

Русское издание

# Интерпретация результатов

д-р философии Наоми Л. Куэнк и д-р философии Джин М. Каммероу



Отчет подготовлен для

**ERICKA SIDOTI**

2 Мая 2013 г

Переведен

Ted Wasser

СКХ

СКХ LANDS INC

OPP Ltd | +44 (0)845 603 9958 | [www.opp.com](http://www.opp.com)

*Myers-Briggs Type Indicator® Step II™ Интерпретация результатов*, 2013 г., © Питер Б. Майерс и Кэтрин Д. Майерс. Все права защищены. Кроме как для целей использования электронного сервиса оценки OPP, ни одна часть данной публикации не может быть воспроизведена, сохранена в информационно-поисковой системе, передана в какой бы то ни было форме и посредством какого бы то ни было носителя данных и любым иным путем (электронным, механическим, путем ксерокопирования, записи или каким-либо другим способом) без предварительного письменного разрешения корпорации CPP. Данная публикация не подлежит лицензированию в Агенстве по лицензированию объектов авторского права (CLA). Ни одна часть данной публикации не может быть перепродана, передана или каким-либо другим образом использована третьими лицами. Ни покупатель, ни любое другое проходящее индивидуальное анкетирование лицо, находящееся в штате организации покупателя либо работающее с покупателем на договорной основе, не может выступать в качестве агента, канала сбыта или фирмы, предлагающей запас экземпляров настоящей публикации. Распространяется на условиях лицензии издателя, CPP, США. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II и логотип MBTI являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками корпорации Myers & Briggs Foundation в США и других странах. Логотип CPP является товарным знаком или зарегистрированным товарным знаком корпорации CPP, Inc. в США и других странах. OPP имеет право на использование этих товарных знаков в Европе. OPP и логотип OPP являются зарегистрированными товарными знаками компании OPP.

## Оценивание личности МВТИ®

Отчет Step II™ является всесторонним, индивидуализированным описанием личных предпочтений, соответствующих вашему типу личности, полученных на основе ответов в ходе использования инструмента *Myers-Briggs Type Indicator®*. Сюда включены результаты Step I™ (ваш четырехбуквенный тип) и результаты по Step II, демонстрирующие некоторые уникальные способы выражения вашего типа в Step I.

Инструмент МВТИ® был разработан Изабель Майерс и Кэтрин Бриггс в целях применения теории психологических типов Карла Юнга. Данная теория предполагает, что мы используем противоположные способы получения энергии (Экстраверсия или Интроверсия), сбора или обработки информации (Ощущение или Интуиция), принятия решений или заключений по поводу этой информации (Мышление или Чувство), а также выстраивания отношений с окружающим нас миром (Суждение или Восприятие).

|  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Экстраверсию</b>, то вы получаете энергию из внешнего мира через общение с людьми и/или деятельность.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Интроверсию</b>, то вы получаете энергию из своего внутреннего мира – размышлений, идей и/или концепций.</li> </ul>                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Ощущение</b>, то вы обращаете внимание на факты, детали и окружающую действительность и доверяете им.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Интуицию</b>, то вы склонны обращать внимание на взаимосвязи, теории и будущие возможности.</li> </ul>                              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Мышление</b>, то вы принимаете решения, исходя из логического, объективного анализа.</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Чувство</b>, то вы склонны принимать решения, чтобы достичь гармонии, ориентируясь на личностные ценности.</li> </ul>               |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Суждение</b>, то вы склонны к организованности, порядку и быстрому принятию решений.</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Если вы предпочитаете Восприятие</b>, то вы склонны к гибкости, адаптируетесь к изменениям и не торопитесь с принятием окончательного решения.</li> </ul> |

Разумеется, в структуре вашей личности представлены все восемь предпочтений, но в каждой паре предпочтений доминирует какое-то одно, так же как и ведущей рукой может быть правая или левая. Ни одно из предпочтений не является лучшим или желательным по сравнению с противоположным.

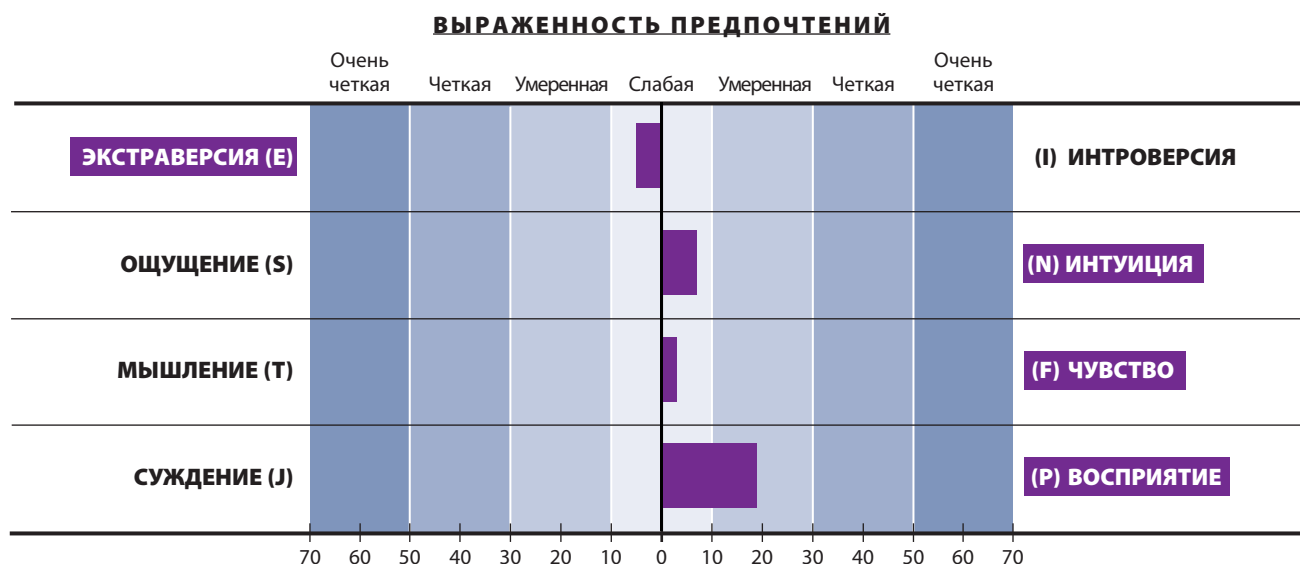
Инструмент МВТИ не предназначен для оценки ваших навыков или способностей в какой-либо сфере. Он, скорее, представляет собой способ, который поможет вам больше узнать о себе и лучше понять различия между людьми.

### ВАШ ОТЧЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

- Ваши результаты по Step I™
- Ваши результаты по аспектам Step II™
- Применение результатов Step II™ для улучшения коммуникации
- Применение результатов Step II™ при принятии решений
- Применение результатов Step II™ при управлении изменениями
- Применение результатов Step II™ при управлении конфликтами
- Как взаимодействуют стороны вашей личности
- Интеграция результатов Step I™ и Step II™
- Применение знаний о психологических типах
- Обзор ваших результатов

## Ваши результаты по Step I™

Приведенные ниже график и описание содержат данные о вашем типе личности, исходя из подсчета баллов. Каждое из четырех предпочтений, которые вы указали, отмечено на соответствующей стороне. Чем длиннее полоса, тем ярче выражено данное предпочтение. Однако, поскольку интерпретация ваших результатов в отчете основана на вашем наиболее подходящем типе, а график – на результате анкетирования, то он может не отражать наиболее подходящих вам предпочтений.



### Ваш тип по результатам анкетирования ENFP.

Тип, который вы подтвердили как наиболее вам подходящий

## ISTJ

(Интроверсия, Ощущение, Мышление, Суждение)

Данный отчет основан на вашем наиболее подходящем типе.

Люди типа ISTJ, как правило, надежны, реалистичны и практичны. Они запоминают и используют факты, любят четкость и логичность в изложении. Они основательны, последовательны, трудолюбивы и уделяют особое внимание деталям и порядку действий. Когда люди этого типа видят, что необходимо выполнить какую-либо работу, то берут ответственность на себя.

