

Europæisk Udgave: Dansk

# Tolkningsrapport

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



Rapport udarbejdet for  
**ALBERTE SAMPLE**  
13 marts 2012



800-624-1765 • [www.cpp.com](http://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"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Ekstroversion,</b> har du primært dit fokus i den ydre verden og får hermed energi gennem interaktion med andre mennesker og aktiviteter i øvrigt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Introversion,</b> har du primært fokus i egen indre verden og får energi ved at reflektere og gå i dybden med information, ideer og koncepter.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Sansning,</b> lægger du mærke til og stoler på fakta, detaljer og aktuelle realiteter.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Intuition,</b> koncentrerer du dig om og stoler på sammenhænge, teorier og fremtidige muligheder.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Tænkning,</b> træffer du beslutninger på baggrund af logik og objektiv analyse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Følen,</b> træffer du beslutninger for at skabe harmoni i overensstemmelse med dit personlige værdisæt.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Vurdering,</b> har du en tendens til at være velorganiseret, metodisk og træffe hurtige beslutninger.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Hvis din præference er Opfattelse,</b> har du en tendens til at være fleksibel, omstillingsparat og holde alle døre åbne så længe som muligt.</li> </ul>

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.

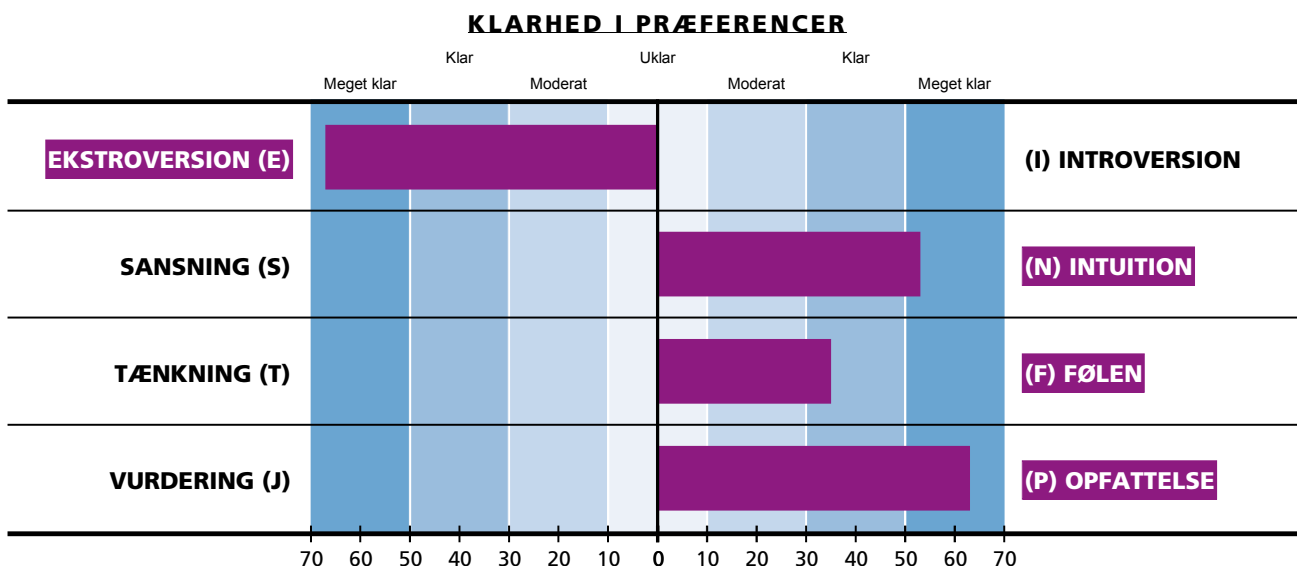
MBTI måler ikke dine evner eller færdigheder indenfor et givent område. MBTI er derimod en måde at hjælpe dig til at blive mere bevidst om din særlige personlige stil og til bedre at forstå og værdsætte de forskelle, der er mennesker i mellem.

**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 viser den præferenceprofil som er resultatet af din besvarelse af MBTI Trin II. Hver af de fire præferencer vises af søjlerne på siden. Vær imidlertid opmærksom på, at disse præferencer kan blive justeret af den uddybende tolkning, som er indeholdt i den øvrige rapport, der bygger på din samlede type-profil.



**Din rapporterede type er ENFP.**  
**Din selvevaluede eller "best-fit" type er**  
**ENFP**  
**(Ekstroversion, Intuition, Følen, Opfattelse)**  
**Denne rapport er baseret på din "best-fit" type**

ENFP-typer er entusiastiske innovatorer, der altid ser nye muligheder og nye måder at gøre tingene på. De er fantasifulde og tager gerne initiativ til nye projekter.

De får deres energi fra det der er nyt og anderledes. De er spontane og nyder "action". De kan blive så opslugte af et projekt, at de dropper andre mindre spændende aktiviteter.

Fordi de ser så mange muligheder, har ENFP-typer nogle gange vanskeligt ved at vælge de muligheder der har det største potentiale. De bryder sig ikke om rutiner og har det svært med at skulle beskæftige sig med nødvendige detaljer og kommer let til at kede sig.

De bekymrer sig om andre mennesker og forstår deres behov og ambitioner. ENFP-typer smitter andre med deres entusiasme, og er ofte inspirerende for deres omgivelser.

ENFP-typer er sandsynligvis mest tilfredse i et innovativt arbejdsmiljø, der byder folk velkomne og som tilbyder masser af spændende nye muligheder. Andre kan regne med, at de finder nye måder at hjælpe andre med at løse problemer og klare udfordringerne på.

