

Wydanie polskie

Raport - Interpretacja

autorzy: dr Naomi L. Quenk, dr Jean M. Kummerow



Raport przygotowany dla

JOHN SMITH

28 styczeń 2015

OPP Ltd | +44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator 'Step II' Raport - Interpretacja Prawa autorskie 2001, 2003, 2006 — Peter B. Myers i Katharine D. Myers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Zabronione jest powielanie, przechowywanie w systemach wyszukiwania lub przekazywanie w jakiegokolwiek formie, na jakimkolwiek nośniku i w jakikolwiek sposób, w tym elektroniczny, mechaniczny, za pomocą kserokopii, zapisu dźwiękowego itp. jakiegokolwiek części niniejszej publikacji w celach innych niż korzystanie z usługi oceny elektronicznej oferowanej przez firmę OPP Ltd bez jej uprzedniej pisemnej zgody. Niniejsza publikacja jest wykluczona ze schematu licencjonowania organizacji Copyright Licensing Agency (CLA). Zabroniona jest odsprzedaż, wynajem, pożyczanie, leasing, wymiana, darowizna, a także jakikolwiek inny sposób przekazywania publikacji osobom trzecim. Nabywca ani żaden indywidualny użytkownik kwestionariusza zatrudniony lub w inny sposób wynajęty przez nabywcę nie może działać jako przedstawiciel, kanał dystrybucyjny ani sprzedawca hurtowy niniejszej publikacji. Dystrybucja na licencji wydawcy, CPP, Inc., USA Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Introduction to Type, Step I, Step II oraz logo MBTI są znakami towarowymi lub zarejestrowanymi znakami towarowymi firmy Myers & Briggs Foundation w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Logo CPP jest znakiem towarowym lub zastrzeżonym znakiem towarowym firmy CPP, Inc. w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Firma OPP jest uprawniona do wykorzystywania znaków towarowych w Europie.

Badanie osobowości MBTI®

Poniższy raport Step II™ stanowi dogłębny, spersonalizowany opis preferencji osobowości, stworzony na podstawie odpowiedzi respondenta udzielonych za pomocą narzędzia *Myers-Briggs Type Indicator®* (formularz Q). Raport zawiera wyniki Step I™ (czteroliterowy typ) oraz wyniki Step II, które przedstawiają niektóre z unikalnych sposobów ekspresji typu wg Step I.

Narzędzie MBTI® opracowały Isabel Myers i Katharine Briggs w oparciu o teorię typów psychologicznych Carla Junga. Teoria ta sugeruje, że istnieją różne metody uzyskiwania energii (Ekstrawersja lub Introwersja), gromadzenia i odbioru informacji (Poznanie lub Intuicja), podejmowania decyzji i wyciągania wniosków dotyczących informacji (Myślenie lub Odczuwanie) oraz radzenia sobie w otaczającym nas świecie (Osądzanie lub Obserwacja).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Ekstrawersji skupiamy się na świecie zewnętrznym w celu uzyskania energii poprzez interakcję z innymi osobami lub wykonywanie pewnych czynności. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Introwersji skupiamy się na świecie wewnętrznym i uzyskujemy energię z refleksji nad informacjami, ideami i koncepcjami.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Poznania ufamy i zwracamy uwagę na fakty, szczegóły i obecne realia. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Intuicji angażujemy się we wzajemne relacje, teorie i przyszłe możliwości oraz ufamy im.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Myślenia podejmujemy decyzje, wykorzystując logiczną i obiektywną analizę. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Odczuwania podejmujemy decyzje, dążąc do harmonii, uwzględniając wartości związane z ludźmi.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Osądzania jesteśmy zazwyczaj zorganizowani i poukładani, a także potrafimy szybko podejmować decyzje. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ W przypadku preferowania Obserwacji zazwyczaj jesteśmy elastyczni, łatwo się dostosowujemy, a także pozostawiamy sobie możliwość wyboru tak długo, jak to tylko możliwe.

Zakłada się, że wykorzystujemy każdy z powyższych ośmiu elementów osobowości, jednak w każdej dziedzinie mamy naturalne preferencje, tak samo jak w przypadku używania jednej ręki częściej niż drugiej. Żaden biegun preferencji nie jest ani lepszy, ani bardziej pożądanym od przeciwnego.

Narzędzie MBTI nie jest miernikiem umiejętności ani zdolności w którymkolwiek z obszarów. Pomaga ono raczej uświadomić sobie swój indywidualny styl i lepiej zrozumieć oraz poznać różnice pomiędzy ludźmi.

RAPORT ZAWIERA:

Twoje wyniki Step I™

Twoje wyniki aspektów Step II™

Odniesienie wyników Step II™ do komunikacji

Odniesienie wyników Step II™ do podejmowania decyzji

Odniesienie wyników Step II™ do zarządzania zmianą

Odniesienie wyników Step II™ do zarządzania konfliktem

W jaki sposób elementy osobowości współdziałają między sobą

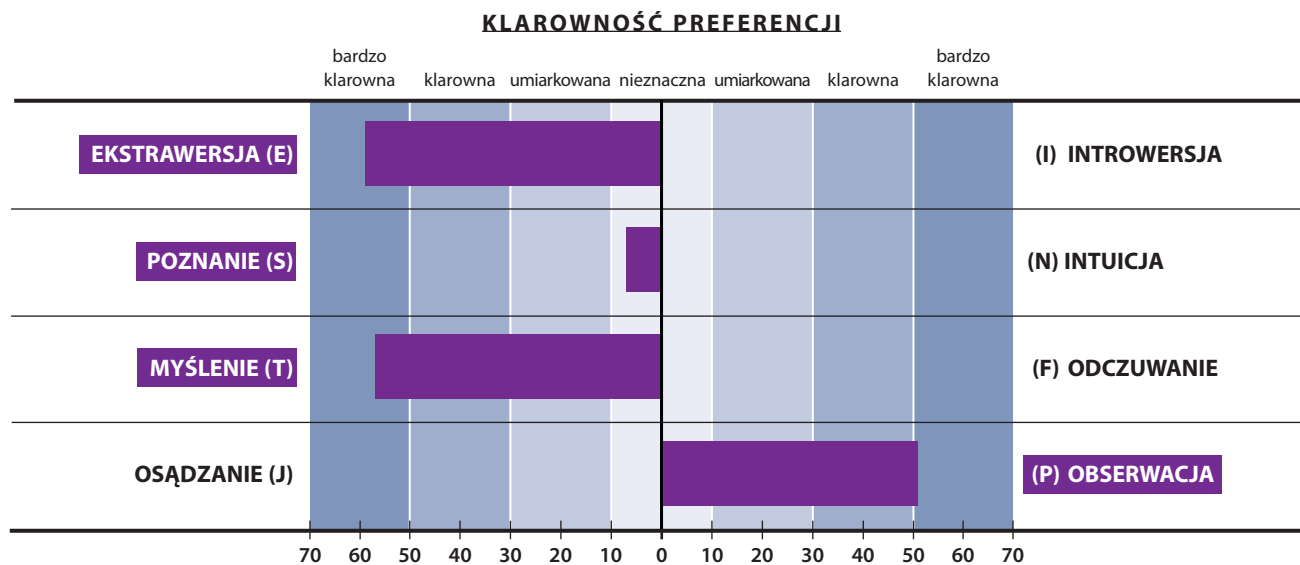
Połączenie informacji wynikających z narzędzi Step I™ i Step II™

Wykorzystanie typu w celu lepszego zrozumienia siebie

Przegląd wyników

Twoje wyniki Step I™

Poniższy wykres i tekst pod nim przedstawia informacje dotyczące typu osobowości wynikającego z analizy wypełnionego przez Ciebie kwestionariusza. Każdą z czterech wskazanych preferencji przedstawia słupek po danej stronie. Im dłuższy słupek, tym bardziej klarownie jest wyrażona preferencja.



Twój typ to
ESTP
(Ekstrawersja, Poznanie, Myślenie, Obserwacja)

Osoby typu ESTP zazwyczaj są w stanie zauważać aktualne potrzeby. Oceniają sytuacje realistycznie i szybko, a także poszukują odpowiednich rozwiązań. Zasady nie muszą ich ograniczać; raczej dostosowują je do obecnej sytuacji.

Osoby typu ESTP zwracają uwagę na szczegóły i fakty, a decydując o tym, co jest ważne, polegają bardziej na doświadczeniu niż na teorii. Są ciekawe i otwarte oraz często tolerancyjne wobec alternatywnych metod działania.

Wolą wypróbować wszystko samodzielnie niż po prostu słuchać rad i rozwiązań innych osób. Poszukują wskazówek w doświadczeniach własnych i osób, które szanują. Szybko stosują logiczne myślenie i przechodzą do następnej sytuacji.

