

Europese Uitgave: Nederlands

Verklarend Rapport

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



rapport opgesteld voor

Sample Dutch

26 december 2006



800-624-1765 • www.cpp.com

De MBTI® Persoonlijkheidsindicator

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

Het MBTI® instrument werd ontwikkeld door Isabel Myers en Katharine Briggs als een toepassing van Carl Jung's theorie van psychologische typen. Deze theorie suggereert dat wij tegengestelde manieren hebben om energie te krijgen (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 daar energie te halen uit interactie met mensen en/of 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.

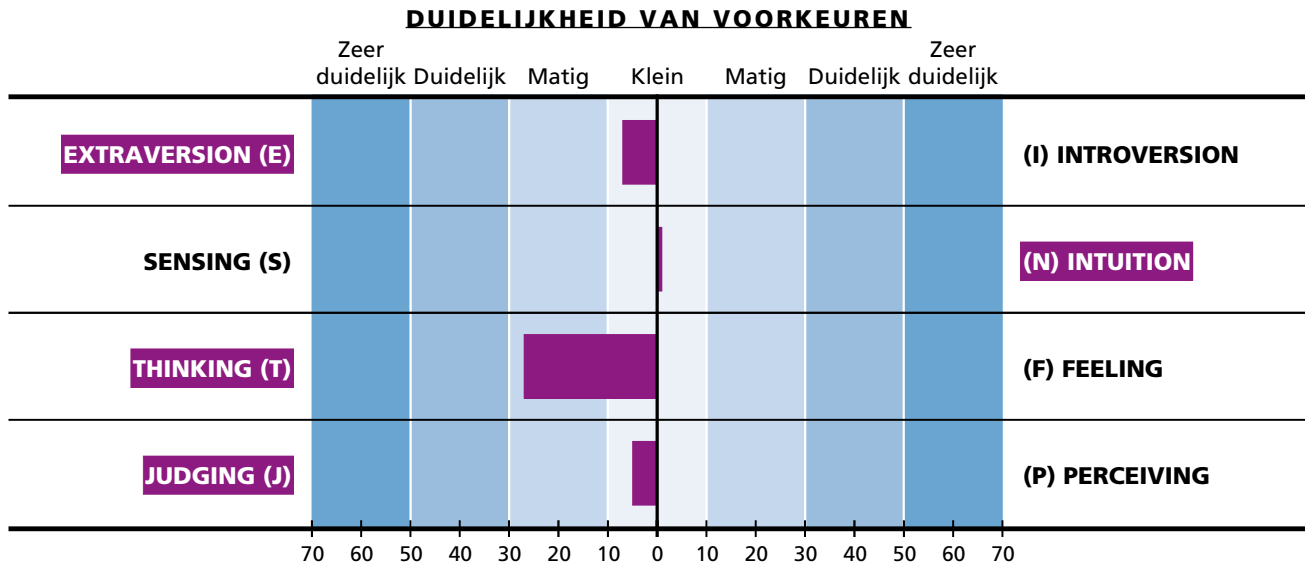
Het MBTI instrument meet niet uw vaardigheden of mogelijkheden op bepaalde gebieden maar is een manier om u te helpen u bewust te worden van uw specifieke stijl en om meer inzicht te krijgen in en waardering voor de manieren waarop mensen van elkaar verschillen.

UW RAPPORT BEVAT

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

Uw resultaten van stap I

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



Uw type bleek te zijn

ENTJ

(Extraversion, Intuition, Thinking, Judging)

Typend voor ENTJ's is dat ze logisch, analytisch en objectief kritisch zijn. Ze houden ervan om op de lange termijn te plannen en strategisch te denken en ze nemen graag de leiding.

Ze concentreren zich op ideeën en houden ervan om vooruit te denken; ze doen hun best om systematisch zoals gepland hun doel te bereiken. Ze zijn ongeduldig bij verwarring en inefficiëntie en kunnen zich hard opstellen als ze problemen tegenkomen.

ENTJ's werken liever met kaders dan met details. Ze houden ervan om snel te beslissen over hoe ze verder willen gaan en leiden vervolgens anderen in die richting.

Systemen en principes zijn belangrijk voor ENTJ's, die principes toepassen op alles wat ze doen. Als ze hun methoden moeten veranderen, moeten ze eerst hun principes veranderen. Ze hebben waardering voor logica en consistentie.

Het is waarschijnlijk dat ENTJ's het tevredenst zijn in een werkomgeving die langetermijnplanning waardeert, hen betreft bij het nemen van beslissingen en hen laat zien dat de plannen geïmplementeerd worden. Mensen kunnen erop rekenen dat ze de leiding nemen en zorgen dat dingen op bekwame wijze gedaan worden.

PAST DIT TYPE BIJ U?

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

Uw stap II facetten

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

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

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

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

HOE LEEST U UW STAP II RESULTATEN?

