

Europese uitgave: Nederlands

Verklarend rapport

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



Rapport opgesteld voor
ANNE VOORBEELD
15 December 2014

Geïnterpreteerd door
Joe Trainer
XYZ, Ltd.



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

Myers-Briggs Type Indicator® Stap II™ Verklarend rapport Copyright 2004, 2006 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden. Anders dan voor het gebruik van OPP Ltd's elektronische beoordelingsdienst, mag geen enkel onderdeel van deze publicatie worden gereproduceerd, opgeslagen in een retrievalssysteem of in enige vorm of media of op enige andere wijze, elektronisch, mechanisch, via fotokopie, opname of anderszins worden verzonden, zonder schriftelijke toestemming vooraf van CPP, Inc. Deze publicatie mag niet worden doorverkocht, verhuurd, geleend, geleased, uitgewisseld, gegeven of op andere wijze ter beschikking van derden worden gesteld. Noch de afnemer noch een individuele testgebruiker die in dienst is van of op andere wijze onder contract staat bij de afnemer, mag fungeren als een agent, publicatiekanaal of leverancier van deze publicatie. Gedistribueerd onder licentie van de uitgever, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Stap I, Stap II en het MBTI-logo zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van de Myers & Briggs Foundation in de Verenigde Staten en in andere landen. Het CPP-logo is een handelsmerk of een gedeponeerde handelsmerk van CPP, Inc. in de Verenigde Staten en andere landen. OPP heeft een licentie om de handelsmerken in Europa te gebruiken. OPP en het OPP-logo zijn gedeponeerde 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 enkele van de unieke manieren laten 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 (Extraversie of Introversie), 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).

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Extraversie, concentreert u zich op de buitenwereld om energie te halen uit interactie met mensen en/of door dingen te doen. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Introversie, concentreert u zich op de binnenwereld en haalt u energie uit nadenken over informatie, ideeën en/of concepten. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Sensing, merkt u feiten, details en bestaande realiteiten op en vertrouwt daarop. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Intuition, hebt u aandacht voor onderlinge verbanden, theorieën en toekomstige mogelijkheden en vertrouwt daarop. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Thinking, neemt u beslissingen op basis van logische, objectieve analyse. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Feeling, neemt u beslissingen om harmonie te creëren door het hanteren van persoonsgerichte waarden. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Judging, bent u over het algemeen georganiseerd en ordelijk en geeft u de voorkeur aan snelle beslissingen. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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™

Resultaten van uw Stap II™ facetten

Toepassen van resultaten van Stap II™ op communiceren

Toepassen van resultaten van Stap II™ op het nemen van beslissingen

Toepassen van resultaten van Stap II™ op veranderingsmanagement

Toepassen van resultaten van Stap II™ op conflicthantering

Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken

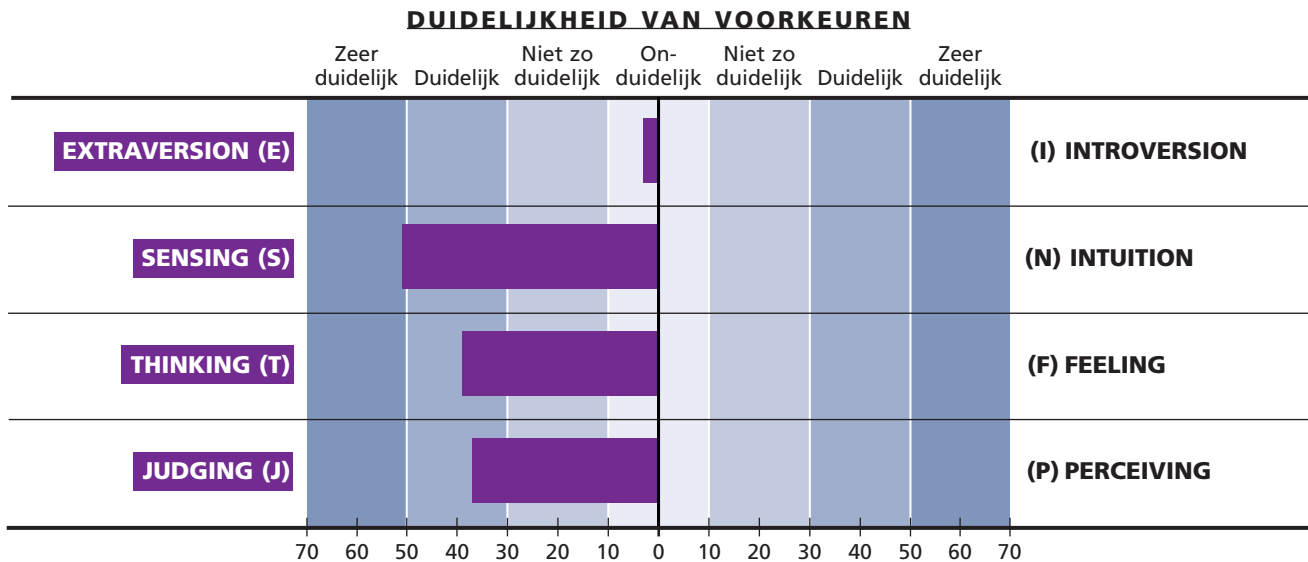
Integreren van informatie van Stap I™ en Stap II™

Gebruik van type om inzicht te krijgen

Overzicht van uw resultaten

Uw resultaten van Stap I™

In de onderstaande grafiek en de daarop volgende alinea's 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
ESTJ
(Extraversion, Sensing, Thinking, Judging)

Het is typerend voor ESTJ's dat ze logisch, analytisch en objectief-kritisch zijn. Ze houden ervan om projecten te organiseren en dan dingen tijdig gedaan te krijgen op een systematische en efficiënte manier.

