

Europeisk utgåva: Svensk

# Tolkningsrapport

Naomi L. Quenk, Ph.D. och Jean M. Kummerow, Ph.D.



Rapporten utarbetad för  
**MARCIE WROBLEWSKI**

Tolkad av  
Nelson Mcandrews  
GSS  
GOLDEN STAR RES LTD CDA



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

Myers-Briggs Type Indicator® Steg II™ Tolkningsrapport Copyright 2004, 2006 av Peter B. Myers och Katharine D. Myers. Alla rättigheter reserverade. Förutom i avsikt att använda OPP Ltds elektroniska bedömningsjänst, får inte någon del av denna publikation reproduceras, lagras i något system för återskapande, eller överföras till någon form av media eller på annat sätt, elektroniskt, mekaniskt, genom fotokopiering, inspelning eller annat, kopieras utan ett i förhand erhållet skriftligt tillstånd från CPP, Inc. Denna publikation får ej heller säljas vidare, hyras ut, lånas ut, leasas ut, bytas bort, skänkas iväg eller på annat sätt överbringas till tredje part. Varken inköparen eller någon anställd eller på annat sätt av inköparen kontrakterad som använder testen får agera som agent, distributör eller återförsäljare av denna publikationen. Distribuerat under licens från Publisher, CPP, Inc, USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II och MBTI-logotypen är varumärken eller registrerade varumärken som tillhör Myers & Briggs Foundation i USA och i andra länder. CPP-logotypen är ett varumärke eller registrerat varumärke som tillhör CPP, Inc. i USA och i andra länder. OPP och OPP-logotypen är registrerade varumärken som tillhör OPP Ltd.

## MBTI®-personlighetsinventorium

Den följande rapporten baseras på dina resultat på *Myers-Briggs Type Indicator® Steg II*. Den ger en fördjupad beskrivning av dina personliga preferenser och visar – förutom din preferensprofil – även några av de sätt på vilka denna kommer till uttryck.

MBTI utvecklades av Isabel Myers och Katharine Briggs som en tillämpning av C.G. Jungs teori om psykologiska typer. Enligt denna teori finns två motsatta energiriktningar (Extraversion eller Introversion), samt två motsatta sätt att inhämta information (Sinnesförnimmelse eller Intuition), att fatta beslut baserade på denna information (Tanke eller Känsla) och att hantera yttervärlden (Bedömning eller Perception).

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Extraversion</b>, fokuserar du på yttervärlden och får energi genom att interagera med andra och/eller göra saker.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Introversion</b>, fokuserar du på din inre värld och får energi genom att reflektera över information, idéer och/eller begrepp.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Sinnesförnimmelse</b>, lägger du märke till och förlitar dig på fakta, detaljer och realiteter i nuet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Intuition</b>, uppmärksammar du och litar till samband, teorier och framtida möjligheter.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Tanke</b>, fattar du beslut genom att använda dig av logisk, objektiv analys.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Känsla</b>, fattar du beslut för att skapa harmoni genom att tillämpa personcentrerade värderingar.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Bedömning</b>, tenderar du att vara välorganiserad och ordningsam och fatta snabba beslut.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Om du föredrar Perception</b>, tenderar du att vara flexibel och anpassningsbar och hålla alla dörrar öppna så länge som möjligt.</li> </ul>

Alla människor använder sig av samtliga dessa åtta delar (preferenser) av sin personlighet, men vi föredrar naturligt en preferens i varje motsatspar, på samma sätt som vi har en naturlig preferens för att skriva med en viss hand. Ingen preferens är bättre eller mer önskvärd än sin motsats.

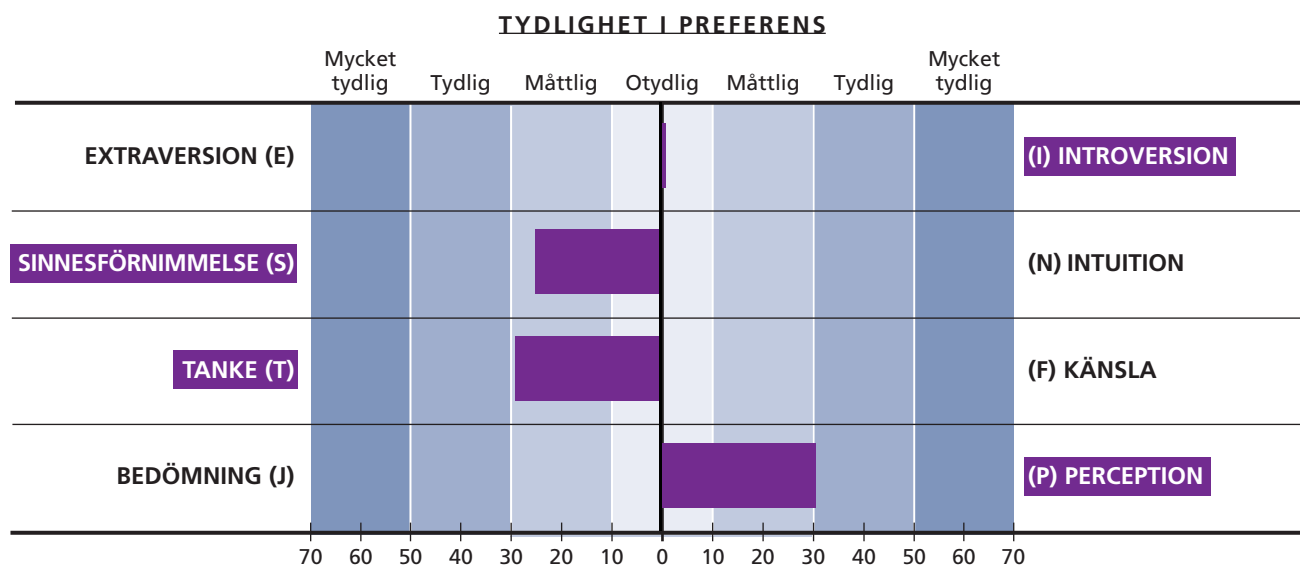
MBTI-instrumentet mäter inte dina färdigheter eller kunskaper inom något område. Det är snarare ett sätt att hjälpa dig bli medveten om din speciella stil och att bättre förstå och uppskatta skillnader människor emellan.

### DIN RAPPORT INNEHÅLLER:

- Dina resultat från Steg I™
- Dina fasett-resultat i Steg II™
- Att tillämpa resultat från Steg II™ i kommunikation
- Att tillämpa resultat från Steg II™ i beslutsfattande
- Att tillämpa resultat från Steg II™ för att hantera förändring
- Att tillämpa resultat från Steg II™ vid konflikthantering
- Dynamiken i din psykologiska typ
- Att integrera information från Steg I™ och Steg II™
- Att använda typ för ökad förståelse
- Översikt av dina resultat

## Dina resultat från Steg I™

Grafen nedan och de beskrivningar som följer ger information om din psykologiska typ. Dina fyra föredragna preferenser visas med en stapel mot den ena eller andra polen. Ju längre stapel, ju tydligare har du uttryckt preferensen.



**Din rapporterade typ är**  
**ISTP**  
**(Introversion, Sinnesförmåelse, Tanke, Perception)**

ISTP-typer är logiska, analytiska och objektivt kritiska. De låter sig sannolikt bara övertygas av resonemang baserade på solida fakta. De gör en bedömning av den faktiska situationen och hur stor ansträngning som krävs av dem för att få jobbet gjort. De tycker om att hitta genvägar.

De är goda observatörer av sin omgivning och har sannolikt ett bra grepp om vilken situation som helst, med alla dess unika egenskaper. De är tystlåtet nyfikna och lägger märke till hur och varför saker fungerar. Av den anledningen uppskattar de ofta tekniska aktiviteter.

Även om de tycker om att strukturera fakta och uppgifter för sina egna syften, föredrar ISTP-typer att inte organisera situationer eller människor. De är nöjda med att anpassa sig till situationens krav, så länge det de ombeds göra ter sig logiskt för dem.

