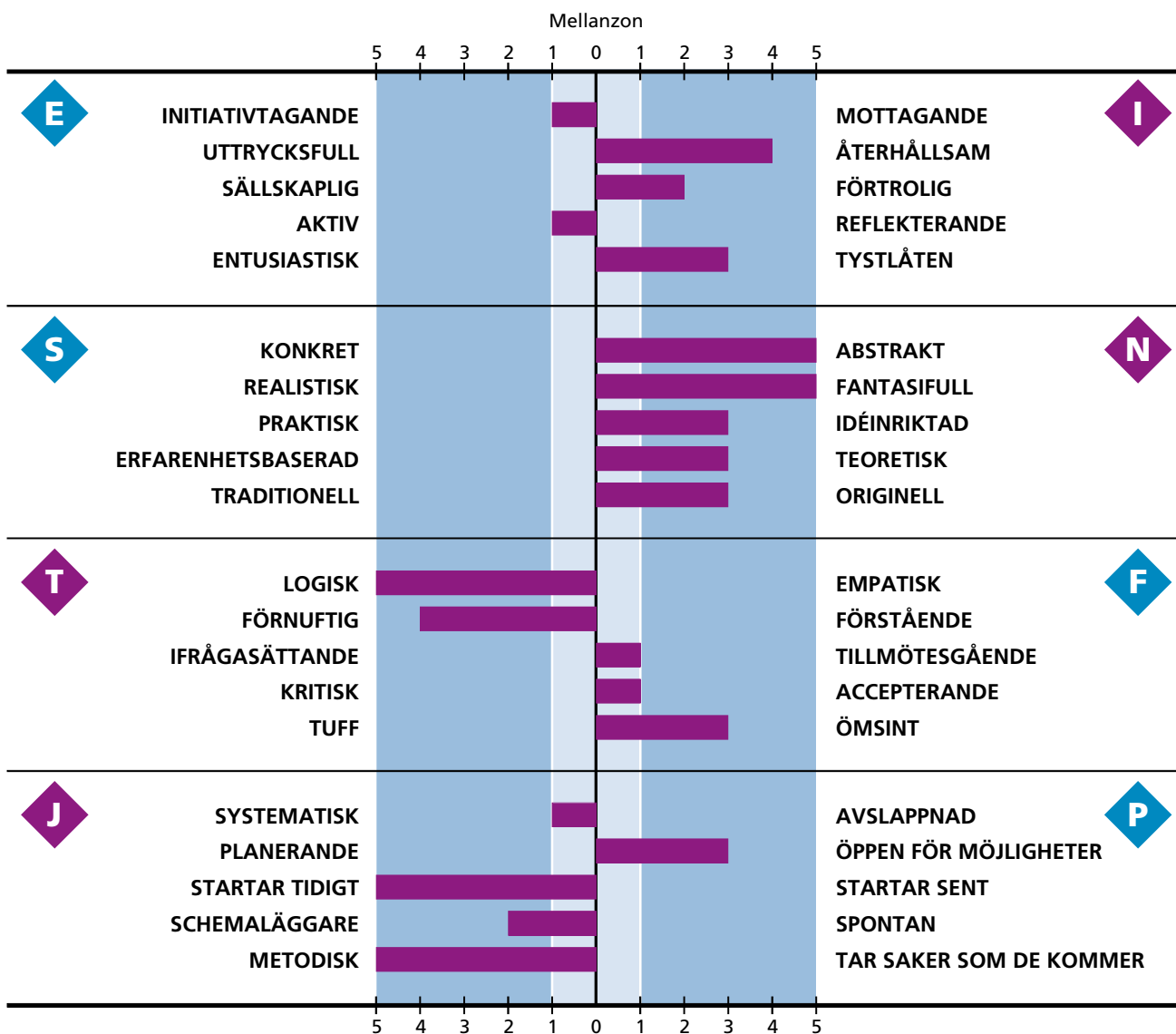
Använd litteraturlistan på sidan 25 för att fördjupa dig i teorin om psykologiska typer och dess tillämpningar. Att se dig själv och andra i ljuset av psykologiska typer kommer att öka din förståelse för personlighetsmässiga skillnader och underlätta för dig att använda dessa skillnader konstruktivt.

Översikt av dina resultat

STEG I: DIN FYRBOKSTAVSTYP

INTJ-typer tenderar att vara självständigt tänkande, teoretiska och originella. De arbetar hårt för att driva igenom sina idéer och avsikter. De är skeptiska, kritiska, bestämda och ibland envisa. Inom sina expertområden utvecklar de system för att organisera och genomföra projekt, med eller utan hjälp från andra.

STEG II: DINA RESULTAT PÅ DE 20 FASETTERNA



När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Ömsint, Öppen för möjligheter



INTJ

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.