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

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

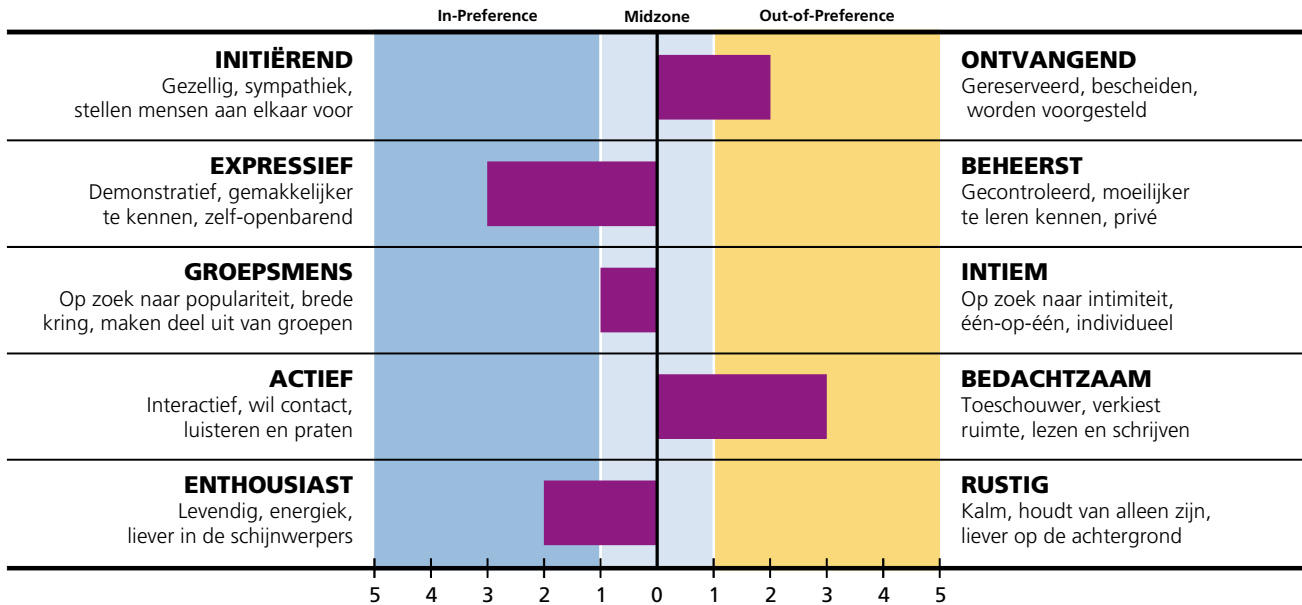
Onder de grafiek staan beschrijvingen van de kenmerken van elk in-preference, out-of-preference of Midzone resultaat. Om uw resultaten te contrasteren, kijk naar de drie woorden of zinnen die de tegengestelde facetpool op de grafiek bovenaan de pagina beschrijven. Als een groep beschrijvingen niet lijkt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

EXTRAVERSION (E)

Energie richten op de buitenwereld van mensen en objecten

(I) INTROVERSION

Energie richten op de binnenwereld van ervaringen en ideeën



Ontvangend (Out-of-Preference)

- Geeft de voorkeur aan kleine in plaats van grote sociale bijeenkomsten.
- Wordt eerder als gereserveerd dan als hartelijk gezien.
- Kan zich soms ongemakkelijk voelen bij het leggen van sociale contacten.
- Bent geneigd zich bij grote bijeenkomsten te concentreren op een paar mensen in plaats van zich in de massa te begeven.
- Laat anderen de leiding nemen bij het mensen aan elkaar voorstellen.

Expressief (In-Preference)

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

Groepsmens-Intiem (Midzone)

- Houdt soms van activiteiten in grote groepen en soms van één-op-één gesprekken.
- Vindt dat het van de situatie afhangt in hoeverre u zich op uw gemak voelt met vreemden.
- Lijkt nu eens extravert, dan weer gereserveerd.
- Wilt wellicht niet veel intense intieme relaties.
- Bent matig op uw gemak in contacten met losse kennissen.

Bedachtzaam (Out-of-Preference)

- Houdt ervan na te denken over evenementen waaraan u hebt deelgenomen.
- Leest en schrijft enthousiast en vaak.
- Houdt ervan met individuele personen en in een groep te bespreken wat u hebt gelezen en geschreven.
- Wordt door anderen gezien als geïnteresseerd in ideeën.

Enthousiast (In-Preference)

