

Europæisk Udgave: Dansk

Tolkningsrapport

af Naomi L. Quenk, Ph.D. og Jean M. Kummerow, Ph.D.



Rapport udarbejdet for

Sample Danish

26 december 2006



800-624-1765 • www.cpp.com

MBTI® Personlighedsvurdering

Denne rapport er udarbejdet på baggrund af dine resultater fra Myers-Briggs Type Indicator Trin II. Den giver en uddybende beskrivelse af dine personlige præferencer og viser – foruden din præferenceprofil – nogle eksempler på hvordan din profil kommer til udtryk.

MBTI blev udviklet af Isabel Myers og Katharine Briggs som en videreudvikling af C. G. Jungs teori om psykologiske typer. Ifølge denne teori har vi to modsatrettede måder hvorfra vi får vores energi (Ekstroversion eller Introversion), 2 måder at indhente information på, (Sansning eller Intuition), samt 2 måder til at træffe beslutning eller konkludere på baggrund af denne information (Tænkning eller Følen), og endelig 2 måder hvorpå vi forholder os til verden omkring os (Vurdering eller Opfattelse).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Ekstroversion, har du primært dit fokus i den ydre verden og får hermed energi gennem interaktion med andre mennesker og aktiviteter i øvrigt. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Introversion, har du primært fokus i egen indre verden og får energi ved at reflektere og gå i dybden med information, ideer og koncepter.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Sansning, lægger du mærke til og stoler på fakta, detaljer og aktuelle realiteter. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Intuition, koncentrerer du dig om og stoler på sammenhænge, teorier og fremtidige muligheder.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Tænkning, træffer du beslutninger på baggrund af logik og objektiv analyse. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Følen, træffer du beslutninger for at skabe harmoni i overensstemmelse med dit personlige værdisæt.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Vurdering, har du en tendens til at være velorganiseret, metodisk og træffe hurtige beslutninger. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hvis din præference er Opfattelse, har du en tendens til at være fleksibel, omstillingsparat og holde alle døre åbne så længe som muligt.

Alle mennesker anvender hver af disse otte dele (præferencer) af personligheden, men vil foretrække én af præferencerne i hver dimension, ligesom man har en naturlig præference for at bruge den ene hånd frem for den anden. Ingen af præferencerne er bedre eller mere attråværdig end den anden præference.

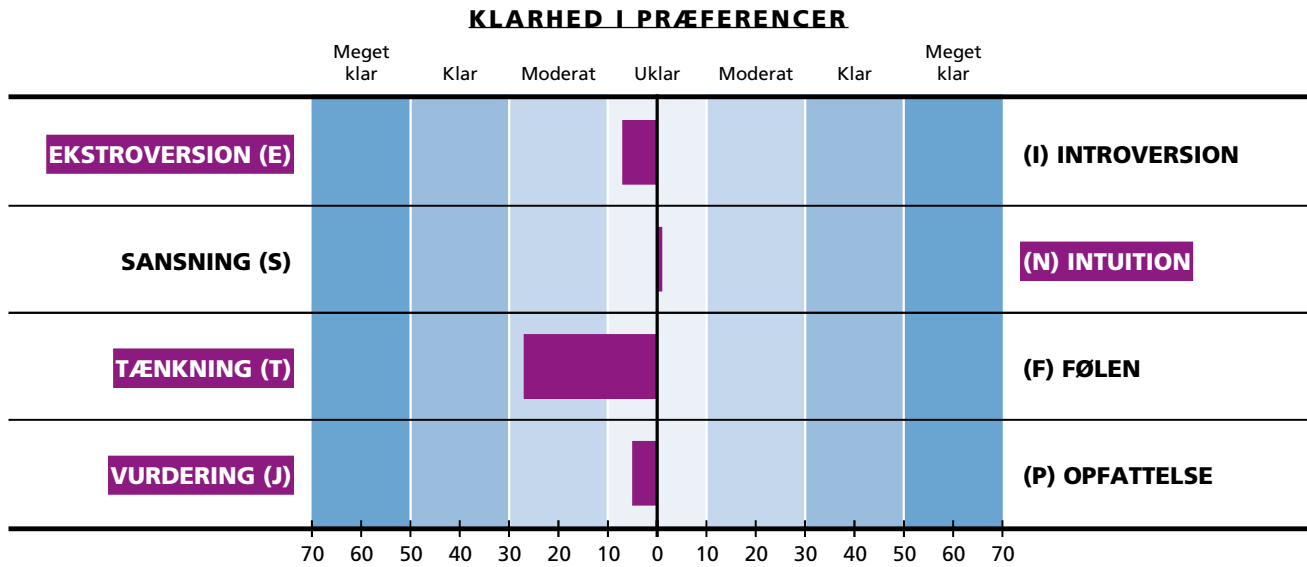
MBTI måler ikke dine evner eller færdigheder indenfor et givent område. MBTI er derimod en måde at hjælpe dig til at blive mere bevidst om din særlige personlige stil og til bedre at forstå og værdsætte de forskelle, der er mennesker i mellem.

DIN RAPPORT INDEHOLDER

Dine resultater fra MBTI Trin I	4
Dine Trin II facetter	6
Anvendelse af Trin II i forhold til kommunikation	16
Anvendelse af Trin II i forhold til at træffe beslutninger	17
Anvendelse af Trin II i forhold til håndtering af forandringer	19
Anvendelse af Trin II i forhold til konflikthåndtering	20
Dynamikken i din psykologiske type	21
Integration af Trin I og Trin II	23
Brug af type for at opnå øget forståelse	23
Overblik over dine resultater	24
Litteraturliste	25
Sammenfatning	26

Dine resultater fra MBTI Trin I

Grafen nedenfor og de følgende beskrivelser giver information om din MBTI-profil. Dine fire foretrukne præferencer vises med en søjle hhv. mod den ene eller anden af præferencepolerne. Jo længere søjlen er, jo mere klart har du udtrykt den pågældende præference.



Din rapporterede type er

ENTJ

(Ekstroversion, Intuition, Tænkning, Vurdering)

ENTJ-typer er logiske, analytiske og objektivt kritiske. De kan lide langsigtet planlægning og strategisk tænkning og foretrækker at have ledelsen.

De har fokus på ideer og kan lide at tænke fremad. De yder en systematisk indsats for at nå deres mål til tiden. De har begrænset tålmodighed med løse ender og ineffektivitet, og kan være ganske barske når de møder den slags udfordringer.

ENTJ-typer foretrækker at arbejde med de overordnede linier fremfor detaljer. De træffer hurtige beslutninger om det videre forløb og leder gerne andre fremad i overensstemmelse hermed.

Systemer og principper er vigtige for ENTJ-typer. Ændring af en given metode vil derfor nødvendigvis indebære at principperne først justeres. De sætter pris på logik og konsekvens.

ENTJ-typer vil sandsynligvis være mest tilfredse i et arbejdsmiljø, der muliggør langsigtet planlægning, inddragelse i beslutningsprocesserne samt gennemførelse af de opstillede planer. Man kan regne med, at de tager ledelse og sørger for, at tingene bliver gjort på en kompetent måde.

PASSER DENNE TYPE PÅ DIG?

Notér hvilke dele af beskrivelsen ovenfor, der passer på dig og hvilke der ikke gør. Dine resultater fra Trin II på de følgende sider kan hjælpe dig med at afklare de områder som du evt. ikke oplever passer på dig. Såfremt din rapporterede type fra Trin I ikke passer på dig, kan resultaterne fra Trin II måske hjælpe dig med at finde en mere passende præferenceprofil.

Dine Trin II facetter

Din personlighed er kompleks og dynamisk. Trin II beskriver noget af denne kompleksitet ved at vise dine resultater i forhold til fem forskellige facetter af hver af MBTI instrumentets komplementære præferencepar vist nedenfor.