ESTJ's concentreren zich op het zien van de dingen zoals ze zijn, niet zoals ze zouden kunnen zijn. Ze staan met beide benen op de grond, zijn praktisch, realistisch en betrokken bij het hier en nu. Ervaringen uit het verleden helpen hen problemen op te lossen en ze willen er zeker van zijn dat ideeën, plannen en beslissingen gebaseerd zijn op harde feiten.

Ze houden ervan om vaste regels te hebben die de manier bepalen waarop ze de dingen doen. Als ze hun manier om iets te doen moeten veranderen, moeten ze hun regels om dat te doen veranderen. Logisch en consistent als ze zijn, nemen ESTJ's snelle beslissingen.

Ze concentreren zich op het directe, zichtbare en tastbare. Ze houden ervan om problemen op te lossen en dingen te organiseren en dan verder te gaan. Ze hebben weinig geduld voor verwarring of inefficiëntie en kunnen - soms met harde hand - de groepen waarvan ze deel uitmaken helpen de taak gedaan te krijgen.

ESTJ's zijn waarschijnlijk het meest tevreden in een werkomgeving waarin waarde gehecht wordt aan het stellen van doelen, het nemen van beslissingen, georganiseerd zijn en dingen gedaan krijgen. Mensen kunnen erop rekenen dat ze op een georganiseerde, efficiënte en praktische manier aan de slag gaan.

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.

Resultaten van uw Stap II™ facetten

Uw persoonlijkheid is complex en dynamisch. Het Stap II hulpmiddel 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 Expressief Groepsmens Actief Enthousiast</p> | <p>Ontvangend Beheerst Intiem Bedachtzaam Rustig</p> | <p>SENSING (S) ↔ (N) INTUITION</p> <p>Concreet Realistisch Praktisch Ervaringsgericht Traditioneel</p> | <p>Abstract Vindingrijk Conceptueel Theoretisch Origineel</p> |
| <p>THINKING (T) ↔ (F) FEELING</p> <p>Logisch Redelijk Vragend Kritisch Hard</p> | <p>Empathisch Meelevend Meegaand Aanvaardend Zacht</p> | <p>JUDGING (J) ↔ (P) PERCEIVING</p> <p>Systematisch Gepland Vroeg beginnend Routinematig Methodisch</p> | <p>Ongedwongen Opties open houden Door druk gestimuleerd Spontaan 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 LEEST U UW STAP II™ RESULTATEN?

De volgende pagina's geven u informatie voor elke groep facetten. Elke pagina bevat een grafiek van uw resultaten wat betreft 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. Door naar de grafiek te kijken, kunt u zien of uw resultaat op een facet *in-preference* is (scores van 2–5 aan dezelfde kant als uw voorkeur), *out-of-preference* is (scores van 2–5 op de kant tegenovergesteld aan uw voorkeur) of in de Midzone valt (scores van 0 of 1).

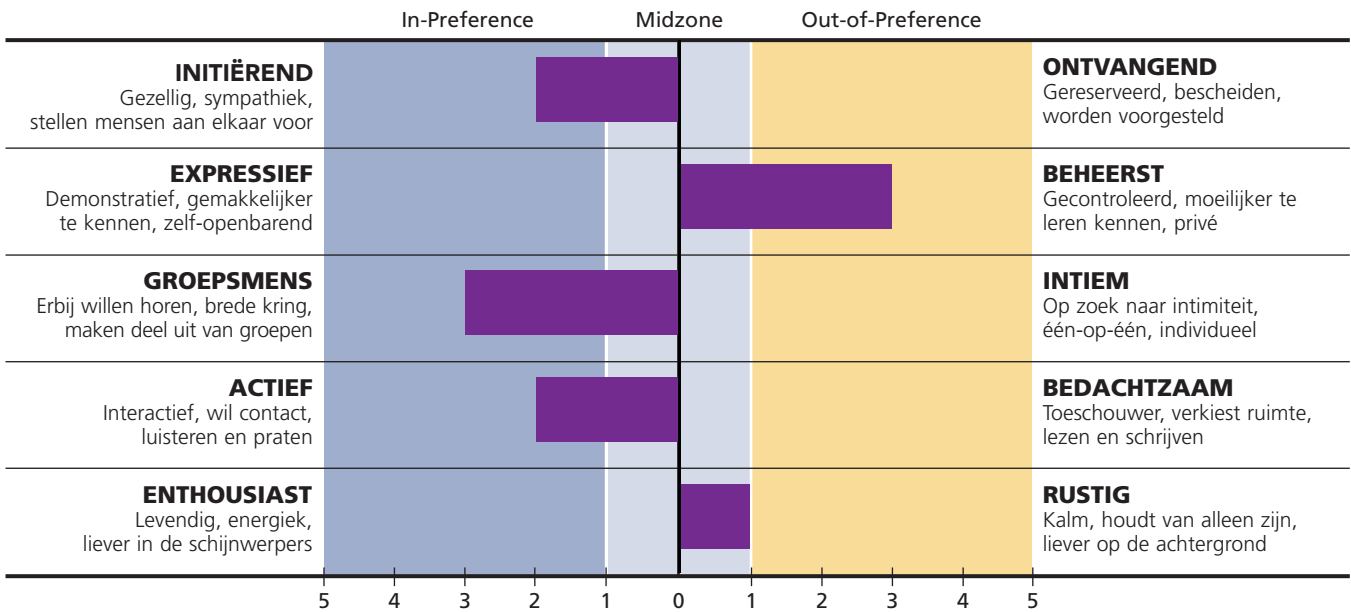
Onder de grafiek staan beschrijvingen van de kenmerken van elk *in-preference*, *out-of-preference* of *Midzone* resultaat. Als een groep beschrijvingen niet lijkt te passen, wordt u misschien beter beschreven door de tegenovergestelde pool of door de Midzone. Om te begrijpen wat een tegengestelde facetpool inhoudt, kijkt u naar de drie woorden of zinnen waarmee deze in de grafiek wordt beschreven.

