

Europese Uitgave: Nederlands

Verklarend Rapport

door Naomi L. Quenk, Ph.D., en Jean M. Kummerow, Ph.D.



rapport opgesteld voor

Fred Astaire (ESTP)

17 februari 2005



Gepubliceerd door CPP, Inc.

Myers-Briggs Type Indicator Step II Verklarend Rapport © 2004 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden
® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs en Introduction to Type zijn geregistreerde handelsmerken van de Myers-Briggs Type Indicator Trust.
™ Inleiding tot Type is een handelsmerk van de Myers-Briggs Type Indicator Trust. Vertaald en gedistribueerd met toestemming van de uitgever, CPP, Inc., Palo Alto, CA, 94303, USA.

™ Het CPP logo is een handelsmerk van CPP, Inc.
OPP® Ltd is licentiehouder om de handelsmerken te gebruiken in Europa. OPP en het OPP logo zijn geregistreerde handelsmerken van OPP Ltd.

De MBTI® persoonlijkheidsindicator

Dit stap II rapport is een diepgaande, gepersonaliseerde beschrijving van uw persoonlijkheidsvoorkeuren, afgeleid van uw antwoorden op het pan-Europese Step II Myers-Briggs Type Indicator® instrument. Het omvat uw resultaten van stap I (uw vierlettertype), naast de resultaten van stap II, die een aantal van de unieke manieren laat zien waarop u uitdrukking geeft aan uw stap I type.

Het MBTI® instrument werd ontwikkeld door Isabel Myers en Katharine Briggs als een toepassing van Carl Jung's theorie van psychologische typen. Deze theorie suggereert dat wij tegengestelde manieren hebben om energie te krijgen (Extraversion of Introversion), informatie te verzamelen of ons van informatie bewust te worden (Sensing of Intuition), te beslissen of tot een conclusie te komen over die informatie (Thinking of Feeling) en om te gaan met de wereld om ons heen (Judging of Perceiving).

E	Als u de voorkeur geeft aan Extraversion, concentreert u zich op de buitenwereld om daar energie te halen uit interactie met mensen en/of dingen te doen.	I	Als u de voorkeur geeft aan Introversion, concentreert u zich op de binnenwereld en haalt u energie uit nadenken over informatie, ideeën en/of concepten.
S	Als u de voorkeur geeft aan Sensing, merkt u feiten, details en bestaande realiteiten op en vertrouwt daarop.	N	Als u de voorkeur geeft aan Intuition, hebt u aandacht voor onderlinge verbanden, theorieën en toekomstige mogelijkheden en vertrouwt daarop.
T	Als u de voorkeur geeft aan Thinking, neemt u beslissingen op basis van logische, objectieve analyse.	F	Als u de voorkeur geeft aan Feeling, neemt u beslissingen om harmonie te creëren door het hanteren van persoonsgerichte waarden.
J	Als u de voorkeur geeft aan Judging, bent u over het algemeen georganiseerd en ordelijk en geeft u de voorkeur aan snelle beslissingen.	P	Als u de voorkeur geeft aan Perceiving, bent u over het algemeen flexibel, past u zich gemakkelijk aan en houdt u alle opties graag zo lang mogelijk open.

Aangenomen wordt dat u elk van deze acht delen van uw persoonlijkheid gebruikt maar de voorkeur geeft aan één in elk gebied, net als u een natuurlijke voorkeur hebt voor het gebruik van uw linker- of uw rechterhand. Geen voorkeurspool is beter of gewenster dan zijn tegengestelde.

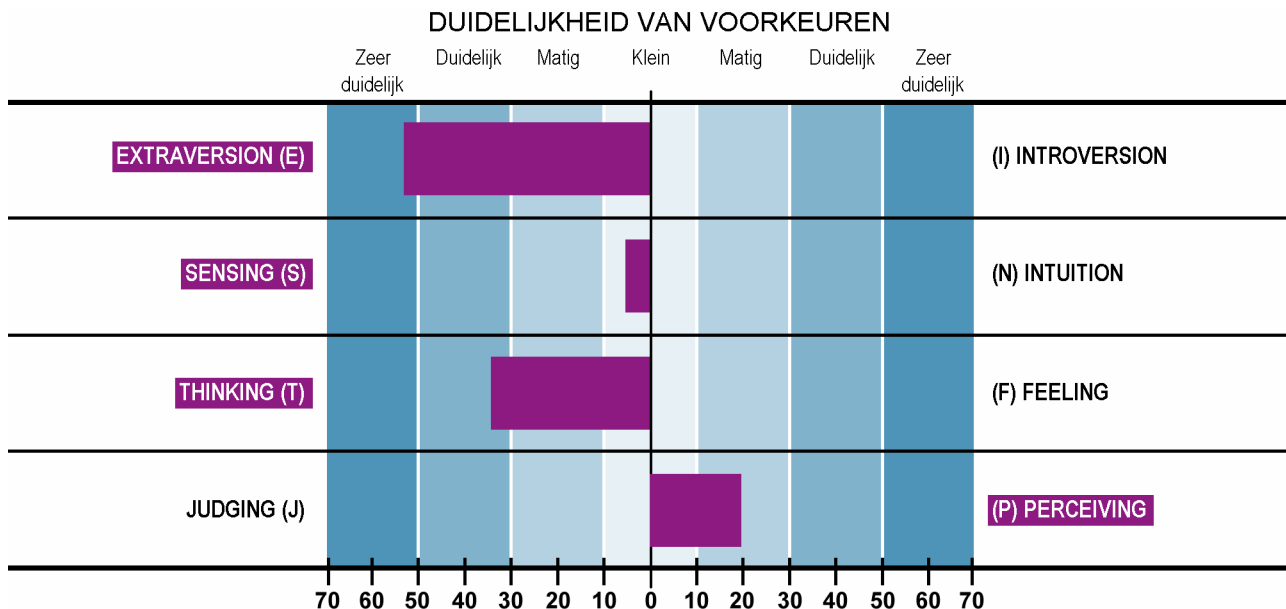
Het MBTI instrument meet niet uw vaardigheden of mogelijkheden op bepaalde gebieden maar is een manier om u te helpen u bewust te worden van uw specifieke stijl en om meer inzicht te krijgen in en waardering voor de manieren waarop mensen van elkaar verschillen.

Uw rapport bevat

Uw resultaten van stap I	4
Uw stap II facetten	6
Toepassen van stap II op communiceren.....	16
Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen	17
Toepassen van stap II op veranderingsmanagement	19
Toepassen van stap II op conflicthantering	20
Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken	21
Integreren van stap I en stap II.....	23
Gebruik van type om inzicht te krijgen.....	23
Overzicht van uw resultaten	24
Literatuur.....	25
Samenvatting Interpretator	26

Uw resultaten van stap I

In de onderstaande grafiek en de daarop volgende paragrafen wordt informatie gegeven over het persoonlijkheidstype dat u gerapporteerd hebt. Elk van de vier voorkeuren die u hebt aangegeven, wordt weergegeven door een balk aan die kant. Hoe langer de balk, des te duidelijker u die voorkeur hebt aangegeven.



Uw type bleek te zijn

ESTP

(EXTRAVERSION, SENSING, THINKING, PERCEIVING)

ESTP's kunnen vaak zien wat op een bepaald moment nodig is. Ze schatten situaties realistisch en snel in en zoeken naar oplossingen die werken. Ze worden niet persé belemmerd door regels maar passen die liever aan de situatie van het ogenblik aan.

Omdat ze letten op details en feiten, vertrouwen ESTP's op ervaring in plaats van op theorieën om hen te laten zien wat belangrijk is. Ze zijn nieuwsgierig, onbevooroordeeld en vaak tolerant als het erom gaat dingen op verschillende manieren aan te pakken.

Ze geven er de voorkeur aan om dingen zelf te proberen in plaats van gewoon naar het advies en de oplossingen voor problemen van anderen te luisteren. Ze zoeken in hun eigen ervaring en in die van mensen die ze respecteren naar de manier waarop ze iets aan moeten pakken. Ze passen snel logica toe en gaan dan verder naar de volgende situatie.