<p>EKSTROVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION</p> <table> <tr> <td>Igangsættende</td> <td>Modtagende</td> </tr> <tr> <td>Udtryksfuld</td> <td>Behersket</td> </tr> <tr> <td>Selskabelig</td> <td>Reserveret</td> </tr> <tr> <td>Aktiv</td> <td>Reflekterende</td> </tr> <tr> <td>Entusiastisk</td> <td>Stille</td> </tr> </table>	Igangsættende	Modtagende	Udtryksfuld	Behersket	Selskabelig	Reserveret	Aktiv	Reflekterende	Entusiastisk	Stille	<p>SANSNING (S) ↔ (N) INTUITION</p> <table> <tr> <td>Konkret</td> <td>Abstrakt</td> </tr> <tr> <td>Realistisk</td> <td>Fantasifuld</td> </tr> <tr> <td>Praktisk</td> <td>Begrebsmæssig</td> </tr> <tr> <td>Erfaringsbaseret</td> <td>Teoretisk</td> </tr> <tr> <td>Traditionel</td> <td>Original</td> </tr> </table>	Konkret	Abstrakt	Realistisk	Fantasifuld	Praktisk	Begrebsmæssig	Erfaringsbaseret	Teoretisk	Traditionel	Original
Igangsættende	Modtagende																				
Udtryksfuld	Behersket																				
Selskabelig	Reserveret																				
Aktiv	Reflekterende																				
Entusiastisk	Stille																				
Konkret	Abstrakt																				
Realistisk	Fantasifuld																				
Praktisk	Begrebsmæssig																				
Erfaringsbaseret	Teoretisk																				
Traditionel	Original																				
<p>TÆNKNING (T) ↔ (F) FØLEN</p> <table> <tr> <td>Logisk</td> <td>Indfølelse</td> </tr> <tr> <td>Fornuftig</td> <td>Forstående</td> </tr> <tr> <td>Spørgende</td> <td>Imødekommende</td> </tr> <tr> <td>Kritisk</td> <td>Accepterende</td> </tr> <tr> <td>Barsk</td> <td>Omsorgsfuld</td> </tr> </table>	Logisk	Indfølelse	Fornuftig	Forstående	Spørgende	Imødekommende	Kritisk	Accepterende	Barsk	Omsorgsfuld	<p>VURDERING (J) ↔ (P) OPFATTELSE</p> <table> <tr> <td>Systematisk</td> <td>Afslappet</td> </tr> <tr> <td>Planlæggende</td> <td>Åben overfor muligheder</td> </tr> <tr> <td>Starter tidligt</td> <td>Starter sent</td> </tr> <tr> <td>Strukturerende</td> <td>Spontan</td> </tr> <tr> <td>Metodisk</td> <td>Tager tingene, som de kommer</td> </tr> </table>	Systematisk	Afslappet	Planlæggende	Åben overfor muligheder	Starter tidligt	Starter sent	Strukturerende	Spontan	Metodisk	Tager tingene, som de kommer
Logisk	Indfølelse																				
Fornuftig	Forstående																				
Spørgende	Imødekommende																				
Kritisk	Accepterende																				
Barsk	Omsorgsfuld																				
Systematisk	Afslappet																				
Planlæggende	Åben overfor muligheder																				
Starter tidligt	Starter sent																				
Strukturerende	Spontan																				
Metodisk	Tager tingene, som de kommer																				

Når du læser dine resultater, så husk på, at:

- Hver facet har to modsatrettede poler. Du vil sandsynligvis foretrække den pol, som ligger på samme side som din overordnede præference (et resultat indenfor præferencen) – for eksempel den Igangsættende pol, hvis du foretrækker Ekstroversion, eller den Modtagende pol, hvis du foretrækker Introversion.
- Det kan også forekomme, at du for en eller flere af facetterne foretrækker den modsatte pol i forhold til din overordnede præference (et resultat udenfor præferencen) eller at du ikke har nogen klar præference for nogen af polerne (et mellemzoneresultat).
- Kendskab til dine præferencer for disse tyve facetter kan hjælpe dig til en bedre forståelse af netop din unikke måde at opleve og udtrykke din psykologiske type på.

SÅDAN TOLKER DU DINE TRIN II RESULTATER

De følgende 8 sider (8-15), giver dig information om hvert sæt af facetter. På hver side vises en graf med dine resultater i forhold til facetterne. Den grafiske fremstilling indeholder:

- Kortfattede definitioner af dine præferencer i forhold til MBTI Trin I.
- Betegnelserne på de fem facetpoler som er forbundet med hver MBTI-præferencen samt tre beskrivende ord eller sætninger for hver facetpol.
- En søjle, der viser den pol, du foretrækker eller dit eventuelle resultat i mellemzonen. Søjlelængden viser hvor klart du rapporterede din præferencen for den respektive pol. Ved at læse grafen kan du se, om dine resultater for en facet er indenfor præferencen (scores på 2-5 på samme side som din præferencen), udenfor præferencen (scores på 2-5 på modsatte side af din præferencen) eller i mellemzonen (scores på 0 eller 1).

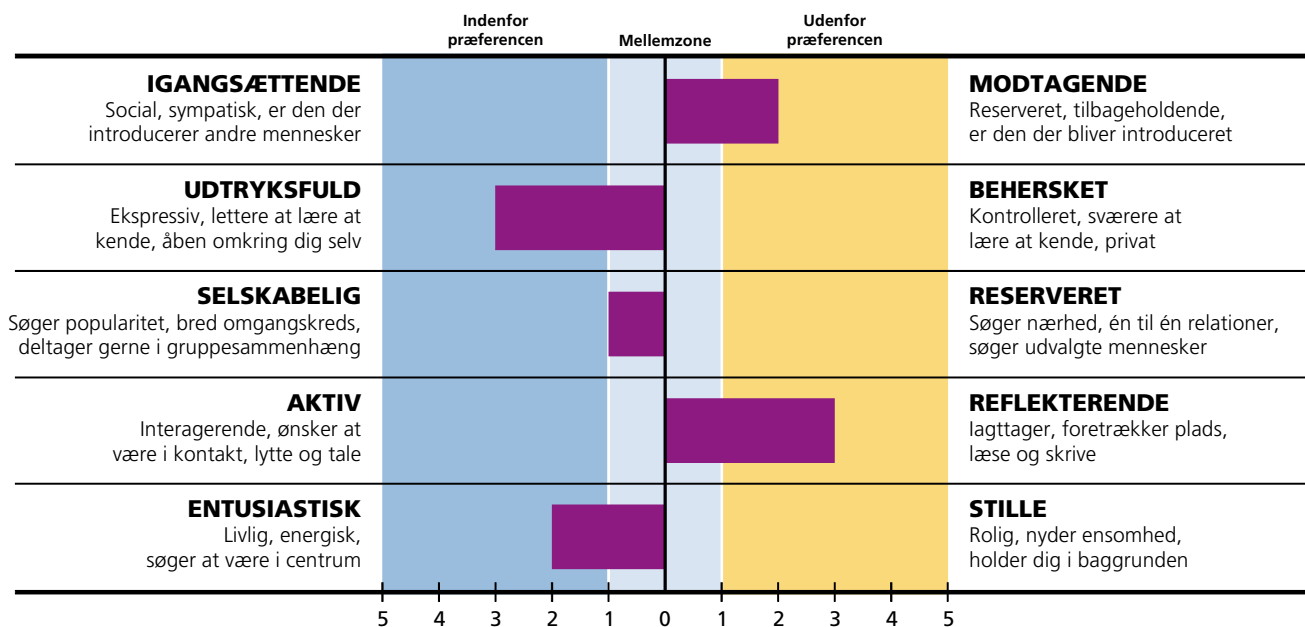
Under grafen findes et antal udsagn, der beskriver egenskaber for hvert af resultaterne indenfor præferencen, udenfor præferencen og i mellemzonen. For at kontrollere dine resultater kan du se på de tre ord eller sætninger, der beskriver den modsatte pol på grafen. Hvis nogle af udsagnene ikke synes at passe på dig, ville beskrivelserne i den modsatte pol eller i mellemzonen måske give en mere passende beskrivelse af dig.