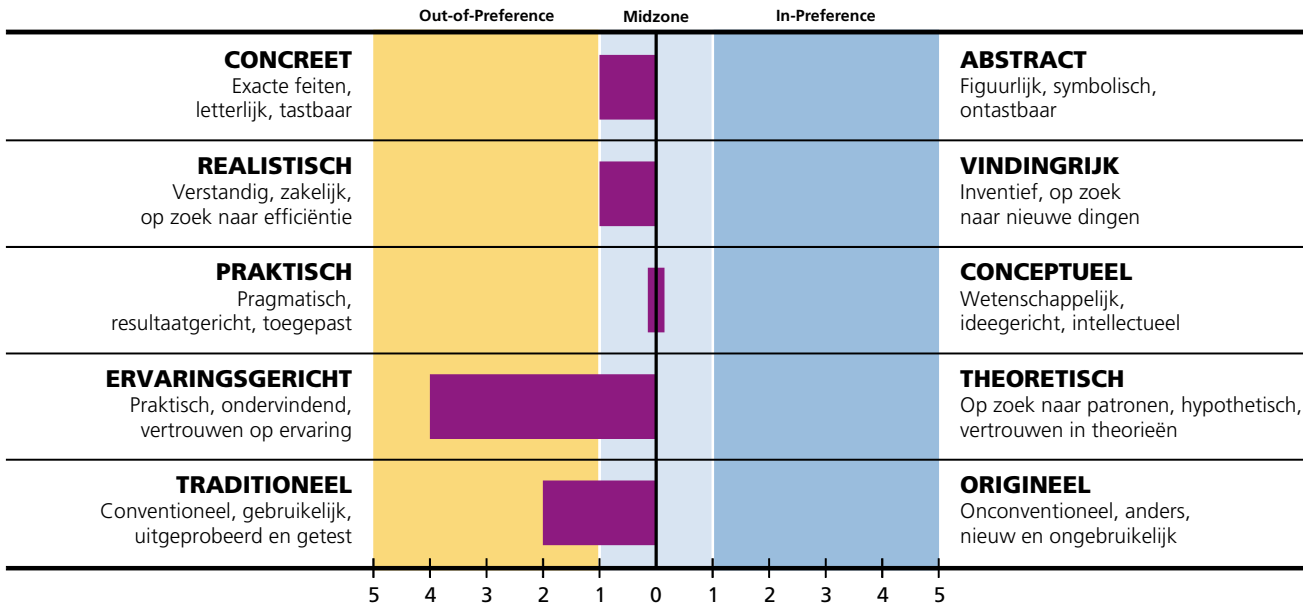
- Bent graag daar waar de actie is.
- Probeert vaak om in het middelpunt van de belangstelling te staan.
- Bent geestig en humoristisch als u met anderen spreekt.
- Vindt dat het leven spannend moet zijn.
- Uw enthousiasme werkt aanstekelijk op anderen.
- Verveelt zich als u niet actief bent en daarom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

SENSING (S)

Focussen op wat met de vijf zintuigen kan worden waargenomen

(N) INTUITION

Focussen op perceptie van patronen en onderlinge verbanden



Concreet-Abstract (Midzone)

- Start met een abstract idee maar zoekt naar gegevens om dat te ondersteunen.
- Kent graag de feiten waarop een theorie gebaseerd is voordat u naar de betekenissen gaat.
- Loopt soms vast op een feit als u onder druk staat en vindt het moeilijk de bredere context te zien.
- Wilt de details weten maar maakt daar niet altijd daadwerkelijk gebruik van

Realistisch-Vindingrijk (Midzone)

- Houdt ervan om naar nieuwe ideeën of methoden te zoeken en die te vinden.
- Vermijdt nauwgezet om iets te doen dat te vergezocht lijkt of waarvoor lang zoekwerk nodig is.
- Kijkt relatief snel hoe uw ideeën werken en wat hun beperkingen zijn.
- Blijft aandacht houden voor de gezond verstand aspecten van elke situatie.

Praktisch-Conceptueel (Midzone)

- Vermengt pragmatisme en nieuwsgierigheid.
- Houdt ervan ideeën en hun toepassingen af te wisselen.
- Zoekt naar nieuwe ideeën en betekenissen.
- Wilt dat uw beste ideeën gebruikt worden, dus dat er niet alleen over gedacht wordt.

Ervaringsgericht (Out-of-Preference)

- Geeft er de voorkeur aan om dingen te houden zoals zij zijn tenzij ze echt niet werken.
- Ziet het totaalbeeld niet als echt tot u het hebt ervaren.
- Ziet een theorie graag in de praktijk werken.
- Betrekt anderen graag bij uw ervaringen.

Traditioneel (Out-of-Preference)

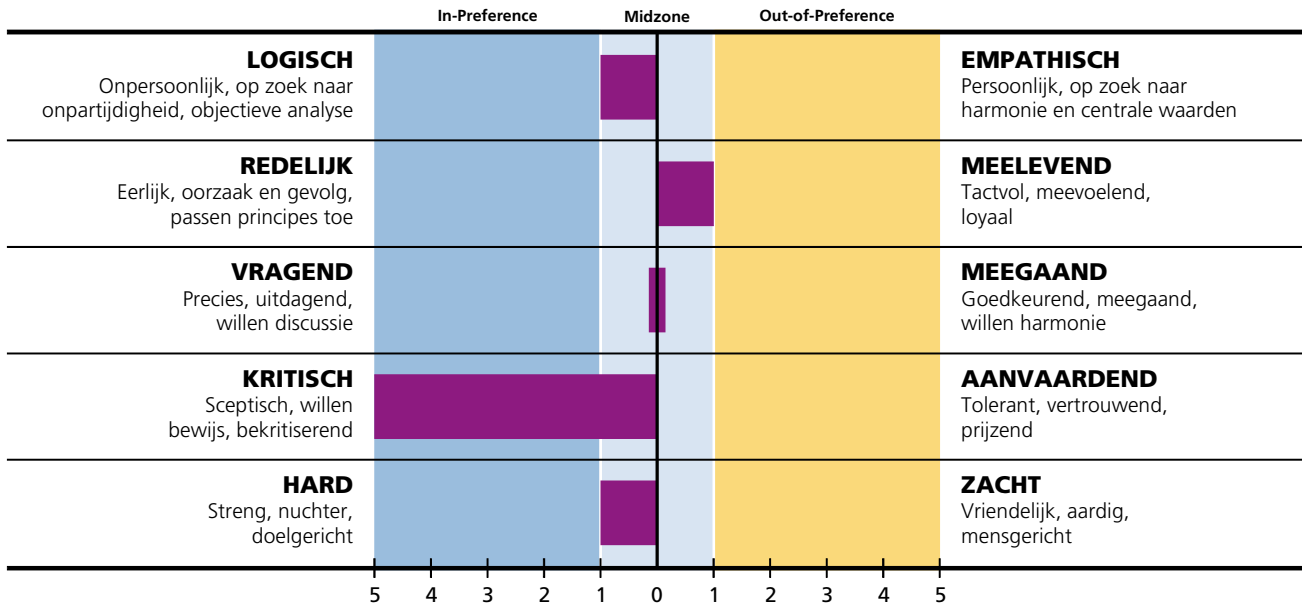
- Wilt bij anderen passen.
- Bent geneigd reeds lang bestaande gewoonten en methoden die al goed werken niet te veranderen.
- Bekijkt het totaalbeeld in plaats van de details van de manier waarop dingen gedaan worden.
- Houdt ervan af en toe vakantie te nemen en dingen met uw gezin te doen op speciale, traditionele wijzen.