EXTRAVERSION (E)

Energie richten op de buitenwereld van mensen en objecten

(I) INTROVERSION

Energie richten op de binnenwereld van ervaringen en ideeën



Initiërend (In-Preference)

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

Beheerst (Out-of-Preference)

- Hebt een privé, kwetsbaar gedeelte dat moeilijk te delen is, zelfs als het gaat om mensen die dicht bij u staan.
- Kunt zich ongemakkelijk voelen als u over privé-zaken praat.
- Gebruikt uw extraverte manier van doen om niet te hoeven praten over iets persoonlijks.
- Praat niet veel, tenzij u het gevoel hebt dat uw bijdragen echt iets toevoegen.

Groepsmens (In-Preference)

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

Actief (In-Preference)

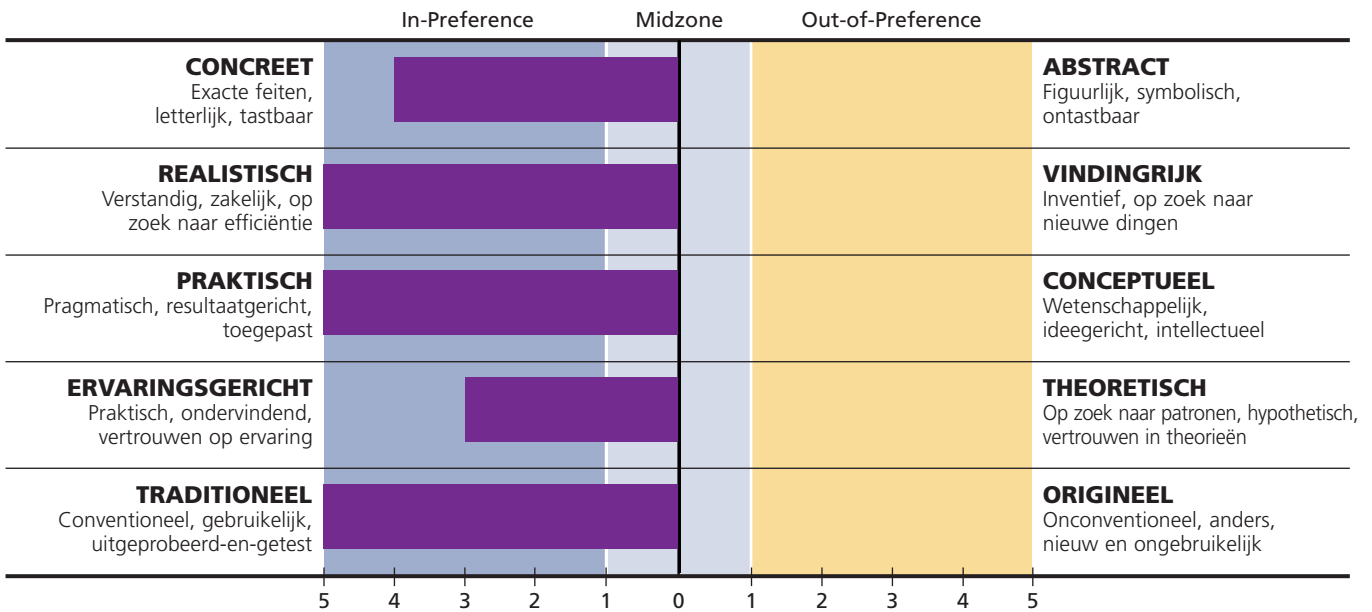
- Geeft de voorkeur aan actieve deelname aan een discussie in plaats van passieve observatie en luisteren.
- Communiceert graag persoonlijk, face-to-face of voice-to-voice.
- Leert beter door te doen, te luisteren en vragen te stellen dan door te lezen en te schrijven.
- Spreekt liever over een onderwerp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

Enthousiast-Rustig Midzone

- Toont snel enthousiasme als u de mensen of het onderwerp goed kent; anders blijft u op de achtergrond.
- Wordt heel anders gezien door de mensen die regelmatig uw enthousiaste kant zien dan door de mensen die regelmatig uw rustige kant zien.
- Vindt dat uw verlangen naar rust of actie afhankelijk is van hoe gevuld of rustig uw dag geweest is.

SENSING (S)
 Focussen op wat met de vijf zintuigen kan worden waargenomen

(N) INTUITION
 Focussen op perceptie van patronen en onderlinge verbanden



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)