EKSTROVERSION (E)

Retter energi mod den ydre verden af mennesker og ting

(I) INTROVERSION

Retter energi mod den indre verdens oplevelser og ideer



Modtagende (Udenfor præferencen)

- Foretrækker mindre fremfor større sociale arrangementer.
- Ses som reserveret fremfor udfarende.
- Kan føle ubehag ved at skulle tage initiativ til sociale kontakter.
- Fokuserer i højere grad på få udvalgte mennesker ved større sociale sammenkomster fremfor at cirkulere rundt.
- Lader andre tage initiativet til at introducere folk for hinanden.

Udtryksfuld (Indenfor præferencen)

- Taler meget!
- Du finder det let at udtrykke dine følelser og interesser over for andre.
- Ses af andre som glad, varm og humoristisk.
- Er let at lære at kende.
- Du kan somme tider undre dig over, om du har sagt for meget eller sagt upassende eller måske pinlige ting.

Selskabelig-Reserveret (Mellemlzone)

- Holder af aktiviteter i større gruppesammenhænge eller én til én samtaler afhængigt af omstændighederne.
- Hvor afslappet du føler dig i samvær med fremmede afhænger af situationen.
- Fremstår til tider udadvendt, til tider reserveret.
- Ønsker måske ikke så mange tætte og nære relationer.
- Er relativt afslappet i interaktionen med andre mennesker.

Reflekterende (Udenfor præferencen)

- Nyder at reflektere over begivenheder som du har deltaget i.
- Læser og skriver gerne og ofte.
- Holder af at diskutere det du har læst og skrevet, med enkeltpersoner og i grupper.
- Fremstår som interesseret i ideer.

Entusiastisk (Indenfor præferencen)

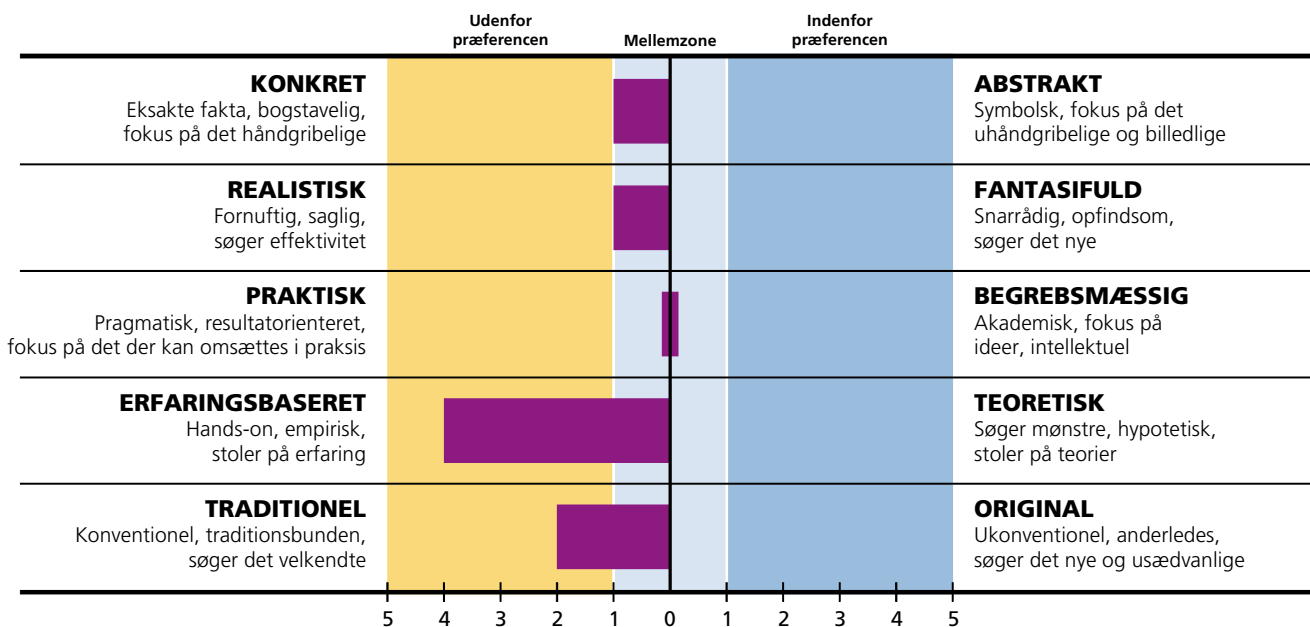
- Holder af at være, hvor der sker noget.
- Søger nogen spænding, hvis tingene bliver alt for stille.
- Foretrækker ikke at tilbringe for megen tid alene.
- Er entusiastisk og livlig når du får mulighed for at dele det du ved.
- Holder af at være i centrum indenfor områder du er god til.
- Kan være ret så talende og slagfærdig sammen med mennesker du kender godt.

SANSNING (S)

Fokuserer på, hvad der kan opfattes med de fem sanser

(N) INTUITION

Fokuserer på at opfatte mønstre og sammenhænge



Konkret-Abstrakt (Mellemzone)

- Begynder med en abstrakt ide, men søger efter data til at understøtte den.
- Ønsker at vide hvilke fakta en teori baserer sig på inden du går videre til selve meningen.
- Kan i pressede situationer tabe overblikket til fordel for detaljerne og have svært ved at se den større sammenhæng.
- Vil gerne kende detaljerne, men ikke nødvendigvis anvende dem.

Realistisk-Fantasifuld (Mellemzone)

- Kan lide at søge efter nye ideer og metoder.
- Undgår omhyggeligt at tage noget til dig, der forekommer for langt ude eller involverer en længerevarende søgning.
- Går relativt hurtigt videre for at se, hvorledes dine ideer fungerer, og hvad der er deres begrænsning.
- Bidrager med sund fornuft i enhver situation.

Praktisk-Begrebsmæssig (Mellemzone)

- Forener pragmatisme og nysgerrighed.
- Holder af at veksle mellem fokus på ideer og deres mulige anvendelse.
- Undersøger nye ideer og deres betydninger.
- Vil gerne se dine bedste ideer omsat i praksis.

Erfaringsbaseret (Udenfor præferencen)

- Foretrækker at beholde tingene som de er, medmindre de ikke fungerer.
- Ser ikke det store billede som virkeligt før du har oplevet det.
- Sætter pris på at se en idé fungere i praksis.
- Kan lide at få andre aktivt involveret i forhold til dine erfaringer.

Traditionel (Udenfor præferencen)

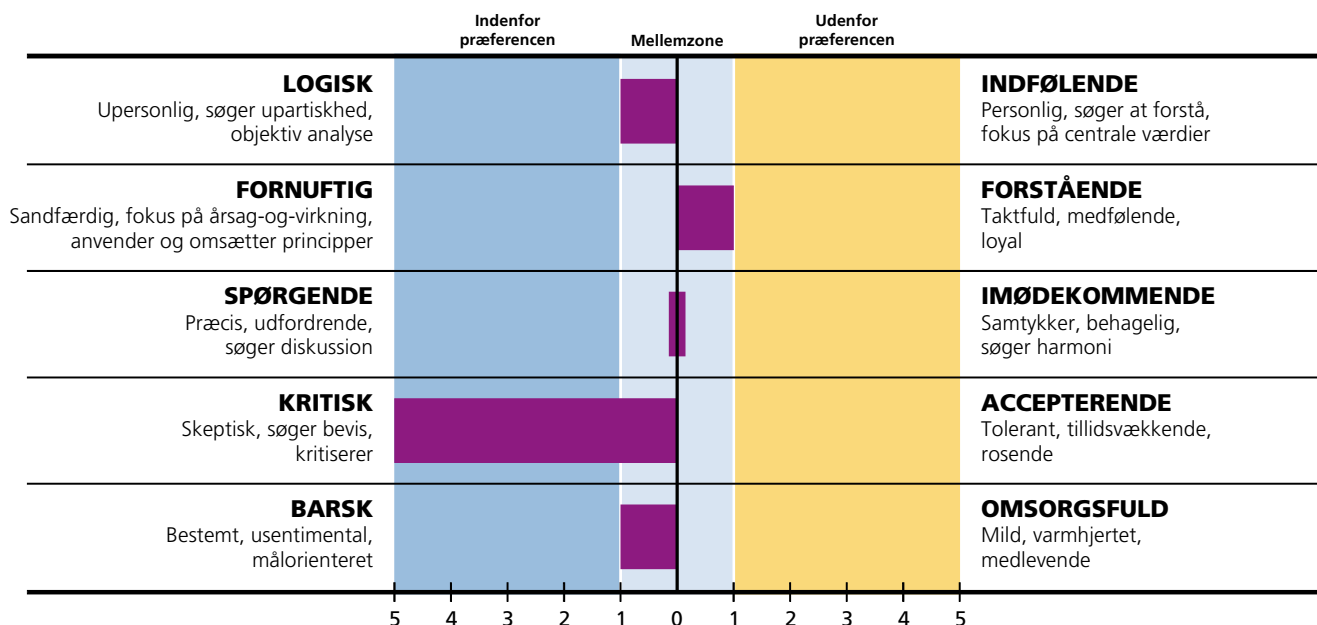
- Ønsker at passe ind.
- Har en tendens til at holde fast ved en gang etablerede og velfungerende metoder.
- Ser det store billede snarere end detaljerne i forhold til hvordan tingene skal gribes an.
- Kan lide at fejre højtider og familiebegivenheder på særlige, traditionsrige måder.