## 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.

<b>EKSTROVERSION (E)</b>	↔	<b>(I) INTROVERSION</b>
Igangsættende Udtryksfuld Selskabelig Aktiv Entusiastisk		Modtagende Behersket Reserveret Reflekterende Stille
<b>SANSNING (S)</b>	↔	<b>(N) INTUITION</b>
Konkret Realistisk Praktisk Erfaringsbaseret Traditionel		Abstrakt Fantasifuld Begrebsmæssig Teoretisk Original
<b>TÆNKNING (T)</b>	↔	<b>(F) FØLEN</b>
Logisk Fornuftig Spørgende Kritisk Barsk		Indfølelse Forstående Imødekommende Accepterende Omsorgsfuld
<b>VURDERING (J)</b>	↔	<b>(P) OPFATTELSE</b>
Systematisk Planlæggende Starter tidligt Strukturerende Metodisk		Afslappet Åben overfor muligheder Starter sent Spontan 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-præference samt tre beskrivende ord eller sætninger for hver facetpol.
- En søjle, der viser den pol, du foretrækker eller dit eventuelle resultat i mellemzonen. Søjlelængde viser hvor klart du rapporterede din præference 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 præference), udenfor præferencen (scores på 2-5 på modsatte side af din præference) eller i mellemzonen (scores på 0 eller 1).

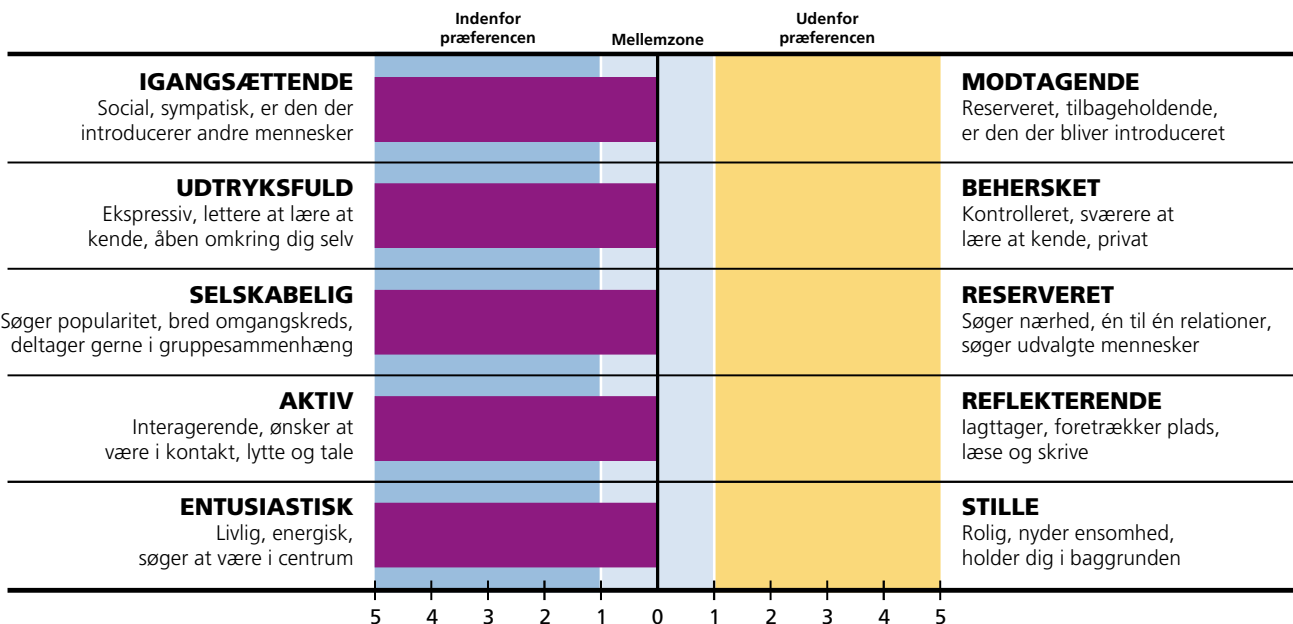
Under grafen findes et antal udsagn, der beskriver egenskaber for hvert af resultaterne indenfor præferencen, udenfor præferencen og i mellemzonen. For at kontrollere dine resultater kan du se på de tre ord eller sætninger, der beskriver den modsatte pol på grafen. Hvis nogle af udsagnene ikke synes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



**Igangsættende (Indenfor præferencen)**

- Er selvsikker og udadvendt i sociale situationer og planlægger og styrer gerne arrangementer.
- Fungerer som formidler i sociale sammenhænge og kan få tingene til at fungere så alle føler sig godt tilpas.
- Gennemfører sociale forpligtelser med finesse og introducerer uden besvær de tilstedeværende for hinanden.
- Holder af at føre mennesker med samme interesser sammen.
- Ønsker virkelig at få andre mennesker til at fungere sammen.

**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 (Indenfor præferencen)**

- Holder af at være sammen med andre og bryder dig ikke om at være alene.
- Trives i samvær med både fremmede og nære venner.
- Skelner ikke mellem venner og bekendte.
- Indgår i gruppesammenhæng, fordi du nyder fornemmelsen af at høre til.
- Oplever at det er vigtigt at være populær og accepteret.
- Sætter pris på at blive bedt om at deltage i aktiviteter, selvom du måske ikke er virkelig interesseret.
- Har mange bekendte.

**Aktiv (Indenfor præferencen)**

- Foretrækker aktiv deltagelse og diskussion frem for at iagttage og lytte.
- Lærer mere ved at gøre, høre og stille spørgsmål, end ved at læse og skrive.
- Kan lide at kommunikere personligt, enten ansigt til ansigt eller via telefon.
- Vil hellere tale end skrive om et emne.