ISTP-typer kan vara tystlåtna och reserverade såtillvida de inte talar om ett ämne de har mycket information om. I sådana fall kan de föra fram en mängd relevanta fakta.

ISTP-typer är sannolikt mest tillfreds i en arbetsmiljö som värdesätter logik och anpassningsförmåga. Andra kan lita på att de ser vad som måste göras och för saker framåt på ett enkelt och rättframt sätt.

### PASSAR DEN HÄR TYPEN IN PÅ DIG?

Notera vilka delar av beskrivningen ovan som passar in på dig och vilka som inte passar in. Dina resultat från Steg II på de följande sidorna, kan hjälpa dig att komma till det klara med delar som du inte tycker beskriver dig väl. Om din rapporterade typ från Steg I inte passar in på dig, kan resultaten från Steg II hjälpa dig att hitta en preferensprofil som är mer adekvat.

## Dina fasett-resultat i Steg II™

Din personlighet är komplex och dynamisk. Steg II-verktyget beskriver en del av denna komplexitet genom att nedan visa dina resultat på fem olika *fasetter* av vart och ett av MBTI:s motsatta preferenspar.

<p><b>EXTRAVERSION (E)</b> ↔ <b>(I) INTROVERSION</b></p> <p>Initiativtagande Uttrycksfull Sällskaplig Aktiv Entusiastisk</p>	<p><b>(I) INTROVERSION</b></p> <p>Mottagande Återhållsam Förtrolig Reflekterande Tystlåten</p>	<p><b>SINNESFÖRNIMMELSE (S)</b> ↔ <b>(N) INTUITION</b></p> <p>Konkret Realistisk Praktisk Erfarenhetsbaserad Traditionell</p>	<p><b>(N) INTUITION</b></p> <p>Abstrakt Fantasifull Idéinriktad Teoretisk Originell</p>
<p><b>TANKE (T)</b> ↔ <b>(F) KÄNSLA</b></p> <p>Logisk Förnuftig Ifrågasättande Kritisk Tuff</p>	<p><b>(F) KÄNSLA</b></p> <p>Empatisk Förstående Tillmötesgående Accepterande Ömsint</p>	<p><b>BEDÖMNING (J)</b> ↔ <b>(P) PERCEPTION</b></p> <p>Systematisk Planerande Startar tidigt Schemaläggare Metodisk</p>	<p><b>(P) PERCEPTION</b></p> <p>Avslappnad Öppen för möjligheter Startar sent Spontan Tar saker som de kommer</p>

Tänk på följande när du läser igenom dina resultat:

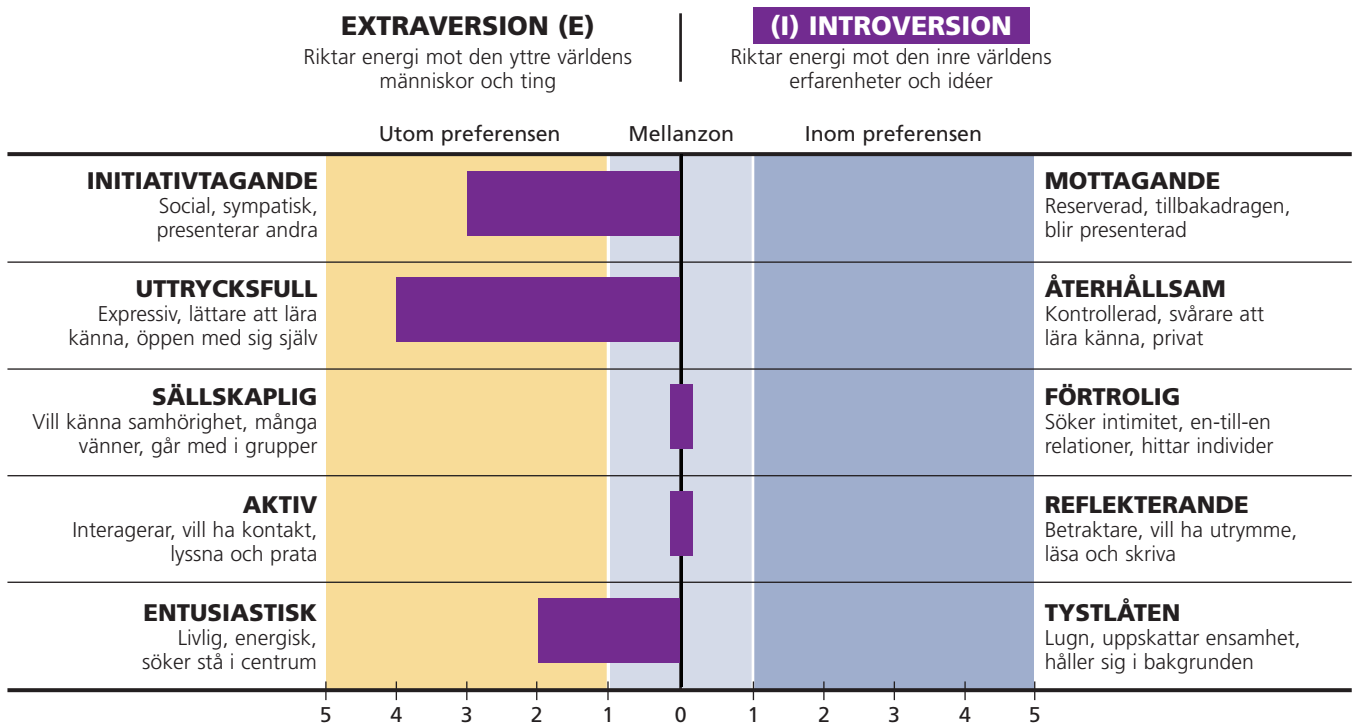
- Varje fasett har två motsatta poler. Det är mer sannolikt att du föredrar den pol som ligger på samma sida som din övergripande preferens (ett resultat *inom preferensen*) – till exempel den Initiativtagande polen om du föredrar Extraversion, och den Mottagande polen om du föredrar Introversion.
- Det kan också vara så att du för en viss fasett föredrar den pol som är motsatt till din övergripande preferens (ett resultat *utom preferensen*), eller att du inte har en klar preferens för någon av polerna (ett *mellanzonsresultat*).
- Att känna till dina preferenser på de här tjugo fasetterna kan hjälpa dig att bättre förstå ditt unika sätt att uppleva och uttrycka din psykologiska typ.

### HUR DU TOLKAR DINA TESTRESULTAT

Följande sidor ger dig information om varje uppsättning fasetter. På varje sida finns en graf som visar dina resultat på fasetterna. Grafen innehåller:

- Kortfattade definitioner av dina preferenser enligt MBTI Steg I.
- Benämningarna på de fem fasettpoler som är förknippade med varje MBTI-preferens tillsammans med tre beskrivande ord eller fraser för varje fasettpol.
- En liggande stapel som visar den pol du föredrar eller indikerar ett resultat i mellanzonen. Stapelns längd visar hur tydligt du rapporterat din preferens för respektive pol. Genom att läsa grafen kan du se om ditt resultat på en fasett är inom preferensen (poäng 2–5 på samma sida som din preferens), utom preferensen (poäng 2–5 på motsatt sida av din preferens), eller i mellanzonen (poäng 0 eller 1).

Under grafen finns ett antal påståenden som beskriver egenskaper förknippade med resultat inom preferensen, utom preferensen och i mellanzonen. För att förstå en motsatt fasett-pol kan du titta på de tre ord eller fraser som beskriver den i grafen. Om en uppsättning påståenden inte verkar passa in på dig, kanske du beskrivs bättre av den motsatta polen eller mellanzonen.



### Initiativtagande (utom preferensen)

- Tar sociala initiativ när omständigheterna så kräver.
- Fokuserar på att få andra att känna sig väl till mods med varandra och med dig.
- Är tillfreds med att ta initiativ i en liten grupp eller när du tycker att människor är intressanta.
- Tar ledningen när du känner människorna i en grupp.