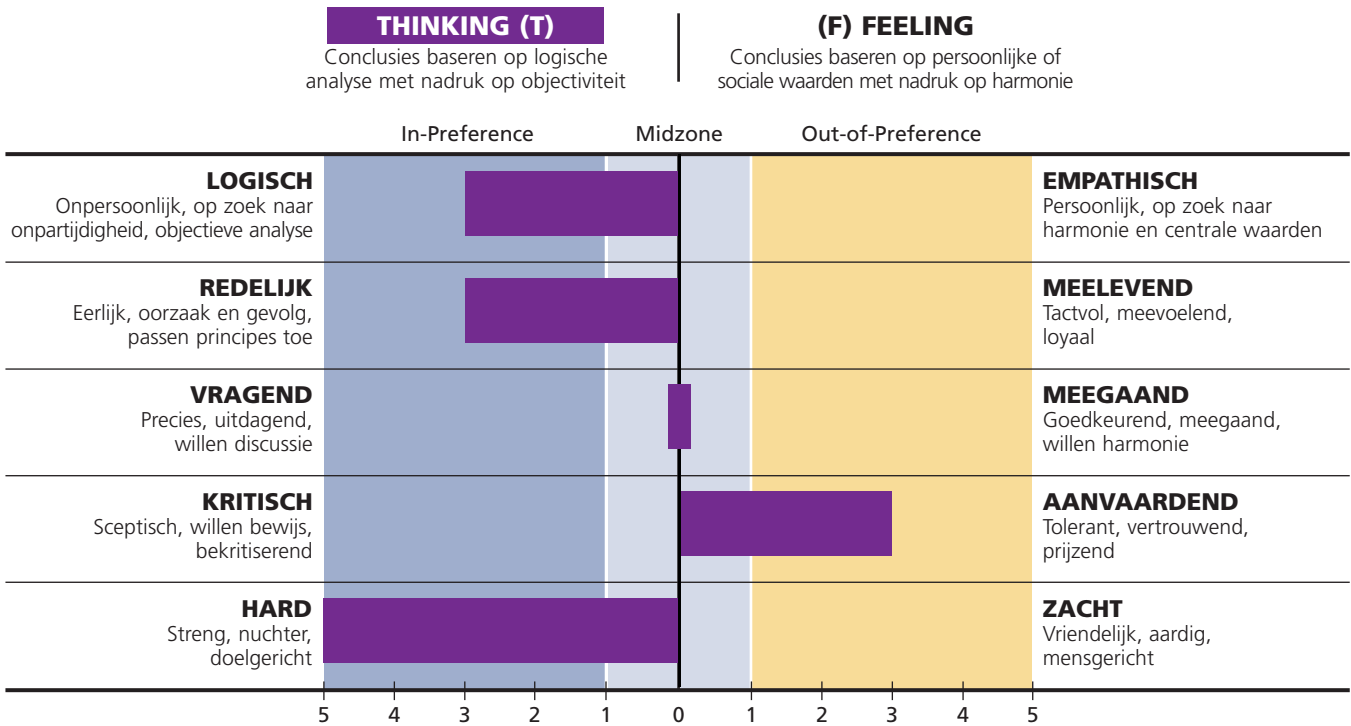
- Vindt dat het toepassen van ideeën aantrekkelijker is dan de ideeën zelf.
- Moet de toepassing van een idee zien om het te kunnen begrijpen.
- Bent ongeduldig bij luisteren naar ideeën als praktisch gebruik daarvan niet het eindresultaat is.
- Hebt voorkeur voor praktische bruikbaarheid boven intellectuele 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 generaliseren.
- 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 (In-Preference)

- Identificeert zich sterk met wat u al kent.
- Voelt u op uw gemak met wat al beproefd is omdat u dan een precedent kunt volgen.
- Bewondert en ondersteunt gevestigde gewoonten en methoden.
- Aarzelt als het erom gaat dingen te veranderen die goed werken.
- Houdt ervan deel te nemen aan rituelen en tradities, zowel op het werk als thuis.



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 voor- en nadelen 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-Meegaand Midzone

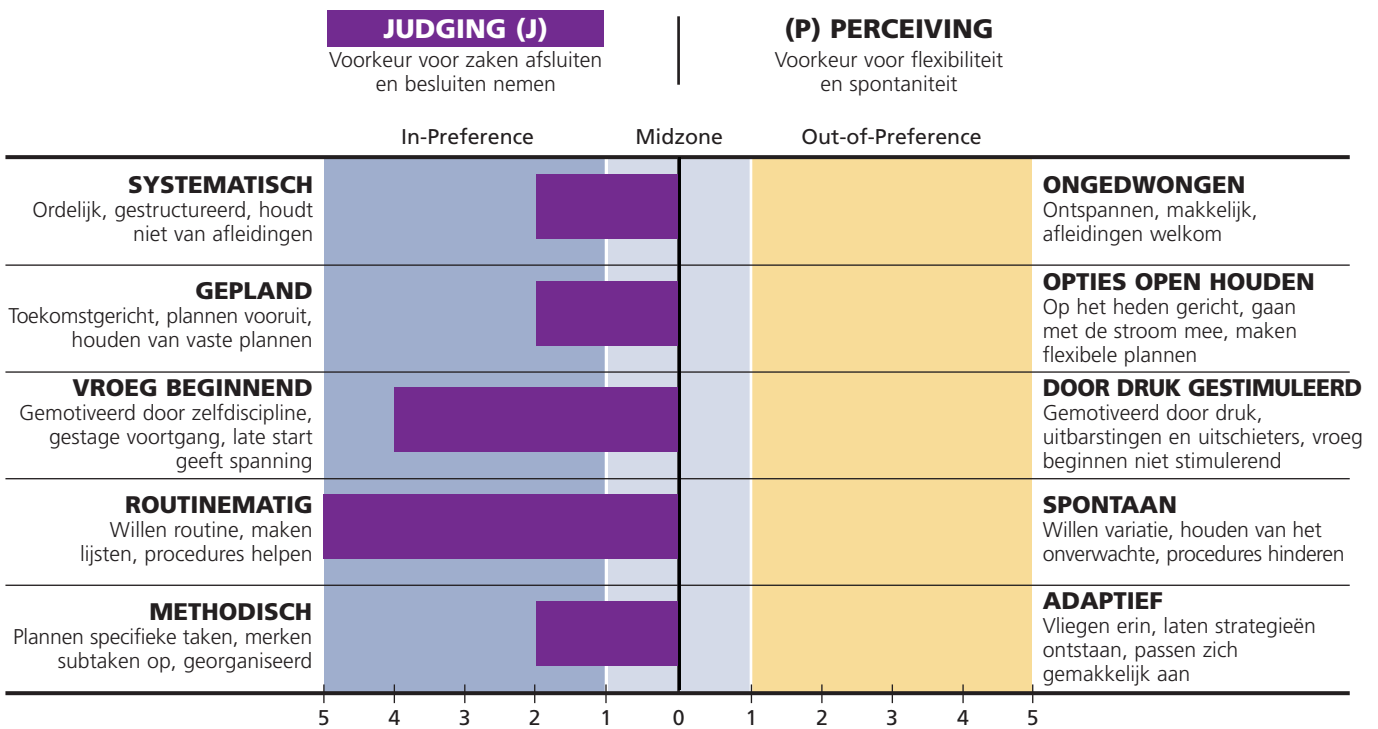
- Stelt vragen alleen op gebieden waarin u geïnteresseerd bent.
- Stelt vragen en bent het met dingen oneens in een stijl die confronterend noch verzoenend is.
- Wacht met vragen stellen tot anderen een kans gehad hebben.
- Wordt meer confronterend en direct als een belangrijke waarde bedreigd wordt.

