



---

# Myers–Briggs Type Indicator®

## Tolkningsrapport för organisationer

Utvecklad av **Sandra Krebs Hirsh** och **Jean M. Kummerow**

---

**Europeisk utgåva**

Rapporten utarbetad för  
**EUROSTEPONE INTJ**

## Introduktion

Den här rapporten är framtagen för att hjälpa dig förstå ditt resultat från *Myers-Briggs Type Indicator*® (MBTI®)-utvärderingen samt hur det kan tillämpas i ett organisations sammanhang. Resultaten från MBTI-utvärderingen ger en bild av en människas personlighet genom att granska åtta olika personliga preferenser som alla använder vid olika tillfällen. Dessa åtta preferenser är organiserade i fyra dikotomier med två motsatta preferenser i varje. När du genomfört MBTI-utvärderingen, kombineras de fyra preferenser du i allmänhet föredrar till vad som kallas en psykologisk *typ*. De fyra dikotomierna visas i uppställningen nedan.

Vart du riktar din uppmärksamhet	Extraversion (E)	« eller »	Introversion (I)
Hur du tar in information	Sinnesförmåelse (S)	« eller »	Intuition (N)
Hur du fattar beslut	Tanke (T)	« eller »	Känsla (F)
Hur du förhåller dig till omvärlden	Bedömning (J)	« eller »	Perception (P)

MBTI-instrumentet har utvecklats av Katherine Briggs och Isabel Briggs Myers, och baseras på C. G. Jungs teori om psykologiska typer. När du studerar ditt resultat, tänk då på att MBTI-instrumentet

- beskriver snarare än föreskriver och används för att öppna upp, inte begränsa, möjligheter
- identifierar preferenser; inte kunskaper, förmågor eller kompetenser
- utgår från att alla preferenser är lika värdefulla och kan användas av alla
- har en 70-årig forskningstradition med många publicerade studier bakom sig
- stöds av pågående forskning.

### Hur din MBTI® Tolkningsrapport för organisationer är upplagd

- Sammanfattning av dina MBTI®-resultat
- Din arbetsstil
  - I korthet
  - Din arbetsstil
  - Dina arbetspreferenser
  - Din kommunikationsstil
- Din preferensordning
- Din problemlösningstrategi
  - Din problemlösningstrategi
- Slutsats

## Sammanfattning av dina MBTI®-resultat

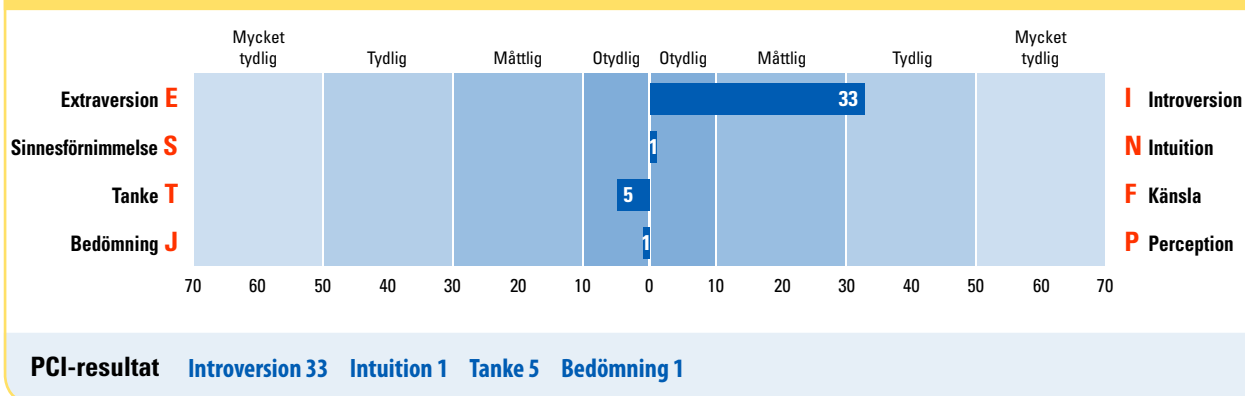
Hur du valt att besvara frågorna i MBTI-utvärdering bestämmer din rapporterade typ. Eftersom varje preferens representeras av en bokstav, kan en kod bestående av fyra bokstäver användas som förkortning för en viss typ. När de fyra dikotomierna kombineras på alla olika sätt, skapas 16 olika typer.