### Uttrycksfull (utom preferensen)

- Pratar mycket och uppfattas som social snarare än reserverad.
- Framstår som energisk och entusiastisk.
- Talar om dina innersta känslor bara med nära vänner.
- Öppnar dig för människor du inte känner när du känner dig trygg.
- Vill att dina närstående ska uttrycka sina känslor med samma lätthet som du.
- Söker djupgående svar på dina frågor i samtal med andra och kan uppfattas som dominant.

### Sällskaplig-Förtrolig (mellanzon)

- Uppskattar aktiviteter i större grupper eller en-till-en interaktion vid olika tillfällen.
- Hur avslappnad du känner dig med främlingar beror på situationen.
- Framstår som utåtriktad ibland och reserverad ibland.
- Önskar måhända inte många nära relationer.

### Aktiv-Reflekterande (mellanzon)

- Talar helst om personlig information och skriver om det gäller teknisk information.
- Föredrar att lära dig nya saker genom personlig kontakt.
- Tillfreds med att delta aktivt eller att observera.
- Föredrar att utöka befintlig kunskap genom att läsa.

### Entusiastisk (utom preferensen)

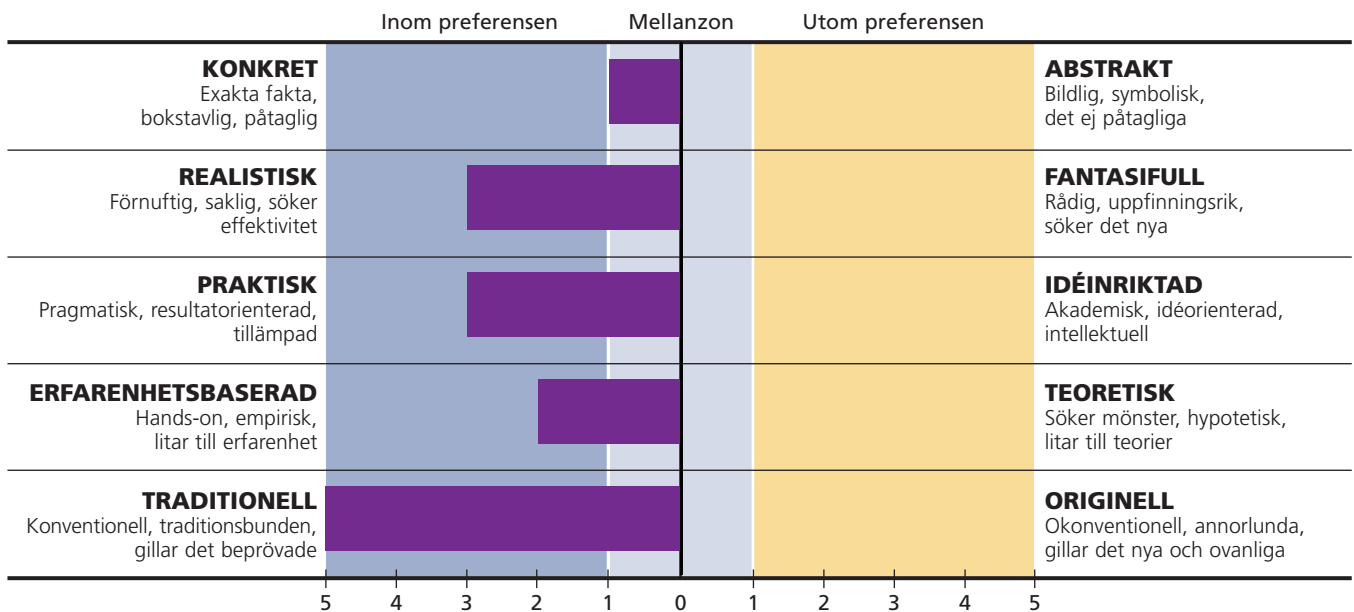
- Gillar att vara där det händer saker.
- Söker lite spänning om det blir för lugnt.
- Vill inte tillbringa för mycket tid ensam.
- Är entusiastisk och livlig när du får delge andra sådant som du kan.
- Tycker om att stå i centrum inom områden du är bra på.
- Kan vara ganska pratsam och slagfärdig med människor du känner väl.

**SINNESFÖRNIMMELSE (S)**

Fokuserar på det som kan förnimmas genom de fem sinnen

**(N) INTUITION**

Fokuserar på att uppfatta mönster och sammanhang



**Konkret-Abstrakt (mellanzon)**

- Tar utgångspunkt i fakta men går raskt vidare till bakomliggande mening.
- Vill känna till detaljerna, men kan gå vidare även om en del av dessa saknas.
- Tycker att fakta ska vara väldokumenterade.
- Kan under press fastna vid detaljer och ha svårt att se helhetsbilden.

**Realistisk (inom preferensen)**

- Är stolt över ditt sunda förnuft och din förmåga att realistiskt bedöma situationer.
- Värdesätter det kostnadseffektiva och praktiskt fungerande.
- Uppskattar direkta erfarenheter och påtagliga resultat.
- Anser att bra metoder leder till bra resultat.
- Betraktas som saklig och förnuftig.

**Praktisk (inom preferensen)**

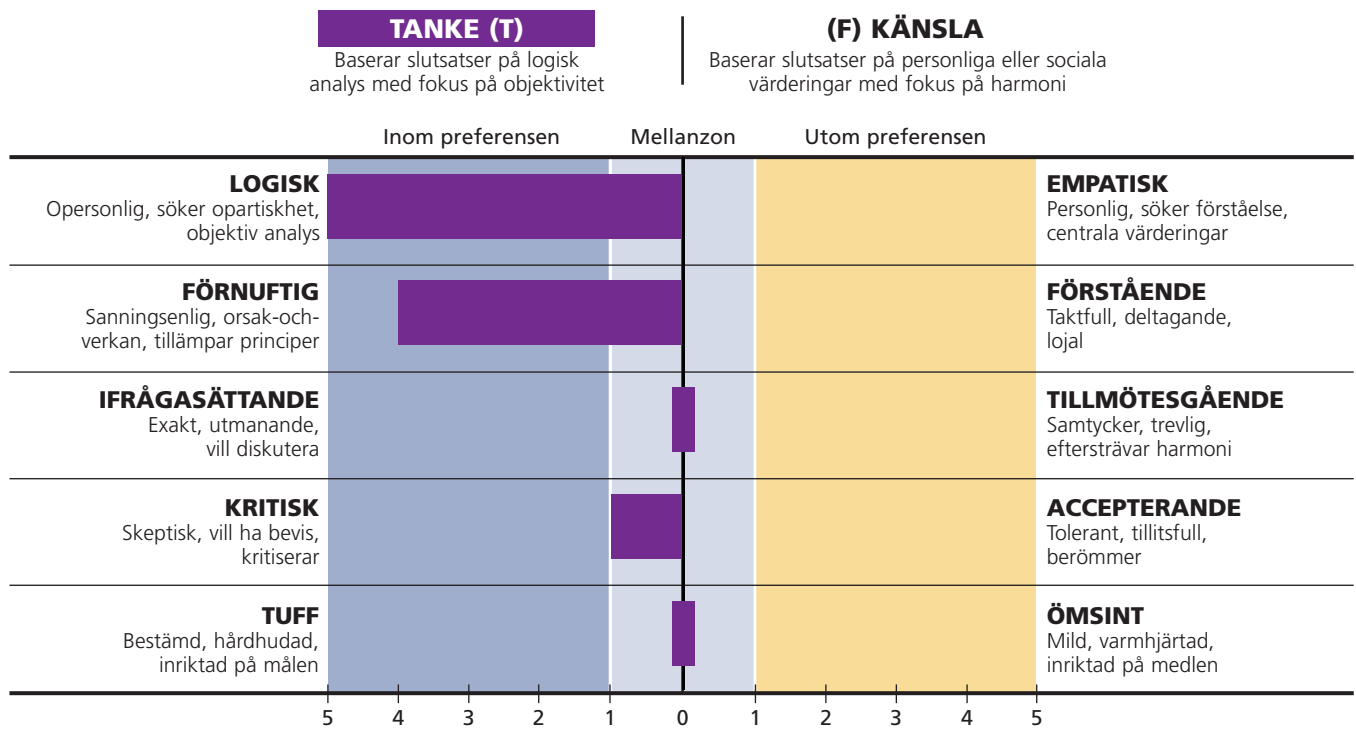
- Anser att det viktiga med en idé är dess tillämpning.
- Behöver se hur en idé kan tillämpas för att förstå den.
- Ointresserad av att lyssna till idéer som inte utmynnar i tillämpning.
- Uppskattar praktisk användbarhet mer än intellektuell nyfikenhet.