Osoby typu ESTP starają się, aby życie było zabawą, i często cieszą się z materialnego dorobku, podobnie jak z aktywności fizycznej. Sądzą, że życie jest po to, by żyć, a nie dogłębnie je analizować, i dlatego też raczej nie usiedzą na miejscu. Skupiają się na tym, co jest tu i teraz.

Osoby typu ESTP prawdopodobnie będą najlepiej czuć się w środowisku pracy, w którym są cenione realizm, działanie, efektywność i zdolność przystosowania się. Można liczyć na to, że skupią się na obecnej sytuacji, zaakceptują stan rzeczy, jednocześnie poszukując nowych rozwiązań, aby następnie je wdrożyć.

CZY TEN TYP PASUJE DO CIEBIE?

Zapamiętaj fragmenty poprzedniego opisu, które pasują do Ciebie, jak i te, które nie pasują. Wyniki z narzędzia Step II na kolejnych stronach mogą pomóc wyjaśnić obszary, które nie opisują Cię odpowiednio. Jeżeli Twój typ z narzędzia Step I nie pasuje, wynik Step II może pomóc zasugerować inny typ, który jest bardziej trafny.

Twoje wyniki aspektów Step II™

Twoja osobowość jest złożona i dynamiczna. Narzędzie Step II opisuje część tej złożoności, pokazując wyniki w pięciu różnych częściach lub aspektach każdej z czterech par przeciwnych preferencji narzędzia MBTI wskazanych poniżej.

<p>EKSTRAWERSJA (E) ↔ (I) INTROWERSJA</p> <p>inicjujący ekspresyjny towarzyski aktywny entuzjastyczny</p>	<p>przyjmujący powściągliwy intymny refleksyjny cichy</p>	<p>POZNANIE (S) ↔ (N) INTUICJA</p> <p>konkretny realistyczny praktyczny empiryczny tradycyjny</p>	<p>abstrakcyjny pomysłowy konceptyjny teoretyczny oryginalny</p>
<p>MYŚLENIE (T) ↔ (F) ODCZUWANIE</p> <p>logiczny rozsądny kwestionujący krytyczny nieustępliwy</p>	<p>empatyczny współczujący przystosowujący się akceptujący troskliwy</p>	<p>OSĄDZANIE (J) ↔ (P) OBSERWACJA</p> <p>systematyczny planujący wczesnie rozpoczynający uporządkowany metodyczny</p>	<p>swobodny elastyczny motywowany presją spontaniczny tworzący w trakcie</p>

Podczas sprawdzania wyników pamiętaj, że:

- Każdy aspekt ma dwa przeciwległe bieguny. Prawdopodobnie będziesz preferować biegun, który jest po tej samej stronie co Twoja ogólna preferencja (wynik *w preferencji*) — na przykład biegun Inicjujący w przypadku preferowania Ekstrawersji lub biegun Przyjmujący w przypadku preferowania Introwersji.
- W odniesieniu do niektórych aspektów możesz preferować biegun przeciwny do Twojej ogólnej preferencji (wynik *poza preferencją*) lub nie okazywać klarownej preferencji w kierunku któregoś z biegunów (wynik *w strefie środkowej*).
- Znajomość Twoich preferencji w tych dwudziestu aspektach pomoże Ci lepiej zrozumieć unikalny sposób doświadczania i wyrażania Twojego typu.

JAK CZYTAĆ WYNIKI STEP II™

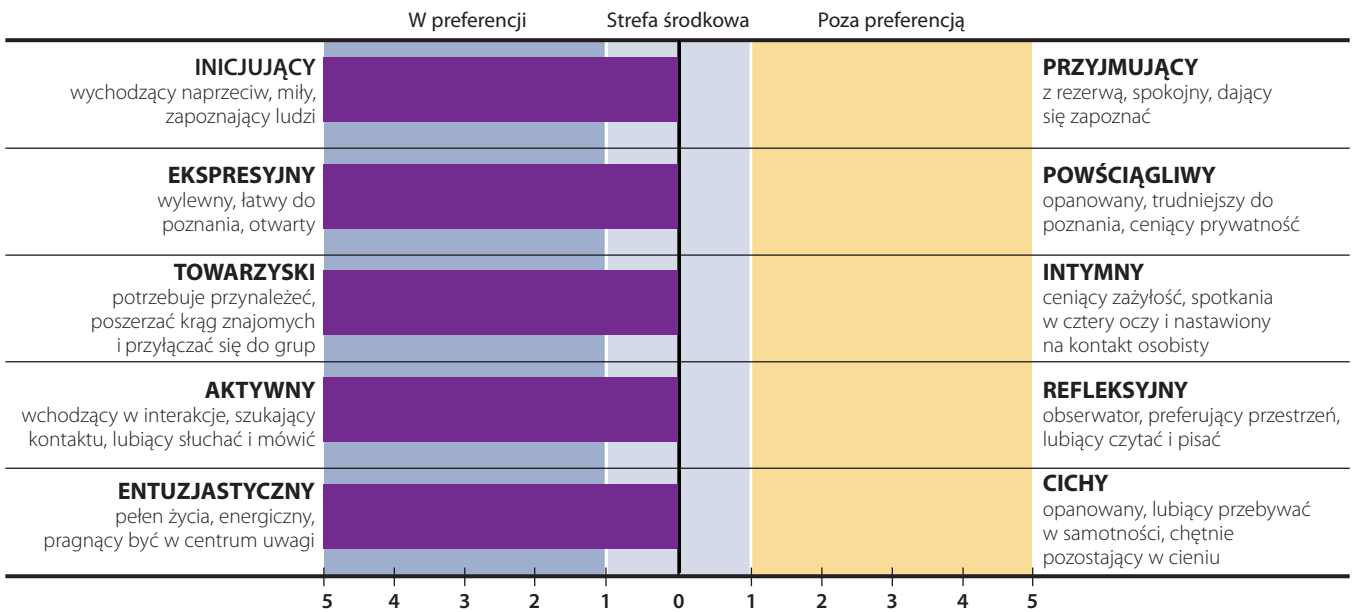
Na kilku kolejnych stronach przedstawiono informacje na temat każdego zestawu aspektów. Na każdej stronie znajduje się wykres Twoich wyników dotyczących poszczególnych aspektów. Wykres zawiera:

- Krótkie definicje preferencji MBTI Step I.
- Nazwy biegunów pięciu aspektów powiązanych z każdą z preferencji MBTI zgodnie z trzema opisowymi słowami lub wyrażeniami dla każdego z biegunów aspektów.
- Pasek pokazujący preferowany biegun lub strefę środkową. Długość paska pokazuje, jak klarownie preferujesz dany biegun. Patrząc na wykres, możesz sprawdzić, czy Twój wynik dla aspektu jest w preferencji (wyniki 2–5 po tej samej stronie co Twoja preferencja), poza preferencją (wyniki 2–5 po stronie przeciwnej do Twojej preferencji) czy w strefie środkowej (wyniki 0 lub 1).

Poniżej wykresu znajdują się opisy każdego z wyników w preferencji, poza preferencją lub w strefie środkowej. Jeżeli zestaw opisów nie pasuje, przeciwny biegun lub strefa środkowa może Cię lepiej scharakteryzować. Aby zrozumieć przeciwny biegun aspektu, spójrz na trzy słowa lub wyrażenia, które opisują go na wykresie.

EKSTRAWERSJA (E)
Kierowanie energii w stronę zewnętrznego świata ludzi i rzeczy

(I) INTROWERSJA
Kierowanie energii w stronę wewnętrznego świata doświadczeń i myśli



Inicjujący (w preferencji)

- Wykazuje asertywność i otwartość w sytuacjach towarzyskich, planowaniu i kierowaniu zgromadzeniami.
- Działa jako społeczny moderator, kierując sytuacją tak, aby osiągnąć to, co uważa za najlepsze.
- Pełni obowiązki społeczne z finezją, z łatwością przedstawiając sobie ludzi.
- Lubi łączyć ludzi o podobnych zainteresowaniach.
- Szczerze pragnie międzyludzkiej interakcji i wzajemnego poznania.

Ekspresyjny (w preferencji)

- Dużo mówi!
- Z łatwością wyraża uczucia i zainteresowania wobec innych osób.
- Inni uważają go za pogodnego, ciepłego i dowcipnego.
- Daje się łatwo poznać.
- Czasami zastanawia się, czy nie mówi za dużo lub powiedział coś niestosownego bądź krępującego.