### Rapporterad typ: INTJ

<b>Vart du riktar din uppmärksamhet</b>	<b>E</b> <b>Extraversion</b> Preferens för att fokusera på, och hämta energi från, yttrevärldens människor och ting.	<b>I</b> <b>Introversion</b> Preferens för att fokusera på, och hämta energi från, sin egen inre värld av tankar och begrepp.
<b>Hur du tar in information</b>	<b>S</b> <b>Sinnesförmåelse</b> Preferens för att förlita sig på sina fem sinnen och lägga märke till faktiska förhållanden.	<b>N</b> <b>Intuition</b> Preferens för att ta in information genom "det sjätte sinnet" och uppmärksamma möjligheter.
<b>Hur du fattar beslut</b>	<b>T</b> <b>Tanke</b> Preferens för att organisera och strukturera information, för att sedan fatta logiskt objektiva beslut.	<b>F</b> <b>Känsla</b> Preferens för att organisera och strukturera information, för att sedan fatta beslut på ett personligt, värdegrundat sätt.
<b>Hur du förhåller dig till omvärlden</b>	<b>J</b> <b>Bedömning</b> Preferens för att leva ett välplanerat och välorganiserat liv.	<b>P</b> <b>Perception</b> Preferens för att leva ett spontant och flexibelt liv.

*Klarhet i rapporterade preferenser (pci)* visar hur säker du var i ditt val av en preferens över dess motsats. Grafen med de liggande staplarna nedan visar dina resultat. Ju längre stapel, desto säkrare var du i ditt val av preferens.

### Klarhet i rapporterade preferenser: INTJ



Eftersom MBTI-resultat kan påverkas av många olika faktorer, till exempel dina arbetsuppgifter, krav från familjen och andra inflytanden, är det viktigt att du verifierar dina resultat. Om din rapporterade typ inte verkar stämma in på dig, kan du vilja undersöka vilken annan typ som bäst beskriver dig.

## Din arbetsstil: INTJ

I det följande presenteras en rad beskrivningar för din typ som relaterar till dina preferenser i arbete. När du läser beskrivningarna, tänk då på att eftersom MBTI-utvärderingen identifierar preferenser, inte förmågor eller färdigheter, finns det inga ”bra” eller ”dåliga” typer för en viss roll i en organisation. Varje person bidrar med något, och kan också lära sig något som kan förbättra hans eller hennes insats. Nedan finns en kort beskrivning av din psykologiska typ. På de sidor som följer hittar du tre tabeller som visar hur din typ påverkar din arbetsstil, dina preferenser i arbetet och hur du kommunicerar.

ISTJ	ISFJ	INFJ	<b>INTJ</b>
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

### INTJ i korthet

INTJ-personer är självständiga, individualistiska, hängivna samt bestämda, och litar på sina egna visioner, oavsett en skeptisk omvärld. De tycker om att arbeta på egen hand i komplexa projekt. Även om de korta karakteristika nedan i allmänhet beskriver INTJ-personer, kanske inte alla stämmer in på dig. Även inom varje typ finns skillnader mellan människor.

**Analytiska**

**Bestämda**

**Globala**

**Karaktärsfasta**

**Nyskapande**

**Oberoende**

**Självständiga**

**Systemtänkare**

**Teoretiska**

**Tillbakadragna**

**Välorganiserade**

**Visionära**

## Din arbetsstil

### BIDRAG TILL ORGANISATIONEN

- Bidrar med teoretiska insikter och planeringsfärdigheter
- Omvandlar idéer till handlingsplaner
- Arbetar för att avlägsna hinder för att nå målet
- Har en klar vision av vad organisationen kan göra
- Manar på alla att se systemet som en helhet, med dess komplexa interaktion mellan olika delar

### LEDARSKAPSTIL

- Driver på sig själva och andra att uppnå organisationens mål
- Agerar kraftfullt när det gäller idéer
- Kan vara hård mot sig själv och andra
- Gör sig föreställningar om, skapar och bygger nya modeller
- Är villiga att oförtröttligt omorganisera hela system vid behov

### FÖREDRAGEN ARBETSMILJÖ

- Har beslutsamma, intellektuellt utmanande människor med fokus på att implementera långsiktiga visioner
- Tillåter självständighet och tid för ostört reflekterande
- Är effektiv
- Har kompetenta och produktiva människor
- Uppmuntrar och stödjer autonomi
- Ger möjlighet till kreativitet
- Är uppgiftsfokuserad och målinriktad

### FÖREDRAGEN INLÄRNINGSTIL

- Individualiserad, reflekterande och djuplodande inom områden som intresserar dem
- Intellektuell, teoretisk och med inledande fokus på helheten

### MÖJLIGA FALLGROPAR

- Kan framstå som så omedgörliga att andra inte vågar närma sig eller utmana dem
- Kan behålla sina idéer för sig själva för länge, i tron att andra har samma synsätt som de själva
- Kan ha svårt att släppa opraktiska idéer
- Kan vara så fokuserade på uppgiften att de knappt uppmärksammar andras bidrag