ESTP's proberen het leven leuk te maken en beleven vaak plezier aan materiële bezittingen en lichamelijke activiteiten. Hun houding is dat het leven er is om geleefd te worden, niet om diepgaand te worden geanalyseerd. Daarom zitten ze niet graag stil. Ze concentreren zich op het hier en nu.

ESTP's voelen zich vaak het prettigst in een werkomgeving waarin realisme, actie, efficiëntie en aanpassingsvermogen gewaardeerd worden. Mensen kunnen erop rekenen dat zij zich concentreren op de huidige situatie en de dingen nemen zoals ze zijn terwijl ze zoeken naar een oplossing en die dan implementeren.

Past dit type bij u?

Kijk welke delen van de bovenstaande beschrijving bij u passen en welke niet. Uw resultaten van stap II op de volgende pagina's kunnen u helpen duidelijkheid te verschaffen over gedeelten waarin u niet goed wordt beschreven. Als het stap I type dat u gerapporteerd hebt niet past, kunnen resultaten van stap II helpen bij het suggereren van een ander type, dat meer op u van toepassing is.

Uw stap II facetten

Uw persoonlijkheid is complex en dynamisch. Stap II beschrijft een deel van die complexiteit door uw resultaten te laten zien op vijf verschillende delen of facetten van elk van de vier paren van het MBTI instrument van tegenovergestelde voorkeuren zoals hieronder aangegeven.

<p>EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION</p> <p>Initiërend Ontvangend</p> <p>Expressief Beheerst</p> <p>Groepsmens Intiem</p> <p>Actief Bedachtzaam</p> <p>Enthousiast Rustig</p>	<p>SENSING (S) ↔ (N) INTUITION</p> <p>Concreet Abstract</p> <p>Realistisch Vindingrijk</p> <p>Praktisch Conceptueel</p> <p>Ervaringsgericht Theoretisch</p> <p>Traditioneel Origineel</p>
<p>THINKING (T) ↔ (F) FEELING</p> <p>Logisch Empathisch</p> <p>Redelijk Meelevend</p> <p>Vragend Meegaand</p> <p>Kritisch Aanvaardend</p> <p>Hard Zacht</p>	<p>JUDGING (J) ↔ (P) PERCEIVING</p> <p>Systematisch Ongedwongen</p> <p>Gepland Opties open houden</p> <p>Vroeg beginnend Door druk gestimuleerd</p> <p>Routinematig Spontaan</p> <p>Methodisch Adaptief</p>

Houd er bij het bekijken van uw resultaten rekening mee dat:

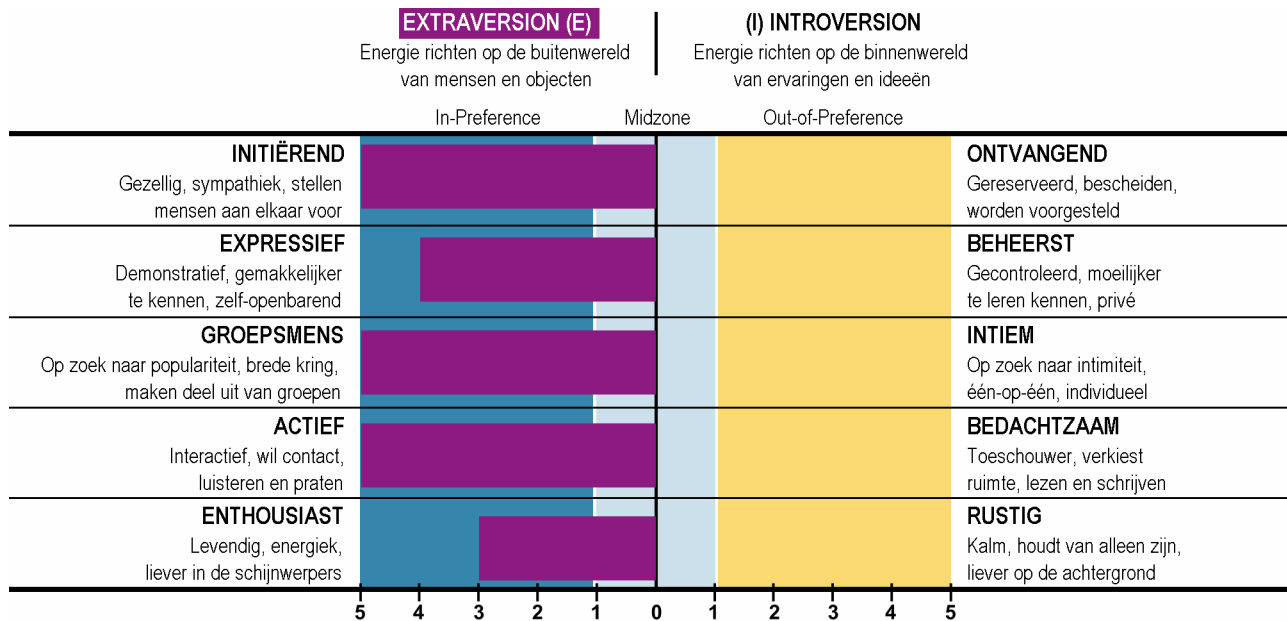
- Elk facet twee tegengestelde polen heeft. Het is waarschijnlijker dat u een voorkeur heeft voor een pool aan dezelfde kant als uw algehele voorkeur (een in-preference resultaat). Bijvoorbeeld de Initiërend pool als u de voorkeur geeft aan Extraversie of de Ontvangend pool als u de voorkeur geeft aan Introversie.
- U voor een specifiek facet de voorkeur kunt geven aan een pool die tegengesteld is aan uw algehele voorkeur (een out-of-preference resultaat) of geen duidelijke voorkeur hebt voor een van beide polen (een Midzone resultaat).
- Uw voorkeuren op deze twintig facetten u kunnen helpen meer inzicht te krijgen in uw unieke manier om uw type te ervaren en er uitdrukking aan te geven.

Hoe uw Step II resultaten lezen?

De volgende 8 pagina's (8-15) geven u informatie voor elke groep facetten. Elke pagina bevat een grafiek van uw resultaten op de facetten. De grafiek geeft:

- Korte definities van de weergegeven MBTI stap I voorkeuren.
- De namen van de vijf facetpolen geassocieerd met elke MBTI voorkeur alsmede drie beschrijvende woorden of zinnen voor elke facetpool.
- Een balk die laat zien naar welke pool uw voorkeur uitgaat of een resultaat in de Midzone. De lengte van de balk laat zien hoe duidelijk u uw voorkeur voor die pool hebt gemeld. (scores van 0 of 1).

Onder de grafiek staan beschrijvingen van de kenmerken van elk in-preference, out-of-preference of Midzone resultaat. Om uw resultaten te contrasteren, kijk naar de drie woorden of zinnen die de tegengestelde facetpool op de grafiek bovenaan de pagina beschrijven. Als een groep beschrijvingen niet lijkt te passen, wordt u misschien beter beschreven door de tegenovergestelde pool of door de Midzone.



Initiërend (in-preference)

- Bent assertief extravert in sociale situaties, planning en het leiden van bijeenkomsten.
- Treedt op als sociale facilitator, regelt de situatie zoals het naar uw idee het beste is.
- Voert sociale verplichtingen met finesse uit, stelt mensen gemakkelijk aan elkaar voor.
- Vindt het leuk om mensen met dezelfde interesses met elkaar in contact te brengen.
- Wilt oprecht dat mensen met elkaar omgaan.

Expressief (in-preference)

- Praat veel!
- Vindt het gemakkelijk om uw gevoelens en interesses aan anderen te uiten.
- Wordt door anderen gezien als opgewekt, warm en humoristisch.
- Bent toegankelijk.
- Vraagt zich soms af of u te veel gepraat hebt of iets verkeerd gezegd hebt of misschien iets gênants.