TÆNKNING (T)

Baserer konklusioner på logisk analyse med fokus på objektivitet

(F) FØLEN

Baserer konklusioner på personlige eller sociale værdier med fokus på harmoni



Logisk-Indfølelse (Mellemzone)

- Tror på, at den ideelle måde at træffe beslutninger på, er at inddrage såvel de logiske konsekvenser som andre menneskers følelser.
- Respekterer en kølig og objektiv synsvinkel, men ikke ud i det ekstreme.
- Fremstår hverken kølig logisk eller overdrevent optaget af andre menneskers følelser.
- Kan opleve en vis konflikt mellem en analytisk og en personlig tilgang til tingene.

Fornuftig-Forståelse (Mellemzone)

- Træffer beslutninger med udgangspunkt i både omtanke for andre mennesker og med inddragelse af situationens logik.
- Kan nogle gange fremstå som ambivalent.
- Kan vakle, når du træffer dine beslutninger, hvis inddragelse af objektive kriterier vil skade nogen, der er vigtig for dig.

Spørgende-Imødekommende (Mellemzone)

- Stiller kun spørgsmål når emnet har din interesse.
- Stiller spørgsmål og udtrykker uenighed på en neutral måde.
- Lader andre stille deres spørgsmål først.
- Bliver mere konfronterende og direkte, når vigtige værdier udfordres.

Kritisk (Indenfor præferencen)

- Er diskussionslysten og skeptisk.
- Kan fremstå som upåvirkelig i samværet med andre.
- Tager intet for givet og giver ikke efter.
- Kan lide at udlede hvad der er forkert – intet er jo perfekt.
- Kan lide at indtage en kritisk holdning og føler, at det at stille spørgsmål til tingene er normalt.
- Kan i særlige situationer give konstruktiv kritik frem for at kritisere.

Barsk-Omsorgsfuld (Mellemzone)

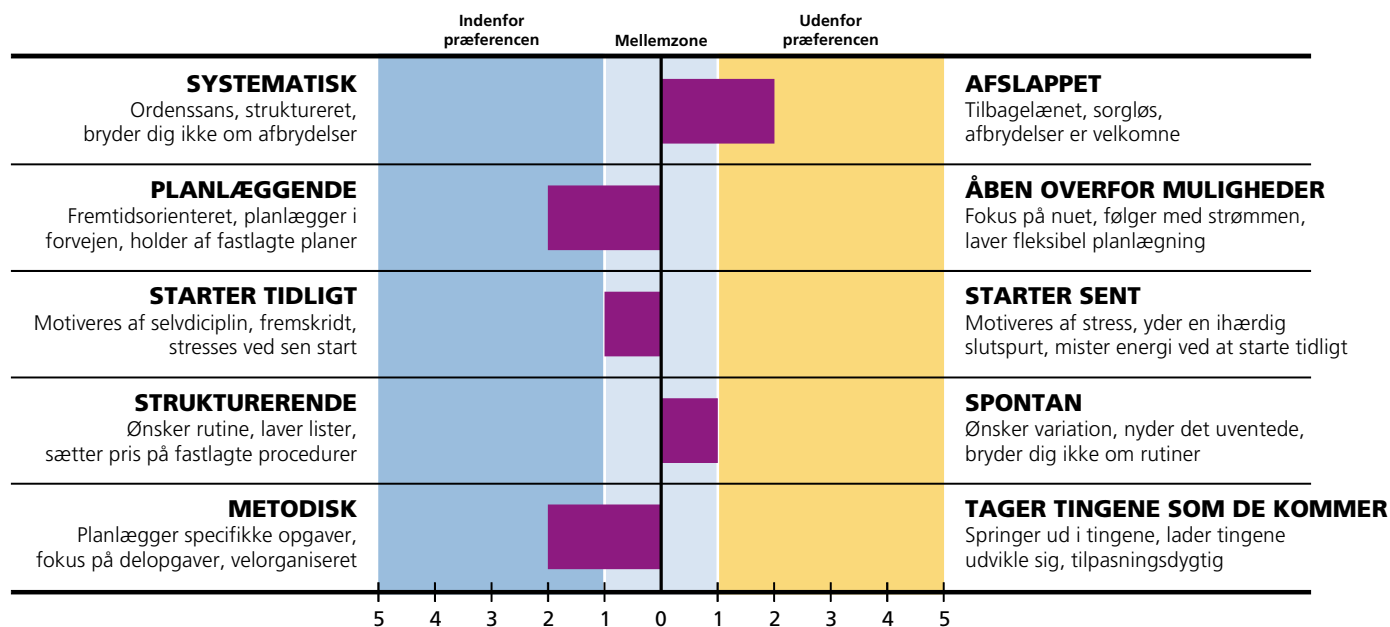
- Forsøger at adskille følelsesmæssige emner fra det faktiske udfald.
- Motiverer andre til at få tingene gjort.
- Foretrækker at nå til enighed, men kan være barsk hvis det er nødvendigt.
- Er hengiven og loyal overfor dem der står dig nær.

VURDERING (J)

Foretrækker beslutsomhed og afslutning

(P) OPFATTELSE

Foretrækker fleksibilitet og spontanitet



Afslappet (Udenfor præferencen)

- Ses som afslappet og sorgløs.
- Trives bedst når tingene ikke skal hastes igennem.
- Kan lide udfordringen med at tilpasse dig en given strukturændring.
- Foretrækker et uformelt arbejdsmiljø.
- Tager dig ikke af afbrydelser, hvis det ikke går ud over arbejdet.
- Er villig til at stramme op på din planlægning for at kompensere for din afslappede måde at arbejde på.

Planlæggende (Indenfor præferencen)

- Holder af at opstille langsigtede planer, især for fritidsaktiviteter.
- Kan lide at se fremad og planlægge for fremtiden.
- Kan opleve selve planlægningen som mere interessant end gennemførelsen.
- Synes at langsigtede planer gør dig mere effektiv og sikrer dig det ønskede resultat.

Starter tidligt-Starter sent (Mellemzone)

- Vil sandsynligvis finde det svært at komme i gang med en opgave i al for god tid inden deadline.
- Motiveres af det pres en deadline medfører.
- Arbejder bedst, når deadline nærmer sig.
- Har nogle få retningslinjer skrevet ned, når du starter.

Strukturerende-Spontant (Mellemzone)

- Sætter pris på en vis mængde rutine i dit liv.
- Føler, at en vis mængde rutine giver forudsigelighed såvel som frihed til udforske muligheder.
- Ser rutine som en hjælp i arbejdslivet, men ikke på hjemmefronten – eller omvendt.