Aanvaardend (Out-of-Preference)

- Staat open voor een breed scala van ideeën en benaderingen.
- Blijkt alle ideeën op gelijke wijze te waarderen, legt uw gedachten niet aan anderen op.
- Geeft de voorkeur aan een participatieve managementstijl.
- Bent bescheiden over uw eigen werk en aarzelt vaak om het te promoten als zijnde beter dan de ideeën van anderen.
- Wordt gezien als open, eerlijk en toegankelijk, maar sommige mensen kunnen in verwarring verkeren over wat u nu werkelijk denkt.

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 misschien aan dat er geen alternatieven zijn of dat die welke wel beschikbaar zijn niet werken.
- Bent 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 (In-Preference)

- Leeft volgens het motto “Wees voorbereid!”
- Maakt plannen voor het “worst-case scenario” door veel noodplannen te implementeren.
- Werkt binnen een superstructuur van efficiëntie.
- Hebt een hekel aan elk soort afleiding.
- Hebt een hekel aan verrassingen.

Gepland (In-Preference)

- Houdt ervan om langetermijnplannen te maken, met name voor vrijetijdsactiviteiten.
- Houdt ervan vooruit te kijken en voor de toekomst te plannen.
- Kunt soms meer houden van plannen dan van uitvoeren.
- Vindt dat langetermijnplanning u efficiënter maakt en zorgt dat dingen gebeuren zoals u dat wilt.

Vroeg beginnend (In-Preference)

- Geeft uzelf ruim de tijd om een activiteit op efficiënte wijze te voltooien.
- Houdt er niet van om het gevoel te hebben dat u te veel te doen hebt.
- Regelt uw leven zodat u niet hoeft te werken met haast op het laatste moment.
- Werkt op uw gemak aan meerdere taken door voortijdig te beginnen en aan elke taak te werken gedurende korte, geconcentreerde perioden.
- Kunt onafgemaakte taken niet vergeten; voelt zich rustig en tevreden als u iets hebt afgemaakt.

Routinematig (In-Preference)

- Voelt u op uw gemak met routines en houdt er niet van als iets verandert.
- Houdt van bestaande methodes en procedures.
- Houdt graag controle over uw tijdsbesteding.
- Houdt ervan zowel werk als plezier te plannen.
- Het kan zijn dat anderen beter op de hoogte zijn van uw routines dan uzelf.
- Lijkt vrij voorspelbaar voor anderen maar vindt dat juist prettig.

Methodisch (In-Preference)

- Ontwikkelt gedetailleerde plannen voor de taak die u aan het uitvoeren bent.
- Definieert de subtaken van uw werk, waaronder de volgorde waarin dingen moeten gebeuren.
- Bereidt zich grondig en precies voor, waarbij u alle stappen aangeeft die nodig zijn om het doel te bereiken.
- Kunt wat u had gepland waarschijnlijk eerder afleveren en dat zonder veel af te wijken.

Toepassen van resultaten 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. |
| Beheerst | Houdt uw gedachten en uw emotionele reacties voor uzelf. | Herken wanneer het werkelijk belangrijk is om te zeggen hoe u zich voelt en doe dat dan ook. |
| 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-Rustig Midzone | Toont uw enthousiasme of doet dat niet, afhankelijk van uw belangstelling voor het onderwerp. | Wees u ervan bewust dat mensen verschillende kanten van u zullen zien (afhankelijk van de context) en in verwarring kunnen raken. |
| Concreet | Praat over het hier en nu. | Sta open voor de gevolgtrekkingen uit de details. |
| Vragend-Meegaand Midzone | Stelt op uw gemak vragen zolang dat de consensus in de groep niet belemmert. | Kies met zorg wanneer u het eens moet zijn of wanneer u vragen moet stellen. |
| Aanvaardend | Bent op een natuurlijke manier ruimdenkend. | Wees u ervan bewust dat anderen gefrustreerd kunnen raken door uw weigering om één standpunt boven het andere te verkiezen. |
| 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 resultaten 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 **vet-cursief** gedrukt. Als u zich in de Midzone bevindt, is geen van de polen cursief aangegeven.