Towarzyski (w preferencji)

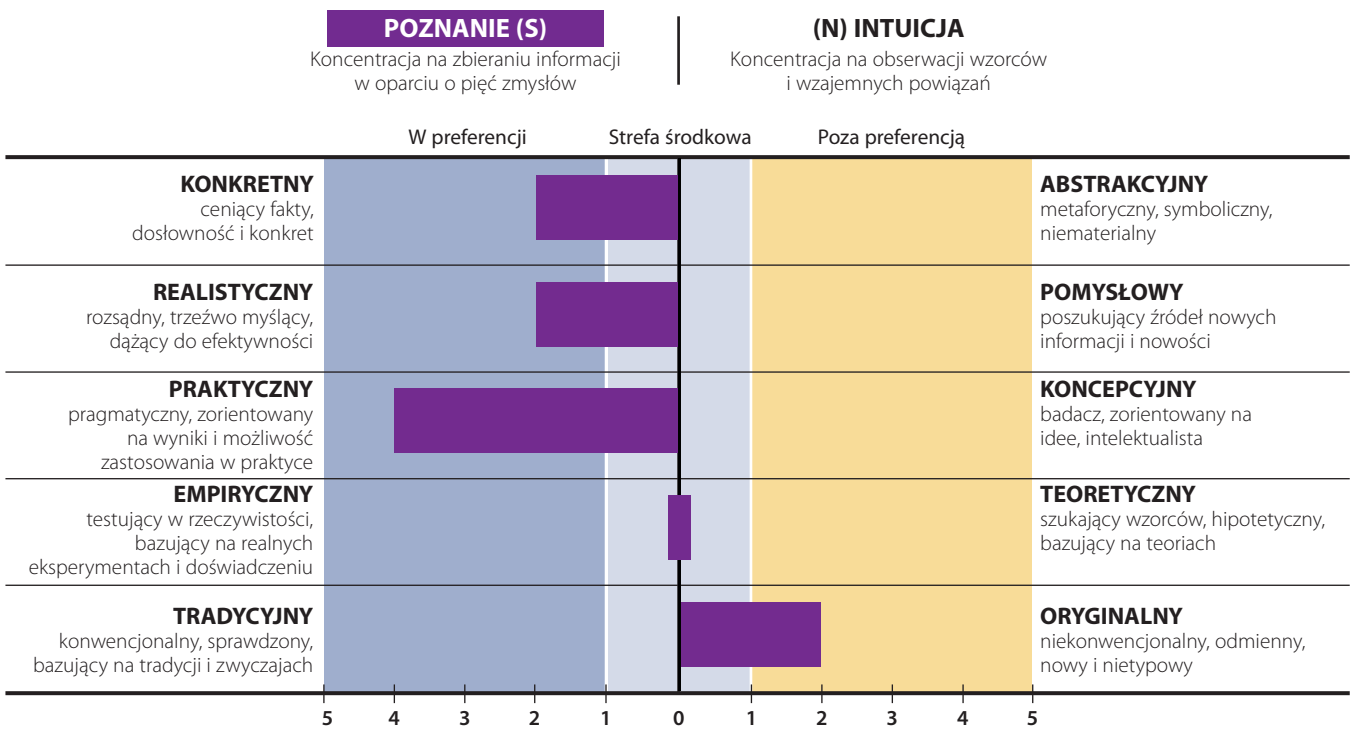
- Lubi być wśród ludzi, nie lubi samotności.
- Cechuje go towarzyska równowaga zarówno w stosunku do obcych, jak i przyjaciół.
- Różnica między przyjacielem a znajomym jest dla niego niewielka.
- Dołącza do grup, aby czerpać przyjemność z przynależności do nich.
- Uważa, że popularność i akceptacja są ważne.
- Chce być zapraszany do uczestniczenia w aktywnościach, nawet jeżeli w rzeczywistości go one nie interesują.
- Ma wielu znajomych.

Aktywny (w preferencji)

- Woli aktywne uczestnictwo od pasywnej obserwacji.
- Szybciej uczy się poprzez działanie, słuchanie i zadawanie pytań niż poprzez czytanie i pisanie.
- Lubi komunikować się osobiście, twarzą w twarz lub w indywidualnej rozmowie na odległość.
- Woli raczej rozmawiać niż pisać o zagadnieniu.

Entuzjastyczny (w preferencji)

- Lubi być tam, gdzie się coś dzieje.
- Często stara się być w centrum uwagi.
- Błyszczą inteligencją i humorem podczas rozmowy.
- Uważa, że życie powinno być ekscytujące.
- Przyciąga innych swoim entuzjazmem.
- Nudzi go brak aktywności, więc do niej dąży i często angażuje w nią innych.



Konkretny (w preferencji)

- Bazuje na rzeczywistości i ufa faktom.
- Interpretuje rzeczy dosłownie.
- Cechuje go ostrożność w wyciąganiu wniosków.
- Miewa trudności z zauważaniem tendencji oraz łączeniem faktów z ogólnym obrazem.
- Zaczyna od znanych faktów oraz porządkuje je przed podjęciem dalszych działań.
- Inni mogą postrzegać go jako odpornego na zmiany, mimo że sam może mieć o sobie inne zdanie.

Realistyczny (w preferencji)

- Jest dumny ze swojego zdrowego rozsądku i umiejętności realnej oceny sytuacji.
- Ceni efektywność, praktyczność i wydajność.
- Docenia bezpośrednio doświadczenia i konkretne wyniki.
- Wierzy, że dobre techniki prowadzą do pozytywnych wyników.
- Jest postrzegany jako osoba rzeczowa i rozsądna.

Praktyczny (w preferencji)

- Uważa, że wprowadzanie pomysłów w życie jest ciekawsze niż same pomysły.
- Musi znać zastosowanie pomysłu, aby go zrozumieć.
- Niecierpliw się, słuchając pomysłów, jeśli w efekcie nie mają praktycznego zastosowania.
- Uważa, że praktyczne zastosowanie ma przewagę nad intelektualną ciekawością.

Empiryczny — teoretyczny (strefa środkowa)

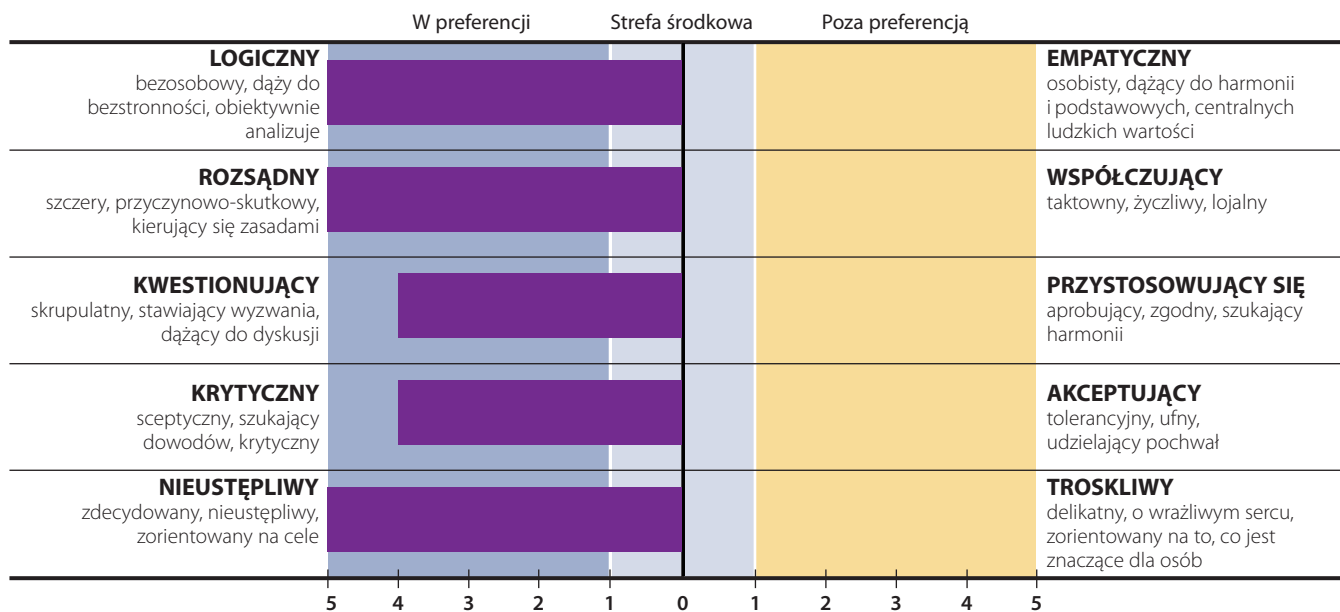
- Wykazuje umiarkowane zainteresowanie teoriami wyjaśniającymi ważne dla siebie kwestie.
- Mało prawdopodobne, aby taka osoba dokładniej badała teorię.
- Postrzega teorie jako wyjaśnienia zauważanych wzorców, ale przy tym większe zainteresowanie wykazuje obserwowaniem, jak te wzorce działają.