**Entusiastisk (Indenfor præferencen)**

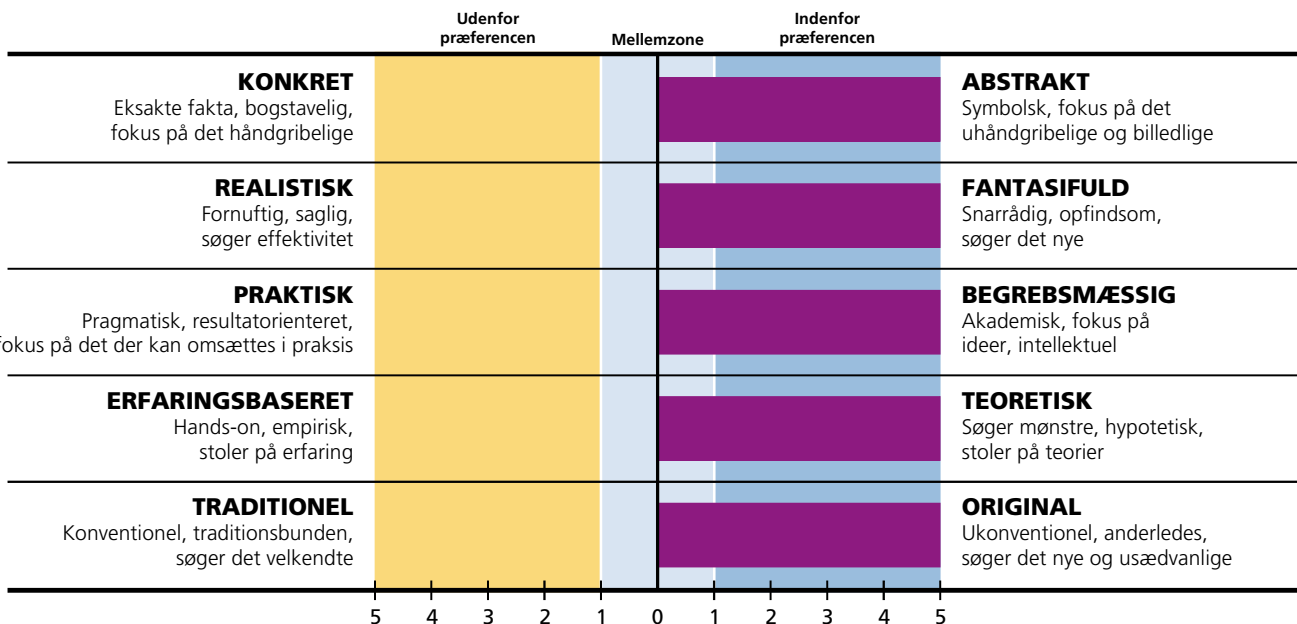
- Holder af at være, hvor der sker noget.
- Søger nogen spænding, hvis tingene bliver alt for stille.
- Foretrækker ikke at tilbringe for megen tid alene.
- Er entusiastisk og livlig når du får mulighed for at dele det du ved.
- Holder af at være i centrum indenfor områder du er god til.
- Kan være ret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



**Abstrakt (Indenfor præferencen)**

- Holder af at dykke ned under overfladen og læse mellem linjerne.
- Gør brug af symboler og metaforer for at forklare dine synspunkter.
- Betragter sammenhænge og hvordan tingene forholder sig til hinanden som meget vigtigt.
- Tænker stort og nyder brainstorming.
- Kan til tider finde det svært at dokumentere bevis for dine ideer.
- Kan synes det er svært at fravige den kurs, du har fulgt.

**Fantasifuld (Indenfor præferencen)**

- Kan lide opfindsomhed for dens egen skyld.
- Ønsker at opleve, hvad der er innovativt og anderledes.
- Er fuld af ressourcer til at gå i gang med nye og usædvanlige udfordringer.
- Bryder dig ikke om at gøre den samme ting to gange.
- Ser klart, hvad der er behov for i fremtiden og nyder strategisk planlægning.
- Sætter pris på subtil humor og ordspil.

**Begrebsmæssig (Indenfor præferencen)**

- Nyder rollen som intellektuel og tænker.
- Holder af at tilegne dig ny viden og færdigheder for læringens skyld.
- Sætter pris på intellektuel kompetence.
- Mere fokuseret på begreberne end deres praktiske anvendelse.
- Foretrækker at starte med en idé.
- Betragter den praktiske anvendelse af ideerne som mindre væsentlig.

**Teoretisk (Indenfor præferencen)**

- Stoler på teorier og mener, at de har deres egen virkelighed.
- Nyder at beskæftige dig med det uhåndgribelige.
- Vil hellere opfinde nye teorier end justere på dine "gamle".
- Ser næsten alting i forhold til mønstre eller en teoretisk sammenhæng.
- Er fremtidsorienteret.