Они не приступают к какому-либо делу импульсивно, но если они начали работу, то их уже трудно отвлечь или разубедить. Они обеспечивают стабильность в выполнении проектов и настойчиво идут к цели, несмотря на трудности.

При исполнении служебных обязанностей люди этого типа рациональны и рассудительны, а также спокойны и сдержанны. Даже во время кризиса они редко проявляют свои глубоко личные и сильные внутренние реакции.

Практические суждения и любовь к порядку характеризуют людей типа ISTJ как последовательных и рассудительных. Они собирают факты для подтверждения своих оценок и объективно апеллируют к ним. Они ищут решения проблем, исходя из своего опыта, а также опыта других людей.

Люди типа ISTJ чувствуют себя наиболее комфортно в такой рабочей обстановке, где ценится организованность и точность. Можно рассчитывать, что они выявят все, что необходимо сделать, и подойдут к выполнению работы со всей аккуратностью, методичностью и оперативностью.

## Ваши результаты по аспектам Step II™

Ваша личность комплексна и динамична. Инструмент Step II объясняет эту комплексность, представляя интерпретации ваших результатов по пяти дополнительным характеристикам или *аспектам* каждой из четырех пар противоположных предпочтений инструмента MBTI, приведенных ниже.

|   |   |
|---|---|
| <p><b>ЭКСТРАВЕРСИЯ (E)</b> ↔ <b>(I) ИНТРОВЕРСИЯ</b></p> <p>Иницирующий<br/>Экспрессивный<br/>Коммуникабельный<br/>Активный<br/>Увлеченный</p> <p>Пассивный<br/>Сдержанный<br/>Интимный<br/>Рефлексивный<br/>Спокойный</p> | <p><b>ОЩУЩЕНИЕ (S)</b> ↔ <b>(N) ИНТУИЦИЯ</b></p> <p>Конкретный<br/>Реалистичный<br/>Практичный<br/>Эмпирический<br/>Традиционный</p> <p>Абстрактный<br/>Творческий<br/>Концептуальный<br/>Теоретический<br/>Оригинальный</p>              |
| <p><b>МЫШЛЕНИЕ (T)</b> ↔ <b>(F) ЧУВСТВО</b></p> <p>Логичный<br/>Разумный<br/>Сомневающийся<br/>Критичный<br/>Жесткий</p> <p>Сопереживающий<br/>Сочувствующий<br/>Уступчивый<br/>Покладистый<br/>Мягкий</p>                | <p><b>СУЖДЕНИЕ (J)</b> ↔ <b>(P) ВОСПРИЯТИЕ</b></p> <p>Систематический<br/>Планирующий<br/>Заблаговременный<br/>Упорядоченный<br/>Методичный</p> <p>Произвольный<br/>Гибкий<br/>Действующий под давлением<br/>Спонтанный<br/>Внезапный</p> |

Знакомясь со своими результатами, учитывайте следующие моменты.

- Каждый аспект имеет два противоположных полюса. Вероятнее всего, вы будете склоняться к тому полюсу, который находится на той же стороне, что и ваше общее предпочтение (результат *в зоне предпочтений*). Например, полюс «Иницирующий», если вы являетесь экстравертом, или полюс «Пассивный», если вы являетесь интровертом.
- В отношении каждого конкретного аспекта вы можете склоняться к тому полюсу, который противоположен вашему общему предпочтению (результат *вне зоны предпочтений*), или же вообще не проявится четкого предпочтения какого-либо из полюсов (результат *средней зоны*).
- Знание о своих предпочтениях по этим двадцати аспектам поможет вам лучше понять, каким образом проявляется ваш тип личности.

### КАК ИНТЕРПРЕТИРОВАТЬ ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ STEP II™

На следующих страницах дана информация по каждой группе аспектов. На каждой странице приведен график ваших результатов по аспектам. График отображает следующие моменты:

- Краткие определения предпочтений MBTI Step I.
- Названия полюсов пяти аспектов каждого из предпочтений MBTI, а также краткое определение или характеристики для каждой пары аспектов.
- Полосу, показывающую выбранный вами полюс, или же среднюю зону. Длина полосы показывает, насколько четко выражено ваше предпочтение в направлении этого полюса. По графику можно увидеть, где находятся ваши результаты по аспектам: в зоне предпочтений (от 2 до 5 баллов на стороне вашего предпочтения), вне зоны предпочтений (от 2 до 5 баллов на стороне, противоположной вашему предпочтению) или в средней зоне (от 0 до 1 балла).

Под графиком приведена интерпретация полученных результатов, будь они в зоне предпочтений, вне зоны предпочтений или в средней зоне. Если вы не можете применить эти аспекты к себе, возможно, вам больше подойдет противоположный полюс или средняя зона. Чтобы ознакомиться с противоположным полюсом аспекта, прочитайте его краткое описание на графике.

**ЭКСТРАВЕРСИЯ (E)**

Направление энергии к внешнему миру людей и объектов

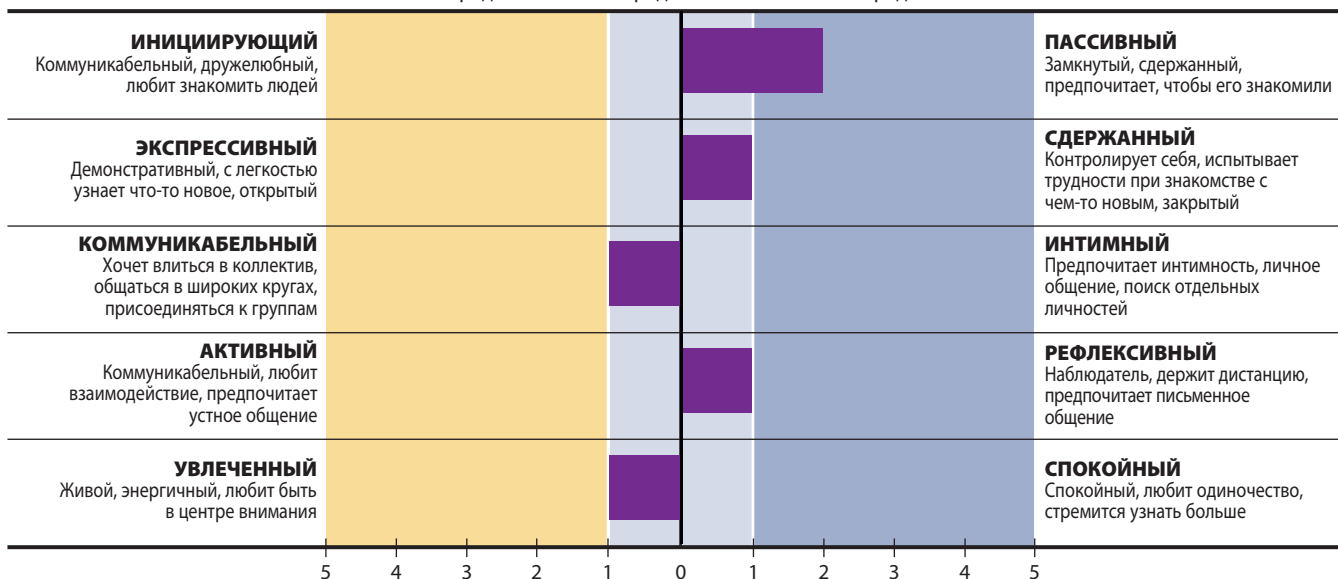
**(I) ИНТРОВЕРСИЯ**

Направление энергии во внутренний мир чувств и идей

Вне зоны предпочтений

Средняя зона

В зоне предпочтений



**Пассивный (в зоне предпочтений)**

- Считаете общественные обязанности неважными и не берете их на себя.
- Предпочитаете серьезные обсуждения по важным вопросам; ненавидите разговоры на общие темы.
- Другие могут считать вас тихим и скромным.
- Полагаете, что принуждать людей к общению, – навязчиво, поэтому не хотите, чтобы другие делали это для вас.
- Не любите, когда вас отвлекают телефонными звонками.
- Предпочитаете говорить по телефону в стороне от других, особенно если звонок личный.