Oryginalny (poza preferencją)

- Poszukuje tego, co może być lepsze, nowe lub inne.
- Lubi swoją oryginalność i inność, ale nie na tyle, aby być poza głównym nurtem.
- Jest często postrzegany zarówno jako kreatywny, jak i praktyczny.
- Może okazjonalnie zaskakiwać innych, wybierając zupełnie nowe i inne kierunki.

MYŚLENIE (T)
Opieranie wniosków na logicznej analizie i skupianie się na obiektywizmie

(F) ODCZUWANIE
Opieranie wniosków na wartościach osobistych lub społecznych i skupianie się na harmonii



Logiczny (w preferencji)

- Wierzy, że logiczna analiza jest najlepszym sposobem podejmowania decyzji.
- Używa rozumowania liniowego, z przesłankami i zdefiniowanymi regułami, aby dojść do spójnych wniosków.
- Podczas podejmowania decyzji opiera się na niepodważalnych danych.
- Skupia się na przyczynie i skutku.
- Lubi zachowywać wyraźne granice między problemami.
- Łatwo identyfikuje zalety i wady związane z daną kwestią.

Rozsądny (w preferencji)

- Myśli logicznie podczas podejmowania decyzji.
- Stosuje podejście do sytuacji z punktu widzenia bezstronnego obserwatora.
- Ma pewność i jasność co do celów i decyzji.
- Całe życie takiej osoby jest oparte na zasadach logiki — przesłanki prowadzą do wniosków.
- Ocenia sytuacje obiektywnie i analitycznie.

Kwestionujący (w preferencji)

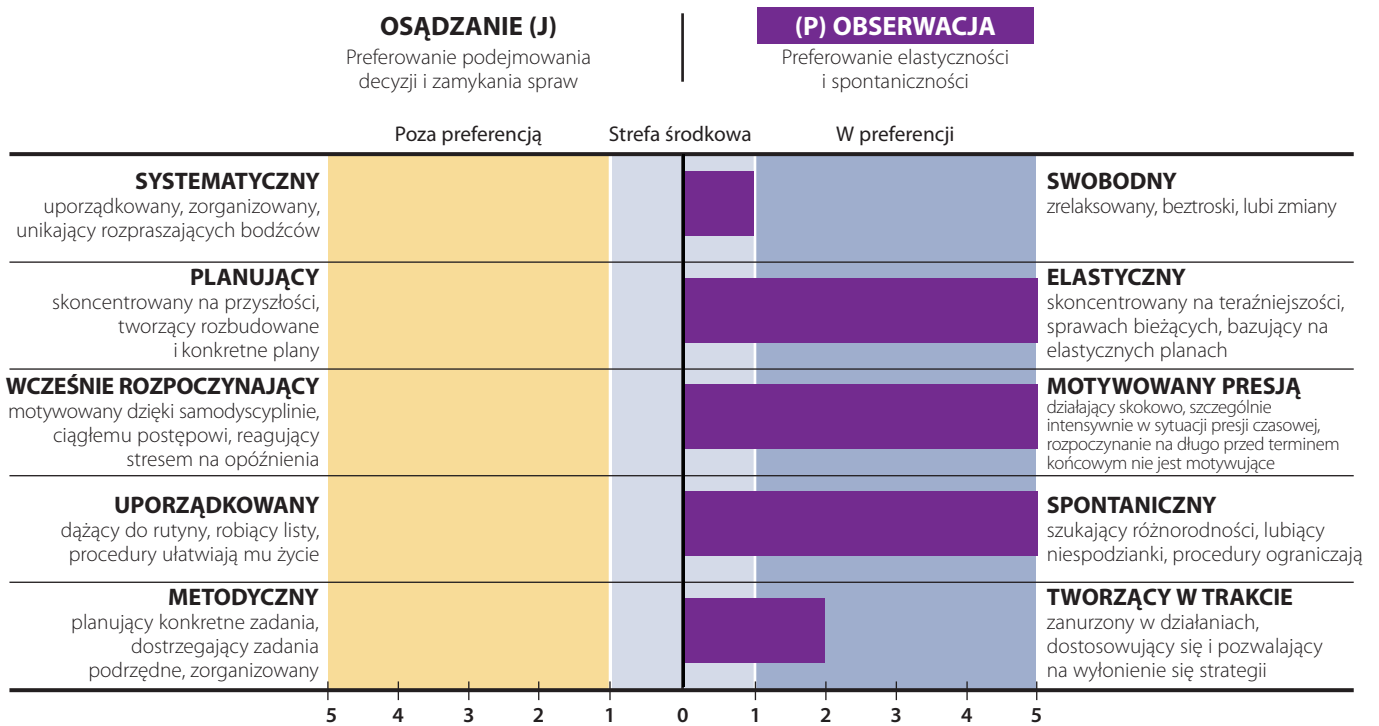
- Postrzegany jako osoba intelektualnie niezależna.
- Zadaje pytania w celu wyjaśnienia pomysłów.
- Zadaje precyzyjne pytania i lubi skupiać się na rozbieżnościach.
- Zanim zaufa jakimkolwiek wnioskowi, musi uzyskać odpowiedzi na wszystkie pytania.
- Wytrwale dąży do uzyskania potrzebnych odpowiedzi.
- Uważa, że stawianie pytań jest stosowne, nawet jeśli wszystko jest w porządku.

Krytyczny (w preferencji)

- Osoba kłótliva i sceptyczna.
- Wydaje się niemal beznamietna.
- Nie bierze prawie niczego za pewne i uznaje niewiele rzeczy.
- Lubi wyjaśniać, co jest nie tak, ponieważ nic nie jest idealne.
- Lubi krytykować i dziwi się, gdy inni nie uznają krytyki za umotywowaną i pomocną.
- Kiedy jest w dobrej formie, angażuje się w konstruktywną krytykę a nie w krytykanctwo.

Nieustępliwy (w preferencji)

- Aby postawić na swoim, lubi wykorzystywać presję intelektualną i interpersonalną.
- Bardzo koncentruje się na dążeniu do osiągnięcia celu.
- Może zakładać, że nie ma innych rozwiązań lub że te dostępne nie przyniosą efektów.
- To osoba zorientowana na wyniki i dobrze się czuje, jeśli może się skoncentrować na podstawowych kwestiach.
- Nie zwraca zbyt wiele uwagi na emocje innych ludzi i może być postrzegany jako osoba o chłodnym usposobieniu.



Systematyczny — swobodny (strefa środkowa)

- Lubi plan ogólny, uwzględniający niektóre ewentualności.
- Uważa, że zbyt szczegółowy plan przeszkadza w jego realizacji.
- Nie przeszkadza mu przerywanie, o ile nie istnieje plan działania.
- Nie lubi czynników rozpraszających, jeśli bierze udział w projekcie.
- Uważa, że szczegółowy plan pozwala na wygodne odstępstwa, gdyż do planu można zawsze wrócić.

Elastyczny (w preferencji)

- Lubi robić plany pod wpływem chwili, szczególnie dotyczące zajęć w czasie wolnym.
- Uważa, że spontaniczne planowanie to już prawie magiczna moc.
- Preferuje elastyczność, która sprawia, że sprawy mogą toczyć się własnym trybem.
- Żałuje zobowiązań do wiążących terminów spotkań, bo uważa, że ograniczają.
- Ma raczej długoterminowe fantazje niż długoterminowe plany.

Motywowany presją (w preferencji)

- Uważa, że presja czasu pomaga lepiej pracować.
- Łatwo się nudzi, gdy nic nie robi.
- Czerpie przyjemność z wykonywania kilku zadań jednocześnie, szybko przechodząc od jednego zadania do innego.
- Czuje, że jest najbardziej kreatywny pod presją terminu, i lubi być zaskakiwany.
- Uważa, że umysł pracuje nad przydzielonym zadaniem, nawet jeśli nic nie jest na piśmie.
- Musi wiedzieć, jak późno można zacząć, aby rzeczywiście wywiązać się z terminu.
- Uważa, że powodzenie w przypadku tej postawy zależy od doskonałego wycucia czasu i umiejętności planowania.

Spontaniczny (w preferencji)

- Czerpie przyjemność z wolności i otwartości na nowe doświadczenia.
- Czuje się najlepiej, kiedy może pracować spontanicznie.
- Nie czuje się dobrze z rutyną i uważa ją za ograniczenie.
- Uważa, że rutyna przeszkadza w wykorzystaniu umiejętności reagowania na niespodziewane okazje.
- Nie lubi planować swojej kreatywności.