**Original (Indenfor præferencen)**

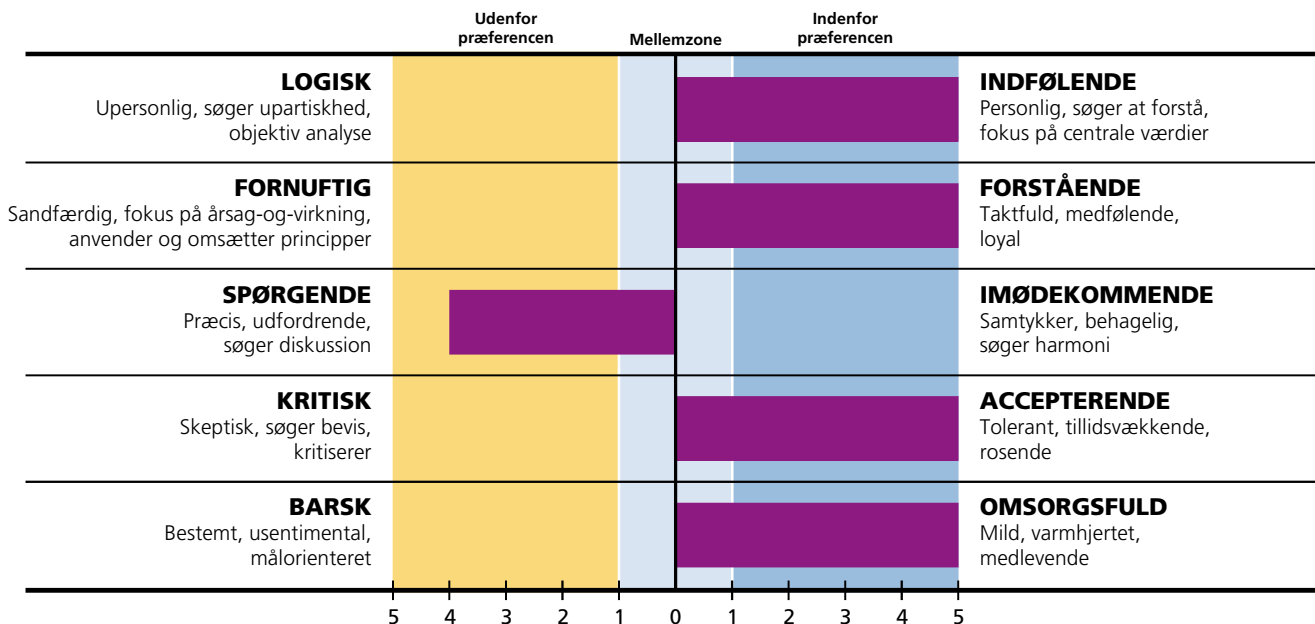
- Sætter stor pris på det unikke.
- Har behov for at demonstrere din egen originalitet.
- Sætter pris på dygtighed og opfindsomhed.
- Vil hellere selv finde ud af tingene end læse instruktioner.
- Ændrer gerne på ting uanset om de fungerer eller ej.

**TÆNKNING (T)**

Baserer konklusioner på logisk analyse med fokus på objektivitet

**(F) FØLEN**

Baserer konklusioner på personlige eller sociale værdier med fokus på harmoni



**Indfølelse (Indenfor præferencen)**

- Fokuserer på, hvorledes en afgørelse kan påvirke dig selv og andre.
- Er god til at identificere egne og andres følelser i forhold til et givent emne.
- Er følsom overfor stemninger i en gruppe.
- Lader din personlige vurdering af situationen være styrende for dine beslutninger.
- Træffer beslutninger ud fra en opvejning af dine positive og negative følelser i forhold til situationen.

**Forståelse (Indenfor præferencen)**

- Stoler på dine egne værdier som pålideligt grundlag for dine beslutninger.
- Har kontakt med egne og andres følelser og værdier.
- Påvirkes af, hvad du kan lide og ikke lide, når du træffer beslutninger.
- Træffer beslutninger baseret på konsekvenserne for de involverede.

**Spørgende (Udenfor præferencen)**

- Dine spørgsmål er ofte rettet mod menneskers værdier.
- Kan anvende din spørgende tilgang til at afdække andres følelser.
- Indtager en venlig og velvillig holdning, når du ikke er specielt følelsesmæssigt engageret.
- Er sædvanligvis taktfuld, men kan være skeptisk, konfronterende og direkte.
- Dine spørgsmål kan nogle gange blive misfortolket som udfordrende og provokerende.
- Opfattes som intellektuelt nysgerrig og uafhængig.

**Accepterende (Indenfor præferencen)**

- Fokuserer på det positive i mennesker og situationer.
- Holder af at rose, tilgive og være venlig overfor andre.
- Forventer, at andre møder dig med venlighed.
- Tror på, at en vinde-vinde situation sædvanligvis er mulig.
- Kan blive meget skuffet, når en vinde-vinde situation ikke er mulig.

**Omsorgsfuld (Indenfor præferencen)**

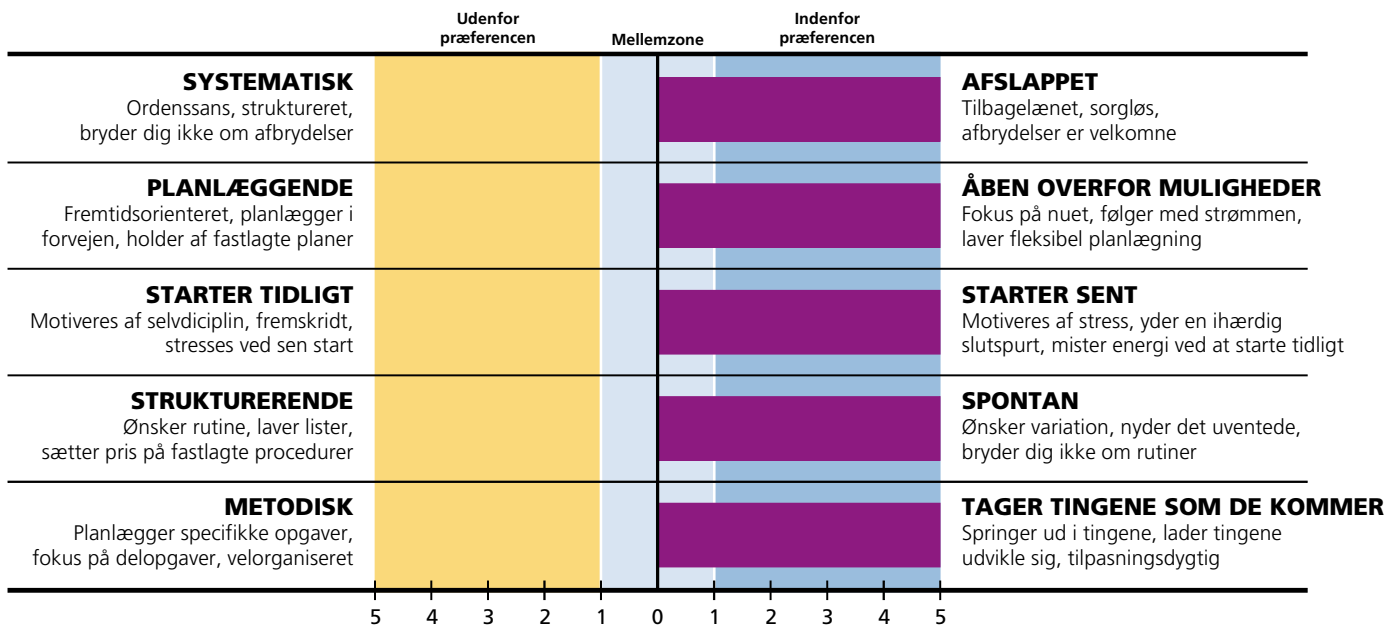
- Ønsker at være vellidt og blive betragtet som en varm person.
- Anvender venlighed og varme for at opnå dine mål.
- Ser mange muligheder for at opnå enighed.
- Anerkender, at det ikke altid er muligt at opnå rationelle beslutninger.
- Giver andre en chance.
- Ønsker, at alle skal have det godt med slutresultatet.