THINKING (T)

Baseren conclusies op logische analyse met nadruk op objectiviteit

(F) FEELING

Baseren conclusies op persoonlijke of sociale waarden met nadruk op harmonie



Logisch-Empathisch (Midzone)

- Geloofd dat de ideale manier om beslissingen te nemen het overwegen van de logische gevolgen en de gevoelens van mensen is.
- Respecteert een objectieve benadering, maar niet tot in het extreme.
- Lijkt noch koel noch logisch noch overbezorgd met de gevoelens van mensen.
- Kunt enige spanning ervaren tussen een analytische en een persoonlijke benadering.

Redelijk-Meelevend (Midzone)

- Neemt beslissingen gebaseerd op zowel zorg voor anderen als de logica van de situatie.
- Kunt soms als ambivalent gezien worden.
- Kunt aarzelen om te beslissen als het gebruik van objectieve criteria iemand die belangrijk voor u is, kan kwetsen.

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.

Kritisch (In-Preference)

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

Hard-Zacht (Midzone)

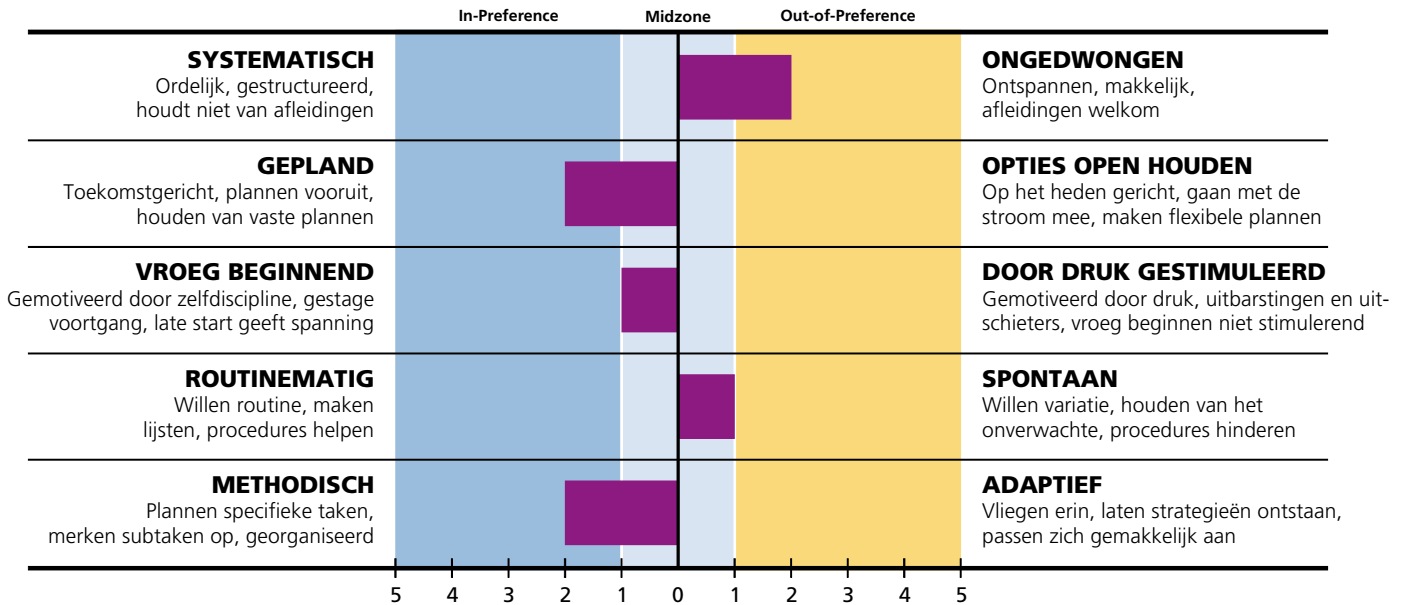
- Probeert om emotionele zaken te scheiden van resultaten.
- Stimuleert anderen tot actie.
- Geeft eerst de voorkeur aan een verzoenende benadering, maar kan hard zijn als dat nodig is.
- Bent toegewijd en loyaal aan mensen die u na staan.