**Экспрессивный–Сдержанный (средняя зона)**

- Раскрываете личные вопросы только после того, как люди познакомятся с вами поближе.
- Будете обсуждать свои мысли и чувства с хорошо знакомыми вам людьми.
- В большинстве случаев оставляете свои мысли и чувства при себе; поэтому некоторым людям трудно с вами подружиться.
- Легко участвуете в общении, когда хорошо знаете тему, даже при разговоре с незнакомыми людьми.

**Коммуникабельный–Интимный (средняя зона)**

- Любите работать в большой группе или общаться один на один, смотря по ситуации.
- Ваш уровень комфортности при общении с людьми зависит от ситуации.
- В одних ситуациях открыты, а в других проявляете замкнутость.
- Не стремитесь заводить множество близких отношений.

**Активный–Рефлексивный (средняя зона)**

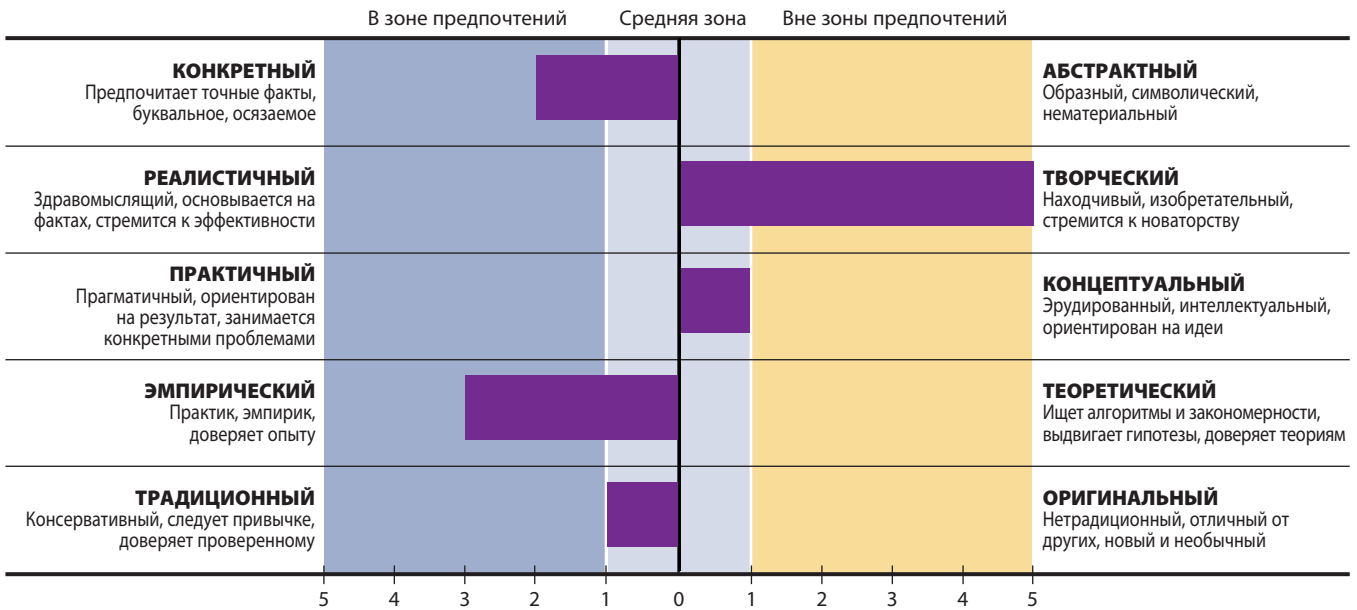
- О личном говорите один на один, а техническую информацию передаете в письменной форме.
- Предпочитаете изучать новый предмет посредством личного контакта.
- Можете легко и активно участвовать в мероприятиях, а можете и спокойно наблюдать за ними.
- Если предмет вам знаком, предпочитаете побольше о нем узнать.

**Увлеченный–Спокойный (средняя зона)**

- Проявляете увлеченность, когда хорошо знаете людей или тему; в противном случае вы предпочитаете оставаться в тени.
- Жаждете покоя или деятельности в зависимости от того, насколько насыщенным или спокойным был ваш день.
- Создается впечатление, что люди, которые обычно видят вас в период активности, и те, кто знает вашу спокойную натуру, знают двух разных человек.

**ОЩУЩЕНИЕ (S)**  
Сосредоточивается на том, что можно воспринять пятью органами чувств

**(N) ИНТУИЦИЯ**  
Ориентирован на восприятие закономерностей и взаимосвязей



**Конкретный (в зоне предпочтений)**

- Живете в реальном мире и доверяете фактам.
- Воспринимаете все буквально.
- С осторожностью делаете выводы.
- Можете испытывать трудности при выявлении общих тенденций и объединении фактов в общую картину.
- Начинаете с проверенной информации и приступаете к работе, только когда все факты упорядочены.
- Можете показаться противником перемен, хотя сами, возможно, и не противитесь изменениям.

**Творческий (вне зоны предпочтений)**

- Любите проявлять свою находчивость и изобретательность в решении проблем.
- Обычно не включаете свое воображение без надобности.
- Можете найти необычное или творческое применение тому, что основано на конкретных фактах и опыте.

**Практичный–Концептуальный (средняя зона)**

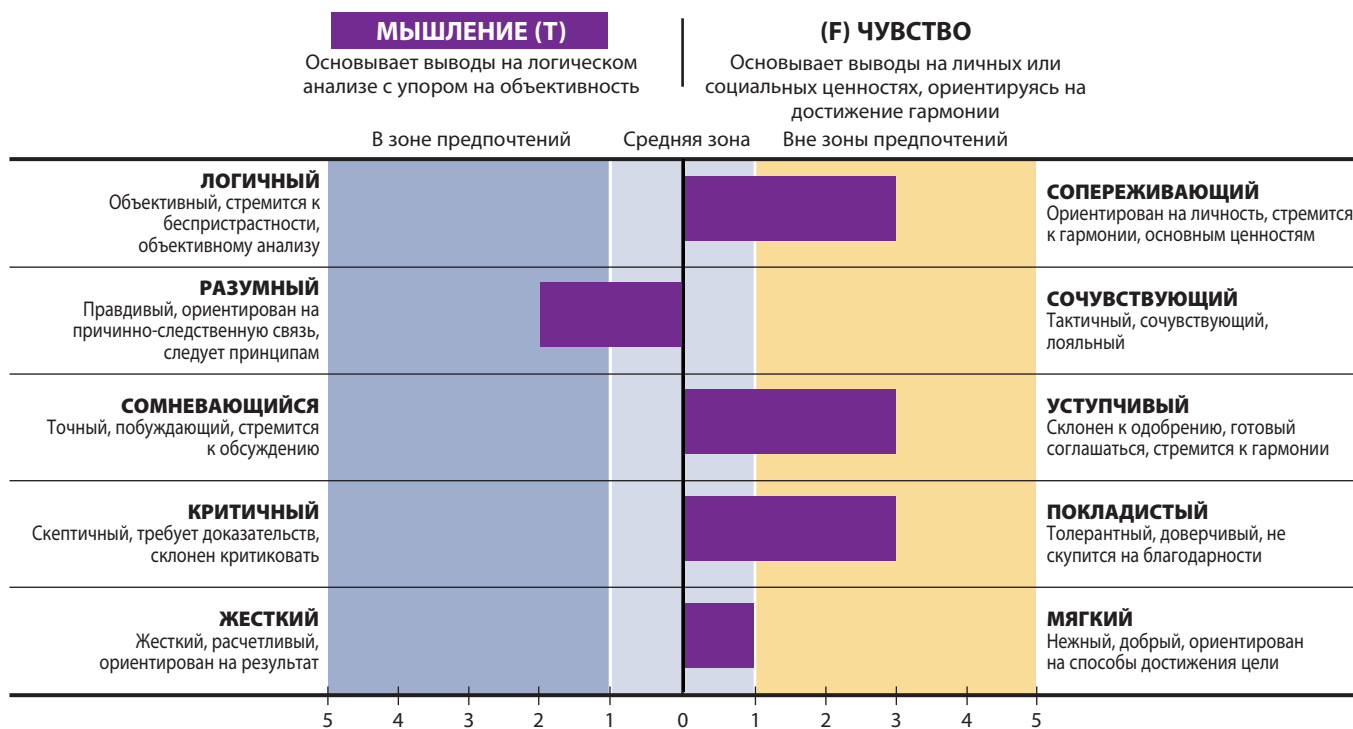
- Сочетаете в себе прагматизм и любознательность.
- Любите создавать новые идеи и воплощать их в жизнь.
- Занимаетесь поиском новых идей и значений.
- Хотите видеть реализацию своих лучших идей, а не только обговаривать их.