| | |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">SENSING</p> <p>Concreet: <i>Wat weten we en hoe weten we het?</i></p> <p>Realistisch: <i>Wat zijn de werkelijke kosten?</i></p> <p>Praktisch: <i>Zal het werken?</i></p> <p>Ervaringsgericht: <i>Kunt u me laten zien hoe het werkt?</i></p> <p>Traditioneel: <i>Moet er werkelijk iets veranderd worden?</i></p> | <p style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">THINKING</p> <p>Logisch: <i>Wat zijn de voor- en nadelen?</i></p> <p>Redelijk: <i>Wat zijn de logische gevolgen?</i></p> <p>Vragend: Maar hoe zit het met...?</p> <p>Kritisch: Wat klopt hier niet aan?</p> <p>Hard: <i>Waarom gaan we nu niet verder?</i></p> | <p style="text-align: center;">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: <i>Wat brengt dit op?</i></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 en 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 er verschillende beslissingsstijlen gebruikt zijn.
- Doe als u een perspectief mist extra moeite om te overwegen wat dit zou kunnen toevoegen.

Toepassen van resultaten 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 |
|-------------------------|---|---|
| Beheerst | Houdt uw gevoelens over de verandering voor uzelf en vindt een manier om zelf met de verandering om te gaan. | Praat zodra u uw eigen standpunten kent met iemand die u vertrouwt en vraag zijn of haar input. |
| 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 | Hoopt dat veel van de bestaande manieren om dingen te doen zullen blijven bestaan. | Accepteer dat sommige veranderingen noodzakelijk zijn en op lange termijn de continuïteit kunnen bevorderen. |
| 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. |
| Gepland | Plant de veranderingen zover vooruit als mogelijk is. | Bouw in uw langetermijnplanning ruimte in voor het onverwachte - dat komt u vast tegen! |
| 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 resultaten 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 de oplossing van een conflict in de weg staat.

Uw resultaten voor 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.

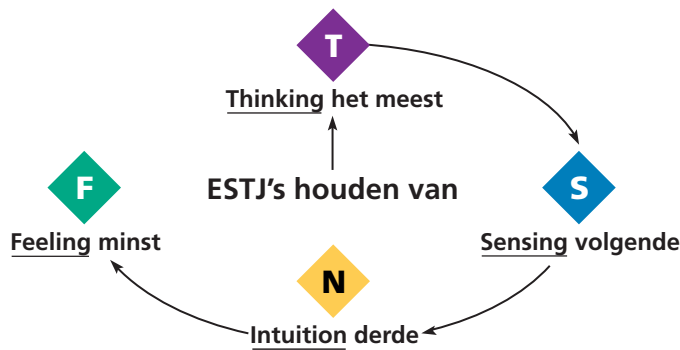
| Uw facetresultaat | Conflict-management stijl | Verbetering van conflicthantering |
|---------------------------------|---|--|
| Beheerst | Probeert het probleem zelf op te lossen en houdt uw reacties vóór u. | Wees u ervan bewust dat proberen dit op uw eigen manier op te lossen succes kan hebben maar dat anderen uw input nodig hebben. |
| 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-Meegaand Midzone | Stelt een aantal vragen ter verduidelijking voordat u overeenstemming bereikt. | Let erop dat uw stijl van vragen niet confronterend lijkt. |
| Aanvaardend | Zoekt naar punten van overeenkomst in argumenten en ideeën van anderen. | Erken dat sommige dingen werkelijk kritiek waard zijn dus sta niet op overeenstemming. |
| 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. |
| Vroeg beginnend | Gelooft dat conflicten kunnen worden vermeden door vroeg met het werken aan projecten te beginnen. | Bied mogelijkheden voor mensen voor wie vroeg beginnen niet plezierig of effectief is. |

Naast uw facetresultaten beïnvloedt uw beslissingsstijl (zoals eerder uitgelegd) uw manier van conflicthantering. Uw beslissingsstijl is Logisch en 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 er dan van 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 ESTJ'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 ESTJ's gebruiken:

- Thinking voornamelijk extern om hun analyses en logische beslissingen aan anderen te communiceren.
- Sensing voornamelijk intern om de feiten en details te overwegen die ze gevonden hebben.

GEbruIKEN VAN UW MINST FAVORIETE PROCESSEN

Als u vaak gebruik maakt van de delen van uw persoonlijkheid die minder de voorkeur hebben, Intuition en Feeling, 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 ESTJ kan het zijn dat u eerst een sterke controlebehoefte krijgt en kritisch wordt en u dan niet gewaardeerd, emotioneel kwetsbaar en wanhopig voelt.

Probeer het volgende eens om wat balans terug te krijgen:

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

MAAK EFFECTIEF GEBRUIK VAN UW TYPE

De voorkeur van ESTJ's voor Thinking en Sensing zorgt ervoor dat ze vooral geïnteresseerd zijn 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), Feeling en Intuition. Deze delen kunnen onervaren blijven en minder beschikbaar voor gebruik in situaties waarin ze nuttig zouden kunnen zijn.

Als ESTJ:

- Als u te veel vertrouwt op uw Thinking voorkeur, is het mogelijk dat u vergeet mensen te complimenteren terwijl u dat wel zou moeten doen en dat u de impact van uw beslissingen op anderen negeert.
- Als u uitsluitend aandacht besteedt aan uw Sensing voorkeur, is het waarschijnlijk dat u het totaalbeeld, andere betekenissen van de informatie en nieuwe mogelijkheden mist.

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 ESTJ'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 persoonlijke relaties en aan het vinden van nieuwe manieren om dingen te doen.

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 veranderen (Judging), moet u proberen uw Routinematige benadering bij het verrichten van taken bij te sturen (een in-preference resultaat) door u af te vragen of openstaan voor onverwachte gebeurtenissen (Spontaan) kan leiden tot betere resultaten in deze specifieke situatie.