Metodisk (Indenfor præferencen)

- Udvikler detaljerede planer for fremtidige arbejdsopgaver.
- Definerer delopgaver og planlægger arbejdet trin for trin.
- Forbereder dig grundigt og definerer nøje hvert trin der er nødvendigt for at nå målet.
- Holder af at arbejde på en velorganiseret og effektiv måde.
- Leverer højst sandsynligt dit materiale til tiden med få afvigelser.

Anvendelse af Trin II i forhold til kommunikation

Alle aspekter af din type påvirker din måde at kommunikere på, specielt når du er en del af en gruppe. Ni af facetterne er særlig relevante for at forstå mere om din kommunikationsstil. Nedenfor præsenteres dine præferencer i forhold til disse ni facetter. Endvidere får du tips om hvordan du kan forbedre din måde at kommunikere på.

Foruden de specifikke tips som præsenteres i tabellen, så husk at kommunikation altid, uanset psykologisk type, indebærer at:

- Fortælle andre, hvilken slags information du har brug for.
- Spørge andre, hvad de har brug for.
- Forsøge at have tålmodighed med andre måder at kommunikere på.
- Være klar over, at andre sandsynligvis ikke prøver at irritere dig, når de anvender deres egne kommunikationsstile.

Dine resultater i forhold til facetterne	Kommunikationsstil	Tips til forbedring af kommunikation
Modtagende	Fokuserer på den opgave, der skal løses, fremfor de forventninger der måtte være til at du præsenterer de andre for hinanden.	Tænk på at opgaven ofte udføres bedre, når folk kender hinanden først.
Udtryksfuld	Siger hvad du har på hjerte til enhver, der vil lytte.	Erkend hvornår det er vigtigt ikke at sige, hvad du har på hjerte, og hold dig da tilbage.
Reflekterende	Kan lide at kommunikere gennem at læse og skrive.	Tænk på at dit budskab måske ikke kommer frem, medmindre du er villig til at sige det højt.
Entusiastisk	Viser nemt entusiasme i forhold til det aktuelle emne.	Vær forsigtig med ikke at overvælde eller tromle andre; sørg for, at du får andres input.
Konkret-Abstrakt Mellemzone	Taler om udvalgte fakta og detaljer såvel som deres betydning.	Vær klar over, hvornår du fokuserer på detaljer og hvornår du fokuserer på deres betydninger, og vælg det fokus, der er bedst for situationen.
Spørgende-Imødekomende Mellemzone	Stiller gerne spørgsmål så længe det ikke påvirker gruppens konsensus.	Overvej omhyggeligt, hvornår du bør stille spørgsmål og hvornår du bør tie og samtykke.
Kritisk	Indtager en kritisk holdning til det meste.	Tænk over, at andre kan opfatte din kritik som personlig. Gør opmærksom på når det ikke er tilfældet.
Barsk-Omsorgsfuld Mellemzone	Tager en barsk eller omsorgsfuld holdning afhængigt af omstændighederne.	Vær klar over, at du i stressede situationer kan være barsk.
Metodisk	Identificerer i hvilken rækkefølge de enkelte trin skal tages i forbindelse med påbegyndelse af en opgave.	Vær tolerant overfor andre, der springer ud i opgaverne uden på forhånd at have identificeret hvert skridt.

Anvendelse af Trin II i forhold til at træffe beslutninger

Effektive beslutninger forudsætter indhentning af information fra en lang række forskellige perspektiver og at denne information systematiseres og vurderes. Med hjælp fra visse af facetterne i Trin II kan du få tips til at forbedre din måde at træffe beslutninger på. De facetter der er mest relevante, er relaterede til Sansning, Intuition, Tænkning og Følen. Nedenfor præsenteres nogle generelle spørgsmål i forhold til de respektive facetter. De facetpoler, som du foretrækker er skrevet med fed kursiv. Såfremt facetpolerne er beskrevet med normal skrift, ligger dine resultater i mellemzonen.

<p style="text-align: center;">SANSNING</p> <p>Konkret: Hvad ved vi, og hvordan ved vi det? Realistisk: Hvad er de faktiske omkostninger? Praktisk: Kommer det til at fungere? <i>Erfaringsmæssig: Kan du vise mig, hvordan det fungerer?</i> <i>Traditionel: Behøver man virkelig at ændre noget?</i></p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p>Abstrakt: Hvad kan dette ellers betyde? Fantasifuld: Hvad kan vi ellers finde på? Begrebsmæssig: Hvilke andre interessante ideer er der? Teoretisk: Hvorledes hænger det hele sammen? Original: Kan man gøre det på en ny måde?</p>
<p style="text-align: center;">TÆNKNING</p> <p>Logisk: Hvad taler for og imod? Fornuftig: Hvad er de logiske konsekvenser? Spørgende: Men hvad med...? <i>Kritisk: Hvad er det der ikke stemmer her?</i> Barsk: Hvorfor gennemfører vi det ikke nu?</p>	<p style="text-align: center;">FØLEN</p> <p>Indfølelse: Hvad kan vi lide, og hvad kan vi ikke lide? Forstående: Hvordan kommer det til at påvirke andre? Imødekommende: Hvordan kan vi gøre alle glade? Accepterende: Hvad er fordelene ved dette? Omsorgsfuld: Hvad med de mennesker, vi kommer til at såre?</p>

Seks forskellige beslutningsstile, altså måder at vurdere information på, er blevet identificeret med udgangspunkt i to facetter af dikotomien: Tænkning-Følen, nemlig: Logisk-Indfølelse og Fornuftig-Forstående.

Din stil ligger i mellemzonen med en underliggende præference for Tænkning. Denne stil betyder, at du sandsynligvis

- Er opmærksom på perspektiver knyttet til såvel Tænkning som Følen når du ræsonnerer dig frem til en beslutning.
- Træffer beslutninger udfra et af de to perspektiver afhængigt af omstændighederne.
- Ser ofte tilbage på en beslutning som god, men fortryder også nogle gange beslutningen, og hvordan du traf den.
- Kommer i tvetydige situationer bedst af sted med at basere dine beslutninger på logisk analyse, da det vil være i overensstemmelse med din underliggende præference for Tænkning.

TIPS

Ved individuel problemløsning, så begynd med at stille alle spørgsmålene i kasserne ovenfor.

- Læg nøje mærke til svarene. De spørgsmål der ikke er skrevet med fed kursiv, kan være vigtige, da de repræsenterer perspektiver, du sandsynligvis sjældent tager i betragtning.
- Forsøg at balancere din beslutningsstil ved at være opmærksom på dine mindst foretrukne præferencer.

Udvælg bevidst mennesker med andre synspunkter end dine, når der skal løses problemer i en gruppe. Undersøg deres interesser og perspektiver.

- Lav et afsluttende check for at sikre dig, at alle spørgsmålene ovenfor er blevet stillet, og at forskellige beslutningsstile har været inddraget.
- Hvis du savner et perspektiv, så overvej, hvad det i givet fald kunne bidrage med.

Anvendelse af Trin II i forhold til håndtering af forandringer

Forandringer er uundgåelige og påvirker mennesker på forskellig vis. For at hjælpe dig med at håndtere forandringer, så:

- Gør klart hvilke ændringer der sker og hvad der forbliver det samme.
- Undersøg hvad du har behov for at vide om forandringerne og søg derefter den nødvendige information.

For at hjælpe andre med at håndtere forandring, så:

- Inviter til en åben diskussion om forandringerne og vær klar over, at det er lettere for nogle end for andre.
- Vær sikker på, at der tages hensyn til både de logiske begrundelser og de personlige og sociale værdier.

Din psykologiske type påvirker også din måde at håndtere forandringer på, specielt dine resultater på de ni facetter nedenfor. Gennemgå facetterne og de enkelte tips for at forbedre din egen måde at imødekomme forandringer på.