Groepsmens (in-preference)

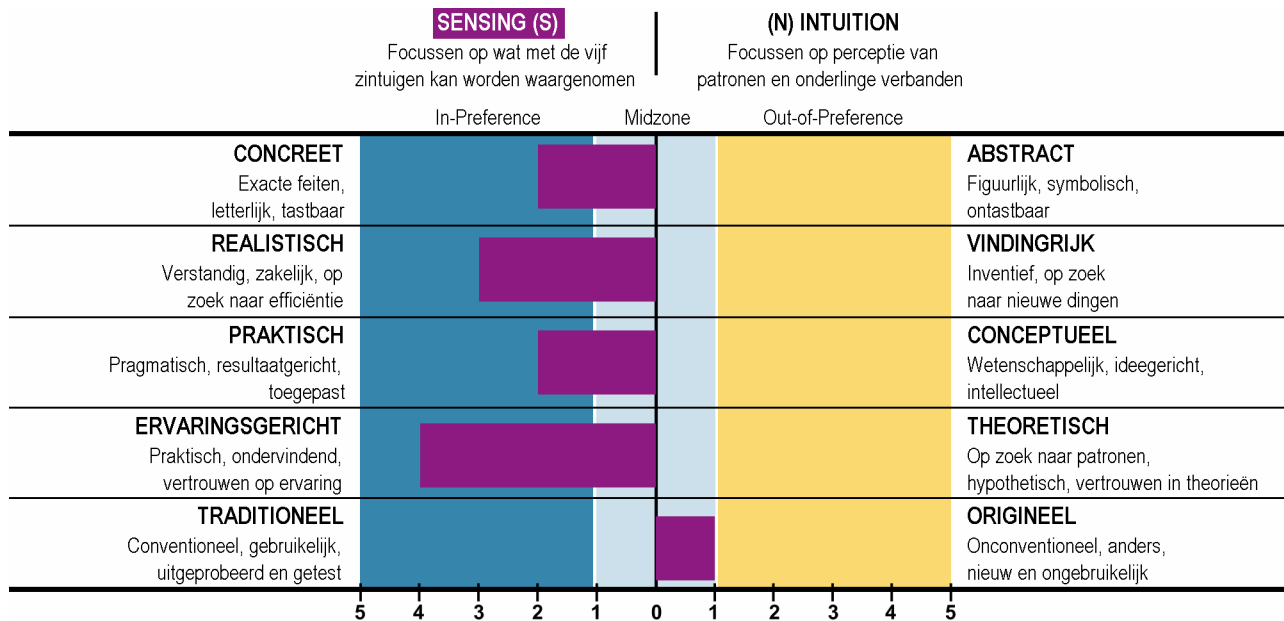
- Houdt ervan met anderen samen te zijn en vindt het onplezierig om alleen zijn.
- Voelt u in contacten op uw gemak met zowel vreemden als vrienden.
- Maakt geen onderscheid tussen vrienden en kennissen.
- Maakt deel uit van groepen omdat u graag ergens bij wilt horen.
- Vindt dat populair zijn en geaccepteerd worden belangrijk zijn.
- Wilt gevraagd worden om aan activiteiten deel te nemen, zelfs als u daar niet echt in geïnteresseerd bent.
- Hebt veel kennissen.

Actief (in-preference)

- Geeft de voorkeur aan actieve deelname aan een discussie in plaats van passieve observatie en luisteren.
- Leert beter door te doen, te luisteren en vragen te stellen dan door te lezen en te schrijven.
- Communiceert graag persoonlijk, face-to-face of voice-to-voice.
- Spreekt liever over een onderwerp dan dat u erover schrijft.

Enthousiast (in-preference)

- Bent graag waar de actie is.
- Probeert vaak om in het middelpunt van de belangstelling te staan.
- Bent geestig en humoristisch als u met anderen spreekt.
- Vindt dat het leven spannend moet zijn.
- Uw enthousiasme werkt aanstekelijk op anderen.
- Verveelt zich als u niet actief bent en daarom zorgt u dat er activiteit is en laat daar vaak anderen in delen.



Concreet (in-preference)

- Gaat uit van de realiteit en vertrouwt op feiten.
- Interpreteert dingen letterlijk.
- Bent voorzichtig met dingen afleiden.
- Vindt het soms moeilijk om trends te zien en feiten aan het totaalbeeld te koppelen.
- Begint met wat u weet dat waar is en hebt alle feiten op een rijtje voordat u verdergaat.
- Wordt soms door anderen gezien als iemand die weerstand biedt tegen verandering hoewel het mogelijk is dat u dat zelf niet zo ziet.

Realistisch (in-preference)

- Bent trots op uw gezond verstand en uw vermogen om situaties realistisch te beoordelen.
- Waardeert efficiëntie, praktijkgerichtheid en kosteneffectiviteit.
- Waardeert directe ervaringen en tastbare resultaten.
- Gelooft dat goede technieken leiden tot goede resultaten.
- Wordt gezien als nuchter en verstandig.

Praktisch (in-preference)

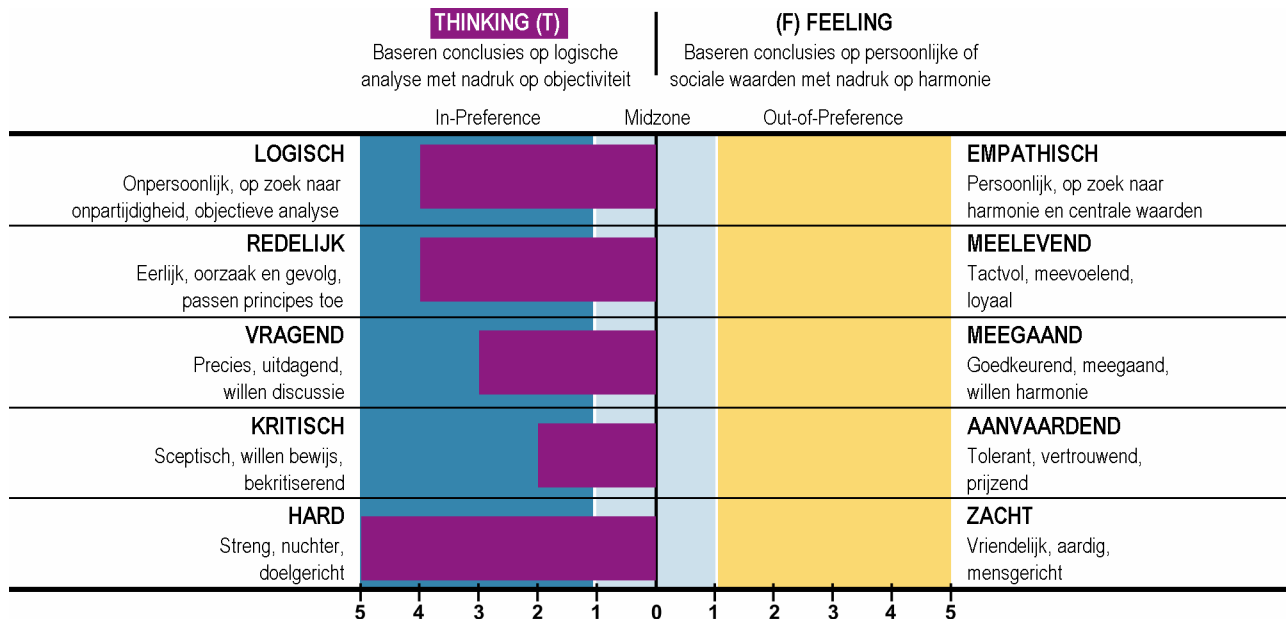
- Vindt dat het toepassen van ideeën aantrekkelijker is dan de ideeën zelf.
- Moet de toepassing van een idee zien om het te kunnen begrijpen.
- Wilt graag nieuwe vaardigheden verwerven om die praktisch te kunnen toepassen.
- Bent ongeduldig bij luisteren naar ideeën als praktisch gebruik daarvan niet het eindresultaat is.
- Hebt voorkeur voor praktische bruikbaarheid boven intellectuele nieuwsgierigheid

Ervaringsgericht (in-preference)

- Leert het beste van directe, praktische ervaring en vertrouwt erop dat deze als basis dient.
- Bent voorzichtig als het erom gaat te veel te veralgemenen.
- Concentreert zich meer op het heden en het verleden dan op de toekomst.
- Concentreert zich op wat nu gebeurt in plaats van op nadenken over betekenissen en theorieën.
- Kunt zich soms verliezen in details waardoor u de grote lijnen uit het oog verliest.