**VURDERING (J)**

Foretrækker beslutsomhed og afslutning

**(P) OPFATTELSE**

Foretrækker fleksibilitet og spontanitet



**Afslappet (Indenfor præferencen)**

- Holder af at blive overrasket og tager tingene, som de kommer.
- Holder af en "passende fart" og foretrækker at lade tingene udvikle sig på deres egen måde.
- Ønsker ikke for mange planer med for mange detaljer.
- Foretrækker et afslappet og uformelt arbejdsmiljø.
- Ønsker ofte mere information, inden du gennemfører opgaven.

**Åben overfor muligheder (Indenfor præferencen)**

- Kan lide at lægge spontane planer, især vedrørende fritidsaktiviteter.
- Oplever at spontan planlægning foregår næsten på magisk vis.
- Foretrækker fleksibilitet, så aktiviteter kan udfolde sig.
- Bryder dig ikke om bindende aftaler, fordi de begrænser dig.
- Har snarere langsigtede drømme end langsigtede planer.

**Starter sent (Indenfor præferencen)**

- Oplever at tidspres hjælper dig til at gøre tingene bedre.
- Keder dig nemt ved et lavt aktivitetsniveau.
- Holder af at have mange bolde i luften og hurtigt skifte fra den ene opgave til den anden.
- Mest kreativ under pres fra en deadline og kan lide at blive overrasket.
- Oplever ofte at din hjerne er i gang med et projekt uden at der foreligger nogen egentlig skriftlig beskrivelse.
- Har behov for at vide præcis, hvor sent du kan starte for at overholde deadline.
- Ved at succes med denne tilgang forudsætter timing og et godt organisationstalant.

**Spontan (Indenfor præferencen)**

- Nyder frihed og er åben overfor at gøre nye erfaringer.
- Arbejder bedst, når der er plads til at være spontan.
- Ser rutiner som begrænsende.
- Føler, at rutiner forstyrrer dine muligheder for at inddrage uventede muligheder.
- Bryder dig ikke om at skemalægge din kreativitet.

**Tager tingene, som de kommer (Indenfor præferencen)**

- Har en ukonventionel holdning til hvordan arbejdsopgaverne skal gennemføres.
- Kaster dig gerne ud i opgaverne uden detaljeret planlægning.
- Fungerer på en "ikke-lineær" måde og er i stand til at skifte standpunkt midt i en diskussion.
- Tror på, at en løsning vil dukke op, uanset hvor man begynder.
- Kan lide at afvente situationen og siden improvisere.

## 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
<b>Igangsettende</b>	Tager initiativ til interaktion ved at hjælpe andre med at lære hinanden at kende.	Vær sikker på, om andre faktisk ønsker at lære hinanden at kende.
<b>Udtryksfuld</b>	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.
<b>Aktiv</b>	Kan lide at kommunikere og interagere med andre ansigt til ansigt.	Tænk på at samtaler ansigt til ansigt til tider kan virke påtrængende eller unødvendige.
<b>Entusiastisk</b>	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.
<b>Abstrakt</b>	Taler om, hvad du kan udlede af de aktuelle data.	Vær åben overfor vigtige detaljer, du måske ellers ville ignorere.
<b>Spørgende</b>	Ønsker at stille spørgsmål.	Forsøg at stille spørgsmål, der ikke skræmmer andre.
<b>Accepterende</b>	Indtager en tolerant holdning til en bred vifte af synspunkter.	Vær klar over, at andre kan blive frustrerede over din modvilje mod at tage stilling til et synspunkt frem for et andet.
<b>Omsorgsfuld</b>	Prøver at få folk over på din side.	Acceptér, at nogen kan føle sig såret; alle kan ikke være lige tilfredse hele tiden.
<b>Tager tingene, som de kommer</b>	Gør det klart hvad næste skridt er, når du er midt i opgaven.	Prøv at imødekomme dem, der tidligt har behov for mere information om opgaven.



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

- Stoler på din præference for Følen og træffer beslutninger baseret på dine værdier.
- Kan se fordelene ved at fokusere på årsag-virkning, men ser denne logiske tilgang som sekundær.
- Søger at skabe og opretholde harmoni gennem dine beslutninger.
- Betragtes som følsom og taktfuld.
- Opleves nogle gange som overdrevent bekymret.