Dine resultater i forhold til facetterne	Måde at håndtere forandringer på	Forbedring af måden at håndtere forandringer på
Udtryksfuld	Deler åbent dine følelser omkring forandringerne med andre.	Udtryk dine synspunkter til dem der sætter pris på din stil, giv andre tid til at tænke tingene igennem.
Selskabelig-Reserveret Mellemzone	Taler med mange eller få mennesker, afhængigt af din situation, og hvem der er tilgængelig.	Udvælg nøje de mest oplagte mennesker at tale med, og ikke bare de der tilfældigvis er til stede.
Konkret-Abstrakt Mellemzone	Skifter fra det ene perspektiv til det andet og forvirrer dermed både dig selv og andre.	Find ud af hvilket perspektiv du fokuserer på, og overvej om det er optimalt; skift fokus, hvis der er behov for det.
Realistisk-Fantasifuld Mellemzone	Tænker på at være såvel omkostningsbevidst som inddrage nye muligheder.	Vurdér begge synspunkter og afgør, hvilket der er mest fornuftigt under de givne omstændigheder.
Erfaringsbaseret	Vil gerne se et konkret eksempel på, hvordan forandringerne kommer til at se ud i praksis.	Acceptér, at effekten i visse forandringsforløb ikke kan demonstreres på forhånd.
Traditionel	Håber, at mange af de etablerede måder at gøre tingene på vil fortsætte.	Acceptér, at nogle forandringer er nødvendige og kan fremme kontinuiteten i det lange løb.
Barsk-Omsorgsfuld Mellemzone	Starter blidt, men kan blive barsk.	Vær åben overfor menneskelige aspekter så længe som muligt.
Planlæggende	Planlægger forandringerne så tidligt som muligt.	Giv plads til det uventede i din langtidspanlægning – det vil forekomme.
Metodisk	Går i detaljer med de trin som er nødvendige for at gennemføre forandringerne.	Vær opmærksom på, at omstændighederne kan kræve en hurtig ændring af ellers omhyggeligt udviklede planer.

Anvendelse af Trin II i forhold til konflikthåndtering

I et samarbejde med andre er konflikter uundgåelige. Mennesker med forskellige psykologiske typer kan definere konflikter på hver deres måde, reagere forskelligt på dem og løse dem på forskellig vis. Selvom konflikter kan være ubehagelige, leder de ofte til forbedrede relationer og arbejdsforhold.

Uanset psykologisk type, bør man tænke på følgende når det gælder konflikthåndtering:

- Sørge for at vedligeholde relationerne med de involverede samtidig med at du får arbejdet gjort.
- Alle perspektiver kan bidrage med noget værdifuldt, men ethvert perspektiv anvendt i ekstrem grad på bekostning af et andet, vil i sidste ende forhindre en løsning af konflikten.

Visse aspekter ved konflikthåndtering er relateret til dine resultater på seks af facetterne i Trin II. I tabellen nedenfor beskrives hvordan dine resultater på disse facetter kan påvirke din måde at håndtere konflikter på.

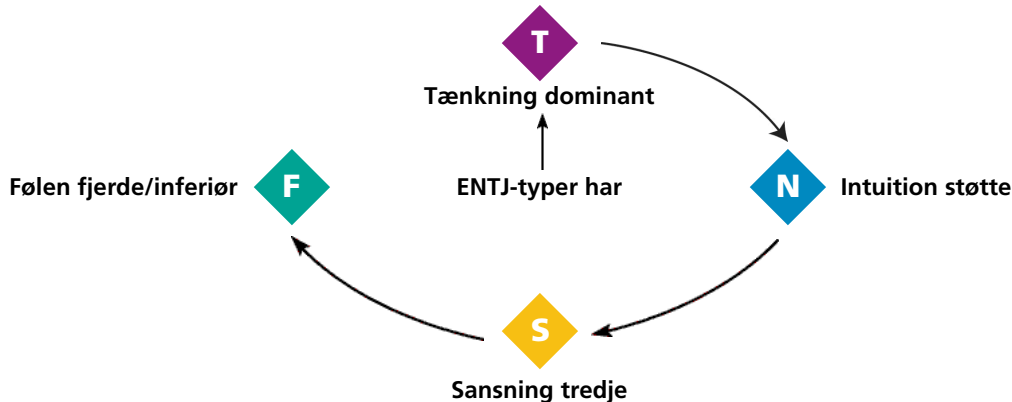
Dine resultater i forhold til facetterne	Konflikthåndteringsstil	Forbedring i forhold til konflikthåndtering
Udtryksfuld	Diskuterer konflikten og dine følelsesmæssige reaktioner med det samme.	Vær klar over, at selvom andre måske ikke tager tingene op med det samme, kan de godt brænde meget for emnet.
Selskabelig-Reserveret Mellemlzone	Involverer enten mange eller få mennesker som du stoler på, i arbejdet med at få løst konflikterne, afhængigt af situationen.	Vær sikker på, at din tilgang passer til den aktuelle situation; du kan have behov for enten at øge eller reducere antallet af involverede mennesker.
Spørgende- Imødekomende Mellemlzone	Stiller uddybende spørgsmål før der træffes endelig afgørelse.	Vær forsigtig med, at din måde at stille spørgsmål på ikke opleves som konfronterende.
Kritisk	Udpeger det der stadigvæk er forkert og har behov for korrektion.	Vær klar over, at din stil kan ophidse nogle, så prøv at holde lidt igen og vær mere accepterende.
Barsk-Omsorgsfuld Mellemlzone	Venter, indtil gruppen har forsøgt at nå til enighed; lykkes det ikke, så går du efter at få din egen måde igennem.	Forsøg at fange hvornår du bør opgive at arbejde for enighed og i stedet skubbe på for at få handling.
Starter tidligt-Starter sent Mellemlzone	Har en god fornemmelse for, hvornår et projekt skal startes i tide, således at medarbejderne ikke bliver for pressede.	Vær opmærksom i opstartsfasen af et projekt og tag hensyn til hvordan andre kan lide at arbejde.

Udover dine resultater i forhold til facetterne, kan din beslutningsstil (som forklaret på side 17) påvirke din måde at håndtere konflikter på. Din beslutningsstil er mellemlzone Tænkning. Du vil sandsynligvis være optaget af såvel situationens logik som de involverede mennesker og deres følelser. For at forbedre din evne til konflikthåndtering bør du generelt følge din naturlige præference for Tænkning og din tilbøjelighed til at lægge vægt på de logiske argumenter.

Dynamikken i din psykologiske type

Et af de centrale elementer i teorien om psykologiske typer omfatter måden, hvorpå vi indhenter information (Sansning og Intuition), og måden hvorpå vi træffer beslutninger (Tænkning og Følen). Hver type har sine foretrukne måder at gøre dette på. De to midterste bogstaver i din type på fire bogstaver (S eller N og T eller F) viser dine foretrukne måder. Modsætningerne til disse bogstaver, det vil sige de bogstaver der ikke fremgår af din type på fire bogstaver, er hhv. nummer tre og fire i vigtighed for din type (de betegnes som tredje og fjerde funktion). Husk – du anvender alle præferencer eller "bogstaver" i din personlighed. I det mindste noget af tiden.

Sådan ser typedynamikken ud for ENTJ:



DINE FORETRUKNE PRÆFERENCER

Ekstroverte typer holder af at anvende deres dominante funktion (favoritfunktionen) i den ydre verden blandt mennesker og ting. For at opnå balance, anvender de deres anden foretrukne funktion (støttefunktionen) i deres indre verden af ideer og indtryk. Introverte typer vil primært anvende deres dominante funktion (favoritfunktionen) i deres indre verden og afbalancere dette ved brugen af deres anden foretrukne funktion, støttefunktionen i den ydre verden.

Således anvender ENTJ-typen:

- Tænkning primært i den ydre verden for at formidle deres analyser og logiske beslutninger til andre.
- Intuition primært i den indre verden for at udvikle en sammenhængende vision af, hvad der virkelig betyder noget.

ANVENDELSE AF DINE MINDRE FORETRUKNE PRÆFERENCER

Hvis du ofte anvender dine mindre foretrukne præferencer Sansning og Følen, så husk, at du arbejder udenfor det område hvor du naturligt føle dig hjemme. Du kan føle dig kejtet, træt eller frustreret i disse sammenhænge. Som en ENTJ-type kan du blive overdrevent kontrollerende og kritisk og siden føle dig sårbar, fortvivlet og ikke påskønnet.