Traditioneel-Origineel (Midzone)

- Voelt u op uw gemak als u gevestigde en beproefde methoden gebruikt.
- Verandert graag procedures die niet werken.
- Waardeert sommige tradities op het gebied van zowel gezins- als werkactiviteiten.
- Geeft de voorkeur aan een conventionele benadering maar bent bereid iets nieuws te overwegen.
- Geniet van iets nieuws als dat niet conflicteert met uw traditionele waarden.



Logisch (in-preference)

- Gelooft dat logische analyse het beste is voor het nemen van beslissingen.
- Gebruikt consecutieve redenering, met stellingen en gedefinieerde regels, om tot consistente conclusies te komen.
- Gebruikt harde gegevens om uw beslissingen te nemen.
- Concentreert zich op oorzaak en gevolg.
- Houdt ervan om duidelijke grenzen tussen kwesties te bewaren.
- Kunt gemakkelijk de pro's en contra's van een vraagstuk bepalen.

Redelijk (in-preference)

- Gebruikt redeneringen om beslissingen te nemen.
- Benadert situaties als onpartijdig waarnemer.
- Bent vol zelfvertrouwen en duidelijk over uw doelstellingen en beslissingen.
- Leeft uw leven logisch, met stellingen die tot conclusies leiden.
- Bekijkt situaties objectief en analytisch.

Vragend (in-preference)

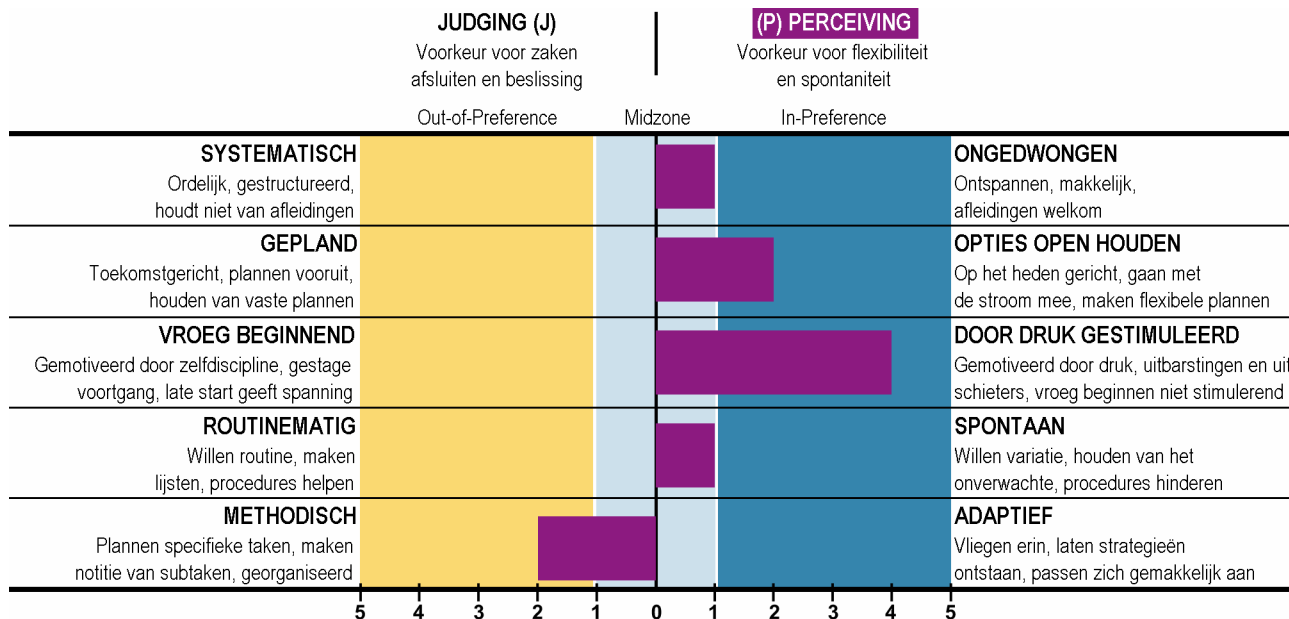
- Bent intellectueel onafhankelijk.
- Gebruikt vragen om ideeën te verduidelijken.
- Bent precies in uw vragen, vindt het prettig om discrepanties aan te pakken.
- Kunt er behoefte aan hebben dat al uw vragen beantwoord worden voordat u op conclusies kunt vertrouwen.
- Bent vasthoudend als het erom gaat om alle antwoorden te krijgen die u nodig hebt.
- Vindt dat in twijfel trekken gepast is, zelfs als iets al in orde is.

Kritisch (in-preference)

- Discussieert graag en bent sceptisch.
- Lijkt bijna emotioneel in uw interacties.
- Neemt niets als vaststaand aan en geeft niets toe.
- Houdt ervan om kritiek te geven en vindt een aanvallende benadering normaal.
- Houdt ervan om toe te lichten wat verkeerd is omdat niets perfect is.
- Geeft kritiek in plaats van commentaar als u op uw best bent.

Hard (in-preference)

- Houdt ervan om intellectuele en interpersoonlijke druk te gebruiken om uw zin te krijgen.
- Richt u vastberaden op het bereiken van uw doel.
- Neemt vaak aan dat alternatieven niet bestaan of niet terzake doen.
- Bent zeer resultaatgericht en op uw gemak als u zich richt op waar het echt om gaat.
- Besteedt weinig aandacht aan de emoties van mensen en kan koel overkomen.



Systematisch-Ongedwongen (Midzone)

- Hebt graag een algemeen plan met een aantal mogelijkheden.
- Vindt een te grote hoeveelheid details in een plan belemmerend.
- Hebt geen problemen met onderbrekingen als er geen agenda is.
- Hebt een hekel aan afleiding als u bij een project betrokken bent.
- Vindt dat een plan vooraf comfortabele afwijking mogelijk maakt omdat u altijd naar het plan terug kunt gaan.

Opties open houden (in-preference)

- Houdt ervan om impulsief plannen te maken, vooral als het gaat om uw vrijetijdsactiviteiten.
- Vindt dat spontaan plannen maken bijna vanzelf gebeurt.
- Geeft de voorkeur aan flexibiliteit zodat activiteiten zich kunnen ontvouwen.
- Betreurt verplichtingen tot bindende afspraken omdat u dan geen kant meer op kunt.
- Heeft langetermijnfantasieën in plaats van langetermijnplannen.

Door druk gestimuleerd (in-preference)

- Merkt dat tijdsdruk u helpt beter te presteren.
- Verveelt zich snel als u niets doet.
- Houdt ervan met verschillende taken te jongleren en snel van de ene naar de andere taak te gaan.
- Voelt zich het meest creatief onder druk van een deadline en geniet van verrassingen.
- Bent van mening dat uw geest aan een taak werkt zelfs als er niets op papier staat.
- Hoeft alleen maar te weten hoe laat u kunt beginnen om de deadline te kunnen halen.
- Vindt dat succes op deze manier afhankelijk is van uitstekende timing en de nodige planningsvaardigheden.

Routinematig-Spontaan (Midzone)

- Ziet graag een gemiddelde hoeveelheid routine in uw leven.
- Vindt dat sommige routine voorspelbaarheid biedt en tevens vrijheid om op mogelijkheden in te spelen.
- Ziet routine als een hulpmiddel in uw werkleven maar vindt het thuis een beperking – of omgekeerd.