## 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
<b>Udtryksfuld</b>	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.
<b>Selskabelig</b>	Diskuterer forandringernes konsekvenser for dig med så mange som muligt.	Vær klar over, at folk har forskellig interesse i det du har at sige, og vær derfor selektiv i forhold til hvem du taler med.
<b>Abstrakt</b>	Kan drage ubegrundede konklusioner om forandringernes konsekvenser.	Anvend tilgængelige fakta for at afprøve dine konklusioner.
<b>Fantasifuld</b>	Trives med de nye muligheder og udfordringer som forandringerne fører med sig.	Erkend, at det er forbundet med omkostninger at ville noget nyt.
<b>Teoretisk</b>	Sætter forandringerne i et teoretisk system.	Indse at andre menneskers erfaringer ikke altid kan forklares i forhold til dine teorier.
<b>Original</b>	Kan lide forandringer for forandringens skyld.	Vær selektiv med, hvilke ændringer der virkelig er værd at gå efter.
<b>Omsorgsfuld</b>	Ønsker, at de mennesker, der påvirkes af forandringerne, bliver behandlet med venlighed og hensyn.	Afgør, hvor megen ufølsomhed du kan tolerere og ager i henhold til det.
<b>Åben overfor muligheder</b>	Lader forandringerne udvikle sig i deres egen takt.	Vær opmærksom på, at andre kan føle sig usikre på din måde med at tage tingene som de kommer. Hold dem underrettet så godt du kan.
<b>Tager tingene, som de kommer</b>	Beslutter hvad der skal gøres her og nu. Vil ikke planlægge.	Husk: at en vis planlægning nu kan forebygge problemer på sigt.

## 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.

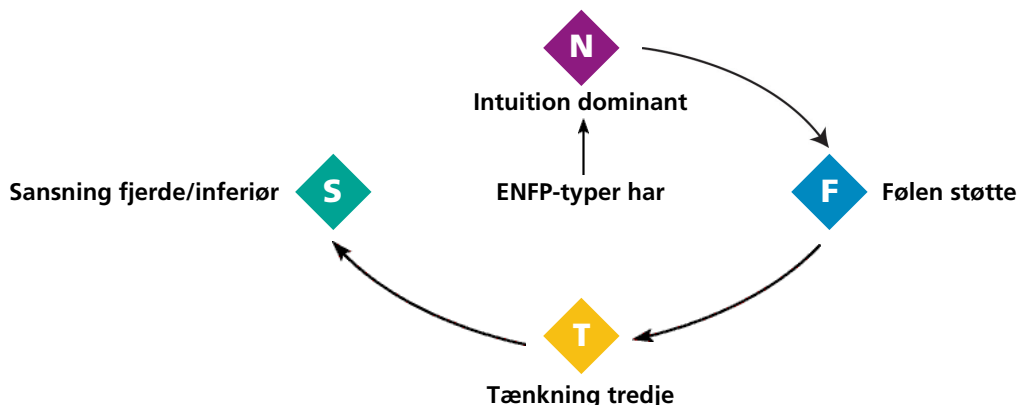
Dine resultater i forhold til facetterne	Konflikthåndteringsstil	Forbedring i forhold til konflikthåndtering
<b>Udtryksfuld</b>	Diskuterer konflikten og dine følelsesmæssige reaktioner med det samme.	Vær klar over, at selvom andre måske ikke tager tingene op med det samme, kan de godt brænde meget for emnet.
<b>Selskabelig</b>	Involverer alle relevante mennesker i løsning af konflikten, ikke kun dem, du kender godt.	Respektér at nogle mennesker har brug for at holde sig ungen for konflikten indtil de selv er parate til at deltage.
<b>Spørgende</b>	Stiller mange spørgsmål for at klarlægge alle aspekter af konflikten.	Vær klar over, at folk kan opfatte din spørgende stil som konfronterende frem for konstruktiv; vær tydelig med dine intentioner.
<b>Accepterende</b>	Ser efter fællesnævnerne i andres argumenter og ideer.	Erkend, at nogle ting virkelig er værd at kritisere, så insistér ikke på at alle skal være enige.
<b>Omsorgsfuld</b>	Stræber efter samarbejde og at minimere uenighed.	Erkend, når samarbejde ikke længere er gavnligt; nogle gange har man behov for at være enige om at være uenige.
<b>Starter sent</b>	Trives med det pres, der opstår når man er ude i sidste øjeblik, og indser ikke at den arbejdsform kan skabe konflikter.	Anvend dine foretrukne præferencer, når du arbejder alene, men opstil tidligere deadlines for dig selv, når andre er afhængige af dig for at gennemføre opgaverne.

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 Indfølelse-Forstående. Du vil sandsynligvis fokusere på de personlige værdier og mene, at andre tilgange er ufølsomme. For at forbedre din evne til at håndtere konflikter, så vær opmærksom på, at der findes to mulige, radikalt modsatte reaktioner – at give op inden andre kender dine synspunkter eller insistere på, at din måde er den rigtige.

## 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 ENFP:



### 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 ENFP-typen:

- Intuition primært i den ydre verden for at se muligheder og mening.
- Følen primært i den indre verden som vejledning for hvad der virkelig betyder noget for dem selv og andre.

### ANVENDELSE AF DINE MINDRE FORETRUKNE PRÆFERENCER

Hvis du ofte anvender dine mindre foretrukne præferencer Tænkning og Sansning, så husk, at du arbejder udenfor det område hvor du naturligt føler dig hjemme. Du kan føle dig kejtet, træt eller frustreret i disse sammenhænge. Som en ENFP-type kan det ske at du springer fra et projekt til et andet på en ineffektiv måde og siden fikserer tanker på negative fakta eller kropslige symptomer.

For at få balance kan du forsøge at:

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

## EFFEKTIV ANVENDELSE AF DIN PSYKOLOGISKE TYPE

ENFP-typens præference for Intuition og Følen gør dem mest interesserede i at:

- Udforske ideer og muligheder.
- Fremme harmoni i eget og andres liv.