For at få balance kan du forsøge at:

- Tage flere pauser, når du anvender dine mindre foretrukne præferencer – Sansning og Følen.
- Tage dig tid til også at gøre noget sjovt, hvor du kan bruge dine foretrukne præferencer – Tænkning og Intuition.

EFFEKTIV ANVENDELSE AF DIN PSYKOLOGISKE TYPE

ENTJ-typens præference for Tænkning og Intuition gør dem mest interesserede i at:

- Drage logiske konklusioner.
- Udforske ideer og muligheder.

De bruger typisk kun lidt energi på de mindre foretrukne præferencer, Følen og Sansning. De har begrænset erfaring med disse præferencer og de er ikke direkte tilgængelige i situationer, hvor de kunne være hjælpsomme.

Som ENTJ-type:

- Hvis du stoler for meget på din Tænkning, kan du glemme at give andre mennesker velfortjente komplimenter og overse hvordan dine beslutninger påvirker andre.
- Hvis du udelukkende er opmærksom på din Intuition, kan du gå glip af relevante fakta og detaljer og ellers nyttig erfaring.

Vores personlighedstype vil udvikle sig naturligt i løbet af vores livsforløb. Når mennesker bliver ældre, bliver mange ofte interesserede i at anvende de mindre kendte sider af deres personlighed. Som midaldrende vil ENTJ-typer ofte opleve, at de anvender mere tid på ting som de ikke tillod sig selv, da de var yngre. For eksempel trives de bedre med personlige relationer og opgaver, der kræver større opmærksomhed på fakta og detaljer.

HVORLEDES FACETTERNE KAN HJÆLPE DIG MED AT BLIVE MERE EFFEKTIV

Nogle gange kræver en situation, at du anvender dine mindre foretrukne præferencer. Dine resultater på facetterne kan midlertidigt gøre det nemmere for dig. Begynd med at definere hvilke facetter, der er relevante og hvilke poler, der er mest passende at anvende.

- Hvis dit resultat ligger udenfor præferencen på en eller flere af de relevante facetter, så koncentrer dig om at anvende de tilgange og den adfærd, som er relateret til disse facetter.
- Hvis dit resultat ligger i Mellemezonen, skal du afgøre, hvilken pol der passer bedst til den aktuelle situation og anvende de tilgange og den adfærd, der er relateret til den respektive pol.
- Hvis dit resultat ligger indenfor præferencen, så bed nogen med modsat pol om at hjælpe dig med at anvende disse måder at agere på eller læs beskrivelsen af den modsatte pol og få ideer til hvordan du kan modificere din adfærd. Når du har fundet frem til en ny måde at agere på, så modstå fristelsen til at vende tilbage til den adfærd du ellers føler dig mest tilpas med.

Her følger et par eksempler på, hvordan du kan anvende ovennævnte forslag.

- Hvis du er i en situation, hvor din naturlige måde at indhente information på (Intuition) er mindre passende, så forsøg at bruge din mellemzone på facetterne Konkret-Abstrakt for at blive klar over, hvilken pol der ville give den bedste information i den aktuelle situation – at fokusere på de konkrete fakta (Konkret) eller se på den mulige betydning af disse fakta (Abstrakt).
- Hvis du er i en situation, hvor du kan have behov for at tilpasse din måde at få tingene gjort på (Vurdering), så forsøg at anvende din Mellemezonen på facetterne Planlæggende-Spontant for at gøre klart for dig selv om denne situation kræver fortsat rutine (Planlæggende) eller om det ville give et bedre resultat at være åben overfor det uventede (Spontan).

Integration af Trin I og Trin II

Når du kombinerer din rapporterede type fra Trin I og dine facetter udenfor præferencerne i Trin II, bliver beskrivelsen af din individuelle type:

**Modtagende,
Reflekterende, Erfaringsbaseret,
Traditionel, Afslappet**
ENTJ

Hvis du, efter at have læst din rapport, ikke mener, at du er blevet beskrevet korrekt, så kan det være, at en af de andre bogstavkombinationer eller kombinationer af facetter passer bedre på dig. For at nå frem til din "best fit" type, kan du:

- Fokuser på det typebogstav/de typebogstaver, som ikke passer på dig, eller på en typedikotomi, hvor du har dit resultat udenfor præferencen eller i mellemzonen.
- Læs typebeskrivelsen for den type du ville være, hvis bogstavet eller bogstaverne du stiller spørgsmålstejn ved, var det eller de modsatte. (Se litteraturlisten på side 25).
- Rådfør dig med en erfaren MBTI-praktiker.
- Observere dig selv og også spørge andre, hvordan de oplever dig.

Brug af type for at opnå øget forståelse

Kendskab til din psykologiske type kan bidrage til udvikling på flere måder. Det kan hjælpe dig til at:

- Forstå dig selv bedre. At kende din egen type hjælper dig med at forstå fordele og ulemper ved dine typiske reaktioner.
- Forstå andre. At vide noget om psykologiske typer hjælper dig med at forstå hvordan andre mennesker kan være forskellige. Det gør dig i stand til at se disse forskelle som brugbare og berigende snarere end irriterende og begrænsende.
- Opnå perspektiv. At betragte dig selv og andre på baggrund af viden om psykologiske typer, kan hjælpe dig til i højere grad at værdsætte andres synspunkter og udfordre din mulige tro på, at din måde er den eneste måde. Intet perspektiv er altid rigtigt eller altid forkert.

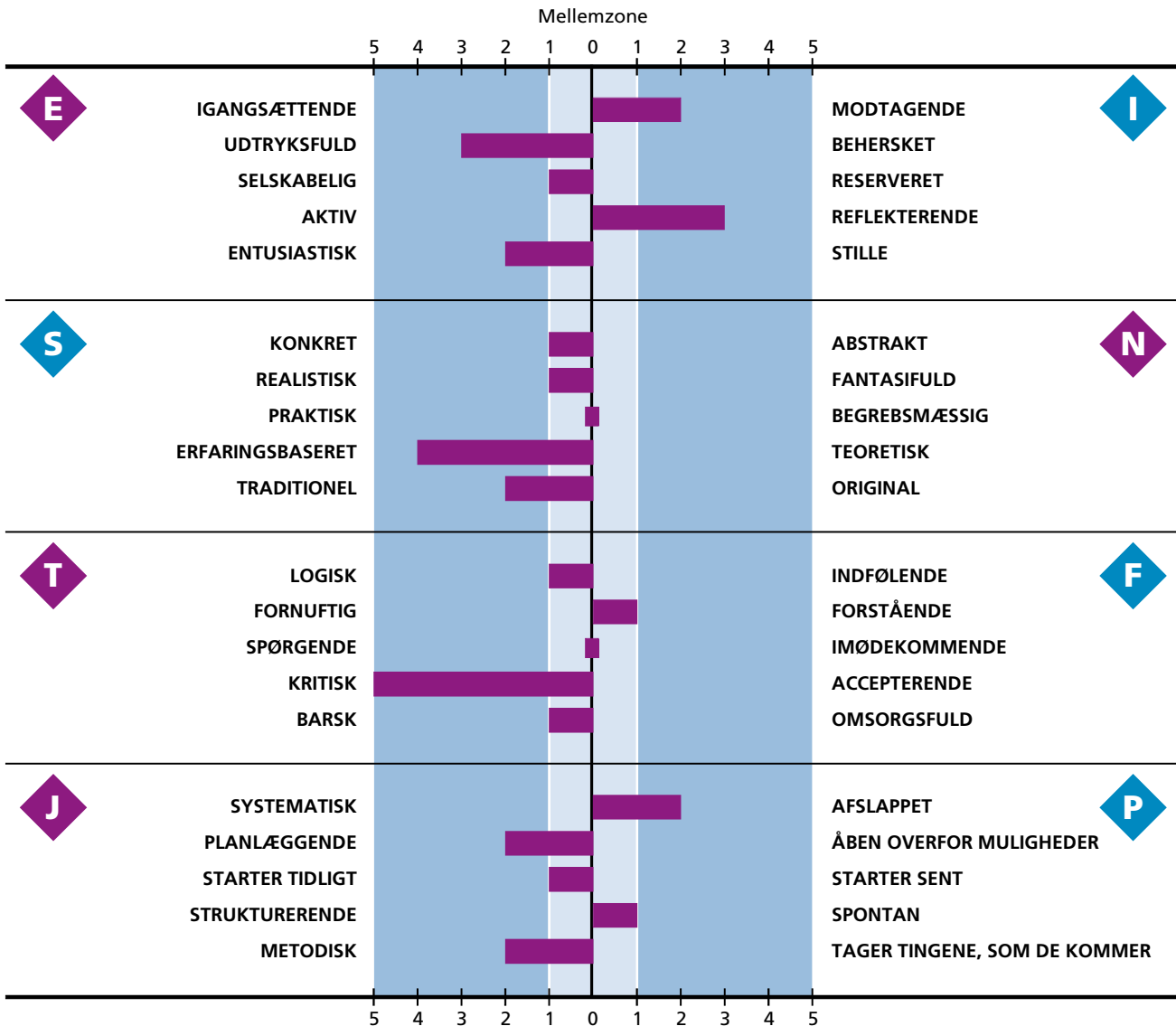
For yderligere at fordybe dig i teorien om psykologiske typer og deres anvendelse, kan du anvende litteraturlisten på side 25. At se dig selv og andre ud fra en typemæssig forståelse vil øge din indsigt i personlighedsmæssige forskelle og hjælpe dig til en mere konstruktiv anvendelse af disse forskelle.