**Эмпирический (в зоне предпочтений)**

- Лучше всего учитесь непосредственно на практическом опыте и полагаетесь на него.
- Стараетесь не делать обобщений.
- Больше смотрите в прошлое и настоящее, чем в будущее.
- Сосредоточены на том, что происходит сейчас, не думаете о значениях и теориях.
- Можете иногда заикливаться на деталях в ущерб более общим факторам.

**Традиционный–Оригинальный (средняя зона)**

- Чувствуете себя комфортно, следуя признанным и хорошо отработанным методам.
- Стремитесь изменить процессы, не дающие результата.
- Цените некоторые традиции в семье и на работе.
- Предпочитаете традиционный подход, но также с готовностью рассматриваете и новые идеи.
- Принимаете нововведения, если они не вступают в конфликт с вашими традиционными ценностями.



**Сопереживающий** (вне зоны предпочтений)

- Остро реагируете на грубость или безразличие людей.
- Стараетесь избегать сложных и спорных отношений.
- Вам нравится быть полезным и дружелюбным, и вы ожидаете такого же отношения в ответ.

**Разумный** (в зоне предпочтений)

- При принятии решений прибегаете к разуму.
- Подходите к ситуациям с точки зрения беспристрастного наблюдателя.
- Совершенно уверены в своих целях и решениях.
- Логически выстраиваете свою жизнь, учитывая все возможные данные прежде, чем сделать вывод.
- Разбираете ситуации объективно и аналитически.

**Уступчивый** (вне зоны предпочтений)

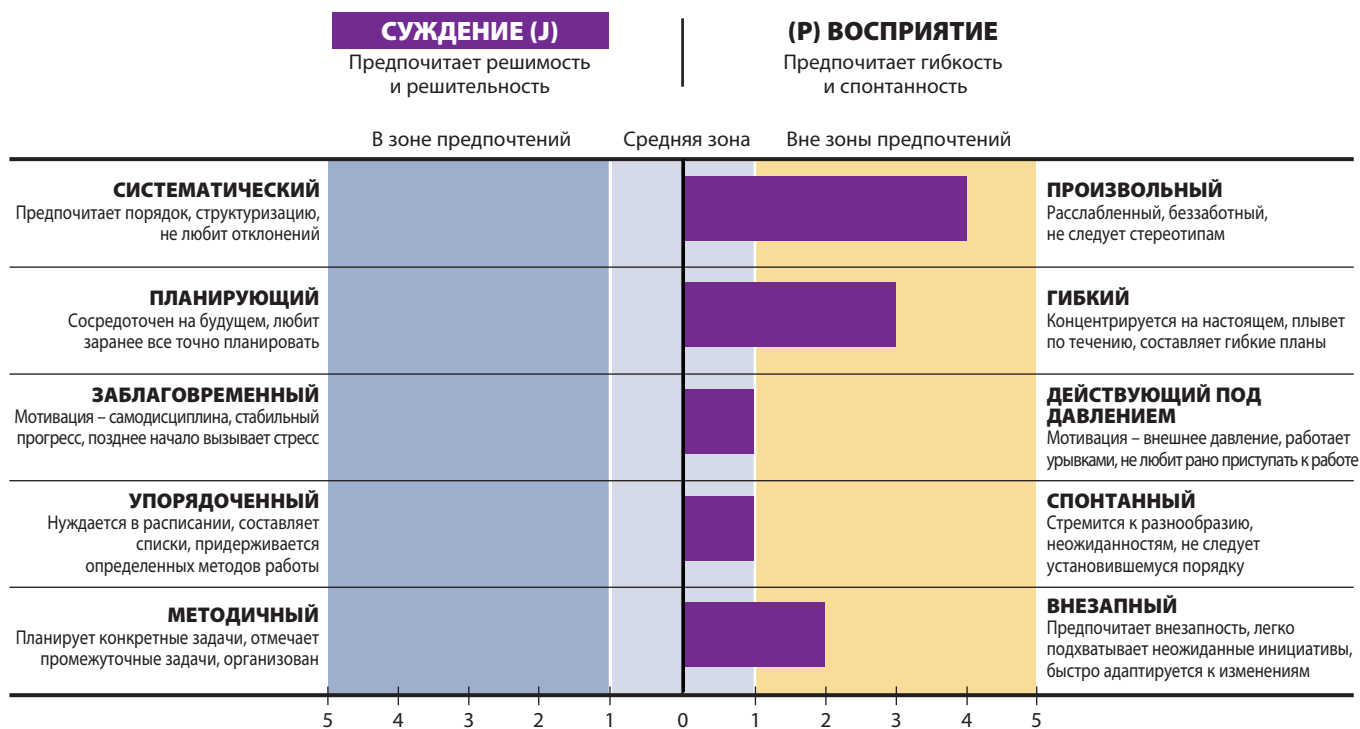
- При достижении важных целей идете по пути примирения.
- Обычно принимаете людей и их идеи такими, какие они есть.
- Другие не видят в вас спорщика.
- Предпочитаете промолчать, если не согласны с остальными в вопросах, которые не представляют для вас большого интереса.
- Иногда можете вести себя нелогично, если хотите угодить важному для вас человеку.

**Покладистый** (вне зоны предпочтений)

- Приветствуете всевозможные идеи и подходы.
- Одинаково воспринимаете все идеи, не навязывая своих мыслей остальным людям.
- Предпочитаете стиль управления с участием всех заинтересованных лиц.
- Скромно отзываясь о своей собственной работе и не всегда будете выставлять ее в более выгодном свете по сравнению с достижениями других.
- Другие считают вас открытым, честным и гибким, но некоторых людей ваши суждения могут смутить.

**Жесткий-Мягкий** (средняя зона)

- Стараетесь отделить эмоциональные вопросы от результатов.
- Подталкиваете остальных к действию.
- Предпочитаете прежде всего примирительный подход, но при необходимости можете проявить и твердость.
- Преданны и верны близким вам людям.



### Произвольный (вне зоны предпочтений)

- Люди считают вас уравновешенным и беззаботным человеком.
  - Если торопиться некуда, получаете большое удовольствие от жизни.
  - Любите адаптироваться к изменениям в системе.
- Предпочитаете непринужденный стиль работы.
  - Не возражаете против заминок, если они не вредят делу.
  - Готовы больше посвятить времени работе, чтобы наверстать потерянное время из-за своего легкомысленного к ней отношения.

### Гибкий (вне зоны предпочтений)

- Не любите стеснять себя рамками долгосрочных планов, особенно в свое свободное время.
  - Склонны к авантюризму и всему неожиданному.
- Стараетесь избегать жестких рамок и предварительных социальных обязательств.
  - Любите ловить момент.

### Заблаговременный–Действующий под давлением (средняя зона)

- Вам сложно приступать к выполнению задания слишком рано.
  - Осознание того, что есть определенный срок сдачи работы, является для вас наилучшей мотивацией.
- Лучше всего работаете, когда сроки поджимают, создавая умеренно напряженную атмосферу.
  - Перед началом работы записываете план действий.