### FÖRSLAG TILL UTVECKLING

- Kan behöva uppmuntra återkoppling och förslag om såväl sin personliga stil som sina idéer
- Kan behöva kommunicera med och involvera andra i sina idéer och strategier på ett tidigt stadium
- Kan behöva acceptera verkligheten när data inte stödjer deras idéer
- Kan behöva försäkra sig om att andras bidrag uppmuntras och erkänns

## Dina arbetspreferenser

### INTROVERSION

- Tycker om tystnad och en privat sfär för att kunna koncentrera sig
- Har inget emot att arbeta länge med ett och samma projekt
- Är intresserade av fakta/idéer bakom sitt arbete
- Tänker efter innan de handlar, ibland med resultat att de inte handlar alls
- Upplever telefonsamtal som påträngande när de koncentrerar sig på en uppgift
- Utvecklar idéer i ensamhet genom reflektion
- Tycker om att arbeta på egen hand eller i små grupper

### INTUITION

- Tycker om att lösa nya, komplexa problem
- Tycker om utmaningen i att lära sig någonting nytt
- Ignorerar sällan idéer men kan förbise fakta
- Tycker om att göra nydanande saker
- Vill presentera en översikt av sitt arbete först
- Föredrar förändring, ibland radikal sådan, framför att hålla fast vid det existerande
- Tar sig framåt med energiska utbrott och följer sin inspiration

### TANKE

- Tillämpar logisk analys för att fatta beslut
- Kan arbeta under disharmoniska förhållanden och koncentrera sig på uppgiften istället
- Gör oavsiktligt människor upprörda genom att förbise deras känslor
- Beslutar på opersonliga grunder och tar ibland otillräcklig hänsyn till människors önsknings
- Tenderar att vara bestämda och benägna att kritisera
- Bedömer vilka principer som gäller i en situation
- Vill ha erkännande när de uppfyllt eller överträffat ställda krav

### BEDÖMNING

- Arbetar bäst när de kan planera sitt arbete och arbeta enligt den planen
- Tycker om att organisera och avsluta uppgifter
- Fokuserar på vad som måste slutföras, och bortser från allt annat
- Känner sig bättre till mods när ett beslut om en sak, situation eller person väl är fattat
- Fattar snabba beslut i sin önskan att slutföra
- Söker struktur och ramar
- Använder sig av "att-göra-listor" för att se till att saker händer

## Din kommunikationsstil

### INTROVERSION

- Visar inte sin energi och entusiasm utåt
- Tar sig tid att reflektera innan de svarar
- Tänker igenom idéer, tankar och intryck
- Kan behöva lockas att komma fram ur sitt skal
- Söker möjligheter till att kommunicera en-till-en
- Föredrar skriftlig kommunikation framför muntlig, och e-post framför att ringa
- Uttrycker genomtänkta idéer när de deltar i möten

### INTUITION

- Tycker om övergripande planer, med de stora frågorna presenterade först
- Vill beakta framtida möjligheter och utmaningar
- Baserar information och anekdoter på kunskap och fantasi
- Kommunicerar på ett ungefärligt, tentativt sätt
- Vill att förslag ska vara nydanande och ovanliga
- Refererar till allmänna begrepp
- Använder agendan som en utgångspunkt när de deltar i möten

### TANKE

- Föredrar att vara korta och koncisa
- Vill lista för- och nackdelar med varje alternativ
- Kan vara intellektuellt kritiska och objektiva
- Övertygas av kyligt opersonliga resonemang
- Presenterar mål och syfte först
- Använder känslor som andra rangens data
- Vill börja med att ta tag i själva uppgiften när de deltar i möten

### BEDÖMNING

- Vill komma överens om scheman, tidsramar och rimliga deadlines
- Tycker inte om överraskningar och vill ha en förhandsvarning
- Förväntar sig och räknar med att andra fullföljer
- Presenterar sina åsikter och beslut som slutgiltiga
- Vill höra om resultat och framgångar
- Fokuserar på syfte och riktning
- Koncentrerar sig på slutförandet av uppgifter när de deltar i möten

## Din preferensordning

Din fyrbokstavskod representerar en komplex uppsättning dynamiska relationer. Alla föredrar vissa preferenser framför andra. Det är de facto möjligt att förutsäga i vilken ordning en viss person kommer att föredra, utveckla och använda sina preferenser.

### Du är en person med profilen INTJ och din preferensordning är

- 1 Intuition
- 2 Tanke
- 3 Känsla
- 4 Sinnesförnimmelse

### Intuition är din främsta, eller dominanta, funktion. Styrkan i dominant Intuition ligger i att du

- ser nya möjligheter
- tar fram nya lösningar på problem
- gärna fokuserar på framtiden
- är öppen för nya idéer
- tacklar nya problem med entusiasm.