Tworzący w trakcie (w preferencji)

- Ma nieformalne podejście do ukończenia zadania.
- Wkracza do akcji bez szczegółowych planów.
- Działa w sposób nieliniarny i może zmienić stanowisko w trakcie kłótni.
- Wierzy, że rozwiązanie się pojawi, niezależnie od tego, od czego zacznie.
- Lubi poczekać, sprawdzić, co się stanie i dopiero wtedy „improvizować”.

Odniesienie wyników Step II™ do komunikacji

Wszystkie te aspekty mają wpływ na to, w jaki sposób dana osoba komunikuje się, zwłaszcza jako członek grupy. Dziewięć poniższych aspektów jest szczególnie istotnych dla komunikacji. Poniżej podano preferencje dla tych dziewięciu aspektów oraz rady, które ułatwią porozumiewanie się.

Należy pamiętać, że oprócz rad wymienionych w poniższej tabeli komunikacja w przypadku wszystkich typów obejmuje:

- Mówienie innym, jakiego typu informacji potrzebujesz.
- Pytanie innych o to, czego potrzebują.
- Samokontrolę w przypadku poczucia zniecierpliwienia, gdy dominują inne style.
- Uświadomienie sobie, że inni prawdopodobnie nie próbują Cię zirytować, kiedy używają własnych stylów komunikacji.

Twój wynik aspektu	Styl komunikacji	Wzmocnienie komunikacji
inicjujący	Rozpoczynasz interakcje, pomagając ludziom wzajemnie się poznać.	Upewnij się, że ludzie rzeczywiście chcą się poznać i odczuwają taką potrzebę.
ekspresyjny	Mówisz o tym, o czym myślisz, dowolnej osobie, która będzie słuchać.	Oceń, kiedy ważne jest, aby nie mówić o tym, o czym się akurat myśli i powstrzymaj się od tego.
aktywny	Lubisz komunikować się i rozmawiać z innymi w cztery oczy.	Oceń, kiedy komunikacja w cztery oczy może być zbędna lub postrzegana jako natrętna.
entuzjastyczny	Łatwo pokazujesz entuzjazm względem bieżącego tematu.	Uważaj, by nie przytłaczać ani nie umniejszać ważności innych; koniecznie zapytaj inne osoby o opinię.
konkretny	Rozmawiasz na temat bieżących szczegółów.	Bądź otwarty na wnioski, które mogą wynikać ze szczegółów.
kwestionujący	Chcesz zadawać pytania.	Ostrożnie wybieraj pytania, aby nie wzbudzać w ludziach poczucia zagrożenia.
krytyczny	W sposób naturalny przyjmujesz postawę krytyczną prawie wobec wszystkiego.	Musisz zrozumieć, że inni mogą pomylić oceny z osobistą krytyką, i wyjaśnij, że nie jest to Twoim zamierzeniem.
nieustępliwy	Jesteś uosobieniem określenia „Zabierzmy się do tego!”.	Bądź świadomy, że czasami Twój sposób działania może być nieodpowiedni w danej sytuacji.
tworzący w trakcie	Mówisz o tym, co należy zrobić dalej, aby wykonać określone zadanie.	Spróbuj pójść na rękę tym, którzy na początek potrzebują więcej informacji na temat zadania.

Odniesienie wyników Step II™ do podejmowania decyzji

Podejmowanie dobrych decyzji wiąże się z gromadzeniem informacji z różnych źródeł i stosowaniem odpowiednich metod ich oceny. Aspekty z narzędzia Step II pokazują określone sposoby wspierające proces podejmowania właściwych decyzji, są to aspekty związane z Poznaniem, Intuicją, Myśleniem i Odczuwaniem. Poniżej podano ogólne pytania związane z tymi aspektami. Bieguny aspektów, które preferujesz, są zaznaczone **pogrubioną, pochyłą czcionką**. Jeśli znajdujesz się w strefie środkowej, żadne przeciwieństwo nie jest oznaczone pochyłą czcionką.

<p style="text-align: center;">POZNAНИЕ</p> <p><i>Konkretny: Co wiemy? Skąd to wiemy?</i></p> <p><i>Realistyczny: Jakie są rzeczywiste koszty?</i></p> <p><i>Praktyczny: Czy odniesie to skutek?</i></p> <p>Empiryczny: Czy możesz mi pokazać, jak to działa?</p> <p>Tradycyjny: Czy trzeba cokolwiek zmieniać?</p>	<p style="text-align: center;">INTUICJA</p> <p>Abstrakcyjny: Co to może jeszcze oznaczać?</p> <p>Pomysłowy: Co jeszcze możemy wymyślić?</p> <p>Koncepcyjny: Jakie są jeszcze inne interesujące pomysły?</p> <p>Teoretyczny: Jak to wszystko się ze sobą wiąże?</p> <p><i>Oryginalny: Jak można to zrobić inaczej?</i></p>
<p style="text-align: center;">MYŚLENIE</p> <p><i>Logiczny: Jakie są zalety i wady?</i></p> <p><i>Rozsądny: Jakie są logiczne konsekwencje?</i></p> <p><i>Kwestionujący: Ale co z...?</i></p> <p><i>Krytyczny: Co jest z tym nie tak?</i></p> <p><i>Nieustępliwy: Dlaczego nie działamy teraz?</i></p>	<p style="text-align: center;">ODCZUWANIE</p> <p>Empatyczny: Co nam się podoba, a co nie?</p> <p>Współczujący: Jaki będzie to miało wpływ na ludzi?</p> <p>Przystosowujący się: Jak możemy wszystkich zadowolić?</p> <p>Akceptujący: Jakie płyną z tego korzyści?</p> <p>Troskliwy: Co z ludźmi, którzy zostaną zranieni?</p>

Wyróżniono sześć sposobów oceny informacji, zwanych stylami podejmowania decyzji. Oparto je na dwóch aspektach dychotomii Myślenie — Odczuwanie: logiczny — empatyczny i rozsądny — współczujący.

**Twój styl jest logiczny i rozsądny.
Ten styl oznacza, że prawdopodobnie:**

- Ufasz preferencji Myślenia i chętnie podejmujesz decyzje na podstawie logicznej analizy danych.
- Możesz rozumieć wpływ swoich decyzji na ludzi oraz relacje międzyludzkie, ale to ma dla Ciebie drugorzędne znaczenie.
- Aby podjąć dobrą decyzję, koncentrujesz się na dokładności.
- Inni postrzegają Ciebie jako osobę dokładną, obiektywną i pewną siebie.
- Czasem uważają Ciebie za osobę mało elastyczną.

RADY

W przypadku indywidualnego rozwiązywania problemów zacznij od zadania *wszystkich* pytań z ramek powyżej.

- Zwróć szczególną uwagę na odpowiedzi. Pytania, które mają przeciwne znaczenie do tych zapisanych **pogrubioną pochyłą czcionką**, mogą mieć kluczowe znaczenie, ponieważ pokazują punkt widzenia, którego prawdopodobnie nie weźmiesz pod uwagę.
- Spróbuj zrównoważyć swój styl podejmowania decyzji, biorąc pod uwagę mniej preferowane aspekty swojej osobowości.

W przypadku rozwiązywania problemów w grupie aktywnie wyszukuj osoby, które mają inne poglądy. Spytaj je o ich obawy i punkt widzenia.

- Na końcu sprawdź jeszcze raz i upewnij się, że wszystkie powyższe pytania zostały zadane i że uwzględniono różne style podejmowania decyzji.
- Jeśli brakuje Ci jakiegoś punktu widzenia, poświęć czas na zastanowienie, jakie może on przynieść korzyści.

Odniesienie wyników Step II™ do zarządzania zmianą

Wydaje się, że zmiany są nieuniknione i wpływają na ludzi w różny sposób. Aby łatwiej radzić sobie ze zmianami:

- Określ jasno, co się zmienia, a co zostaje takie samo.
- Określ, co musisz wiedzieć, aby zrozumieć zmiany, a następnie poszukaj odpowiednich informacji.

Aby ułatwić innym radzenie sobie ze zmianami:

- Zainicjuj otwartą dyskusję na temat zmian; miej świadomość, że dla niektórych osób jest to prostsze niż dla innych.
- Upewnij się, że uwzględniono zarówno przyczyny logiczne, jak i wartości osobiste lub społeczne.

Twój typ osobowości wpływa na styl zarządzania zmianami, szczególnie na wyniki dotyczące dziewięciu aspektów wymienionych poniżej. Przejrzyj aspekty i rady opisujące, jak poprawić reakcję na zmiany.