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

Som ENFP-type:

- Hvis du stoler for meget på din Intuition, kan du gå glip af relevante fakta og detaljer og ellers nyttig erfaring.
- Hvis du vurderer udelukkende ved brug af Følen, kan du komme til at ignorere fejl, fordele og ulemper og de logiske konsekvenser af dine beslutninger.

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 ENFP-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 opgaver, der kræver større opmærksomhed på fakta og detaljer og aktiviteter der kræver logisk analyse.

## 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 Mellemzonen, 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 ændre din Abstrakte tilgang (et resultat indenfor præferencen) ved at overveje hvilke vigtige fakta og detaljer, du kan være gået glip af (Konkret).
- Hvis du er i en situation, hvor du kan have behov for at tilpasse din måde at få tingene gjort på (Opfattelse), så forsøg at anvende din Spontane tilgang (et resultat indenfor præferencen) for at gøre klart for dig selv om visse rutiner (Planlæggende) kunne hjælpe dig med at opnå et bedre resultat i den aktuelle situation.

## Integration af Trin I og Trin II

Når du kombinerer din "best fit" type fra Trin I og dine resultater fra facetterne udenfor præferencerne i Trin II bliver beskrivelsen af din individuelle type:

Spørgende  
**ENFP**

Hvis du, efter at have læst din rapport, ikke mener, at du er blevet beskrevet korrekt, så kan det være, at en anden kombination af facetterne passer bedre på dig. For at nå frem til din "best fit" type, kan du:

- Fokuser på den facetpol/de facetpoler, som ikke passer på dig eller på en facet, hvor resultatet er i mellemzonen.
- Rådføre 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.

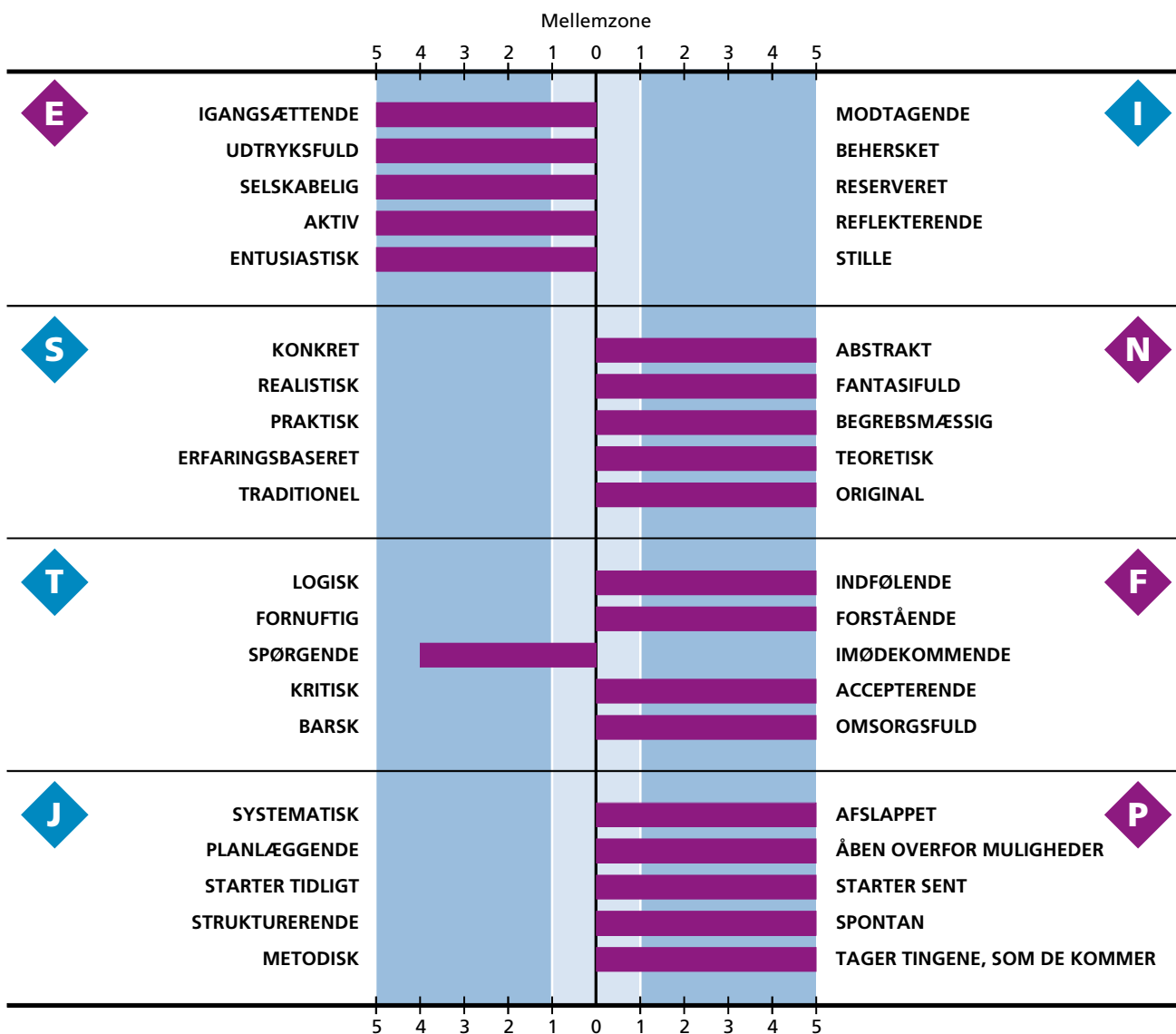
For yderligere at fordybe dig i teorien om psykologiske typer og deres anvendelse, kan du anvende litteraturlisten på side 25. At se dig selv og andre ud fra en typemæssig forståelse vil øge din indsigt i personlighedsmæssige forskelle og hjælpe dig til en mere konstruktiv anvendelse af disse forskelle.