**Erfarenhetsbaserad (inom preferensen)**

- Lär dig bäst av handgriplig erfarenhet och litar på att den ska vägleda dig.
- Är försiktig med att generalisera.
- Fokuserar mer på det förflutna och nuet än på framtiden.
- Fokuserar på vad som händer nu, snarare än att tänka på betydelser och teorier.
- Kan ibland fastna i detaljer på bekostnad av det mer övergripande.

**Traditionell (inom preferensen)**

- Identifierar dig starkt med det välkända.
- Känner dig trygg med det beprövade som ger exempel att följa.
- Beundrar och stödjer etablerade metoder och institutioner.
- Vill inte gärna ändra på saker som fungerar väl.
- Uppskattar traditioner, hemma och på arbetet.



### Logisk (inom preferensen)

- Anser logisk analys vara den bästa grunden för att fatta beslut.
- Använder dig av steg-för-steg resonemang med premisser och väldefinierade regler för att nå konsekventa slutsatser.
- Använder objektiva data för att fatta beslut.
- Fokuserar på orsak och verkan.
- Vill dra klara gränser mellan olika frågor.
- Kan lätt identifiera för- och nackdelar i en fråga.

### Förnuftig (inom preferensen)

- Resonerar dig fram till beslut.
- Närmar dig situationer som opartisk observatör.
- Är säker och tydlig vad gäller mål och beslut.
- Ordnar tillvaron enligt logikens lagar – premisser som leder till slutsatser.
- Ser situationer på ett objektiva och analytiskt sätt.

### Ifrågasättande-Tillmötesgående (mellanzon)

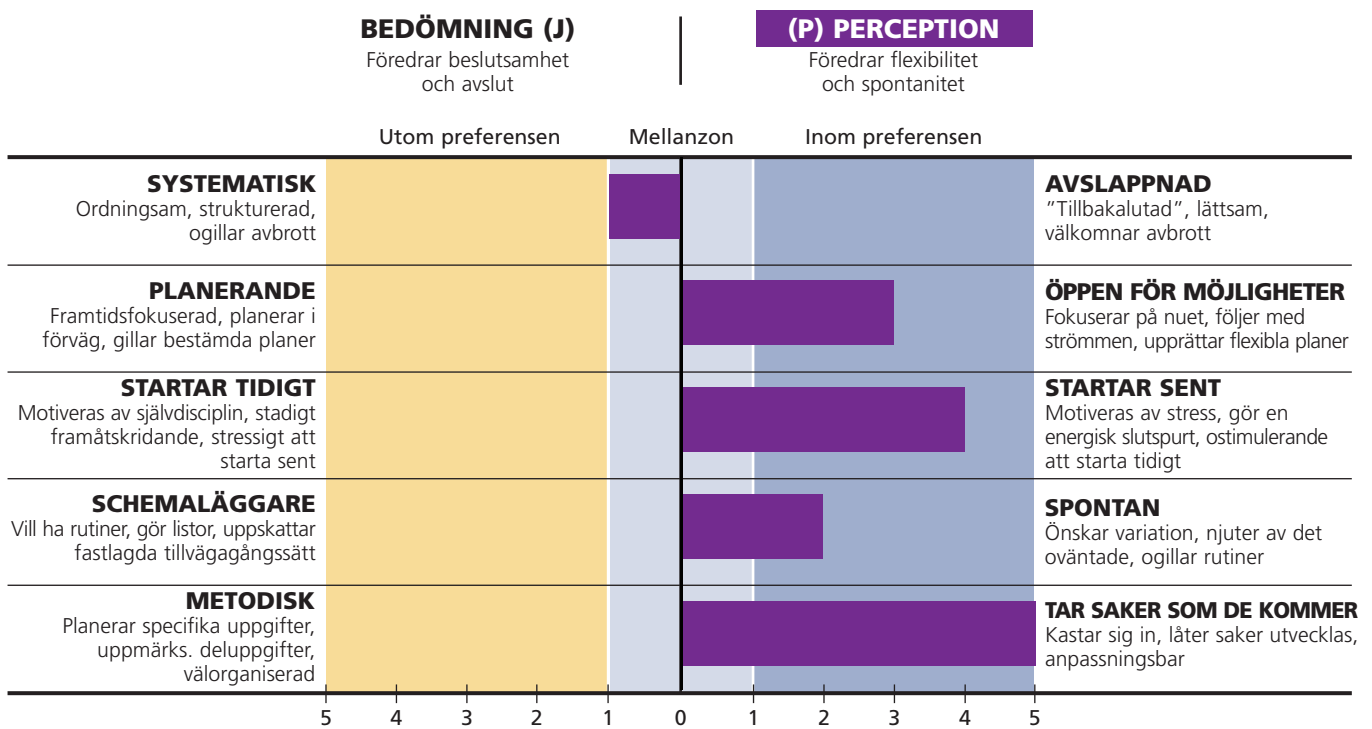
- Ställer frågor bara när det gäller områden som intresserar dig.
- Ifrågasätter och uttrycker avvikande mening på ett neutralt sätt.
- Låter andra ställa sina frågor först.
- Bli mer konfronterande och direkt när viktiga värderingar hotas.

### Kritisk-Accepterande (mellanzon)

- Kritiserar vissa idéer och handlingar.
- Reder ut vad som är rätt och fel i en situation.
- Uppfattar lätt bristerna i framförda argument.
- Kan ge uttryck för eller hålla inne med kritik beroende på omständigheterna.

### Tuff-Ömsint (mellanzon)

- Strävar efter att hålla isär känslomässiga frågor och faktiskt utfall.
- Motiverar andra att få saker gjorda.
- Försöker först nå samstämmighet men kan vara tuff om så krävs.
- Är hängiven och lojal mot närstående.



### Systematisk-Avslappnad (mellanzon)

- Vill ha en övergripande plan med utrymme för det oförutsedda.
- Ogillar avbrott när du arbetar med ett projekt.
- Finner en detaljerad plan hämmande.
- Tycker att en plan ger trygga möjligheter till avvikelser eftersom man alltid kan återvända till den.
- Har ingenting emot avbrott om det inte finns en specifik dagordning.

### Öppen för möjligheter (inom preferensen)

- Tycker om att planera efter stundens infall, särskilt gällande fritidsaktiviteter.
- Föredrar flexibilitet så att aktiviteter kan få utvecklas av sig själva.
- Känner att spontana planer kommer till på ett nästan magiskt sätt.
- Tycker inte om bindande åtaganden eftersom de begränsar dig.
- Har snarare långsiktiga fantasier än långsiktiga planer.

### Startar sent (inom preferensen)

- Tycker att tidspress får dig att prestera bättre.
- Arbetar mentalt med en uppgift i huvudet även utan skriven dokumentation.
- Blir lätt uttråkad av låg aktivitet.
- Behöver veta precis hur sent du kan börja och ändå bli färdig i tid.
- Tycker om att ha många bollar i luften och snabbt växla mellan uppgifter.
- Anser att framgång med detta tillvägagångssätt beror på utmärkt timing och viss planeringsförmåga.
- Mest kreativ när en deadline ska mötas; gillar att bli överraskad.

### Spontan (inom preferensen)

- Tycker om frihet och är öppen för nya erfarenheter.
- Tycker att rutiner stör din förmåga att ta vara på oväntade möjligheter.
- Presterar bäst när du tillåts vara spontan.
- Ogillar att schemalägga din kreativitet.
- Är obekvämd med rutiner och ser dem som begränsande.