Methodisch (out-of-preference)

- Waardeert een gedetailleerde beschrijving van taken maar kunt problemen hebben met het plannen van alle details.
- Bepaalt stappen die nodig zijn om strategische plannen te maken.
- Merkt dat u, als u eenmaal geconcentreerd bent, taken en stappen vooraf definieert en dan actie onderneemt.
- Hebt het gevoel dat u door ordelijk en efficiënt te zijn uw vrije tijd maximaliseert.

Toepassen van stap II op communiceren

Alle aspecten van uw type beïnvloeden de manier waarop u communiceert, vooral als lid van een team. Negen van de facetten zijn vooral relevant voor communicatie. Uw voorkeuren voor deze negen facetten naast tips voor betere communicatie ziet u hieronder weergegeven.

Naast de tips in de tabel moet u onthouden dat communicatie voor elk type het volgende inhoudt

- Anderen laten weten welk soort informatie u nodig hebt.
- Anderen vragen wat ze nodig hebben.
- Uw ongeduld bewaken als andere stijlen domineren.
- U realiseren dat anderen waarschijnlijk niet proberen om u te vervelen als ze hun eigen communicatiestijlen gebruiken.

Uw facetresultaat	Communicatiestijl	Communicatieverbetering
Initiërend	Begint interacties door mensen te helpen elkaar te leren kennen.	Overtuig u ervan of mensen deze introducties daadwerkelijk nodig hebben en willen.
Expressief	Zegt wat u denkt tegen iedereen die ernaar wil luisteren.	Herken wanneer het belangrijk is om niet te zeggen wat u denkt en het dan ook niet te zeggen.
Actief	Beleeft er plezier aan om te communiceren en face-to-face met anderen om te gaan.	Herken wanneer face-to-face communicatie opdringerig of onnodig is.
Enthousiast	Toont snel enthousiasme voor het onderwerp waar het om gaat.	Wees voorzichtig en laat anderen ook aan bod komen; zorg dat u om input vraagt.
Concreet	Praat over het hier en nu.	Sta open voor de gevolgtrekkingen uit de details.
Vragend	Wilt vragen stellen.	Wees selectief in het kiezen van vragen zodat u mensen niet intimideert.
Kritisch	Neemt op een natuurlijke manier een kritische houding aan tegenover zo ongeveer alles.	Herken dat anderen uw kritiek ten onrechte zouden kunnen uitleggen als persoonlijke kritiek en wees duidelijk wanneer dit niet uw bedoeling is.
Hard	Belichaamt de uitspraak, "Laten we aan de slag gaan!"	Wees u ervan bewust dat uw manier van met iets doorgaan soms slecht kan zijn voor de situatie.
Methodisch	Bepaalt de stappen en hun volgorde voordat u met een taak begint.	Wees tolerant tegenover anderen die zomaar aan iets beginnen zonder stappen te bepalen.

Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen

Om effectieve beslissingen te kunnen nemen is informatie nodig uit verschillende perspectieven en moeten goedwerkende methoden worden toegepast voor het evalueren van die informatie. De stap II facetten geven ons specifieke manieren om onze besluitvorming te verbeteren, speciaal de facetten die te maken hebben met Sensing, Intuition, Thinking en Feeling. Hieronder vindt u algemene vragen die met die facetten te maken hebben. De facetpolen waaraan u de voorkeur geeft, zijn cursief gedrukt. Als u zich in de Midzone bevindt, is geen der polen cursief aangegeven.

<p>SENSING</p> <p><i>Concreet: Wat weten we en hoe weten we het?</i></p> <p><i>Realistisch: Wat zijn de werkelijke kosten?</i></p> <p><i>Praktisch: Zal het werken?</i></p> <p><i>Ervaringsgericht: Kunt u me laten zien hoe het werkt?</i></p> <p>Traditioneel: Moet er werkelijk iets veranderd worden?</p>	<p>INTUITION</p> <p>Abstract: Wat zou dit anders kunnen betekenen?</p> <p>Vindingrijk: Wat kunnen we anders bedenken?</p> <p>Conceptueel: Welke andere interessante ideeën zijn er?</p> <p>Theoretisch: Hoe staat het allemaal met elkaar in verband?</p> <p>Origineel: Wat is een nieuwe manier om dit te doen?</p>
<p>THINKING</p> <p><i>Logisch: Wat zijn de voor- en nadelen?</i></p> <p><i>Redelijk: Wat zijn de logische gevolgen?</i></p> <p><i>Vragend: Maar hoe zit het met...?</i></p> <p><i>Kritisch: Wat klopt hier niet aan?</i></p> <p><i>Hard: Waarom gaan we nu niet verder?</i></p>	<p>FEELING</p> <p>Empathisch: Wat vinden we leuk en wat niet?</p> <p>Meelevend: Welke impact zal dit op de mensen hebben?</p> <p>Meegaand: Hoe kunnen we iedereen gelukkig maken?</p> <p>Aanvaardend: Wat brengt dit op?</p> <p>Zacht: Hoe zit het met de mensen die gekwetst zullen raken?</p>

Zes verschillende manieren om informatie te evalueren, beslissingsstijlen genoemd, zijn bepaald op basis van twee facetten van de Thinking-Feeling dichotomie: Logisch-Empathisch en Redelijk-Meelevend.

Uw stijl is **Logisch-Redelijk**.

Deze stijl betekent dat u **waarschijnlijk**:

- Vertrouwt op uw voorkeur voor Thinking en beslissingen neemt op basis van logische analyse van gegevens.
- De impact van uw beslissingen op mensen en relaties erkent maar dat als secundair ziet.
- U concentreert op nauwkeurigheid om tot een goede beslissing te komen.
- Wordt gezien als precies, objectief en zelfverzekerd.
- Soms als niet-flexibel wordt gezien.

TIPS

Begin bij individuele probleemoplossing met het stellen van alle bovenstaande vragen.

- Bekijk de antwoorden zeer goed. De vragen die tegengesteld zijn aan die vragen die vet-cursief zijn gedrukt kunnen de sleutel vormen, omdat die perspectieven voorstellen waarvan het niet waarschijnlijk is dat u ze overweegt.
- Probeer om uw beslissingsstijl in balans te brengen door aandacht te hebben voor delen van uw persoonlijkheid waarvoor u minder voorkeur heeft.

Zoek bij probleemoplossing in groepen actief naar mensen met verschillende standpunten. Vraag naar hun zorgen en perspectieven.

- Voer een laatste controle uit om er zeker van te zijn dat alle bovengenoemde vragen gesteld zijn en dat verschillende beslissingsstijlen gebruikt zijn.
- Doe als u een perspectief mist extra moeite om te overwegen wat dit zou kunnen toevoegen.

Toepassen van stap II op veranderingsmanagement

Verandering lijkt onvermijdelijk te zijn en beïnvloedt mensen op verschillende manieren. Om u te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u duidelijk zijn over wat verandert en wat hetzelfde blijft.
- Moet u bepalen wat u moet weten om de verandering te kunnen begrijpen en die informatie dan opzoeken.

Om anderen te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u open discussie over de verandering stimuleren. Wees u ervan bewust dat dit voor sommigen gemakkelijker is dan voor anderen.
- Moet u zorgen dat zowel logische redenen als persoonlijke of sociale waarden zijn overwogen.

Uw persoonlijkheidstype beïnvloedt ook uw stijl van veranderingsmanagement, met name uw resultaten op de hieronder genoemde facetten. Bekijk de facetten en tips voor het verbeteren van uw reactie op verandering.