### Упорядоченный–Спонтанный (средняя зона)

- Устанавливаете определенный порядок в своей жизни.
  - Считаете, что благодаря наличию определенного порядка можно предсказывать какие-то моменты, а также использовать новые возможности.
- Находите, что порядок полезен в работе, но не придерживаетесь его в домашней обстановке, или наоборот.

### Внезапный (вне зоны предпочтений)

- Больше сосредотачиваетесь на общей цели, а не на деталях.
  - Последовательно излагаете свою позицию, поэтому другие полагают, что вы хорошо подготовлены.
- Уверены, что будете знать, как поступить, когда придет время.
  - Выбираете наиболее подходящий для конкретной ситуации метод, а затем двигаетесь дальше с видимой уверенностью.



## Применение результатов Step II™ для улучшения коммуникации

Все составляющие вашего типа личности влияют на то, как вы общаетесь с другими в группе. Девять аспектов имеют особое значение при коммуникации. Ниже представлены ваши предпочтения, относящиеся к этим девяти аспектам, а также практические рекомендации по улучшению коммуникации.

Помимо рекомендаций, приведенных в этой таблице, не забывайте о том, что для каждого типа личности общение заключается в том числе в следующем:

- Сообщать людям, какой тип информации вам нужен.
- Узнавать, что нужно другим.
- Стараться не проявлять раздражения, если преобладают другие стили общения.
- Понимать, что человек, пользуясь своим стилем общения, не хочет вас рассердить.

| Ваш результат по аспектам                    | Стиль общения  | Как улучшить общение  |
|--|--|---|
| <b>Пассивный</b>                             | Больше сосредоточены на выполнении задания, чем на общении и знакомстве с людьми.  | Подумайте, что иногда работа может быть выполнена успешнее, если люди прежде всего познакомятся друг с другом.  |
| <b>Экспрессивный–Сдержанный средняя зона</b> | Делитесь своими мыслями и чувствами с другими, но не со всеми.                     | Подумайте, каким людям следует знать о вашем отношении, а каким – нет.  |
| <b>Активный–Рефлексивный средняя зона</b>    | Любите личное общение или спокойное наблюдение, смотря по ситуации.                | Будьте внимательны к стилю общения тех, с кем разговариваете, и попытайтесь воспринять его.   |
| <b>Увлеченный–Спокойный средняя зона</b>     | Проявляете свою увлеченность в зависимости от степени заинтересованности в теме.   | Помните, что люди могут увидеть разные стороны вашей личности (по ситуации) и прийти в замешательство.  |
| <b>Конкретный</b>                            | Говорите о насущных делах.   | Будьте открыты к тем выводам, к которым может привести обсуждение подробностей дела.  |
| <b>Уступчивый</b>                            | Стремитесь достигнуть гармонии, стараясь угодить.                                  | Будьте внимательны, потому что люди могут подумать, что у вас нет собственного мнения или что вы скрываете свои истинные взгляды; скажите, что для вас важно. |
| <b>Покладистый</b>                           | Обычно разделяете многие взгляды.  | Помните, что другие могут расстроиться, если вы откажетесь поддержать одну точку зрения в ущерб другой.   |
| <b>Жесткий–Мягкий средняя зона</b>           | Занимаете принципиальную или компромиссную позицию в зависимости от обстоятельств. | Помните, что в условиях стресса вы можете быть довольно жестким.  |
| <b>Внезапный</b>                             | Сообщаете о том, что делать дальше, уже в ходе рабочего процесса.                  | Попытайтесь приспособиться к тем людям, которым необходимо иметь представление о ходе работы с самого начала.   |

## Применение результатов по Step II™ при принятии решений

Для принятия эффективных решений необходимо получать информацию из различных источников и применять разумные подходы при оценке этих данных. Аспекты Step II дают нам действенные средства для принятия решений, особенно те из них, которые относятся к Ощущению, Интуиции, Мышлению и Чувству. Ниже приведены общие вопросы, связанные с этими аспектами. Полюса аспектов, которые свойственны вам, выделены **жирным курсивом**. Если ваши результаты находятся в средней зоне, то ни один из полюсов выделен не будет.

|  |  |
|--|--|
| <p style="text-align: center;"><b>ОЩУЩЕНИЕ</b></p> <p><i>Конкретный: какой информацией мы располагаем? Откуда мы получаем эти знания?</i></p> <p>Реалистичный: какова реальная стоимость?</p> <p>Практичный: будет ли это успешным?</p> <p><i>Эмпирический: покажите, пожалуйста, как это работает?</i></p> <p>Традиционный: действительно ли нужно что-то менять?</p> | <p style="text-align: center;"><b>ИНТУИЦИЯ</b></p> <p>Абстрактный: что еще могло бы это означать?</p> <p><i>Творческий: что еще мы могли бы придумать?</i></p> <p>Концептуальный: какие еще интересные идеи можно здесь найти?</p> <p>Теоретический: как это все взаимосвязано?</p> <p>Оригинальный: какой новый подход можно применить в этом деле?</p>                     |
| <p style="text-align: center;"><b>МЫШЛЕНИЕ</b></p> <p>Логичный: каковы все за и против?</p> <p><i>Разумный: каковы логические последствия?</i></p> <p>Сомневающийся: а как насчет...?</p> <p>Критичный: что здесь не так?</p> <p>Жесткий: почему бы нам не выполнить работу сейчас?</p>  | <p style="text-align: center;"><b>ЧУВСТВО</b></p> <p><i>Сопереживающий: что нам нравится, а что не нравится?</i></p> <p>Сочувствующий: как это повлияет на людей?</p> <p><i>Уступчивый: как мы можем угодить всем людям?</i></p> <p><i>Покладистый: к каким положительным результатам это приведет?</i></p> <p>Мягкий: а как быть с людьми, которым это будет неприятно?</p> |

На основе разделения процесса Мышления и Чувства на два аспекта – Логически-Сопереживающий и Разумно-Сочувствующий – было определено шесть различных способов оценки информации, т. е. стилей принятия решений.

|   |
|---|
| <p><b>Ваш стиль — Сопереживание и Разумность.</b></p> <p><b>Этот стиль подразумевает, что вы, вероятнее всего:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ хотели бы принимать решения на основе своих ценностей, но в реальности применяете логический анализ;</li> <li>■ испытываете напряженность и мучения при принятии решений, которые не приводят к благополучию отдельных людей, но принимаются в пользу организации или более значимого принципа;</li> <li>■ при принятии решений можете поставить под вопрос свои личные мотивы;</li> <li>■ стараетесь смягчить свои решения, основанные на логике, позаботившись об отдельных людях, на которых эти решения скажутся отрицательно.</li> </ul> |
|---|

## СОВЕТЫ

Принимая решение, попробуйте задать себе *все* вопросы, приведенные выше.

- Внимательно относитесь к ответам. Вопросы напротив тех, что выделены **жирным курсивом**, могут быть ключевыми, поскольку характеризуют аспекты, о которых вы, скорее всего, не думали.
  - Старайтесь быть объективным, когда принимаете то или иное решение; учитывайте в том числе и наименее предпочтительные стороны своей личности.
- При решении проблемы в группе активно ищите людей с различными взглядами. Спрашивайте о том, что их беспокоит, и узнавайте их мнение.
- Проведите итоговую проверку, проследив, что все вышеприведенные вопросы были заданы и были учтены различные стили принятия решений.
  - Если вы упустили из вида какую-либо сторону вопроса, рассмотрите его еще раз, чтобы найти упущенное.

## Применение результатов по Step II™ при управлении изменениями

Перемены неизбежны и влияют на людей по-разному. Чтобы помочь вам справиться с переменами, сделайте следующее:

- Выясните, что изменится, а что останется прежним.
- Определитесь с тем, что вам поможет понять происходящие перемены, а затем найдите необходимую информацию.

Чтобы помочь другим справиться с переменами, сделайте следующее:

- Проведите открытое обсуждение перемен; помните, что для одних справиться с переменами легче, чем для других.
- Проследите за тем, чтобы были учтены как логические доводы, так и личные или социальные ценности.