## Overblik over dine resultater

### TRIN I: DIN FIRE-BOGSTAVS TYPE

ENFP-typer har en tendens til at være varme, entusiastiske, optimistiske, opfindsomme og fantasifulde og finder altid på noget nyt. De er hurtige til at foreslå løsninger når der opstår vanskeligheder og er, indfølelse og klar til at hjælpe enhver med et problem. De stoler ofte på deres evne til at improvisere fremfor at forberede sig i forvejen.

### TRIN II: DINE RESULTATER FOR DE 20 FACETTER



Når du kombinerer din "best fit" type fra Trin I og dine resultater fra facetterne udenfor præferencerne i Trin II bliver beskrivelsen af din individuelle type:

Spørgende  
**ENFP**



## 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.

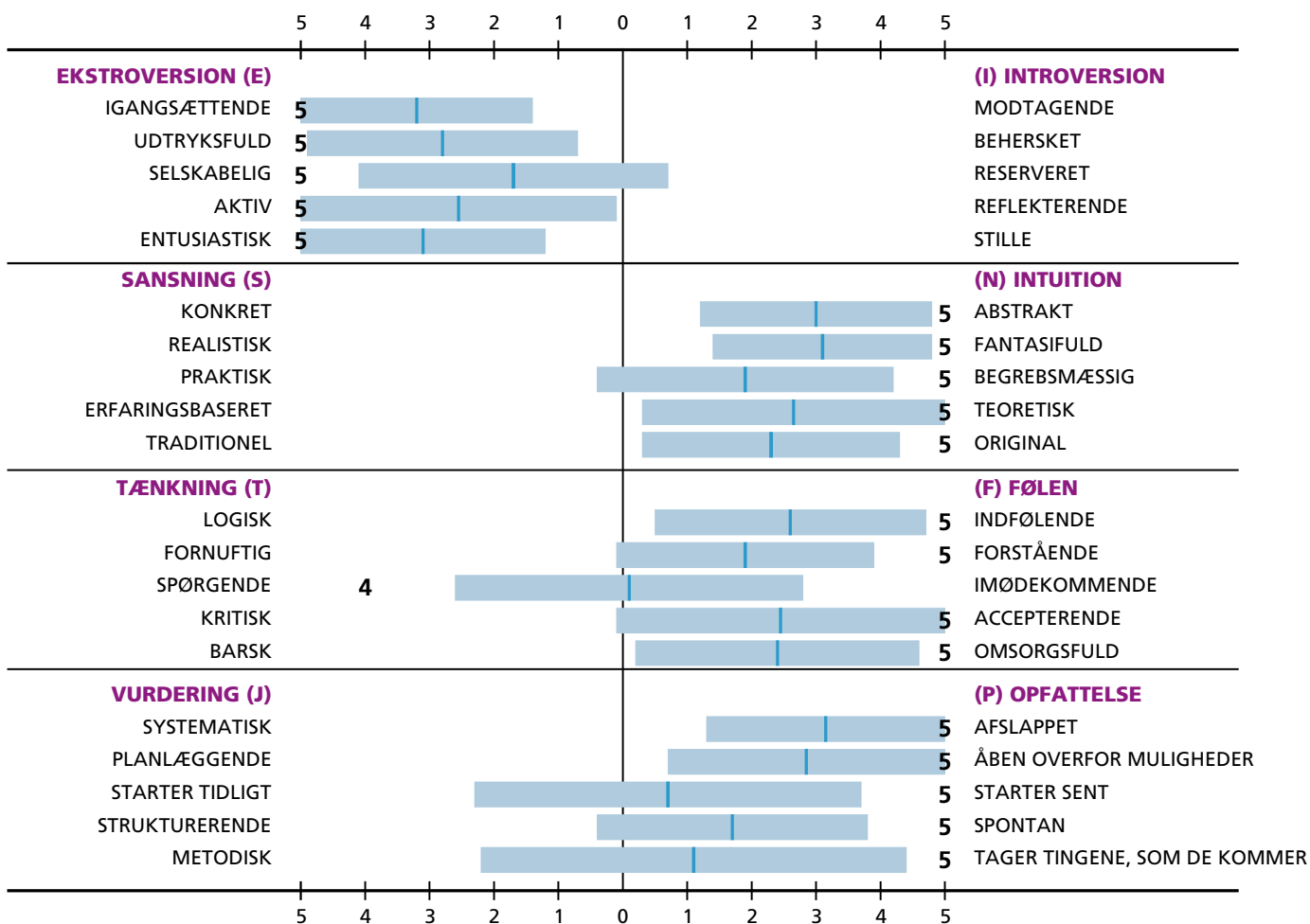
## Sammenfatning

### PRÆFERENCEKLARHED FOR RAPPORTERET MBTI-TYPE : ENFP

<b>Ekstroversion:</b> Meget klar (67)	<b>Intuition:</b> Meget klar (53)	<b>Følen:</b> Klar (35)	<b>Opfattelse:</b> Meget klar (63)
--	--------------------------------------	----------------------------	---------------------------------------

### FACET-SCORES OG MIDDELVÆRDI FOR ANDRE ENFP-TYPER

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



### POLARITETSINDEKS: 98

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 respondenterne har mange scores i eller nær mellemzonen. Det kan skyldes at respondenterne 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



800-624-1765  
www.cpp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Trin II Tolkningsrapport © 2004, 2006 af Peter B. Myers og Katharine D. Myers. Alle rettigheder forbeholdes. ® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, og MBTI-logoet er registrerede varemærker tilhørende Myers-Briggs Type Indicator Trust. CPP-logoet er et varemærke tilhørende CPP, Inc.