### Tar saker som de kommer (inom preferensen)

- Har en okonventionell inställning till hur arbetsuppgifter ska fullföljas.
- Tror att en lösning kommer att framträda oavsett var man börjar.
- Kastar dig in i uppgifter utan detaljerade planer.
- Tycker om att vänta och se och sedan improvisera.
- Fungerar på ett "icke-linjärt" sätt; kan byta åsikt mitt i en diskussion.



## Att tillämpa resultat från Steg II™ i kommunikation

Alla aspekter av din psykologiska typ påverkar hur du kommunicerar, speciellt när du är del av en grupp. Nio av fasetterna är speciellt relevanta för att förstå mer om din kommunikationsstil. Nedan presenteras dina preferenser för dessa nio fasetter. Dessutom får du tips om hur ditt sätt att kommunicera kan förbättras.

Utöver de specifika tips som presenteras i tabellen, bör du komma ihåg att kommunikation alltid – oavsett psykologisk typ – innebär att:

- Tala om för andra vilken typ av information du behöver.
- Fråga andra vad de behöver.
- Försöka ha tålamod med andra sätt att kommunicera.
- Inse att andra förmodligen inte avsiktligt försöker irritera dig när de använder sina egna kommunikationsstilar.

Dina resultat på fasetterna	Kommunikationsstil	Tips för förbättring
<b>Initiativtagande</b>	Sätter igång interagerande genom att hjälpa andra lära känna varandra.	Försäkra dig om att andra verkligen behöver och vill lära känna varandra.
<b>Uttrycksfull</b>	Berättar vad du har på hjärtat för vem helst som vill lyssna.	Försök inse när det är viktigt att <i>inte</i> säga vad du funderar på och håll då tand för tunga.
<b>Aktiv-Reflekterande Mellanzon</b>	Tycker om att interagera med andra eller tyst observera beroende på omständigheterna.	Försök lägga märke till dina samtalspartners kommunikationsstilar och matcha dessa.
<b>Entusiastisk</b>	Visar lätt entusiasm för det aktuella ämnet.	Var försiktig med att inte överväldiga och köra över andra; se till att du efterfrågar allas bidrag.
<b>Konkret-Abstrakt Mellanzon</b>	Talar om <i>vissa</i> fakta och detaljer samt dessas betydelse.	Var medveten om när du fokuserar på specifika fakta respektive betydelser och välj det som lämpar sig i situationen.
<b>Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon</b>	Ställer gärna frågor såtillvida inte gruppens harmoni och konsensus rubbas.	Tänk efter när du bör ifrågasätta och när du bör instämma.
<b>Kritisk-Accepterande Mellanzon</b>	Ifrågasätter eller accepterar beroende på hur viktig frågan är.	Var medveten om att du nog är överdrivet kritisk när du är stressad.
<b>Tuff-Ömsint Mellanzon</b>	Intar en tuff eller ömsint attityd beroende på omständigheterna.	Var medveten om att du nog är ganska hårdför under stress.
<b>Tar saker som de kommer</b>	Berättar vad som ska göras härnäst när du är mitt i en uppgift.	Försök tillmötesgå dem som i ett tidigt skede behöver mer information om den förelagda uppgiften.

## Att tillämpa resultat från Steg II™ i beslutsfattande

Effektivt beslutsfattande kräver insamling av information från ett antal olika perspektiv, samt att denna information utvärderas på ett bra sätt. Med hjälp av vissa av fasetterna i Steg II kan du hitta specifika tips för att förbättra ditt sätt att fatta beslut. De fasetter som är mest relevanta är relaterade till Sinnesförmåelse, Intuition, Tanke och Känsla. Nedan presenteras några allmänna frågor som associeras till respektive fasett. De fasettpoler du föredrar är skrivna med **fet kursiv stil**. Om fasettpolerna är skrivna i normal stil, ligger dina resultat i mellanzonen.

<p style="text-align: center;"><b>SINNESFÖRMÅELSE</b></p> <p>Konkret: Vad vet vi och hur vet vi det?  <b>Realistisk: Vilka är de faktiska kostnaderna?</b>  <b>Praktisk: Kommer det att fungera?</b>  <b>Erfarenhetsbaserad: Kan du visa mig hur det fungerar?</b>  <b>Traditionell: Behöver vi verkligen ändra på någonting?</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>INTUITION</b></p> <p>Abstrakt: Vad mer kan det här betyda?  Fantasifull: Vad mer kan vi komma på?  Idéinriktad: Vilka andra intressanta idéer finns?  Teoretisk: Hur hänger allt ihop?  Originell: Kan man göra det här på något nytt sätt?</p>
<p style="text-align: center;"><b>TANKE</b></p> <p><b>Logisk: Vilka är för- och nackdelarna?</b>  <b>Förnuftig: Vilka är de logiska konsekvenserna?</b>  Ifrågasättande: Men hur är det med...?  Kritisk: Vad är det som inte stämmer här?  Tuff: Varför ser vi inte till att fullfölja det här?</p>	<p style="text-align: center;"><b>KÄNSLA</b></p> <p>Empatisk: Vad tycker vi om och vad ogillar vi?  Förstående: Hur kommer det här att påverka andra?  Tillmötesgående: Hur kan vi göra alla nöjda?  Accepterande: Vilka är fördelarna med detta?  Ömsint: Hur gör vi med dem som drabbas av de negativa konsekvenserna av detta?</p>

Sex olika stilar för beslutsfattande, alltså sätt att bedöma information, har identifierats med utgångspunkt från två fasetter av dikotomin Tanke-Känsla: Logisk-Empatisk och Förnuftig-Förstående.

### Din stil är Logisk och Förnuftig. Det innebär att du sannolikt:

- Litar på din preferens för Tanke och fattar beslut baserade på logisk analys av data.
- Kan se hur dina beslut kommer att påverka andra men anser det som sekundärt.
- Fokuserar på vad som är rätt för att nå fram till ett bra beslut.
- Betraktas som noggrann, objektiv och säker.
- Framstår ibland som stel och oflexibel.

## TIPS

När du själv ska lösa ett problem – börja med att ställa frågorna i rutorna på föregående sida.

- Var uppmärksam på svaren. De frågor som är motsatta dem skrivna i **fet kursiv stil** kan vara viktiga, eftersom de representerar perspektiv du sannolikt sällan tar hänsyn till.
- Försök fatta beslut på ett balanserat sätt genom att uppmärksamma dina mindre föredragna preferenser.

Sök aktivt människor med andra perspektiv än dina när ni ska lösa problem i grupp. Efterfråga deras perspektiv och synpunkter.

- Gå tillbaka till frågorna ovan för att kontrollera att alla blivit ställda och att olika strategier för beslutsfattande har inkluderats.
- Om något perspektiv saknas, tänk till kring vad det skulle kunna bidra med.

## Att tillämpa resultat från Steg II™ för att hantera förändring

Förändringar är oundvikliga och påverkar människor på olika sätt. För att underlätta för dig själv vid förändringar:

- Klargör vad som är stort i förändring och vad som förblir som tidigare.
- Ta reda på vad du behöver veta för att förstå förändringen och leta reda på denna information.

För att hjälpa andra hantera förändringar:

- Uppmuntra en öppen diskussion om förändringen, var medveten om att detta är lättare för vissa än för andra.
- Förvissa dig om att hänsyn tagits både till logiska skäl och personliga eller sociala värderingar.

Din psykologiska typ påverkar också ditt sätt att hantera förändring, speciellt dina resultat på de nio nedanstående fasetterna. Gå igenom dessa och ta del av tipsen för att förbättra ditt sätt att svara på förändringar.