JUDGING (J)

Voorkeur voor zaken afsluiten en beslissing

(P) PERCEIVING

Voorkeur voor flexibiliteit en spontaniteit



Ongedwongen (Out-of-Preference)

- Wordt gezien als ontspannen en laconiek.
- Geniet het meest van het leven als u zich niet hoeft te haasten.
- Geniet van de uitdaging van zich aan een structuurverandering aan te moeten passen.
- Geeft de voorkeur aan een ongedwongen werkomgeving.
- Vindt onderbrekingen niet erg zolang het werk er niet onder lijdt.
- Bent bereid om uw planning bij te stellen om vertraging goed te maken die veroorzaakt is door uw losse benadering.

Gepland (In-Preference)

- Houdt ervan om langetermijnplannen te maken, met name voor vrijetijdsactiviteiten.
- Houdt ervan vooruit te kijken en voor de toekomst te plannen.
- Kan 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-Door druk gestimuleerd (Midzone)

- Waarschijnlijk vindt u het moeilijk om te beginnen aan een taak te lang voor de deadline.
- Vindt de druk van een naderende deadline motiverend.
- Werkt het beste als de deadline dicht genoeg bij is om matige druk te veroorzaken.
- Hebt al wat plannen op papier staan als u begint.

Rutinematig-Spontaan (Midzone)

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

Methodisch (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.
- Houdt ervan om op een ordelijke en efficiënte manier te werken.
- Kunt wat u had gepland waarschijnlijk eerder afleveren en dat zonder veel af te wijken.

Toepassen van stap II op communiceren

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

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

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

Uw facetresultaat	Communicatiestijl	Communicatieverbetering
Ontvangend	Concentreert u op de te verrichten taak in plaats van op sociale verwachtingen over mensen aan elkaar voorstellen.	Bedenk dat de taak soms beter wordt uitgevoerd als mensen elkaar eerst kennen.
Expressief	Zegt wat u denkt tegen iedereen die ernaar wil luisteren.	Herken wanneer het belangrijk is om niet te zeggen wat u denkt en het dan ook niet te zeggen.
Bedachtzaam	Beleeft er plezier aan om te communiceren door lezen en schrijven.	Herken dat uw boodschap misschien niet overkomt tenzij u bereid bent het hardop te zeggen.
Enthousiast	Toont snel enthousiasme voor het onderwerp waar het om gaat.	Wees voorzichtig en laat anderen ook aan bod komen; zorg dat u om input vraagt.
Concreet-Abstract Midzone	Praat over een aantal feiten en details en ook over hun betekenis.	Wees u ervan bewust wanneer u zich concentreert op details en wanneer op betekenissen en kies de focus die het beste is voor de situatie.
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.
Kritisch	Neemt op een natuurlijke manier een kritische houding aan tegenover zo ongeveer alles.	Herken dat anderen uw kritiek ten onrechte zouden kunnen uitleggen als persoonlijke kritiek en wees duidelijk wanneer dit niet uw bedoeling is.
Hard-Zacht Midzone	Neemt een hard of een zacht standpunt in, afhankelijk van de omstandigheden.	Wees u ervan bewust dat u zich onder spanning sneller hard opstelt.
Methodisch	Bepaalt de stappen en hun volgorde voordat u met een taak begint.	Wees tolerant tegenover anderen die zomaar aan iets beginnen zonder stappen te bepalen.

Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen

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

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

- Aandacht besteedt aan de Thinking en Feeling perspectieven wanneer u beslissingen overweegt en daadwerkelijk neemt.
- Beslissingen neemt vanuit een van beide gezichtspunten, afhankelijk van de omstandigheden.
- Soms terugkijkt op een beslissing als zijnde goed, maar soms een beslissing betreurt en de manier waarop u die hebt genomen.
- In onduidelijke situaties beter bent uw beslissingen te baseren op logische analyse omdat dit consistent is met uw algehele voorkeur.

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 stap II op veranderingsmanagement

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

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

Om anderen te helpen om te gaan met verandering,

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

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

Uw facetresultaat	Stijl van veranderingsmanagement	Verbeteren van veranderingsmanagement
Expressief	Deelt uw gevoelens over de verandering vrij met anderen.	Beperk uw expressiviteit tot degenen die uw stijl waarderen; geef anderen tijd om dingen te overdenken.
Groepsmens-Intiem Midzone	Praat met een groot aantal of met slechts een paar mensen, afhankelijk van uw situatie en van wie beschikbaar is.	Zorg dat u de geschiktste mensen uitzoekt om mee te praten, niet alleen degenen die beschikbaar zijn.
Concreet-Abstract Midzone	Kunt overschakelen van het ene perspectief naar het andere, waardoor u zichzelf en degenen rondom u in verwarring brengt.	Bepaal uw perspectief en kijk of dat past; verander indien nodig van focus.
Realistisch-Vindingrijk Midzone	Bent bezorgd over zowel de kosteneffectiviteit als de nieuwe mogelijkheden.	Valideer beide standpunten en besluit welk standpunt onder deze omstandigheid zinvoller is.
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-Zacht Midzone	Start met een zachte houding maar kan hard worden.	Houd zo lang mogelijk rekening met de mensen.
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 stap II op conflicthantering

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

Een onderdeel van de conflicthantering voor elk type omvat:

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

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

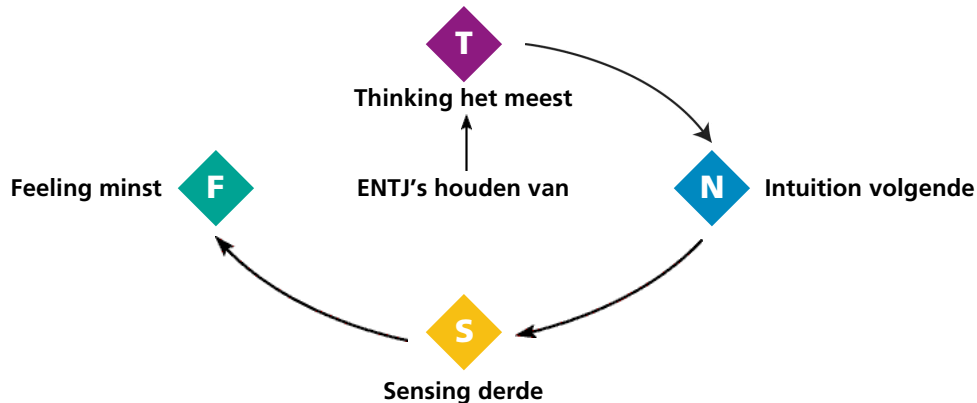
Uw facetresultaat	Conflict-Managementstijl	Verbetering van conflicthantering
Expressief	Bespreekt het conflict en uw emotionele reacties erop onmiddellijk.	Wees u ervan bewust dat anderen zelfs als ze zich misschien niet onmiddellijk uitspreken, misschien toch een duidelijke mening hebben over het probleem.
Groepsmens-Intiem Midzone	Betrekt een groot aantal mensen of een paar vertrouwelingen bij het oplossen van het conflict, afhankelijk van de situatie.	Zorg dat uw benadering past bij de specifieke situatie; het is mogelijk dat u het aantal mensen dat u erbij betrekt moet vergroten of verkleinen.
Vragend-Meegaand Midzone	Stelt een aantal vragen ter verduidelijking voordat u overeenstemming bereikt.	Let erop dat uw stijl van vragen niet confronterend lijkt.
Kritisch	Geeft alles aan wat nog steeds fout is en gecorrigeerd moet worden	Realiseer u dat uw stijl anderen van streek kan maken en probeer u in te houden en meer accepterend te zijn.
Hard-Zacht Midzone	Wacht tot de groep geprobeerd heeft consensus te bereiken; zo niet, dan probeert u uw manier door te drijven.	Zorg dat u weet wanneer u het opgeeft om zo consensus te verkrijgen en vervolgens aan te dringen op actie.
Vroeg beginnend-Door druk gestimuleerd Midzone	Voelt goed aan wanneer u moet beginnen om voldoende tijd te hebben om uw collega's niet van streek te maken.	Blijf alert als u met projecten met anderen start en wees gevoelig voor hun behoeften.

Naast uw facetresultaten beïnvloedt uw beslissingsstijl (zoals uitgelegd op pagina 17) uw manier van conflicthantering. Uw beslissingsstijl is Midzone Thinking. U besteedt waarschijnlijk aandacht aan de logica van de situatie, de betrokken mensen en hun gevoelens. Als u uw inspanningen om conflicten te hanteren effectiever wil maken, wees u dan bewust van deze twee kanten maar ken meer gewicht toe aan de logische kant omdat u over het geheel genomen de voorkeur geeft aan Thinking.

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 ENTJ'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 ENTJ's gebruiken:

- Thinking voornamelijk extern om hun analyses en logische beslissingen aan anderen te communiceren.
- Intuition voornamelijk intern om een samenhangende visie te ontwikkelen van wat werkelijk belangrijk is.

GEbruIKEN VAN UW MINST FAVORIETE PROCESSEN

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

Probeer om wat balans terug te brengen het volgende:

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

MAAK EFFECTIEF GEBRUIK VAN UW TYPE

De voorkeur van ENTJ's voor Thinking en Intuition maakt hen vooral geïnteresseerd in

- Tot logische conclusies komen.
- Ideeën en mogelijkheden verkennen.

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

Als ENTJ,

- Als u te veel vertrouwt op uw Thinking voorkeur, kan het zijn dat u vergeet mensen te complimenteren als u dat zou moeten doen en de impact van uw beslissingen voor anderen negeert.
- Als u uitsluitend aandacht besteedt aan uw Intuition voorkeur, kan u de relevante feiten en details en leerrijke ervaringen uit het verleden missen.

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 ENTJ'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 taken waarvoor aandacht voor feiten en details nodig is.

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 (Intuition) misschien niet past, moet u proberen met gebruikmaking van uw Midzone benadering van concreet-abstract vast te stellen welke pool in de huidige situatie de beste informatie geeft door u te concentreren op de feiten zelf (concreet) of door te kijken naar de mogelijke betekenis van die feiten (abstract).
- Als u in een situatie verkeert waarin u misschien de manier waarop u dingen gedaan krijgt moet veranderen (Judging), moet u proberen uw Midzone benadering van routinematig-spontaan te gebruiken om u af te vragen of deze situatie vraagt om het handhaven van een routine (routinematig) of dat open blijven staan voor het onverwachte (spontaan) tot betere resultaten kan leiden.