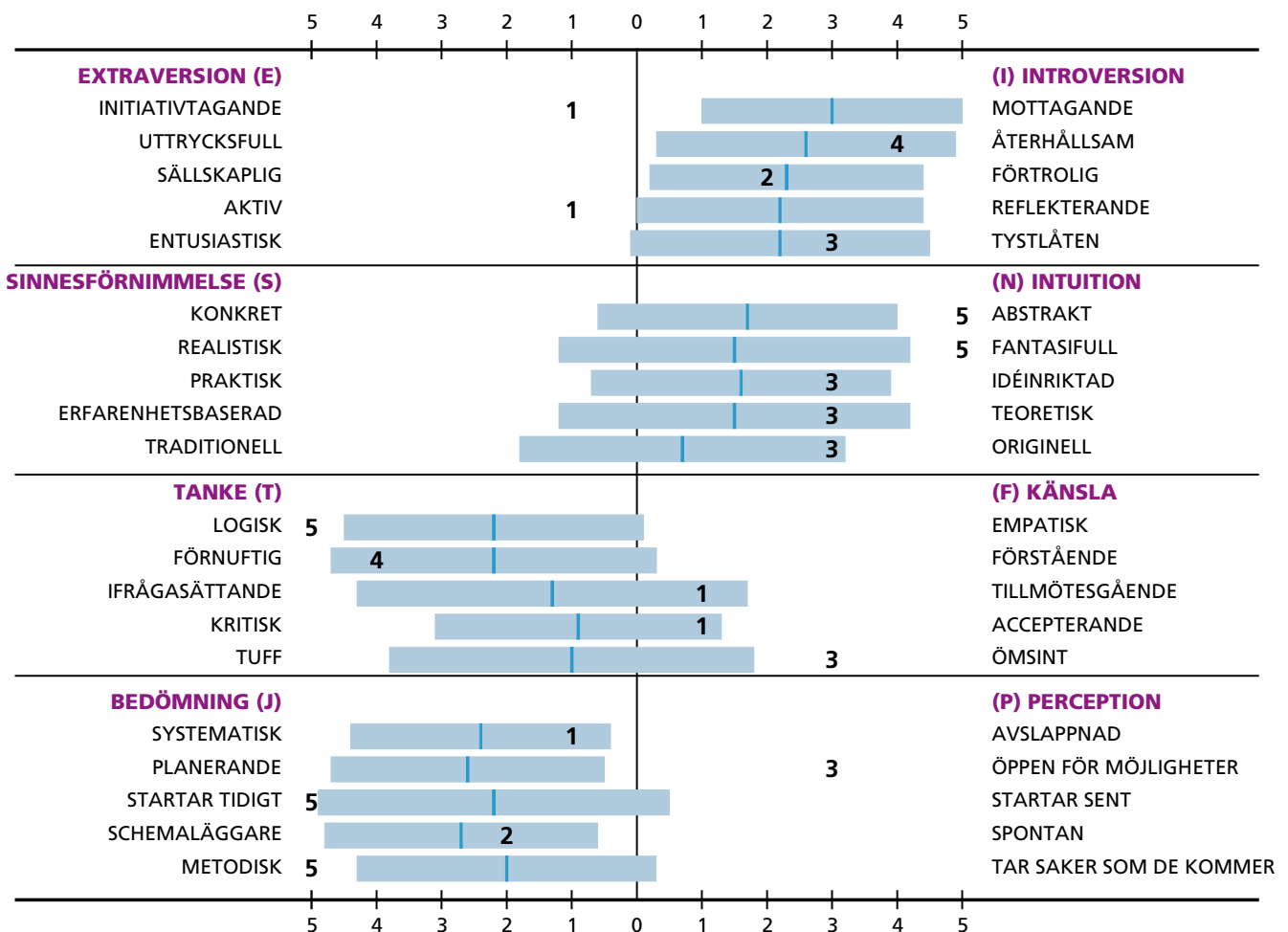
MBTI-användarens sammanfattning

TYDLIGHET I PREFERENS FÖR RAPPORTERAD MBTI-TYP: INTJ

Introversion: Otydlig (9)	Intuition: Mycket tydlig (51)	Tanke: Tydlig (33)	Bedömning: Måttlig (19)
-------------------------------------	---	------------------------------	-----------------------------------

FASETTPOÄNG: MEDELVÄRDE INTJ-TYPER SAMT RESPONDENTENS POÄNG

De liggande staplarna i grafen visar medelpoängen för INTJ-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 INTJ-typernas medelpoäng. De i fet stil skrivna värdena visar respondentens poäng.



POLARITETSINDEX: 66

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: 5



OPP Ltd
Elsfield Hall
15-17 Elsfield Way
Oxford OX2 8EP UK

Tel: +44 (0)1865 404 500 (Växel)
Kundtjänst: +44 (0)8708 728 727
Fax: +44 (0)1865 310 368
<http://www.opp.eu.com>