Dina resultat på fasetterna	Sätt att hantera förändring	Förbättra hur du hanterar förändring
<b>Uttrycksfull</b>	Delar öppet dina känslor om förändringen med andra.	Uttryck dina synpunkter till dem som uppskattar din stil; ge andra tid att tänka igenom saker.
<b>Sällskaplig-Förtrolig Mellanzon</b>	Talar med många eller några få, beroende på din situation och vem som finns tillgänglig.	Försök att tala med de mest lämpade personerna, inte bara de som råkar vara tillgängliga.
<b>Konkret-Abstrakt Mellanzon</b>	Kan växla från ett perspektiv till ett annat, vilket kan förvirra både dig själv och andra.	Red ut vilket perspektiv du tillämpar och ändra fokus om så krävs.
<b>Realistisk</b>	Fokuserar på förändringens förnuftiga aspekter.	Tänk på att de praktiskt förnuftiga resultaten inte alltid är omedelbart uppenbara.
<b>Erfarenhetsbaserad</b>	Vill se ett konkret exempel på hur förändringen kommer att fungera.	Acceptera att vissa effekter av förändringar inte kan förutses.
<b>Traditionell</b>	Hoppas att många av de etablerade tillvägagångssätten kommer att finnas kvar.	Acceptera att vissa förändringar är nödvändiga och i det långa loppet kan främja kontinuitet.
<b>Tuff-Ömsint Mellanzon</b>	Inleder med silkesvantar men kan ta till hårda nypor om så krävs.	Var öppen för frågor kring människor och relationer så länge som möjligt.
<b>Öppen för möjligheter</b>	Låter förändringar utvecklas i sin egen takt.	Var medveten om att andra kan känna sig illa till mods av ditt sätt att ta saker som de kommer; håll dem underrättade om utvecklingen så långt som möjligt.
<b>Tar saker som de kommer</b>	Bestämmer vad som är bäst att göra i stunden; vill inte planera.	Kom ihåg att viss planering kan förebygga framtida problem.

## Att tillämpa resultat från Steg II™ vid konflikthantering

Vid arbete med andra är konflikter oundvikliga. Människor med olika psykologisk typ kan definiera konflikter olika, och reagera på och lösa dem på olika sätt. Även om konflikter kan vara obehagliga, leder de ofta till att relationer och därmed arbetsituationen förbättras.

Oavsett psykologisk typ bör man tänka på följande när det gäller konflikthantering:

- Arbetet måste löpa på samtidigt som du upprätthåller relationerna med de inblandande.
- Alla perspektiv kan bidra med värdefulla synpunkter, men om något enskilt perspektiv används i extrem grad på bekostnad av dess motsats, kommer detta i förlängningen att förhindra en lösning av konflikten.

Vissa aspekter av konflikthantering är relaterade till dina resultat på sex av fasetterna i Steg II. I tabellen nedan beskrivs hur dessa resultat kan påverka ditt sätt att hantera konflikter.

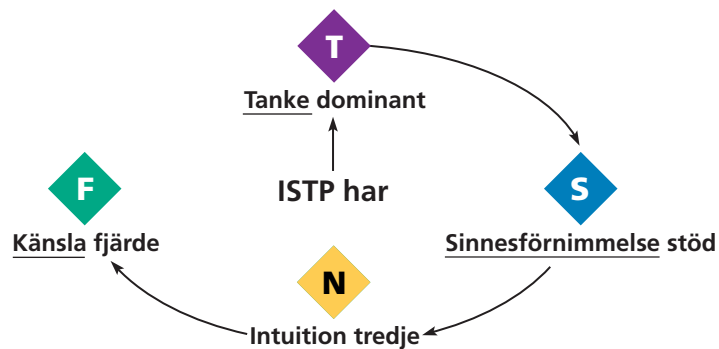
Dina resultat på fasetterna	Konflikthanteringsstil	Förbättra konflikthantering
<b>Uttrycksfull</b>	Tar genast upp och talar om konflikten och dina reaktioner.	Var medveten om andra kan känna starkt för en fråga även om de inte genast ger uttryck för sin åsikt.
<b>Sällskaplig-Förtrolig Mellanzon</b>	Involverar antingen många eller ett fåtal andra som du litar på i arbetet med att lösa konflikten.	Se till att ditt tillvägagångssätt passar den specifika situationen; du kan behöva öka eller minska antalet involverade personer.
<b>Ifrågasättande-Tillmötesgående Mellanzon</b>	Ställer en del klagörande frågor innan du tar ställning.	Var försiktig så att ditt sätt att ställa frågor inte framstår som konfronterande.
<b>Kritisk-Accepterande Mellanzon</b>	Uppmärksammar vad som är rätt likväl vad som är fel.	Peka ut båda dessa sidor på ett vänligt sätt.
<b>Tuff-Ömsint Mellanzon</b>	Väntar till dess gruppen försökt komma överens; om detta misslyckas försöker du driva igenom dina	Försök se när det är dags att ge upp försöken att nå enighet och driva på mot handling.
<b>Startar sent</b>	Trivs med den press det innebär att vara ute i sista minuten och inser inte att detta sätt att jobba kan skapa konflikter.	Använd din naturliga preferens när du arbetar ensam, men sätt upp tidigare deadlines för dig själv när andra är beroende av dig för att fullfölja sina uppgifter.

Utöver dina resultat på fasetterna ovan, påverkar också din beslutsfattarstil som har förklarats tidigare hur du hanterar konflikter. Din beslutsfattarstil är Logisk och Förnuftig. Du fokuserar sannolikt på det logiska i situationen och tror att andra ser den på samma sätt. För att förbättra din förmåga att hantera konflikter bör du komma ihåg att det inte alltid handlar om att "vinna eller försvinna" och försöka motstå din önskan att konkurrera och tävla.

## Dynamiken i din psykologiska typ

Ett av de centrala resonemangen i teorin om psykologiska typer ligger i hur vi inhämtar information (Sinnesförmimelse och Intuition) och hur vi fattar beslut (Tanke och Känsla). Varje typ har sina föredragna sätt att göra detta. De två mittersta bokstäverna i din fyrbokstavstyp (S eller N och T eller F) visar vilka sätt du föredrar. Motsatserna till dessa, som inte finns med i din fyrbokstavstyp, är av tredje och fjärde vikt (dessa benämns tredje och fjärde funktion). Kom ihåg – du använder alla preferenser åtminstone vid en del tillfällen.

Så här ser typdynamiken ut för ISTP:



### DINA FÖREDRAGNA PREFERENSER

Extroverta typer tycker om att använda sin dominant funktion ("favoritfunktion") i den yttre världen bland människor och ting. För att få balans använder de sitt andrahandsval (sin stödfunktion) i sin inre värld av idéer och intryck. Introverta tenderar att använda sin favoritfunktion mest i sin inre värld och balanserar detta genom att använda sin stödfunktion – sitt andrahandsval – i den yttre världen.

Således använder ISTP:

- Tanke primärt i sin inre värld för att dra logiska slutsatser.
- Sinnesförmimelse primärt i yttrevärlden för att lägga märke till viktiga fakta och detaljer.

### DINA MINDRE FÖREDRAGNA PREFERENSER

Om du ofta använder dina mindre föredragna preferenser, Intuition och Känsla, bör du komma ihåg att du arbetar utanför det område där du naturligt känner dig hemma. Du kan känna dig illa till mods, trött eller frustrerad vid sådana tillfällen. Som en ISTP-typ kan det hända att du först blir överdrivet logisk och sedan överväldigas av starka känslor som du uttrycker på mindre lämpliga sätt.

För att återställa balansen kan du försöka att:

- Ta fler pauser när du använder dina mindre föredragna preferenser – Intuition och Känsla.
- Ta dig tid att också göra någonting roligt där du får använda dina föredragna preferenser – Tanke och Sinnesförmimelse.

## EFFEKTIV ANVÄNDNING AV DIN PSYKOLOGISKA TYP

ISTP:s preferens för Tanke och Sinnesförnimmelse gör dem i huvudsak intresserade av:

- Att dra logiska slutsatser om fakta och erfarenheter.
- Att hämta in och använda fakta och erfarenheter.