Integreren van informatie 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:

Beheerst, Aanvaardend

ESTJ

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 dacht dat ze onjuist waren of concentreer u op de type-dichotomie waarvoor u enkele facetresultaten had die out-of-preference waren of in de Midzone vielen.
- 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.
- 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 plus- en minpunten 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.

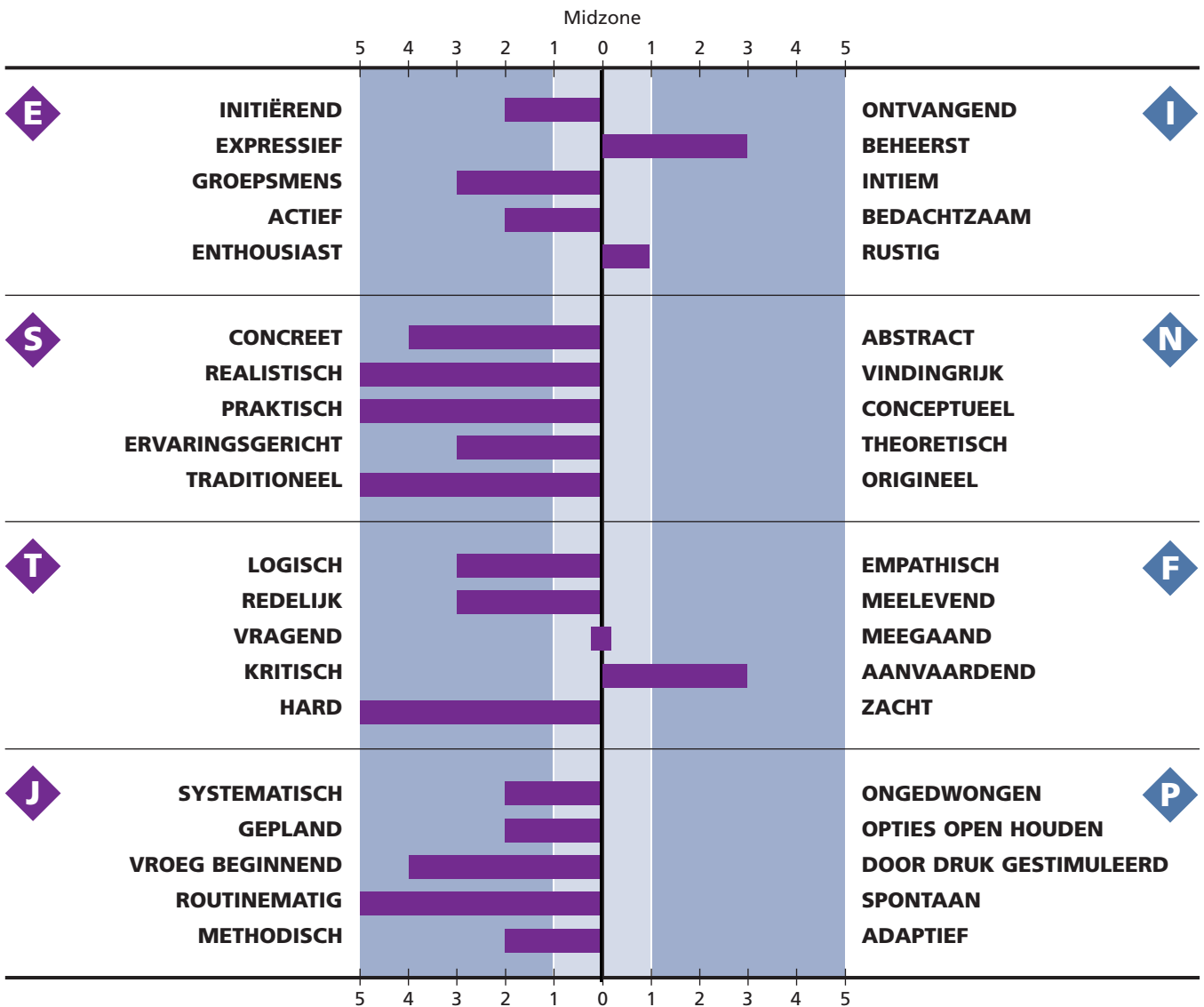
Uzelf en anderen waarnemen vanuit het type-standpunt zal een verrijking betekenen voor uw begrip van persoonlijkheidsverschillen en u stimuleren tot constructief gebruik van die verschillen.

Overzicht van uw resultaten

UW VIERLETTERTYPE VAN HET STAP I™ INSTRUMENT

ESTJ's zijn over het algemeen logisch, praktisch, realistisch, zakelijk en efficiënt. Ze houden ervan om zichzelf en anderen te organiseren. Ze maken dingen af en verwachten dat anderen even betrouwbaar zijn als zij. Ze organiseren activiteiten maar richten zich meer op taken dan op mensen. ESTJ's zijn niet geïnteresseerd in dingen waar ze weinig brood in zien.