Integreren van stap I en stap II

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

Ontvangend,
Bedachtzaam, Ervaringsgericht,
Traditioneel, Ongedwongen
ENTJ

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

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

Gebruik van type om inzicht te krijgen

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

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

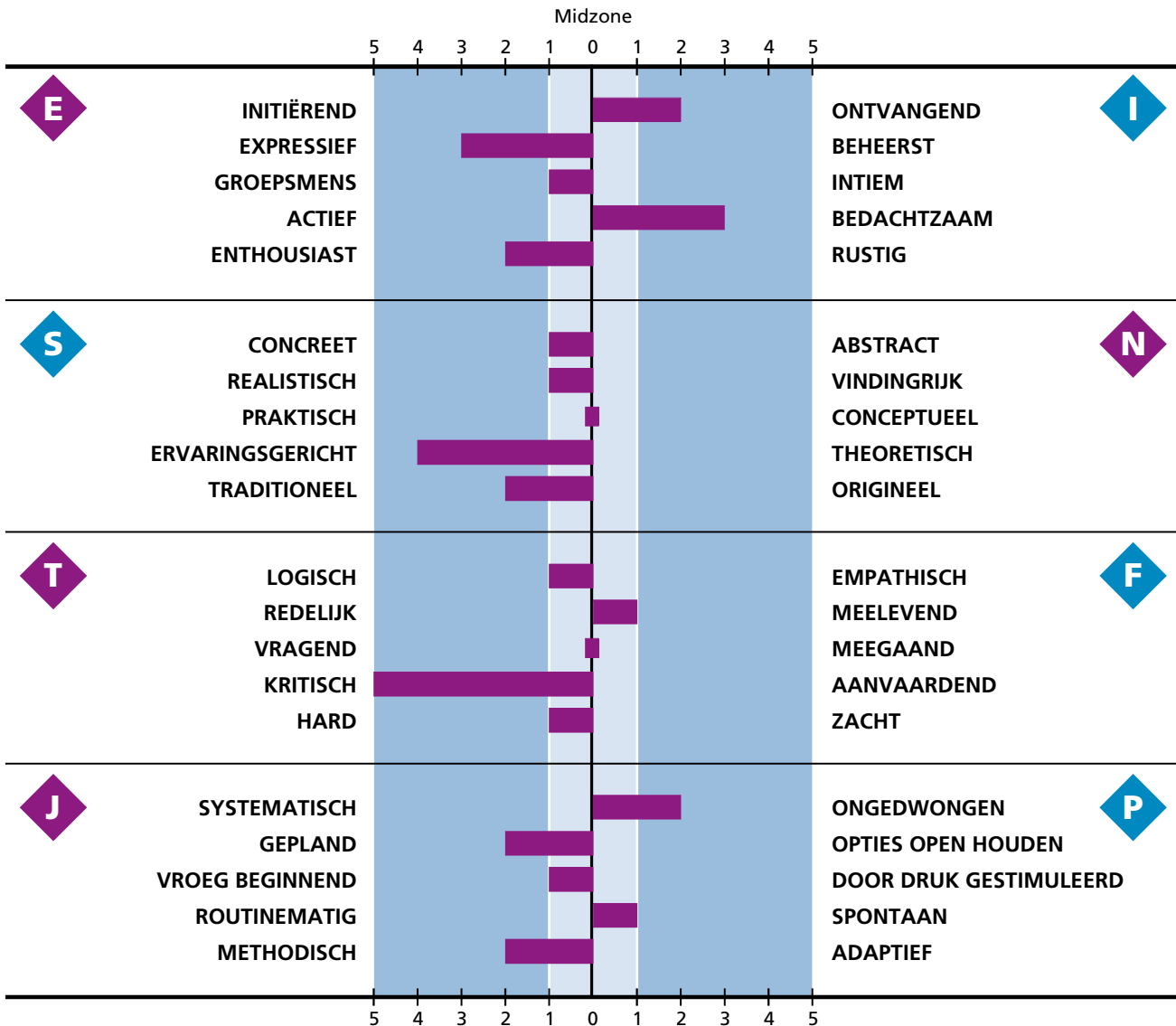
Om de theorie en de toepassing van het type verder te onderzoeken, kunt u de literatuurlijst op pagina 25 bekijken. Uzelf en anderen waarnemen vanuit het type-standpunt zal een verrijking betekenen voor uw begrip van persoonlijkheidsverschillen en u stimuleren tot constructief gebruik van die verschillen.

Overzicht van uw resultaten

STAP I: UW VIERLETTERTYPE

ENTJ's zijn over het algemeen vastberaden en eerlijk. Ze nemen snel de leiding over mensen en projecten. Ze passen logica en analyse en kritiek gemakkelijk toe. ENTJ's zijn georganiseerd en bereiken hun doel via een strategisch plan. Ze geven de voorkeur aan actie boven reflectie en besteden meer aandacht aan de taak dan aan de mensen.

STAP II: UW RESULTATEN OP DE 20 FACETTEN



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

Ontvangend,
Bedachtzaam, Ervaringsgericht,
Traditioneel, Ongedwongen

ENTJ

Literatuur

ALGEMENE INFORMATIE OVER MBTI® STAP I EN STAP II VRAGENLIJSTEN

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York: Warner Books.

Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2003). *Understanding your MBTI® Step II results: A step-by-step guide to your unique expression of type*. Mountain View, CA: CPP, Inc.

Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts differing*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator®* (3rd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® assessment*. New York: Wiley.