De lägger i allmänhet inte ner mycket energi på sina mindre föredragna preferenser, Känsla och Intuition. De har liten erfarenhet av dessa preferenser och de är inte direkt tillgängliga i situationer där de skulle kunna vara till nytta.

Som en ISTP:

- Om du litar för mycket till Tanke kan det hända att du glömmer att ge människor välförtjänta komplimanger och inte tänker på hur dina beslut påverkar andra.
- Om du ägnar all din uppmärksamhet åt Sinnesförnimmelse kan du missa det större perspektivet, alternativa betydelser av information och nya möjligheter.

Vars och ens psykologiska typ utvecklas över tiden. När människor blir äldre blir de ofta intresserade av att använda de mindre välkända delarna av sin personlighet. När de har nått medelåldern märker ofta ISTP-typer att de ägnar mer tid åt sådant som inte tilltalade dem när de var yngre. Till exempel trivs de bättre med personliga relationer och att tänka ut nya sätt att göra saker på.

## HUR FASETTERNA KAN HJÄLPA DIG ATT BLI MER EFFEKTIV

Ibland kan en viss situation kräva att du använder dina mindre föredragna preferenser. Dina resultat på fasetterna kan underlätta detta för dig. Börja med att definiera vilka fasetter som är relevanta och vilken pol på respektive fasett som är mer lämplig att använda.

- Om ditt resultat ligger *utom preferensen* på en eller flera av de relevanta fasetterna, se till att koncentrera dig på att använda tillvägagångssätt och beteenden som är relaterade till dessa fasetter.
- Om ditt resultat ligger i *mellanzonen*, bestäm vilken pol som passar bäst i den aktuella situationen och använd tillvägagångssätt och beteenden relaterade till denna pol.
- Om ditt resultat ligger *inom preferensen*, be någon med den motsatta polen om hjälp att använda de beteenden som förknippas med den, eller läs en beskrivning av den motsatta polen för att få råd om hur du ska modifiera ditt beteende. När du har hittat ett fungerande tillvägagångssätt, motstå lockelsen att återgå till det beteende du känner dig mest bekväm med.

Här följer ett par exempel på hur du kan tillämpa förslagen ovan.

- Om du är i en situation där ditt naturliga sätt att inhämta information (Sinnesförnimmelse) är mindre lämpligt, försök använda din mellanzon på fasetten Konkret-Abstrakt för att tänka igenom vilken pol som skulle ge bäst information i den aktuella situationen – att fokusera på fakta i sig (Konkret) eller att titta efter möjliga innebörder av fakta (Abstrakt).
- Om du är i en situation där du behöver anpassa ditt sätt att få saker gjorda (Perception), försök ändra ditt Spontana angreppssätt (ett resultat inom preferensen), genom att fråga dig själv om rutiner (Schemaläggare) skulle hjälpa dig att nå bättre resultat.

## Att integrera information från Steg I™ och Steg II™

När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Initiativtagande,  
Uttrycksfull, Entusiastisk

**ISTP**

Om du, efter att ha läst igenom din resultatrapport, inte tycker att du beskrivits på rätt sätt, kan det vara så att en annan fyrbokstavskombination eller en annan kombination av fasetter passar dig bättre. För att komma fram till din "best-fit" typ, kan du

- Fokusera på den typbokstav/de typbokstäver du inte tyckte stämde eller på en typdikotomi inom vilken du hade några fasettresultat utom preferensen eller i mellanzonen.
- Läs beskrivningen för den typ du skulle ha om den eller de preferens/er du ifrågasätter vore den/de motsatta.
- Rådgör med en erfaren MBTI-användare för förslag.
- Iakttag dig själv och fråga andra hur de ser dig.

## Att använda typ för ökad förståelse

Att känna till din psykologiska typ kan berika ditt liv på flera sätt. Det kan hjälpa dig att:

- *Bättre förstå dig själv.* Att känna till din egen typ hjälper dig förstå för- och nackdelar med dina typiska reaktioner.
- *Förstå andra.* Att veta något om psykologiska typer hjälper dig förstå hur människor kan vara olika. Det kan hjälpa dig att se de skillnaderna som användbara och berikande, snarare än irriterande och begränsande.
- *Få perspektiv.* Att betrakta dig själv och andra mot bakgrund av kunskap om psykologiska typer kan hjälpa dig att förstå att det finns andra synsätt än ditt eget. Inget perspektiv är alltid rätt eller alltid fel.

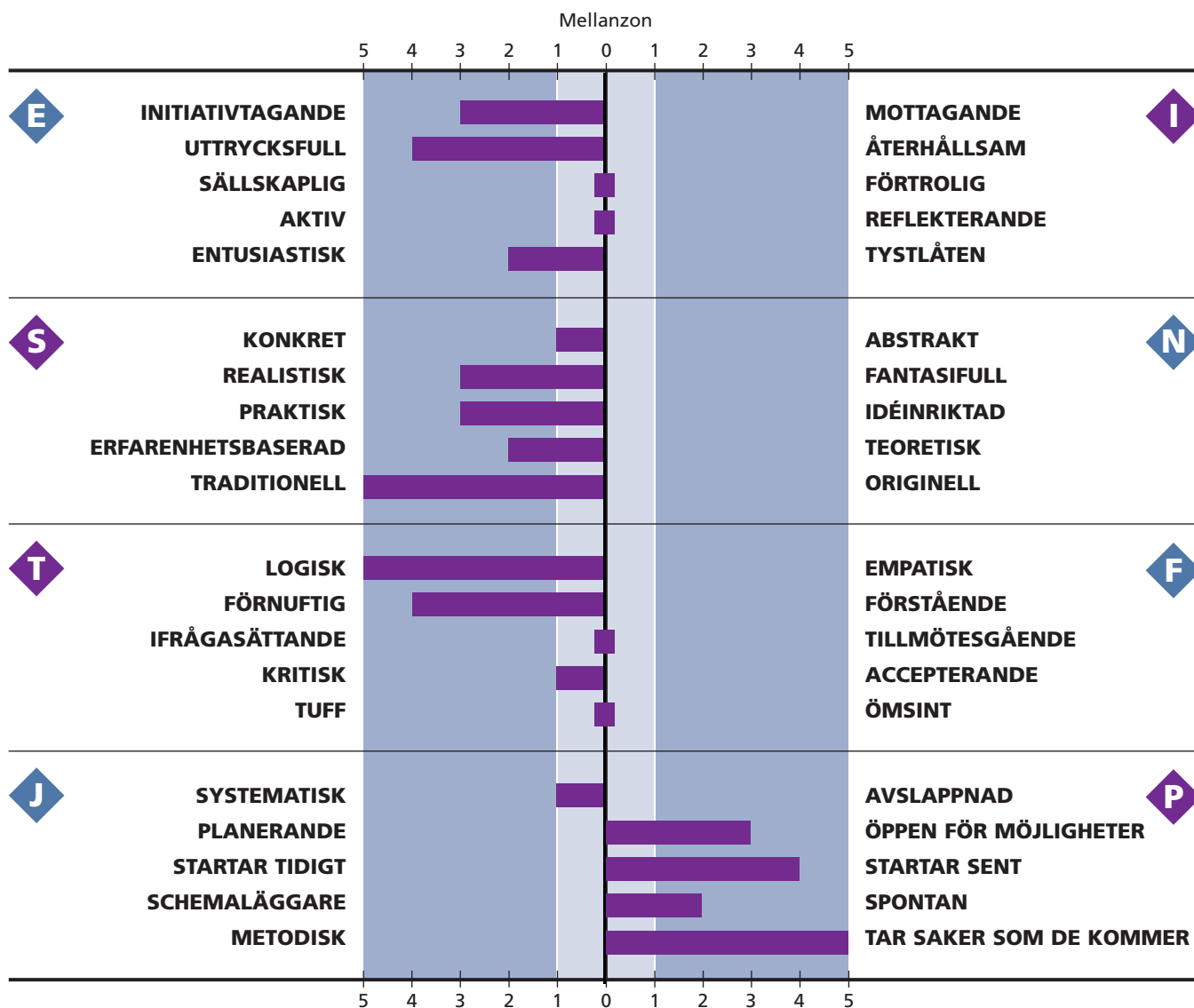
Att läsa om typer och att se dig själv och andra i ljuset av psykologiska typer kommer att öka din förståelse för personlighetsmässiga skillnader och underlätta för dig att använda dessa skillnader konstruktivt.