Ваш тип личности также влияет на ваш стиль управления изменениями, что в особенности отражено в результатах по девяти аспектам, приведенным ниже. Ознакомьтесь с этими аспектами и советами, цель которых - помочь вам позитивнее и эффективнее реагировать на перемены.

| Ваш результат по аспектам                        | Стиль управления изменениями   | Как улучшить способность управлять изменениями  |
|--|--|---|
| <b>Экспрессивный–Сдержанный</b><br>средняя зона  | Раскрываете людям лишь некоторые из своих мнений.  | Прислушивайтесь к себе: нужно ли вам высказывать свое мнение или же промолчать в определенных обстоятельствах, и поступайте соответственно. |
| <b>Коммуникабельный–Интимный</b><br>средняя зона | Разговариваете со многими или несколькими людьми, в зависимости от ситуации и кто находится рядом. | Выбирайте наиболее подходящих собеседников, а не просто тех, кто оказался поблизости.   |
| <b>Конкретный</b>                                | Можете заикнуться на некоторых аспектах перемен и не заметить остальных.                           | Попросите кого-нибудь помочь вам отвлечься от фактов и деталей и увидеть рациональные возможности.  |
| <b>Творческий</b>                                | Любите новизну перемен и проявлять необходимую находчивость.                                       | Помните, что на пути ко всему новому необходимо идти на определенные затраты.   |
| <b>Эмпирический</b>                              | Хотите увидеть пример того, к чему приведут перемены.  | Постарайтесь понять, что эффект некоторых перемен невозможно предугадать заранее.   |
| <b>Традиционный–Оригинальный</b><br>средняя зона | Придерживаетесь наилучших стандартных методов, но готовы изменить другие.                          | Объясните другим людям причины, по которым вы придерживаетесь определенных взглядов, чтобы помочь им понять вашу точку зрения.              |
| <b>Жесткий–Мягкий</b><br>средняя зона            | Начав с компромиссного отношения, можете перейти к твердости.                                      | Насколько возможно, оставайтесь открытыми к проблемам людей.  |
| <b>Гибкий</b>                                    | Позволяете событиям идти своим чередом.  | Помните, что некоторым людям трудно работать без определенности; по возможности, давайте им хотя бы некоторую информацию.                   |
| <b>Внезапный</b>                                 | Спонтанно принимаете решения о дальнейшем ходе работы; не придерживаетесь плана.                   | Помните: составление плана сейчас поможет избежать проблем в будущем.   |

## Применение результатов Step II™ при управлении конфликтами

В работе с людьми конфликты неизбежны. В зависимости от типа личности, люди могут по-разному определять конфликтную ситуацию, реагировать на нее и выходить из нее. Хотя конфликты и неприятны, зачастую они ведут к улучшению рабочей ситуации и взаимоотношений.

Управление конфликтами для каждого типа личности включает следующее:

- Обеспечить успешное выполнение работы, поддерживая отношения с вовлеченными людьми.
- Признать, что каждое мнение может представлять интересную точку зрения на ситуацию, а слепая и безапелляционная приверженность одному мнению, исключая все альтернативные, неизбежно приведет к затруднениям в решении конфликта.

Некоторые особенности управления конфликтами могут быть присущи только вашим результатам по шести аспектам Step II. Ниже представлена таблица, в которой объясняется, как результаты по этим аспектам могут повлиять на ваш стиль управления конфликтами.

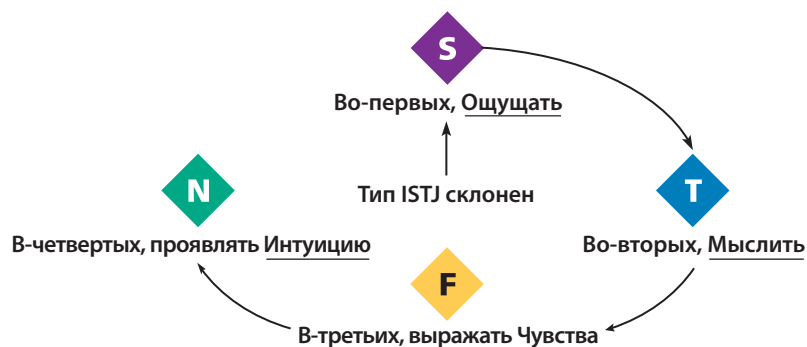
| Ваш результат по аспектам   | Стиль управления конфликтами   | Как улучшить способности управления конфликтами  |
|---|--|--|
| <b>Экспрессивный–Сдержанный</b><br>средняя зона                   | Говорите о конфликте и своем отношении к нему, но, скорее всего, не сразу.   | Обратите внимание на поведение других людей и постарайтесь понять, нужно ли говорить о проблеме сейчас или стоит подождать.                    |
| <b>Коммуникабельный–Интимный</b><br>средняя зона                  | Подключаете к разрешению конфликта либо большое число участников, либо нескольких близких вам людей в зависимости от ситуации. | Удостоверьтесь, что ваш подход соответствует конкретной ситуации; возможно, вам придется либо увеличить, либо сократить количество участников. |
| <b>Уступчивый</b>   | Стремитесь к гармонии, согласовывая разные точки зрения.   | Говорите людям, если определенный вопрос действительно важен для вас, и скажите, чего именно вы хотите. Вы слишком часто опускаете руки.       |
| <b>Покладистый</b>  | Ищите точки соприкосновения в доводах и идеях других людей.  | Постарайтесь понять, что некоторые моменты действительно следует подвергать критике, поэтому не настаивайте на полном согласии.                |
| <b>Жесткий–Мягкий</b><br>средняя зона                             | Ожидаете, пока люди в группе не придут к согласию; если этого не происходит, то берете руководство ситуацией на себя.          | Следите за тем, сколько времени следует отвести на согласование вопросов и когда приступать к дальнейшим действиям.                            |
| <b>Заблаговременный–Действующий под давлением</b><br>средняя зона | Чувствуете, когда лучше всего начать выполнение задания, чтобы не расстроить коллег.   | Продолжайте следить за тем, когда начинать совместные проекты, и будьте внимательны к потребностям людей.                                      |

Помимо общих результатов по аспектам, ваш стиль принятия решений (как объяснялось ранее) влияет на вашу способность урегулирования конфликтов. Если ваш подход к принятию решения состоит в Сопереживании и Разумности, то вы, скорее всего, стремитесь к гармонии, но в итоге руководствуетесь соответствующими ситуации принципами. Чтобы решить конфликт как можно эффективнее, помните о том, что другие могут воспринимать вас как непостоянного человека. Старайтесь четко определять, что именно вы цените и почему.

## Как взаимодействуют стороны вашей личности

Тип личности определяет, каким образом происходит сбор информации (Ощущение и Интуиция) и как принимаются решения (Мышление и Чувство). Каждому типу свойственно выбирать определенные методы для выполнения данных задач. Две буквы, стоящие в центре в названии вашего четырехбуквенного типа личности (S или N и T или F), характеризуют ваши предпочтения. Их противоположности (это те буквы, которых нет в названии вашего типа личности) стоят для вас по значимости на третьем или четвертом месте. Не забывайте: любая из составляющих вашей личности может хоть иногда проявляться в вашем характере.

Как происходит взаимодействие для типа личности ISTJ:



## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДПОЧИТАЕМЫХ ВАМИ ПРОЦЕССОВ

Свои предпочитаемые процессы экстраверты применяют в большей мере во внешнем мире людей и предметов. Для достижения равновесия они используют второй по значимости процесс в своем внутреннем мире идей и впечатлений. Интроверты обычно используют свои любимые процессы в своем внутреннем мире и уравнивают их вторым по важности процессом во внешнем мире.