Uw facetresultaat	Stijl van veranderingsmanagement	Verbeteren van veranderingsmanagement
Expressief	Deelt uw gevoelens over de verandering vrij met anderen.	Beperk uw expressiviteit tot degenen die uw stijl waarderen; geef anderen tijd om dingen te overdenken.
Groepsmens	Bespreekt de veranderingen en de impact daarvan voor u met zoveel mogelijk mensen.	Wees u ervan bewust dat mensen verschillen in hun niveau van belangstelling voor wat u te zeggen hebt en wees dus selectief in met wie u praat.
Concreet	Kunt u vastbijten in een aantal aspecten van verandering en andere negeren.	Vraag iemand u te helpen om van de feiten en details over te stappen naar redelijke mogelijkheden
Realistisch	Concentreert u op de gezond-verstand aspecten van de verandering.	Realiseer u dat gezond-verstand resultaten niet direct als zodanig herkend worden.
Ervaringsgericht	Wilt een voorbeeld zien van hoe de verandering eruit zal zien.	Accepteer dat de impact van een aantal veranderingen vooraf niet kan worden aangetoond.
Traditioneel-Origineel Midzone	Wilt het beste van de bestaande methoden behouden maar bent bereid andere te veranderen.	Laat anderen de redenen voor uw standpunten weten om hen te helpen uw perspectief te begrijpen.
Hard	Gaat met de veranderingen aan de slag of keurt ze af, afhankelijk van of u het met die veranderingen eens bent.	Doe een stap terug en overweeg of uw houding u op lange termijn echt oplevert wat u wilt.
Opties open houden	Laat de veranderingen zich ontvouwen zoals ze komen.	Wees u ervan bewust dat anderen zich misschien niet op hun gemak voelen met uw benadering; geef hen uitleg als dat maar enigszins mogelijk is.
Methodisch	Detailleert de vele stappen die noodzakelijk zijn voor het implementeren van de veranderingen.	Weet dat de omstandigheden het nodig kunnen maken dat nauwgezet ontwikkelde stappen veranderd moeten worden.

Toepassen van stap II op conflicthantering

Bij het werken met anderen zijn conflicten onvermijdelijk. Mensen met verschillende typen persoonlijkheid kunnen verschillen in wat ze definiëren als een conflict, hoe ze erop reageren en hoe ze een oplossing vinden. Hoewel ze vaak onplezierig zijn, leiden conflicten vaak tot verbetering van de werksituaties en van relaties.

Een onderdeel van de conflicthantering voor elk type omvat:

- Zorgen dat het werk gedaan wordt terwijl u uw relatie met de betrokken mensen houdt zoals ze is.
- Erkennen dat alle perspectieven iets toevoegen maar dat elk perspectief dat tot in het extreme gebruikt wordt, met uitsluiting van zijn tegengestelde, uiteindelijk conflictoplossing belemmert.

Uw resultaten op zes stap II facetten kunnen sommige aspecten van uw conflicthantering op een unieke wijze beïnvloeden. In de onderstaande tabel wordt uitgelegd hoe uw resultaten op deze facetten van invloed kunnen zijn op de moeite die u doet om conflicten te hanteren.

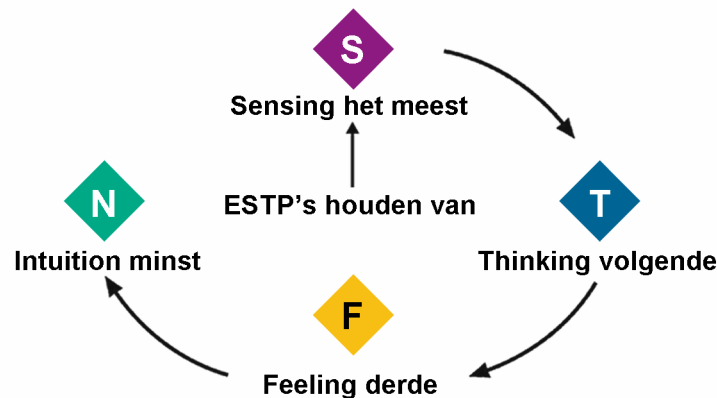
Uw facetresultaat	Conflict-Managementstijl	Verbetering van conflicthantering
Expressief	Bespreekt het conflict en uw emotionele reacties erop onmiddellijk.	Wees u ervan bewust dat anderen zelfs als ze zich misschien niet onmiddellijk uitspreken, misschien toch een duidelijke mening hebben over het probleem.
Groepsmens	Betrekt alle relevante mensen bij het oplossen van het conflict, niet alleen degenen die u goed kent.	Respecteer de behoefte van sommige mensen om pas betrokken te raken als ze er klaar voor zijn om deel te nemen.
Vragend	Stelt een groot aantal vragen aan anderen om alles wat in het conflict speelt boven water te krijgen.	Wees u ervan bewust dat mensen uw stijl van vragen als uitdagend in plaats van nuttig kunnen opvatten bij het oplossen van het conflict; geef duidelijk aan wat uw intentie is.
Kritisch	Geeft alles aan wat nog steeds fout is en gecorrigeerd moet worden	Realiseer u dat uw stijl anderen van streek kan maken en probeer u in te houden en meer accepterend te zijn.
Hard	Zet door om het conflict onmiddellijk op te lossen zodat voortgang kan worden geboekt.	Erken dat vertragingen in implementatie noodzakelijk kunnen zijn om het doel te bereiken.
Door druk gestimuleerd	Voorkomt de druk van werken tot de laatste minuut dus erkent niet dat conflict kan worden veroorzaakt door deze stijl zelf.	Gebruik uw stijl wanneer u alleen werkt maar stel de deadlines voor uzelf vroeger wanneer anderen van u afhankelijk zijn voor het voltooien van werkzaamheden.

Naast uw facetresultaten beïnvloedt uw beslissingsstijl (zoals uitgelegd op pagina 17) uw manier van conflicthantering. Uw beslissingsstijl is Logisch-Redelijk. Waarschijnlijk focust u zich op de logica van de situatie, in de veronderstelling dat anderen het ook zo zien. Als u uw inspanningen om conflicten te hanteren effectiever wil maken, wees u ervan bewust dat niet alle situaties win-lose zijn en verzet u tegen het innemen van een concurrerende houding.

Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken

Bij de essentie van typering gaat het om de manier waarop informatie verzameld wordt (Sensing en Intuition) en hoe beslissingen worden genomen (Thinking en Feeling). Elk type heeft favoriete manieren om die twee dingen te doen. De twee middelste letters van uw vierlettertype (S of N en T of F) geven uw favoriete processen weer. Hun tegengestelden, waarvan de letters niet in uw vierlettertype voorkomen, zijn voor uw type derde en vierde in volgorde van belangrijkheid. Vergeet het niet - u gebruikt alle delen van uw persoonlijkheid minimaal een deel van de tijd.

Voor ESTP's werkt dit als volgt:



Gebruiken van uw favoriete processen

Extraverte personen houden ervan om hun favoriete proces het meest te gebruiken in de buitenwereld van mensen en dingen. Om het evenwicht te bewaren, gebruiken ze hun tweede favoriet in hun innerlijke wereld van ideeën en indrukken. Introverte personen zijn geneigd hun favoriete proces het meest te gebruiken in hun innerlijke wereld en om het evenwicht te bewaren door gebruik te maken van hun tweede favoriete proces in de buitenwereld.

Dus ESTP's gebruiken:

- Sensing voornamelijk extern om de belangrijke feiten en details op te merken.
- Thinking voornamelijk intern om te analyseren en op logische wijze tot conclusies te komen

Gebruiken van uw minst favoriete processen.

Als u vaak gebruik maakt van de delen van uw persoonlijkheid die minder de voorkeur hebben, Feeling en Intuition, vergeet dan niet dat u werkt buiten uw natuurlijke comfortzone. Het kan zijn dat u zich op die momenten ongemakkelijk, moe of gefrustreerd voelt. Als ESTP kan het zijn dat u eerst sterk gefocust raakt op de realiteiten van het moment en zich dan overweldigd voelt door beangstigende interne mogelijkheden en verklaringen.

Probeer om wat balans terug te brengen het volgende:

- Neem meer pauzes in uw activiteiten als u de minder bekende delen van uw persoonlijkheid gebruikt - Feeling en Intuition.
- Doe uw best om de tijd te vinden om iets leuks te doen waarbij u gebruikt maakt van uw favoriete manieren - Sensing en Thinking.