Overblik over dine resultater

TRIN I: DIN FIRE-BOGSTAVS TYPE

ENTJ-typer har en tendens til at være beslutsomme og oprigtige. De tager hurtigt ledelsen over mennesker og projekter. De er gode til logik og analyse og har nemt ved at kritisere. ENTJ-typer er velorganiserede og gennemfører hvad de sætter sig for med brug af en strategisk plan. De foretrækker handling fremfor fordybelse og fokuserer mere på opgaven end mennesker.

TRIN II: DINE RESULTATER FOR DE 20 FACETTER



Når du kombinerer din rapporterede type fra Trin I og dine facetter udenfor præferencerne i Trin II, bliver beskrivelsen af din individuelle type:

Modtagende,
Reflekterende, Erfaringsbaseret,
Traditionel, Afslappet
ENTJ

Litteraturliste

GENEREL INFORMATION OM MBTI® TRIN I OG TRIN II

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.

ANVENDELSE AF PSYKOLOGISKE TYPER (SIDERNE 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.

TYPEDYNAMIK OG UDVIKLING (SIDERNE 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.

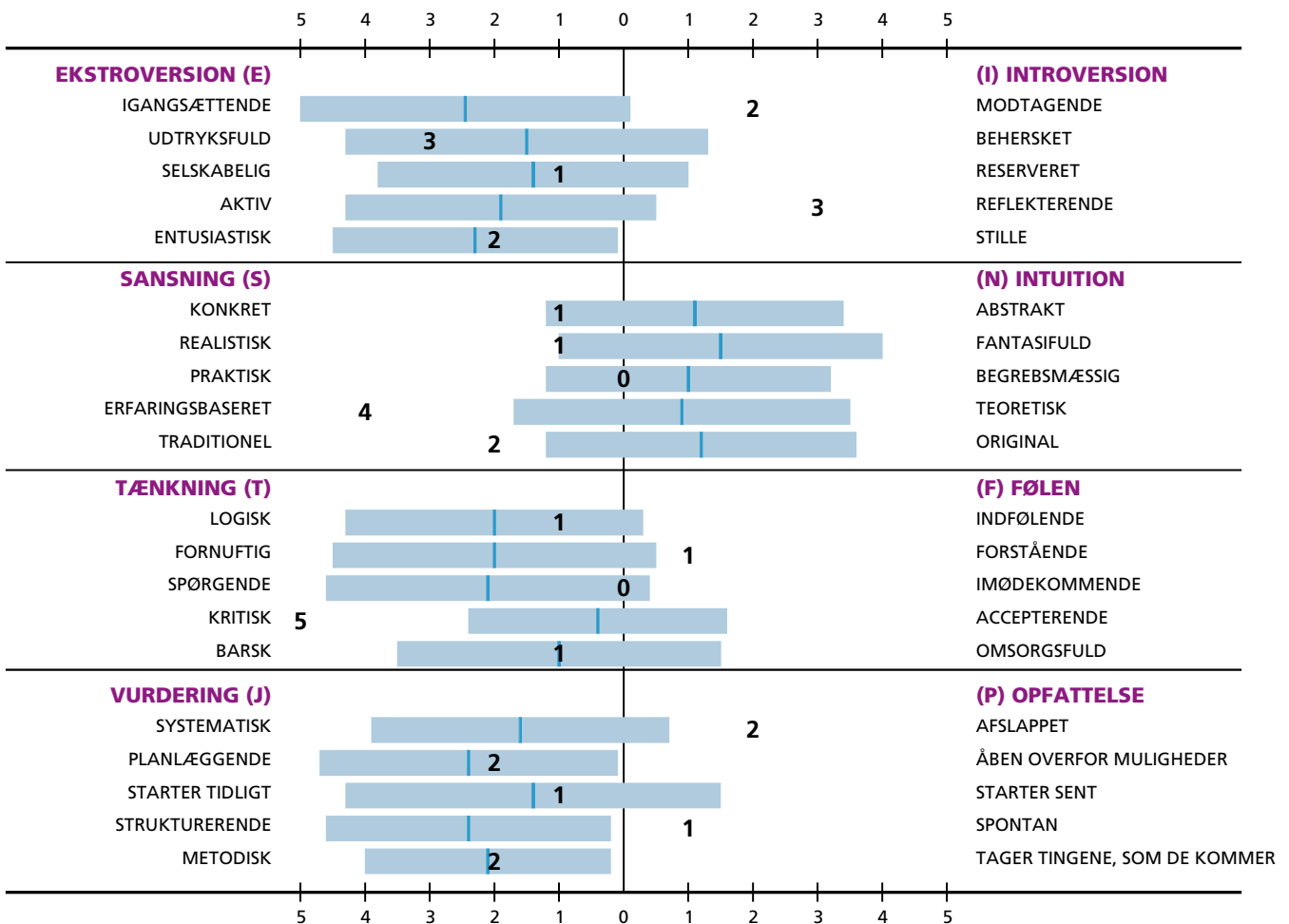
Sammenfatning

PRÆFERENCEKLARHED FOR RAPPORTERET MBTI-TYPE : ENTJ

Ekstroversion: Uklar (7)	Intuition: Uklar (1)	Tænkning: Moderat (27)	Vurdering: Uklar (5)
------------------------------------	--------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

FACET-SCORES OG MIDDELVÆRDI FOR ANDRE ENTJ-TYPER

Søjlerne i grafen nedenfor viser det gennemsnitlige scoringsområde for ENTJ-typer i forhold til det europæiske materiale. Søjlerne viser et interval af scores, der svarer til -1 til +1 standardafvigelser fra middelværdien. Den lodrette linje i hver søjle viser ENTJ-typers middelscore. De tal, der er skrevet med fed skrift, viser respondentens scores.



POLARITETSINDEKS: 40

Polaritetsindekset, som går fra 0 til 100, giver et billede af hvor konsekvent respondentens facetscores ligger indenfor profilen. De fleste voksne har en score mellem 50 og 65, selvom højere værdier også er almindelige. Et indeks under 45 betyder, at respondenter har mange scores i eller nær mellemzonen. Det kan skyldes at respondenter har en veludviklet måde at anvende den pågældende facet på, eller også har besvaret spørgsmålene tilfældigt, er i besiddelse af begrænset selvsindigt eller måske er ambivalent omkring brugen af en given facet. Sådanne profiler kan ikke tolkes.

Antal udeladte svar: 0