UW RESULTATEN VOOR DE 20 FACETTEN VAN HET STAP II™ INSTRUMENT



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:

Beheerst, Aanvaardend



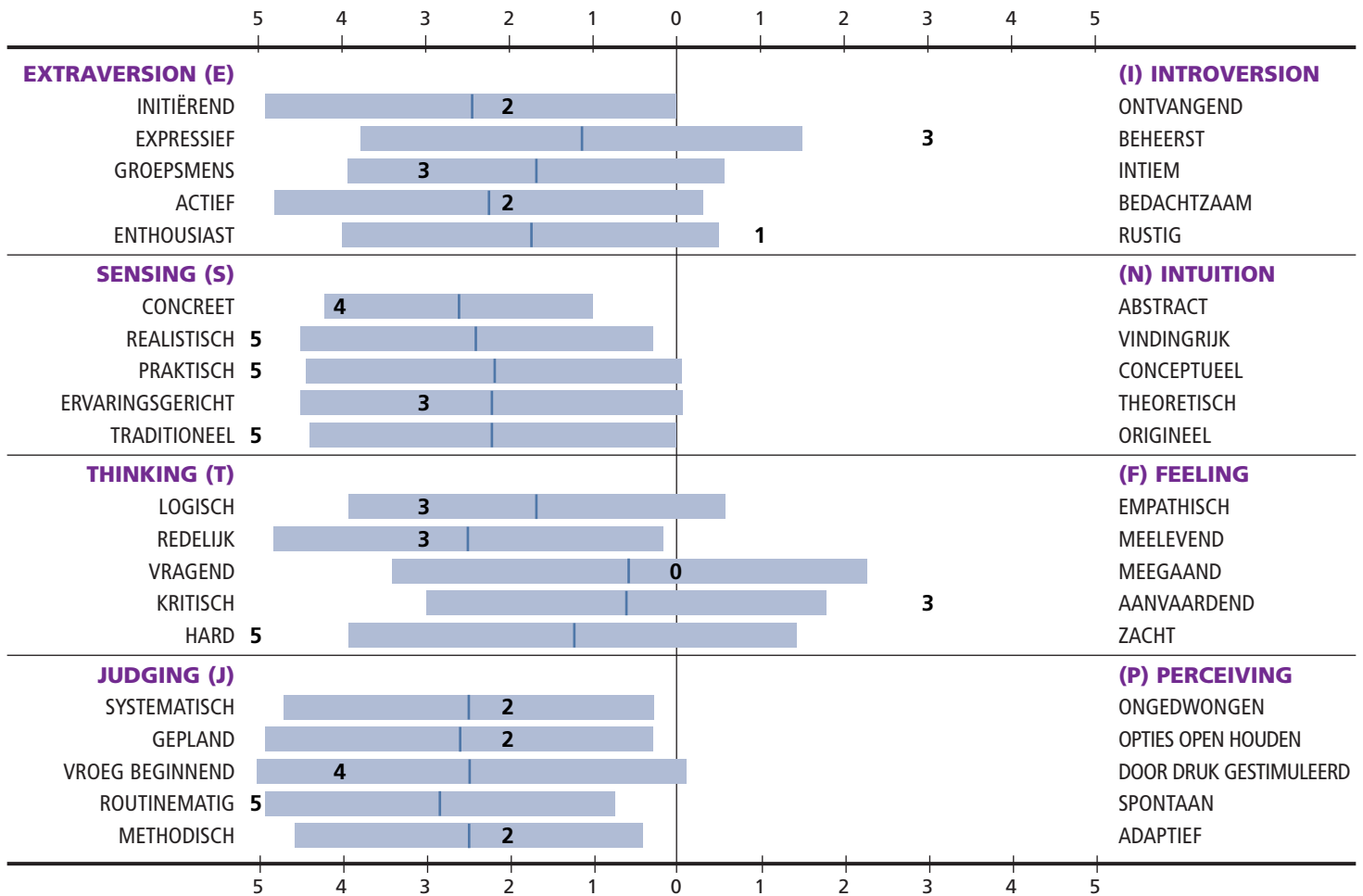
Samenvatting interpretator

INDICATOREN DUIDELIJKHEID VAN VOORKEUR VOOR GERAPPORTEERDE TYPE: ESTJ

| | | | |
|--|--|------------------------------------|-----------------------------------|
| Extraversion: On-duidelijk (3) | Sensing: Zeer duidelijk (51) | Thinking: Duidelijk (39) | Judging: Duidelijk (37) |
|--|--|------------------------------------|-----------------------------------|

FACETTENScores EN HET GEMIDDELDE VAN DE Scores VOOR ANDERE ESTJ's

De balken in de onderstaande grafieken tonen het gemiddelde van de scores van de ESTJ's 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 ESTJ's. De vetgedrukte cijfers laten de scores van de respondent zien.



POLARITEITSINDEX: 68

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 ongeduldig zijn.

Aantal weggelaten antwoorden: 0

Myers-Briggs Type Indicator® Stap II™ Verklarend rapport Copyright 2004, 2006 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden. Anders dan voor het gebruik van OPP Ltd's elektronische beoordelingsdienst, mag geen enkel onderdeel van deze publicatie worden gereproduceerd, opgeslagen in een retrievalstelsel of in enige vorm of media of op enige andere wijze, elektronisch, mechanisch, via fotokopie, opname of anderszins worden verzonden, zonder schriftelijke toestemming vooraf van CPP, Inc. Deze publicatie mag niet worden doorverkocht, verhuurd, geleend, geleend, uitgewisseld, gegeven of op andere wijze ter beschikking van derden worden gesteld. Noch de afnemer noch een individuele testgebruiker die in dienst is van of op andere wijze onder contract staat bij de afnemer, mag fungeren als een agent, publicatiekanaal of leverancier van deze publicatie. Gedistribueerd onder licentie van de uitgever, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Stap I, Stap II en het MBTI-logo zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van de Myers & Briggs Foundation in de Verenigde Staten en in andere landen. Het CPP-logo is een handelsmerk of een gedeponeerd handelsmerk van CPP, Inc. in de Verenigde Staten en andere landen. OPP heeft een licentie om de handelsmerken in Europa te gebruiken. OPP en het OPP-logo zijn gedeponeerde handelsmerken van OPP Ltd.