### Under stress kan du

- överväldigas av idéer och möjligheter, alla lika lockande
- bli besatt av oviktiga detaljer
- bli upptagen av enstaka irrelevanta fakta och låta dessa representera ett helt område
- i övermått ägna dig åt sinnliga nöjen, som att äta, dricka, titta på TV, träna, etc.

När du står inför ett problem eller en uppgift vill du troligen lägga upp strategier, system och strukturer utifrån dina visioner (1 Intuition); visioner grundade i objektivitet (2 Tanke). Emellertid, för att nå optimala resultat, kan du behöva lyssna till input från andra (3 Känsla) och ta hänsyn till de detaljer som kan göra din vision till verklighet (4 Sinnesförnimmelse).

De möjliga fallgroparna samt förslagen till utveckling som anges i tabellen Din arbetsstil i din rapport, hänger också samman med din preferensordning. De möjliga fallgroparna kan vara ett resultat av otillräckligt utvecklade preferenser.



## Din problemlösningsstrategi: INTJ

När du ska lösa problem, kan dina preferenser användas som vägledare i processen. Även om detta kan verka okomplicerat, kan processen vara svår att genomföra, eftersom man tenderar att nonchalera de delar i problemlösningsprocessen där man använder sig av mindre föredragna funktioner. Beslut fattas i allmänhet genom att man lutar sig mot den dominanta funktionen (1) och bortser från den minst föredragna funktionen (4). Om du använder alla dina preferenser blir beslutet troligtvis bättre. Uppställningen nedan och tipsen som följer hjälper dig att försöka ta med samtliga preferenser vid problemlösning. Du kan också rådgöra med personer som har motsatta preferenser jämfört med dig, eller försöka att särskilt tänka på att använda dina mindre föredragna preferenser.

### Din problemlösningsstrategi

**1. När du ska lösa ett problem eller fatta ett beslut, börjar du sannolikt med din dominanta funktion, INTUITION, och frågar dig själv:**

- Hur kan aktuella fakta tolkas?
- Vilka insikter och ingivelser får jag om den här situationen?
- Vilka skulle möjligheterna vara om det inte fanns några begränsningar?
- Vilka andra riktningar/områden kan vi utforska?
- Liknar det här problemet något annat?

**2. Du fortsätter sedan till din stödfunktion, TANKE, och frågar dig:**

- Vilka är för- och nackdelarna med varje alternativ?
- Vilka är de logiska konsekvenserna av de olika valmöjligheterna?
- Vilka objektiva kriterier behöver uppfyllas?
- Vilka är kostnaderna för varje alternativ?
- Vilket tillvägagångssätt är bäst?

**3. Du är mindre benägen att ställa frågor som relaterar till din tredje funktion, KÄNSLA; till exempel:**

- Hur kommer utfallet att påverka människorna, processen, och/eller organisationen?
- Vilka är mina personliga reaktioner på alternativen (vad tycker jag om/vad tycker jag inte om)?
- Hur kommer andra att reagera på alternativen?
- Vilka är de underliggande värderingarna bakom varje alternativ?
- Vem förbinder sig att genomföra beslutet?

**4. Du är minst benägen att ställa frågor som relaterar till din fjärde funktion, SINNESFÖRNIMMELSE; frågor som:**

- Hur uppstod den här situationen?
- Vilka är de verifierbara fakta?
- Exakt hur ser situationen ut nu?
- Vad har gjorts och av vem?
- Vad finns redan som fungerar?

**Förbättra din problemlösning genom att även använda dessa fyra preferenser:**

- Använd Introversion för att ta dig tid att reflektera över varje steg.
- Använd Extraversion för att diskutera varje steg.
- Använd Perception för att hålla valmöjligheter öppna och inte stänga alla dörrar för tidigt.
- Använd Bedömning för att fatta beslut och fastställa deadlines och ramar.

## Slutsats

Även om alla personlighetstyper kan ha vilken roll som helst i en organisation, tenderar de olika typerna att dras mot vissa arbets-, inlärnings- och kommunikationsstilar. Du fungerar bäst när du kan anamma en stil som tillåter dig att uttrycka dina preferenser. Om du under en längre period tvingas använda en stil som inte reflekterar dina preferenser kan detta resultera i ineffektivitet och utbrändhet. Du kan alltid anamma en annan stil vid behov, men du kommer alltid att bidra bäst när du använder dina egna preferenser och styrkor.

I över 70 år har MBTI-instrumentet hjälpt miljoner människor över hela världen till en djupare förståelse av sig själva och till hur de interagerar med andra, och därigenom hjälpt dem förbättra sin kommunikation, sina arbetsinsatser och sin inläring. Besök [www.opp.com](http://www.opp.com) för ytterligare resurser som hjälp att vidga dina kunskaper – upptäck praktiska verktyg för livslångt lärande och livslång utveckling.