Maak effectief gebruik van uw type

De voorkeur van ESTP's voor Sensing en Thinking maakt hen vooral geïnteresseerd in

- Feiten en ervaringen verkrijgen en gebruiken.
- Tot logische conclusies daarover komen.

Ze besteden weinig energie aan de delen van hun persoonlijkheid waar minder voorkeur naar uitgaat (less-preferred), Intuition en Feeling. Deze delen kunnen onervaren blijven en minder beschikbaar voor gebruik in situaties waarin ze nuttig zouden kunnen zijn.

Als ESTP,

- Als u te veel vertrouwt op uw Sensing voorkeur, is het waarschijnlijk dat u het totaalbeeld en andere betekenissen van de informatie en nieuwe mogelijkheden mist.
- Als u uitsluitend oordeelt op basis van uw Thinking voorkeur, kan het zijn dat u vergeet mensen te complimenteren als u dat zou moeten doen en de impact van uw beslissingen voor anderen negeert.

Uw persoonlijkheidstype zal zich in de loop van uw leven waarschijnlijk op een natuurlijke manier ontwikkelen. Naarmate mensen ouder worden raken veel van hen geïnteresseerd in de minder bekende delen van hun persoonlijkheid. Wanneer ze van middelbare leeftijd zijn of ouder, merken ESTP's vaak dat ze meer tijd besteden aan dingen die ze niet leuk vonden toen ze jonger waren. Ze melden bijvoorbeeld dat ze meer plezier beleven aan andere manieren bedenken om dingen te doen en aan persoonlijke relaties.

Hoe de facetten u kunnen helpen effectiever te werk te gaan

Soms vraagt een specifieke situatie om gebruik van een less-preferred deel van uw persoonlijkheid. Uw facetresultaten kunnen het gemakkelijker voor u maken om tijdelijk een minder natuurlijke benadering te gebruiken. Begin met te bepalen welke facetten relevant zijn en welke polen geschikter zijn om te gebruiken.

- Als uw voorkeur out-of-preference is wat betreft één of meer van de relevante facetten, moet u zorgen dat u zich richt op het gebruiken van benaderingen en gedragingen die betrekking hebben op die out-of-preference facetten.
- Als u zich bevindt in de Midzone, moet u beslissen welke pool geschikter is voor de situatie van dat moment en zorgen dat u gebruikt maakt van benaderingen en gedrag die betrekking hebben op die pool.
- Als uw voorkeur in-preference is, moet u iemand bij de tegengestelde facetpool hulp vragen bij het gebruiken van die benadering of een beschrijving lezen van die pool, om hints te krijgen voor het veranderen van uw gedrag. Zodra u een goede benadering hebt gevonden, moet u vechten tegen terugkeer naar uw comfortzone.

Hieronder vindt u twee voorbeelden van het toepassen van deze suggesties.

- Als u in een situatie verkeert waarin uw natuurlijke informatieverzamelingsstijl (Sensing) misschien niet past, moet u proberen uw concrete benadering te veranderen (een in-preference resultaat) door de betekenissen en implicaties van uw feitelijke informatie te overwegen (abstract).
- Als u in een situatie verkeert waarin u misschien de manier waarop u dingen gedaan krijgt moet aanpassen (Perceiving), moet u proberen uw Midzone benadering van routinematig-spontaan te gebruiken om u af te vragen of deze situatie vraagt om het handhaven van een routine (routinematig) of dat open blijven staan voor het onverwachte (spontaan) tot betere resultaten kan leiden.

Integreren van stap I en stap II

Als u een combinatie maakt van uw stap I gerapporteerde type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat uw geïndividualiseerde typebeschrijving:



Als u na het lezen van alle informatie in dit rapport denkt dat u niet juist beschreven bent, past een ander vierlettertype of een variatie op de facetten misschien beter bij u. Om u te helpen uw best-fit type te bepalen, gaat u als volgt te werk:

- Concentreer u op de type-letters waarvan u denkt dat ze onjuist zijn of op de type-dichotomie waarop u een aantal out-of-preference of Midzone facetresultaten hebt.
- Lees de typebeschrijving voor het type dat u zou zijn als de letter of letters die u in twijfel trekt de tegengestelde zouden zijn van de voorkeur. (Zie de literatuurlijst op pagina 25).
- Raadpleeg een gekwalificeerd MBTI consultant voor suggesties. Observeer uzelf en vraag anderen hoe ze u zien.

Gebruik van type om inzicht te krijgen

Kennis van uw type kan uw leven op een aantal manieren verrijken. Het kan u helpen om

- Uzelf beter te begrijpen. Uw eigen type kennen helpt u de sterkten van uw typische reacties te begrijpen.
- Anderen te begrijpen. Type kennen helpt u erkennen dat andere mensen verschillend kunnen zijn. Het kan u in staat stellen die verschillen als nuttig en verruimend te zien in plaats van als vervelend en beperkend.
- Perspectief te verkrijgen. Uzelf en anderen zien in de context van het type kan u helpen de legitimiteit van andere standpunten te begrijpen. U kunt dan vermijden dat u vastloopt in de overtuiging dat uw manier de enige is. Geen enkel perspectief is altijd goed of altijd slecht.

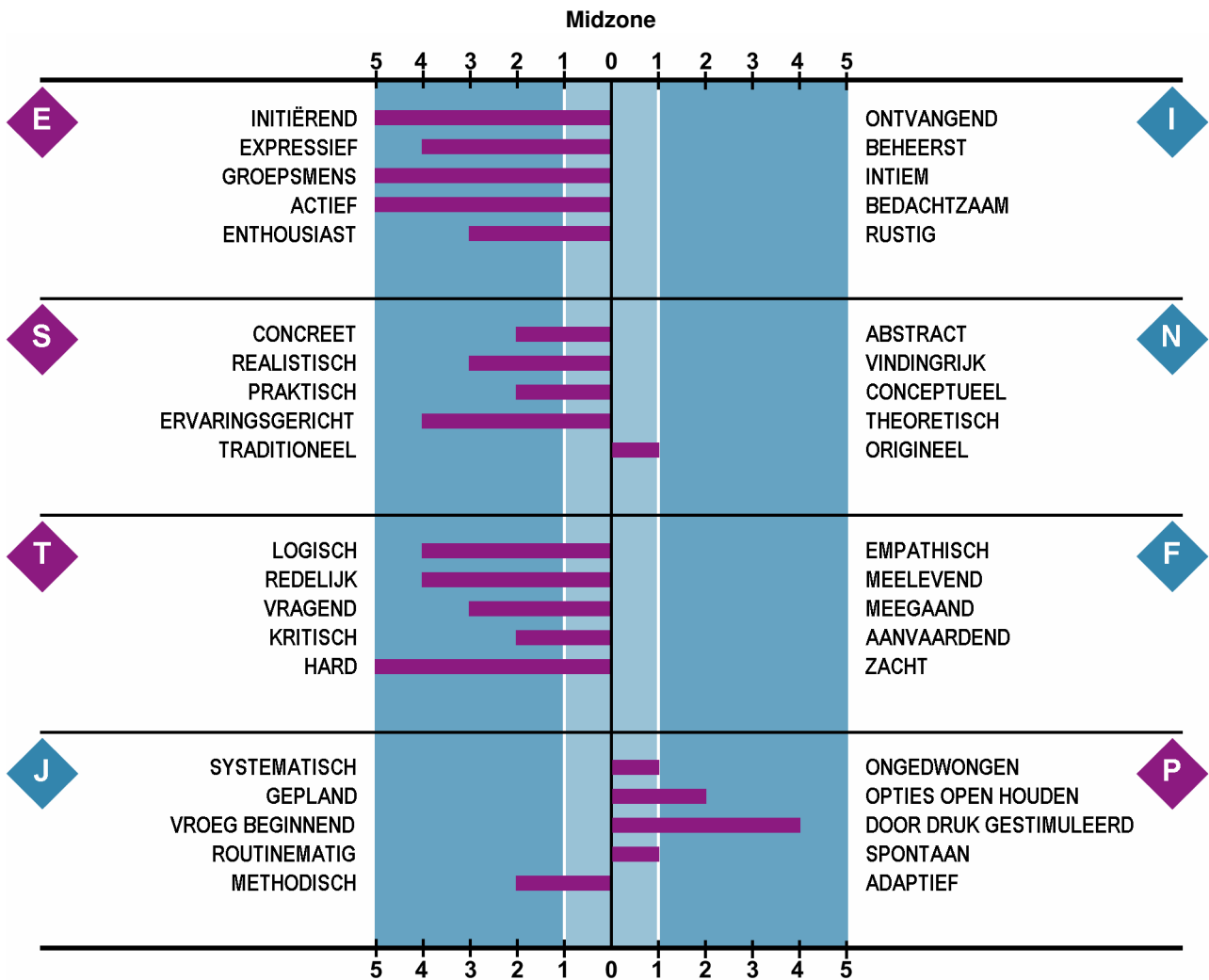
Om de theorie en de toepassing van het type verder te verkennen, kunt u de literatuurlijst op pagina 25 bekijken. Uzelf en anderen waarnemen vanuit het type-standpunt zal een verrijking betekenen voor uw begrip van persoonlijkheidsverschillen en u stimuleren tot constructief gebruik van die verschillen.