Twój wynik aspektu	Styl zarządzania zmianą	Wzmocnienie zarządzania zmianą
ekspresyjny	Swobodnie rozmawiasz z innymi o uczuciach związanych ze zmianą.	Ogranicz swoją wylewność do tych, którzy Twój styl doceniają; innym daj czas na przemyślenie.
towarzyski	Rozmawiasz z wieloma osobami na temat zmian i tego, jak na nie wpływają.	Musisz pamiętać, że nie wszyscy są zainteresowani tym, co masz do powiedzenia, więc zdecyduj, z kim rozmawiać.
konkretny	Możliwe, że koncentrujesz się na niektórych aspektach zmian, a inne ignorujesz.	Poproś kogoś o pomoc w przejściu z faktów i szczegółów do rozsądnych możliwości.
realistyczny	Skupiasz się na logicznych aspektach zmian.	Musisz zrozumieć, że rozsądne rozwiązania mogą nie zawsze być widoczne od razu.
empiryczny — teoretyczny (strefa środkowa)	Interesujesz się teoriami wyjaśniającymi obecną sytuację.	Pomóż innym dostrzec, że oba punkty widzenia mają znaczenie.
oryginalny	Chętnie akceptujesz zmianę dla samej zmiany.	Decyduj, które zmiany naprawdę warto wprowadzać.
nieustępliwy	Chętnie zaakceptujesz zmianę lub ją odrzucisz, w zależności od tego, czy się z nią zgadzasz.	Nabierz dystansu i zastanów się, czy Twoje stanowisko naprawdę sprawi, że na dłuższą metę osiągniesz to, czego chcesz.
elastyczny	Pozwalasz na to, by zmiany przebiegały swoim trybem.	Bądź świadomy, że inni mogą czuć się niekomfortowo z Twoją postawą otwartości na bieg wydarzeń, wprowadź ich w szczegóły.
tworzący w trakcie	Decydujesz spontanicznie, jakie następne działanie najlepiej podjąć; powstrzymujesz się przed planowaniem.	Pamiętaj — zaplanowanie niektórych kroków teraz może zapobiec problemom w przyszłości.

Odniesienie wyników Step II™ do zarządzania konfliktem

Konflikty są nieuniknione, jeśli pracujemy z innymi ludźmi. Osoby o odmiennych typach osobowości mogą różnić się w sposobie rozumienia konfliktu, reagowania w takich sytuacjach i znajdowania rozwiązań. Chociaż konflikty bywają nieprzyjemne, często prowadzą do poprawy sytuacji w pracy i wzmocnienia więzi międzyludzkich.

Zarządzanie konfliktem każdego typu obejmuje częściowo:

- Zapewnienie, że praca zostanie wykonana, przy zachowaniu relacji z ludźmi, którzy w niej uczestniczą.
- Zrozumienie, że każdy punkt widzenia może się przydać, ale zbyt mocne przywiązanie do jednego z nich bez uwzględnienia poglądów przeciwnych utrudni rozwiązanie konfliktu.

Niektóre aspekty zarządzania konfliktem mogą odpowiadać Twoim wynikom uzyskanym dla sześciu aspektów Step II. W tabeli poniżej wyjaśniono, jaki wpływ mogą mieć Twoje wyniki w tych aspektach na wysiłki podejmowane przez Ciebie w celu zarządzania konfliktem.

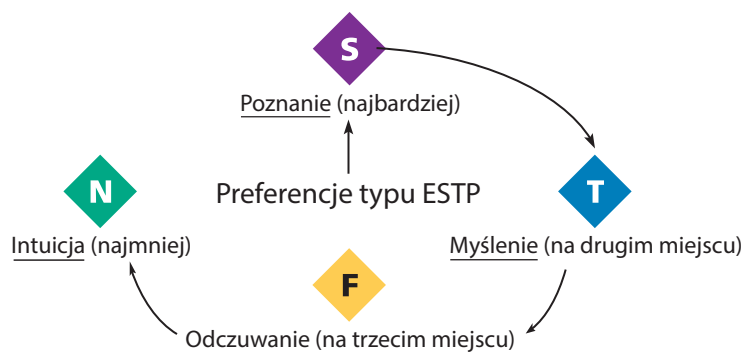
Twój wynik aspektu	Styl zarządzania konfliktem	Wzmocnienie zarządzania konfliktem
ekspresyjny	Od razu rozmawiasz na temat konfliktu i swojej emocjonalnej reakcji na niego.	Bądź świadomy, że nawet jeśli inni od razu nie wypowiadają się otwarcie na dany temat, nadal może to być dla nich drażliwa kwestia.
towarzyski	Angażujesz w rozwiązanie konfliktu wszystkie istotne osoby, a nie tylko te, które dobrze znasz.	Uszanuj potrzebę pewnych osób, które nie chcą brać w tym udziału, dopóki nie są na to gotowe.
kwestionujący	Zadajesz innym wiele pytań, aby ujawnić wszystkie kwestie dotyczące konfliktu.	Miej świadomość, że ludzie mogą odczuwać Twój dopytujący styl jako wyzwanie, a nie jako pomoc w rozwiązaniu problemu; bądź klarowny w swoich intencjach.
krytyczny	Mówisz o wszystkim, co nadal jest złe i wymaga poprawy.	Warto zdać sobie sprawę z tego, że Twój styl może powodować u innych przygnębienie, więc spróbuj się wycofać i okazuj więcej akceptacji.
nieustępliwy	Zmuszasz do rozwiązania konfliktu natychmiast, aby umożliwić postęp.	Warto zrozumieć, że opóźnienia w realizacji mogą być konieczne, aby osiągnąć cel.
motywowany presją	Czerpiesz korzyści z presji wynikającej z pracy na ostatnią chwilę, więc nie zdajesz sobie sprawy, że konflikt może wynikać po prostu z takiego stylu.	Działaj w swoim stylu, kiedy pracujesz w pojedynkę, ale ustal sobie wcześniejsze terminy, jeżeli działania innych osób zależą od tego, czy ukończysz zadania.

Jak wyjaśniono wcześniej, na sposób zarządzania konfliktem mają wpływ nie tylko wyniki dotyczące aspektów, ale i styl podejmowania decyzji. Twój styl podejmowania decyzji jest logiczny i rozsądny. Prawdopodobnie skupisz się na logicznych aspektach danej sytuacji, uważając, że inni widzą sytuację w taki sam sposób. Aby Twoje wysiłki związane z zarządzaniem konfliktem przynosiły lepsze efekty, pamiętaj, że nie zawsze jest tak, że jedni zyskują, a inni tracą. Powstrzymaj się przed rywalizowaniem w każdej sytuacji.

W jaki sposób elementy osobowości współdziałają między sobą

Istota typu dotyczy sposobu gromadzenia informacji (Poznanie i Intuicja) oraz podejmowania decyzji (Myślenie i Odczuwanie). Dla każdego z typów można wskazać ulubione sposoby na robienie tych dwóch rzeczy. Dwie środkowe litery Twojego czteroliterowego typu (S lub N i T lub F) pokazują ulubione procesy. Procesy przeciwstawne, których litery nie występują w Twoim typie czteroliterowym, są na trzecim i czwartym miejscu pod względem ważności dla danego typu. Pamiętaj — czasami dochodzą go głosy wszystkie elementy Twojej osobowości.

W przypadku typu ESTP wygląda to w ten sposób:



UŻYWANIE ULUBIONYCH PROCESÓW

Ekstrawertycy przeważnie lubią używać swojego ulubionego procesu w świecie zewnętrznym, w odniesieniu do ludzi i rzeczy. Dla równowagi używają swojego drugiego ulubionego procesu w wewnętrznym świecie pojęć i wrażeń. Introwertycy mają tendencję do używania swojego ulubionego procesu przeważnie w świecie wewnętrznym i aby zrównoważyć użycie ich drugiego ulubionego procesu w świecie zewnętrznym.

Typ ESTP używa:

- Poznania głównie zewnątrznie, dostrzegając istotne fakty i szczegóły.
- Myślenia głównie wewnątrznie, aby analizować i logicznie wysnuwać wnioski.

UŻYWANIE SWOICH MNIEJ PREFEROWANYCH PROCESÓW

Jeśli często używasz mniej preferowanych elementów swojej osobowości — Odczuwania i Intuicji, pamiętaj, że działasz poza swoją naturalną strefą komfortu. Możesz wtedy czuć się niezręcznie, odczuwać zmęczenie, frustrację. Jako typ ESTP możesz na początku nadmiernie skupiać się na realiach w danej chwili, a następnie mogą Cię przytłaczać przerażające wewnętrzne możliwości i wyjaśnienia.

Aby odzyskać równowagę, spróbuj:

- Robić sobie więcej przerw, jeśli korzystasz z tych mniej typowych aspektów osobowości — Odczuwania i Intuicji.
- Znaleźć czas, aby zrobić coś przyjemnego, co wiąże się z wykorzystaniem Twoich ulubionych sposobów — Poznania i Myślenia.