TOEPASSINGEN VAN TYPE (PAGINA'S 16–20)

Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The challenge of change in organisations: Helping employees thrive in the new frontier*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing leaders: Research and applications in psychological type and leadership development*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work it out: Clues for solving people problems at work*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York: Warner Books.

TYPEDYNAMIEK EN ONTWIKKELING (PAGINA'S 21–23)

Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® dynamics and development*. Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *In the grip: Understanding type, stress, and the inferior function* (2nd ed.). Mountain View, CA: CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2002). *Was that really me? How everyday stress brings out our hidden personality*. Mountain View, CA: Davies-Black Publishing.

Samenvatting Interpretator

DUIDELIJKHEID VAN VOORKEUR INDEX VOOR GERAPPORTEERDE TYPE: ENTJ

Extraversion:
Klein (7)

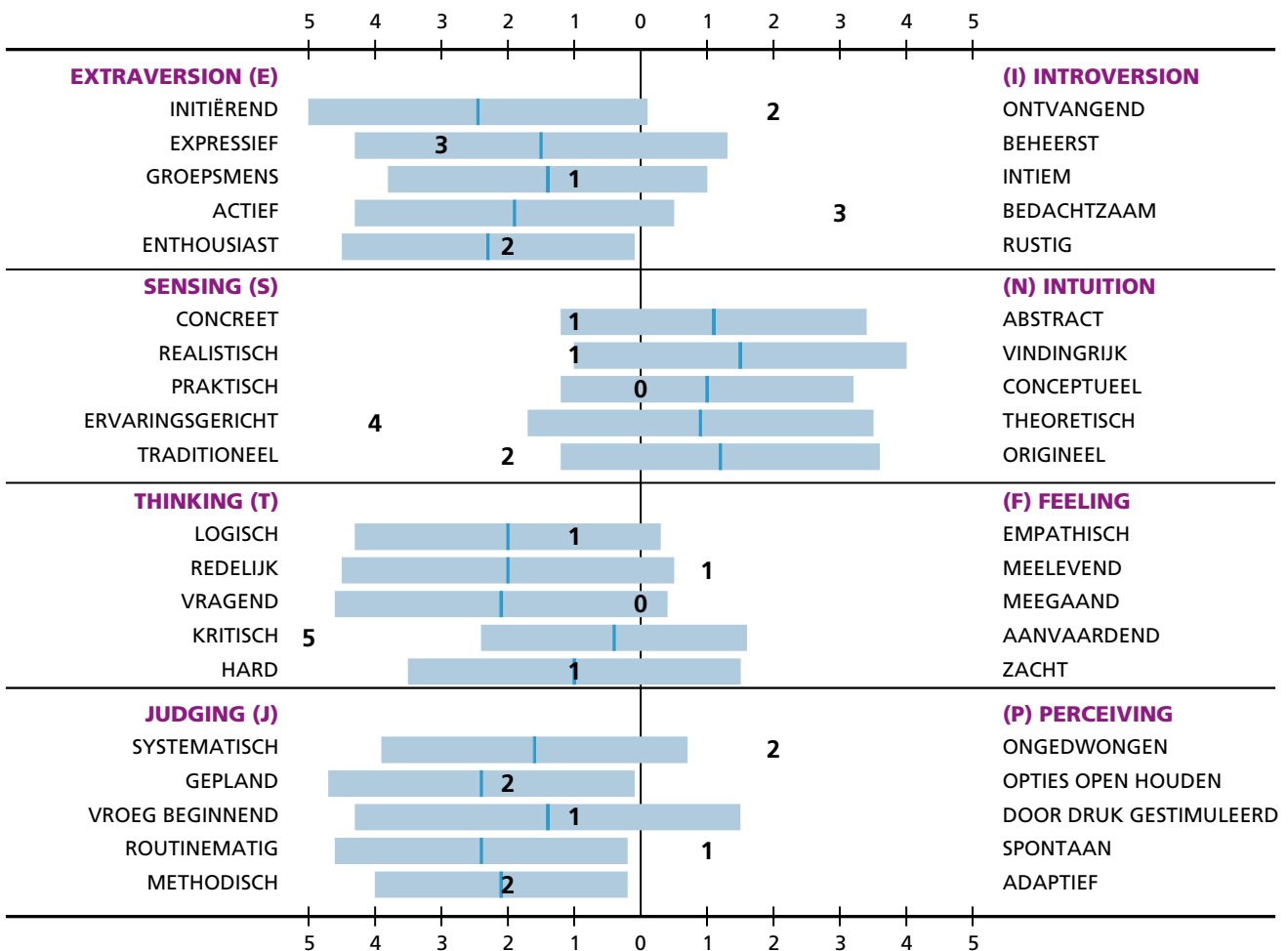
Intuition:
Klein (1)

Thinking:
Matig (27)

Judging:
Klein (5)

FACETTENScores EN HET GEMIDDELDE VAN DE Scores VOOR ANDERE ENTJs

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



POLARITEITSINDEX: 40

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 ongeldig zijn.

Aantal Weggelaten Antwoorden: 0



800-624-1765
www.cpp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II Verklarend Rapport © 2004, 2006 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden. © Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, en het MBTI logo zijn geregistreerde handelsmerken van de Myers-Briggs Type Indicator Trust.™ Het CPP logo is een handelsmerk van CPP, Inc.