ISTJ используют:

- Ощущение, главным образом, в своем внутреннем мире, анализируя факты и детали, сохраняемые в памяти;
- Мышление, главным образом, во внешнем мире, чтобы донести свои структурированные, логичные решения до окружающих.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕНЕЕ ПРЕДПОЧИТАЕМЫХ ВАМИ ПРОЦЕССОВ

Если вы часто используете процессы, не являющиеся для вас предпочитаемыми, Чувство и Интуицию, помните, что вы действуете за пределами вашей естественной зоны комфорта. В такие моменты вы можете испытывать неловкость, усталость или разочарование. Как ISTJ, вы можете сначала чрезмерно сосредоточиться на деталях, а затем сильно переживать о негативных аспектах.

Чтобы достичь определенного равновесия, попробуйте сделать следующее.

- Чаще делайте перерывы в вашей деятельности, при которой вы используете менее привычные предпочтения вашей личности – Чувство и Интуицию.
- Постарайтесь найти время для приятных вам занятий с использованием ваших излюбленных процессов – Ощущения и Мышления.

## ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВОЕГО ТИПА

В силу предпочтения Ощущения и Мышления тип ISTJ преимущественно проявляет интерес:

- к обнаружению и применению фактов и опыта;
- к выводу логических умозаключений по ним.

Люди этого типа, как правило, уделяют мало времени менее предпочтительным сторонам своей личности, Интуиции и Чувству. Эти стороны могут остаться в тени и с трудом проявляться в тех ситуациях, когда они могут быть полезны.

Для типа ISTJ:

- если вы слишком полагаетесь на свое Ощущение, вы склонны упускать из виду общую картину, иные толкования информации и новые возможности;
- если вы в своих суждениях опираетесь исключительно на Мышление, вы можете забыть похвалить людей, когда они того заслуживают, и пренебречь оценкой влияния ваших решений на других.

Тип вашей личности, скорее всего, будет развиваться на протяжении всей жизни естественным образом. По мере взросления многие начинают проявлять интерес к менее привычным сторонам своей личности. В зрелом или более старшем возрасте люди типа ISTJ зачастую посвящают больше времени вещам, которые в молодости их не привлекали. Например, они получают больше удовольствия от разработки новых методов работы и от личных взаимоотношений.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ АСПЕКТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СВОЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Иногда в определенной ситуации требуется прибегнуть к менее предпочтительной стороне вашей личности. Ваши результаты по аспектам способны облегчить временную «примерку» на себя менее естественной модели поведения. Начните с определения важных аспектов и наиболее подходящих полюсов.

- Если вы находитесь *вне зоны предпочтений* по одному или нескольким существенным аспектам, убедитесь в том, что вы используете подходы и модели поведения, связанные с аспектами вне зоны предпочтений.
- Если вы находитесь *в средней зоне*, то выберите наиболее подходящий полюс для ситуации и следите за тем, чтобы ваши подходы и модели поведения были привязаны к этому полюсу.
- Если вы находитесь *в зоне предпочтений*, обратитесь к другому человеку на противоположном полюсе аспекта за помощью в применении данного подхода или ознакомьтесь с описанием этого полюса с целью получения рекомендаций по изменению вашей модели поведения. После отработки успешного подхода старайтесь удержаться от соблазна вернуться в вашу зону комфорта.

Ниже приведены два примера применения указанных предложений.

- Если вы находитесь в ситуации, в которой нецелесообразно использовать естественный стиль получения информации (Ощущение), попытайтесь скорректировать ваш Конкретный подход (результат в зоне предпочтений) путем осмысления значения и последствий вашей фактической информации (Абстрактный).
- Если вы находитесь в ситуации, в которой может потребоваться адаптировать ваш подход к выполнению задач (Суждение), попытайтесь применить ваш подход в средней зоне по аспекту Упорядоченный–Спонтанный, поняв, требует ли данная ситуация соблюдения правил (Упорядоченный), или же готовность к непредвиденным обстоятельствам (Спонтанный) скорее поможет добиться лучших результатов.

## Интеграция результатов Step I™ и Step II™

Совмещая наиболее подходящий тип по результатам анкетирования по Step I и результаты по аспектам вне зоны предпочтения по Step II, получаем описание вашего индивидуального типа:

**Творческий,  
Сопереживающий, Уступчивый,  
Покладистый, Произвольный,  
Гибкий, Внезапный**  
**ISTJ**

Если после ознакомления со всей информацией, содержащейся в настоящем отчете, вы полагаете, что описание вашего типа не является точным, то, возможно, вам больше подойдет другая комбинация аспектов. Для того чтобы определить оптимальный для вас тип:

- сосредоточьтесь на полюсах аспектов, которые вы считаете неверными, или на аспектах, в которых вы получили результаты в средней зоне;
- обратитесь за советом к вашему консультанту по МВТИ;
- понаблюдайте за собой и спросите окружающих, каким они вас видят.

## Применение знаний о психологических типах

Знание своего типа значительно облегчит вашу жизнь. Вы сможете:

- *Лучше понимать себя.* Знание своего типа поможет вам понять достоинства и недостатки ваших типичных реакций.
- *Понимать других.* Знание своего типа поможет вам осознать, что другие люди могут от вас отличаться. Это позволит вам относиться к таким различиям как к полезным и расширяющим кругозор, а не как к раздражающим и ограничивающим.
- *Увидеть разные точки зрения.* Умение воспринимать себя и окружающих в контексте типа поможет вам оценить правомерность других точек зрения. Это позволит вам не заикливаться на уверенности в непогрешимости своего мнения. Ни один взгляд на вещи не может быть абсолютно верным или абсолютно неверным.

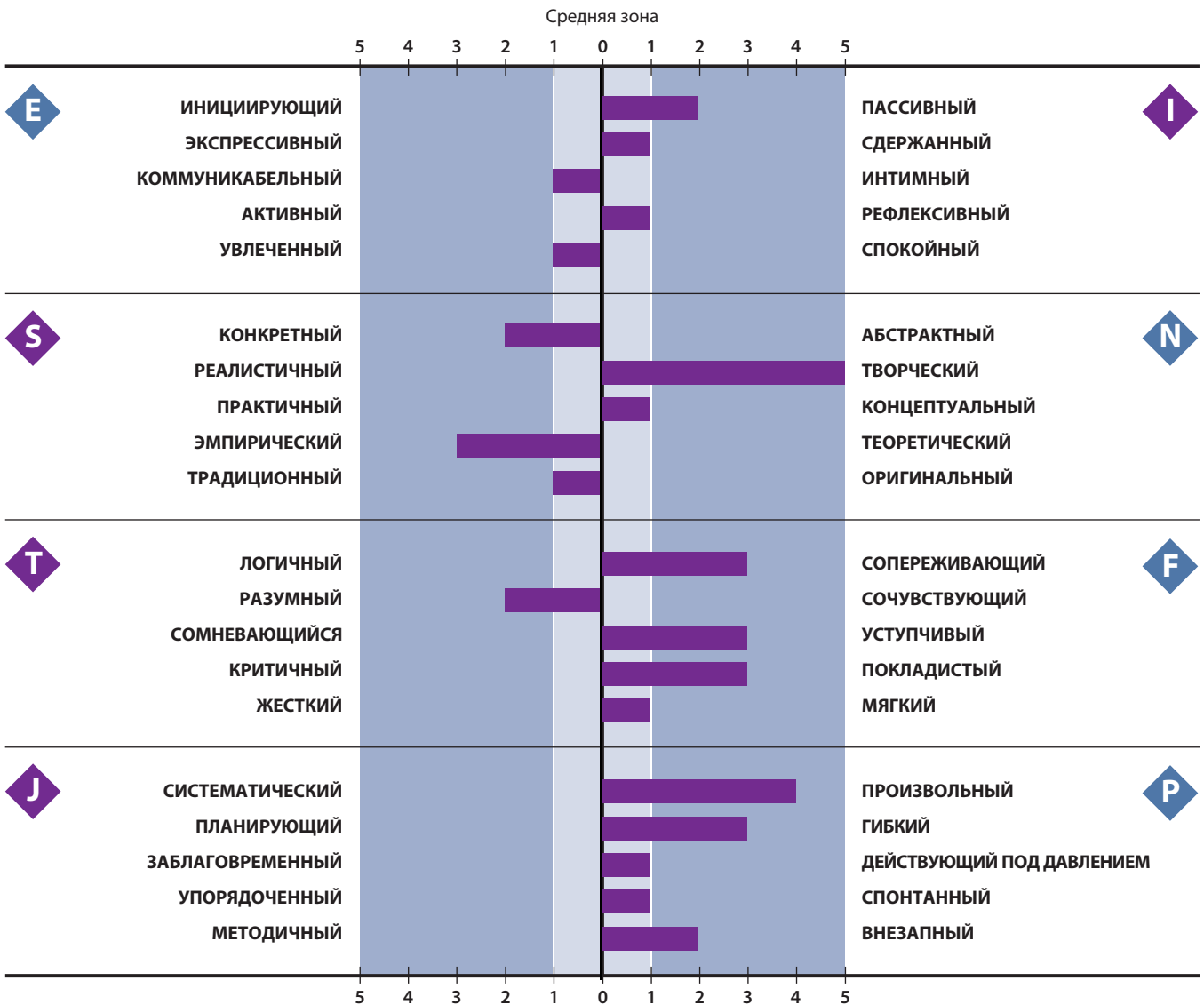
Ознакомление с описанием типа и наблюдение за собой и окружающими через призму типа обогатит ваше понятие о личностных отличиях и будет способствовать конструктивному использованию таких отличий.