Overzicht van uw resultaten

STAP I: UW VIERLETTERTYPE

ESTP's zijn over het algemeen laconieke, soepele, actiegerichte realisten. Ze houden ervan om problemen direct op te lossen. Ze maken zich niet snel zorgen maar genieten van wat op hun weg komt. Ze geven de voorkeur aan actie boven lange verklaringen. Ze voelen zich het meest op hun gemak met echte dingen die aangepakt, uit elkaar gehaald of in elkaar gezet kunnen worden.

STAP II: RESULTATEN OP DE 20 FACETTEN



Als u een combinatie maakt van uw stap I gerapporteerde type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat de beschrijving van uw geïndividualiseerde type:

**Methodisch
ESTP**

Literatuur

ALGEMENE INFORMATIE OVER MBTI® STAP I EN STAP II VRAGENLIJSTEN

- Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type® (6th ed.)*. Palo Alto, CA: CPP, Inc.
- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations (3rd ed.)*. Palo Alto, CA: CPP, Inc.
- Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York: Warner Books.
- Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2002). *Understanding your MBTI Step II Results: A Step by Step Guide to your Unique Expression of Type*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts Differing*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- 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.)*. Palo Alto, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® Assessment*. New York: Wiley.

TOEPASSINGEN VAN TYPE (pagina's 16–20)

- Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The Challenge of Change in Organizations: Helping employees thrive in the new frontier*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing Leaders: Research and applications in psychological type and leadership development*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work It Out! Clues for solving people problems at work*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York: Warner Books.

TYPEDYNAMIEK EN ONTWIKKELING (pagina's 21–22)

- Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® Dynamics and Development*. Palo Alto, CA: CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2002). *Was That Really Me?* Palo Alto, CA: Davies-Black Publishing, an imprint of CPP, Inc.
- Quenk, N. L. (2000). *In the Grip: Understanding Type, Stress, and the Inferior Function (2nd ed.)*. Palo Alto, CA: CPP, Inc.



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

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

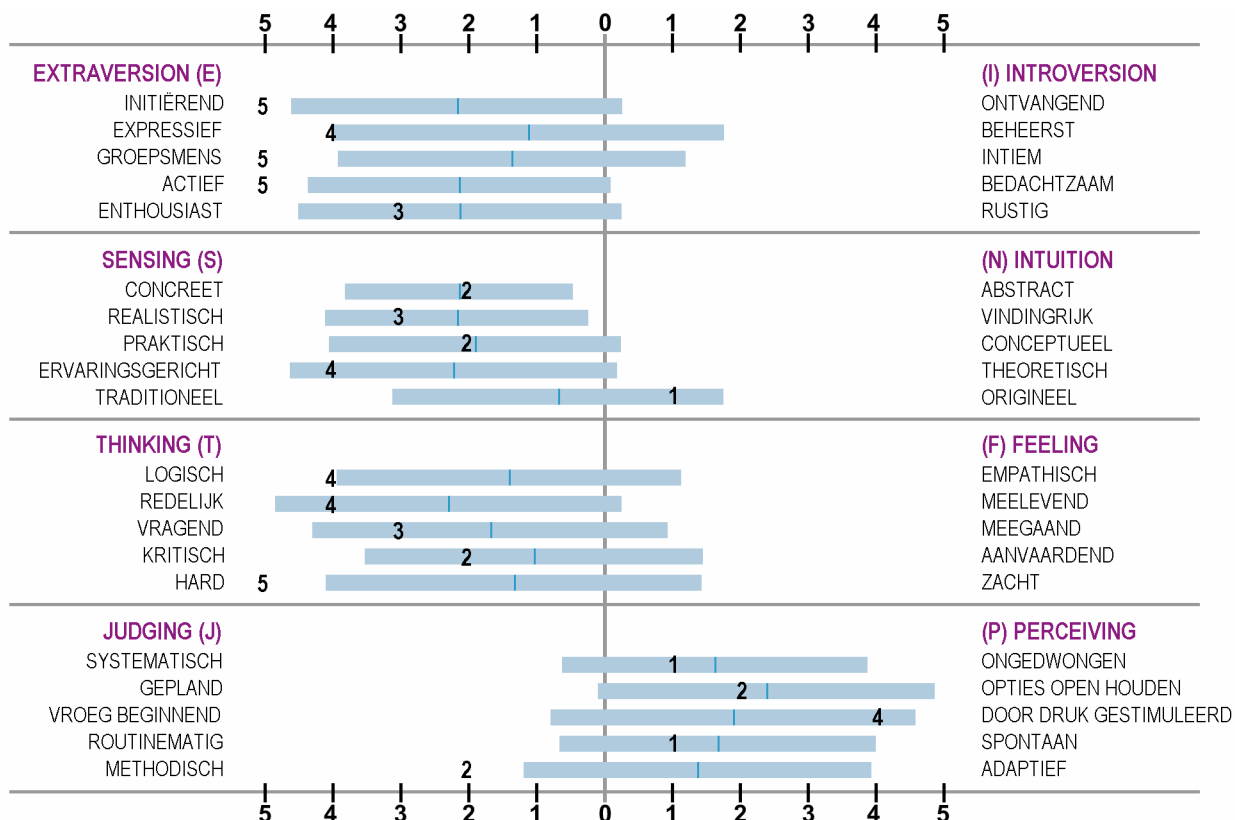
Samenvatting Interpretator

DUIDELIJKHEID VAN VOORKEUR INDEX VOOR GERAPPORTEERDE TYPE: ESTP

EXTRAVERSION: Zeer Duidelijk (51)	SENSING: Onduidelijk (5)	THINKING: Duidelijk (33)	PERCEIVING: Matig (19)
--	---------------------------------	---------------------------------	-------------------------------

Facettenscores en het gemiddelde van de scores voor andere ESTPs

De balken in de onderstaande grafieken tonen het gemiddelde van de scores van de ESTPs in de Europese steekproef. De balken tonen scores die een standaarddeviatie van -1 tot +1 van het gemiddelde vormen. De verticale lijn in elke balk toont de gemiddelde score van de ESTPs. De vetgedrukte cijfers laten de scores van de respondent zien.



POLARITEITSINDEX: 66

De polariteitsindex, die loopt van 0 tot 100, toont de consistentie van de facetscores van een respondent binnen een profiel. De meeste volwassenen scoren tussen de 50 en de 65, hoewel hogere indexen niet ongebruikelijk zijn. Een index beneden de 45 betekent dat de respondent een groot aantal scores in de buurt van de Midzone heeft. Dit kan het gevolg zijn van weloverwogen, situationeel gebruik van het facet, het willekeurig beantwoorden van de vragen, gebrek aan zelfkennis of ambivalentie over het gebruik van een facet. Sommige van dergelijke profielen kunnen ongedig zijn.

Aantal Weggelaten Antwoorden: 3



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

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