EFEKTYWNE WYKORZYSTANIE SWOJEGO TYPU OSOBOWOŚCI

Fakt, że osoba o typie osobowości ESTP preferuje Poznanie i Myślenie, sprawia, że najbardziej zależy jej na:

- Zbieraniu oraz korzystaniu z faktów i doświadczeń.
- Wyciąganiu logicznych wniosków na ich temat.

Osoby te przeważnie poświęcają mało energii na mniej preferowane części swojej osobowości — Intuicję i Odczuwanie. Te części osobowości mogą nie być używane i są mniej dostępne w sytuacjach, w których mogą być przydatne.

Jako typ ESTP:

- Jeśli zbyt często polegasz na swoim Poznaniu, prawdopodobnie zabraknie Ci szerszej perspektywy, nie poznasz innych znaczeń informacji i nowych możliwości.
- Jeśli oceniasz, bazując wyłącznie na Myśleniu, możesz zapomnieć powiedzieć komuś komplement, gdy należy to zrobić; możesz też zbagatelizować wpływ Twoich decyzji na innych.

Twój typ osobowości prawdopodobnie z wiekiem naturalnie się rozwinie. Z upływem lat wiele osób nabiera ochoty, by używać mniej typowych części swojej osobowości. Kiedy są w średnim wieku lub starsze, osoby typu ESTP często przekonują się, że poświęcają więcej czasu na rzeczy, które kiedyś zbyt ich nie interesowały. Twierdzą na przykład, że większą przyjemność sprawiają im relacje osobiste czy obmyślanie nowych sposobów postępowania.

JAK WYKORZYSTAĆ ASPEKTY, BY ZWIĘKSZYĆ SWOJĄ SKUTECZNOŚĆ

Czasem określona sytuacja wymaga użycia mniej preferowanej części osobowości. Twoje wyniki aspektów mogą Ci ułatwić przyjęcie na pewien czas mniej naturalnej postawy. Rozpocznij od określenia, które aspekty są istotne i które bieguny są właściwe.

- Jeśli jesteś poza preferencją w odniesieniu do jednego lub kilku istotnych aspektów, pamiętaj, aby skupić się na wykorzystywaniu postaw i zachowań związanych z aspektami spoza preferencji.
- Jeśli Twój wynik przypada w strefie środkowej, zdecyduj, który biegun jest bardziej odpowiedni w określonej sytuacji, i upewnij się, że wykorzystujesz podejście i zachowanie powiązane z tym biegunem.
- Jeśli Twój wynik jest określony jako *preferowany*, poproś kogoś z wynikiem na przeciwnym biegunie danego aspektu o pomoc lub przeczytaj opis tego bieguna, aby uzyskać wskazówki dotyczące zmiany zachowania. Po opanowaniu właściwego podejścia nie wracaj zbyt łatwo do swojej strefy komfortu.

Poniżej przedstawiono dwa przykłady, w jaki sposób zastosować się do tych sugestii.

- Jeśli znajdujesz się w sytuacji, w której Twój naturalny styl pozyskiwania informacji (Poznanie) może nie być odpowiedni, spróbuj zmienić dane podejście (wynik w preferencji), uwzględniając znaczenie i implikacje posiadanych faktycznych informacji (podejście abstrakcyjne).
- Jeśli w danej sytuacji może być konieczne dostosowanie sposobu doprowadzania spraw do końca (Obserwacja), spróbuj zmienić swoje spontaniczne podejście do realizacji zadań (wynik w preferencji). Rozważ, czy w tej sytuacji lepsze wyniki zapewni postępowanie rutynowe (podejście uporządkowane).

Połączenie informacji wynikających z narzędzi Step I™ i Step II™

Po połączeniu Twojego typu raportowanego w ramach narzędzia Step I i aspektów poza preferencją w ramach narzędzia Step II uzyskano następujący zindywidualizowany opis typu:



Jeśli po przeczytaniu wszystkich informacji w niniejszym raporcie uważasz, że Twój opis jest nieodpowiedni, być może bardziej będzie pasować do Ciebie inny typ czteroliterowy lub inny zestaw aspektów. Poniżej podano sposoby wyszukania typu najlepszego dopasowania:

- Skoncentruj się na literach typu, które uważasz za nieodpowiednie lub rozbieżnościach typów, w przypadku których wystąpiły wyniki poza preferencją lub w strefie środkowej.
- Przeczytaj opis typu, który powstałby, gdyby wątpliwe litery odpowiadały przeciwnym preferencjom.
- Zapytaj o sugestię osobę interpretującą wyniki MBTI.
- Przyjrzyj się sobie i zapytaj innych, jak Cię postrzegają.

Wykorzystanie typu w celu zrozumienia

Znajomość typu może wzbogacić Twoje życie na kilka sposobów. Może pomóc w następujących kwestiach:

- *Lepsze zrozumienie siebie.* Znajomość swojego typu ułatwia zrozumienie typowych reakcji.
- *Zrozumienie innych.* Dzięki znajomości typu łatwiej zrozumieć różnice między ludźmi. Różnice te postrzegane będą raczej jako użyteczne i poszerzające horyzonty, a nie irytujące i ograniczające.
- *Zyskanie perspektywy.* Postrzegając siebie i innych w kontekście typu, łatwiej docenić zasadność innych punktów widzenia. Dzięki temu można uniknąć upierania się przy własnej nieomyślności. Brak perspektywy to czarno-białe postrzeganie rzeczywistości.

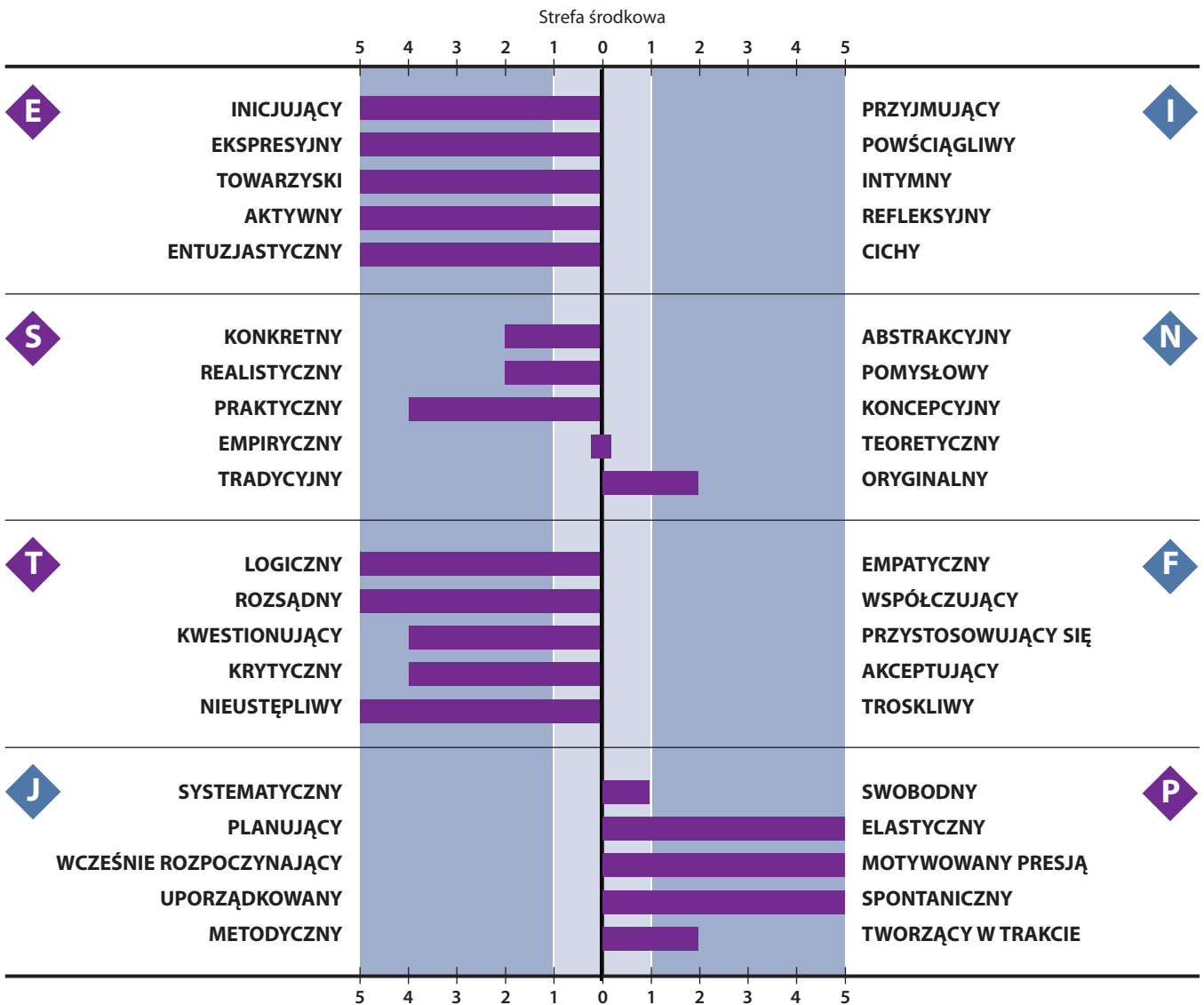
Zapoznanie się z informacjami o typie oraz obserwacja siebie i innych pod tym kątem ułatwia zrozumienie różnic osobowości i zachęca do ich konstruktywnego wykorzystywania.