## Обзор ваших результатов

### ВАШ ТИП ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНКЕТИРОВАНИЯ STEP I™

Люди типа ISTJ склонны к серьезности, спокойствию, добросовестности, на них можно положиться. Они следят за тем, чтобы все было точно и хорошо организовано. Они отличаются практичностью, собранностью, здравым взглядом на мир, логическим мышлением и реалистичными суждениями. Люди типа ISTJ не боятся ответственности, замечают то, что требуется выполнить, и не отступают от задуманного независимо от возражений или отвлекающих факторов.

### ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО 20 АСПЕКТАМ ИНСТРУМЕНТА STEP II™



Совмещая наиболее подходящий тип по результатам анкетирования по Step I и результаты по аспектам по Step II вне зоны предпочтения, получаем описание вашего индивидуального типа:

**Творческий,  
Сопереживающий, Уступчивый,  
Покладистый, Произвольный,  
Гибкий, Внезапный**

**ISTJ**



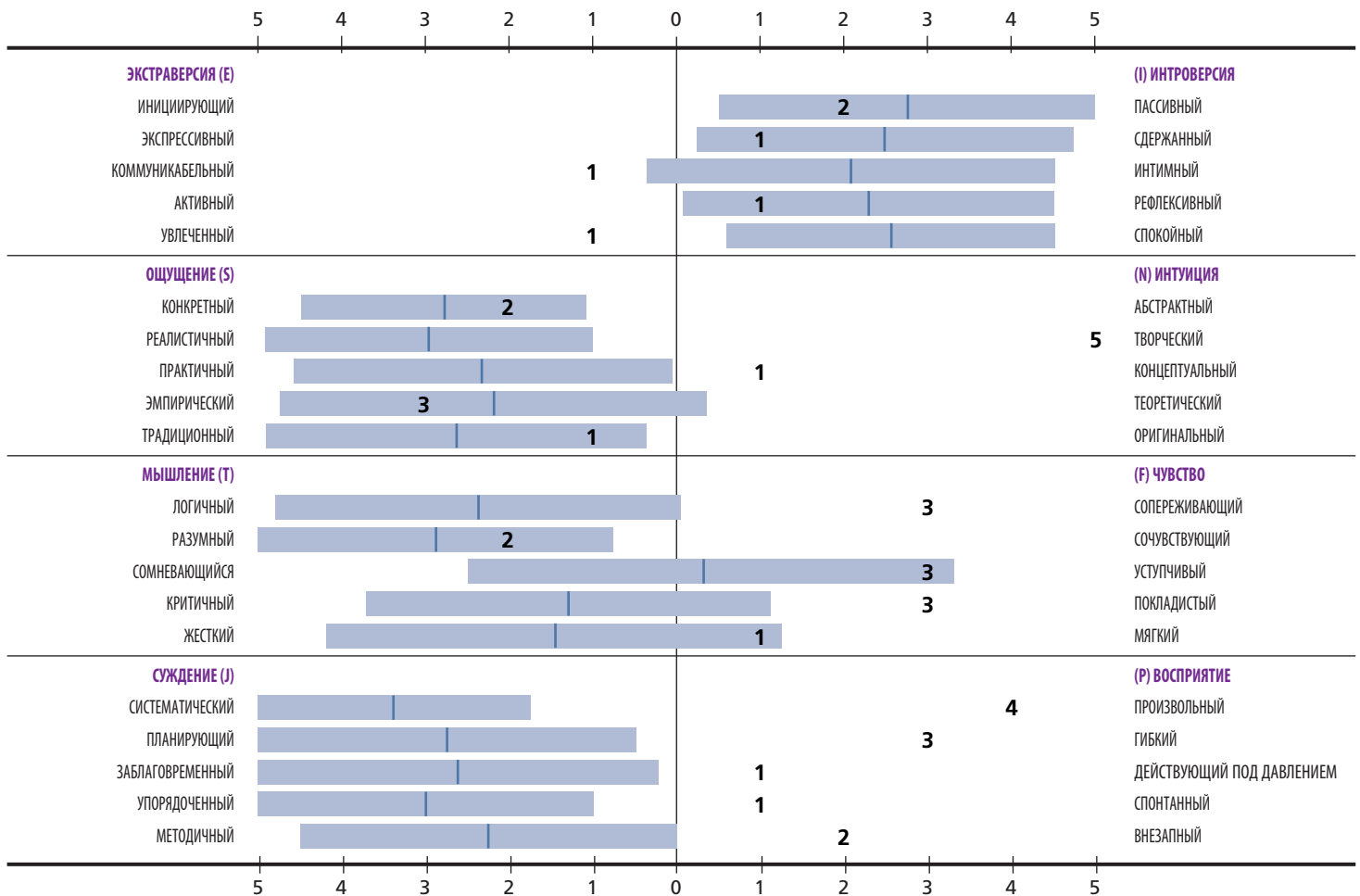
## Заключение специалиста по интерпретации результатов

### ПОКАЗАТЕЛИ ВЫРАЖЕННОСТИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО ТИПУ, ПОЛУЧЕННОМУ В РЕЗУЛЬТАТЕ АНКЕТИРОВАНИЯ: ENFP

|                                    |                                |                               |                                      |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Экстраверсия:</b><br>Слабая (5) | <b>Интуиция:</b><br>Слабая (7) | <b>Чувство:</b><br>Слабая (3) | <b>Восприятие:</b><br>Умеренная (19) |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|

### БАЛЛЫ ПО АСПЕКТАМ И СРЕДНИЙ ДИАПАЗОН БАЛЛОВ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ТИПА ISTJ

Полосы на приведенных ниже графиках показывают средний диапазон баллов, набранных людьми типа ISTJ в выборке по стране. Полосы отражают баллы, со стандартным отклонением +1 или -1 от медианы. Вертикальная линия в каждой полосе показывает медиану для ISTJ. Цифры, выделенные жирным шрифтом, – это баллы, набранные анкетиремым.



### ИНДЕКС НАПРАВЛЕННОСТИ: 47

Индекс направленности, который варьируется от 0 до 100, показывает закономерность числа баллов, набранных опрашиваемыми по аспектам в рамках краткого обзора. Показатели большинства взрослых варьировались от 50 до 65, хотя обычными считаются более высокие показатели. Показатель менее 45 означает, что большинство результатов по ответам опрашиваемого находятся в средней зоне или близко к ней. Это может быть связано с обдуманым ситуативным использованием аспекта, ответами наугад, недостатком знаний о себе или противоречивым отношением к аспекту. Такие варианты обзоров могут быть некорректны.

### Число пропущенных ответов: 0