## Översikt av dina resultat

### FRÅN STEG 1™-INSTRUMENT DIN FYRBOKSTAVSTYP

ISTP-typer tenderar att vara svala betraktare, lugna och reserverade. De observerar och analyserar med objektiv nyfikenhet. De strävar efter effektivitet och hittar genvägar för att undvika att slösa energi i onödan. De är vanligtvis intresserade av orsak och verkan, hur och varför saker fungerar och av att organisera fakta med hjälp av logiska principer.

### DINA RESULTAT PÅ DE 20 FASETTERNA FRÅN STEG II™-INSTRUMENT



När du kombinerar din rapporterade typ från Steg I och dina fasetter utom preferenserna i Steg II, blir beskrivningen av din individuella typ:

Initiativtagande,  
Uttrycksfull, Entusiastisk  
**ISTP**



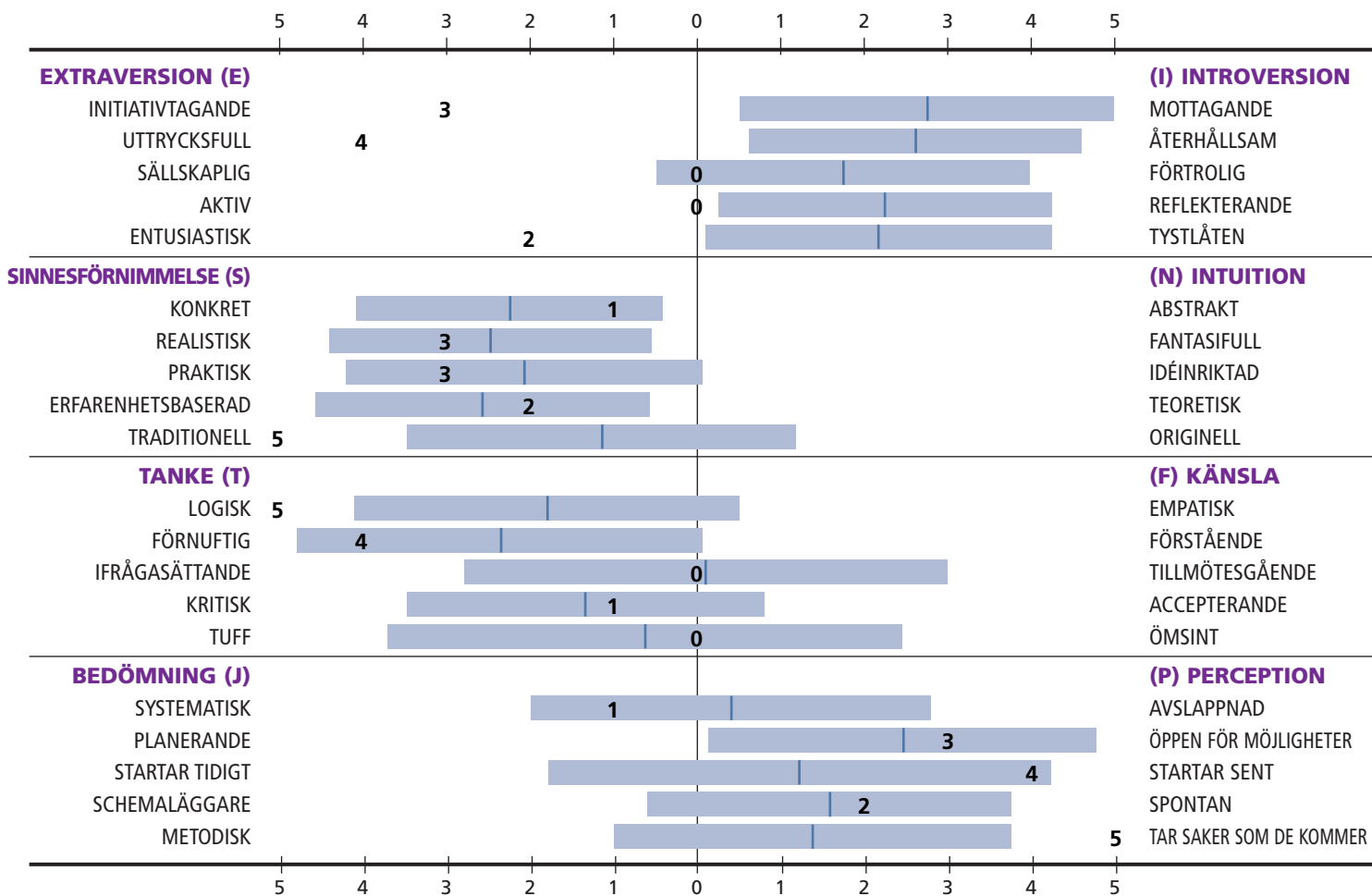
# MBTI-användarens sammanfattning

## TYDLIGHET I PREFERENS FÖR RAPPORTERAD MBTI-TYP: ISTP

<b>Introversion:</b> Otydlig (1)	<b>Sinnesförmimelse:</b> Måttlig (25)	<b>Tanke:</b> Måttlig (29)	<b>Perception:</b> Tydlig (31)
-------------------------------------	--	-------------------------------	-----------------------------------

## FASETTPÖÄNG: MEDELVÄRDE ISTP-TYPER SAMT RESPONDENTENS PÖÄNG

De liggande staplarna i grafen visar medelpoängen för ISTP-typer i det europeiska urvalet. Staplarna utmärker ett poängintervall som sträcker sig från -1 till +1 standardavvikelse från medelvärdet. Den vertikala linjen i varje stapel visar ISTP-typernas medelpoäng. De i fet stil skrivna värdena visar respondentens poäng.



### POLARITETSINDEX: 59

Polaritetsindexet, som går från 0 till 100, ger en bild av hur konsekvent en respondents fasettpoäng ligger inom profilen. De flesta vuxna har en poäng mellan 50 och 65, även om högre värden också är vanligt förekommande. Ett index under 45 innebär att respondenten har många resultat i eller nära mellanzonen. Detta kan bero på att respondenten på ett moget sätt använder beteenden förknippade med fasetten olika i olika situationer, har besvarat frågorna slarvigt, har bristande självkänedom eller dubbla känslor inför användandet av en viss fasett. Vissa av dessa profiler är inte tolkningsbara.

### Antal utelämnade svar: 0



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

Myers-Briggs Type Indicator™ Steg II™ Tolkningsrapport Copyright 2004, 2006 av Peter B. Myers och Katharine D. Myers. Alla rättigheter reserverade. Förutom i avsikt att använda OPP Ltds elektroniska bedömningstjänst, får inte någon del av denna publikation reproduceras, lagras i något system för återskapande, eller överförs till någon form av media eller på annat sätt, elektroniskt, mekaniskt, genom fotokopiering, inspelning eller annat, kopieras utan ett i förhand erhållet skriftligt tillstånd från CPP, Inc. Denna publikation får ej heller säljas vidare, hyras ut, lånas ut, leasas ut, bytas bort, skänkas iväg eller på annat sätt överbringas till tredje part. Varken inköparen eller någon anställd eller på annat sätt av inköparen kontrakterad som använder testen får agera som agent, distributör eller återförsäljare av denna publikationen. Distribuerat under licens från Publisher, CPP, Inc, USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II och MBTI-logotypen är varumärken eller registrerade varumärken som tillhör Myers & Briggs Foundation i USA och i andra länder. CPP-logotypen är ett varumärke eller registrerat varumärke som tillhör CPP, Inc. i USA och i andra länder. OPP innehar licens för användning av varumärkena i Europa. OPP och OPP-logotypen är registrerade varumärken som tillhör OPP Ltd.