Przegląd wyników

TWÓJ TYP CZTEROLITEROWY Z NARZĘDZIA STEP I™

Osoby należące do typu ESTP są zazwyczaj opanowanymi realistami zorientowanymi na działanie, a przy tym łatwo dostosowują się do okoliczności. Preferują natychmiastowe rozwiązywanie problemów. Nie martwią się o przyszłość, tylko cieszą tym, co dzieje się teraz. Preferują działania zamiast szczegółowych wyjaśnień. Najlepiej czują się, gdy mogą obcować z rzeczywistymi przedmiotami, których można dotknąć oraz które można rozłożyć i złożyć ponownie.

TWOJE WYNIKI DOTYCZĄCE 20 ASPEKTÓW Z NARZĘDZIA STEP II™



Po połączeniu Twojego typu raportowanego w ramach narzędzia Step I i aspektów poza preferencją w ramach narzędzia Step II uzyskano następujący zindywidualizowany opis typu:



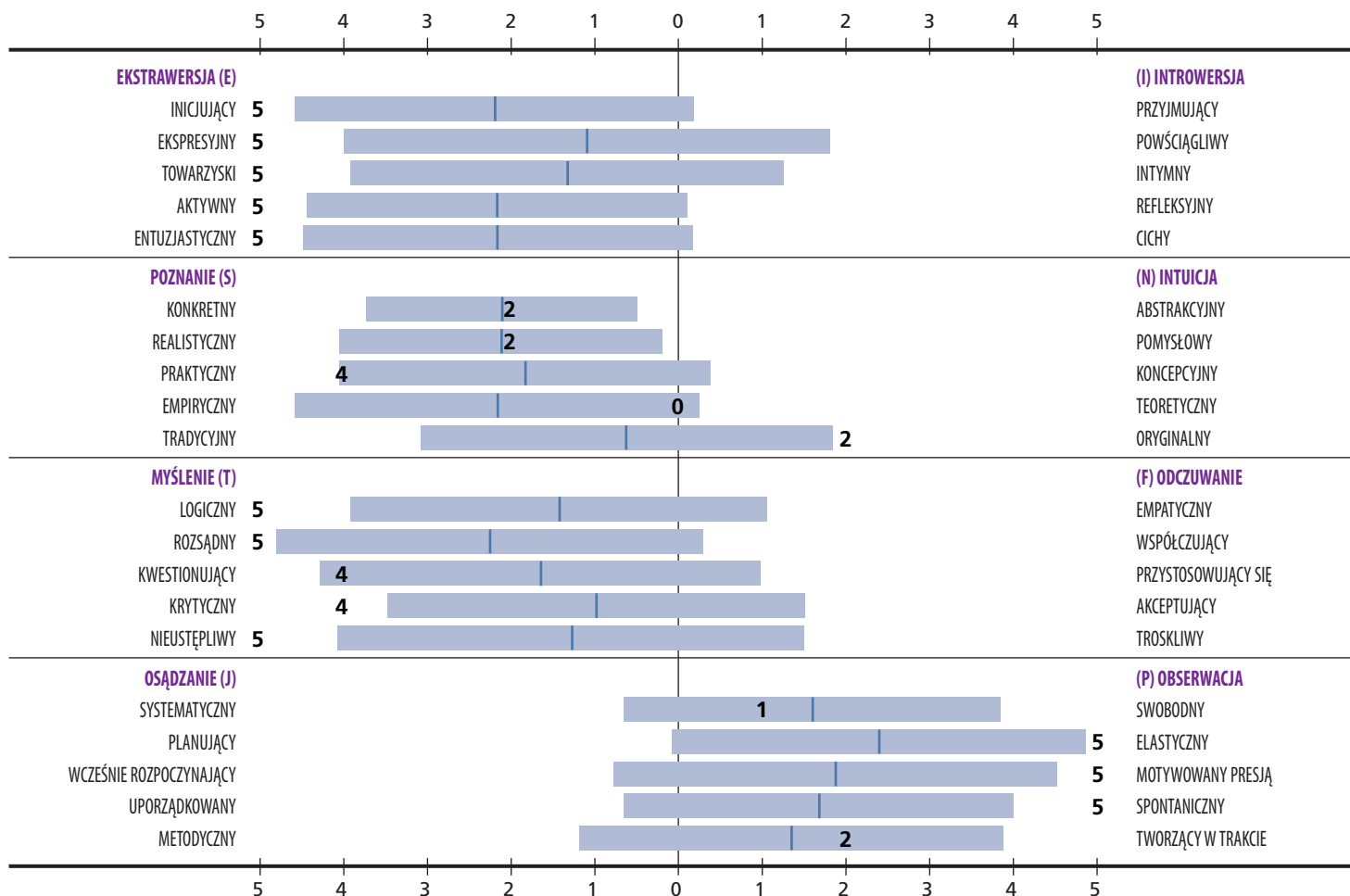
Podsumowanie przez osobę interpretującą wyniki

INDEKSY KLAROWNOŚCI PREFERENCJI DLA TYPU RAPORTOWANEGO: ESTP

Ekstrawersja: bardzo klarowna (59)	Poznanie: nieznaczna (7)	Myślenie: bardzo klarowna (57)	Obserwacja: bardzo klarowna (51)
---------------------------------------	-----------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------

WYNIKI DLA ASPEKTÓW I ŚREDNI ZAKRES WYNIKÓW DLA TYPU ESTP (INNY)

Paski na poniższych wykresach przedstawiają średni zakres wyników, jakie wystąpiły dla typu ESTP w próbie krajowej. Paski przedstawiają wyniki z odchyleniem standardowym od średniej od -1 do +1. Linia pionowa na każdym pasku wskazuje średni wynik dla typu ESTP. Liczby zaznaczone pogrubioną czcionką to wyniki respondentów.



INDEKS ROZBIEŻNOŚCI: 82

Indeks rozbieżności o wartościach z zakresu od 0 do 100 przedstawia zgodność wyników dla aspektów w obrębie profilu. Wynik dla większości osób dorosłych wynosi od 50 do 65, jednak często zdarzają się także wyższe wartości indeksu. Indeks poniżej 45 oznacza, że respondent uzyskał wiele wyników w strefie środkowej lub w jej pobliżu. Może to być spowodowane dojrzałym, sytuacyjnym wykorzystaniem aspektu, przypadkowymi odpowiedziami na pytania, brakiem znajomości siebie lub ambiwalentnym podejściem do aspektu. Niektóre takie profile mogą być nieprawidłowe.

Liczba pominiętych odpowiedzi: 0



OPP Ltd
+44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II® Raport - Interpretacja Prawa autorskie 2001, 2003, 2006 — Peter B. Myers i Katharine D. Myers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Zabronione jest powielanie, przechowywanie w systemach wyszukiwania lub przekazywanie w jakiegokolwiek formie, na jakimkolwiek nośniku i w jakiegokolwiek sposób, w tym elektroniczny, mechaniczny, za pomocą kserokopii, zapisu dźwiękowego itp. jakiegokolwiek części niniejszej publikacji w celach innych niż korzystanie z usługi oceny elektronicznej oferowanej przez firmę OPP Ltd bez jej uprzedniej pisemnej zgody. Niniejsza publikacja jest wykluczona ze schematu licencjonowania organizacji Copyright Licensing Agency (CLA). Zabroniona jest odsprzedaż, wynajem, pożyczanie, leasing, wymiana, darowizna, a także jakikolwiek inny sposób przekazywania publikacji osobom trzecim. Nabywca ani żaden indywidualny użytkownik testowy zatrudniony lub w inny sposób wynajęty przez nabywcę nie może działać jako przedstawiciel, kanał dystrybucyjny ani sprzedawca hurtowy niniejszej publikacji. Dystrybucja na licencji wydawcy, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Introduction to Type, Step I, Step II oraz logo MBTI są znakami towarowymi lub zastrzeżonymi znakami towarowymi firmy Myers & Briggs Foundation w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Logo CPP jest znakiem towarowym lub zastrzeżonym znakiem towarowym firmy CPP, Inc. w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Firma OPP jest uprawniona do wykorzystywania znaków towarowych w Europie.