

# 解説報告書

ナオミ・クエンク & ジーン・クメロウ 著 園田由紀 監訳



の報告書

JUSTIN DAWKINS

2010年10月11日



CPP, Inc. | 800-624-1764 | [www.cpp.com](http://www.cpp.com)



Japan Psychological Press Inc.

JPP, Inc. | 03-5363-0517 | [www.jpjapan.com](http://www.jpjapan.com)

## MBTI® パーソナリティ・アセスメント

このSTEP IIの報告書は、あなた自身が回答された内容から、あなたの心の各指向の詳細について報告するものです。この中には、STEP Iの結果(4文字のMBTIのタイプ)も含まれますが、このSTEP IIの結果とあわせて分析をすると、同じMBTIのタイプでも、個々人の現れ方が異なることがより理解できるきっかけになることでしょう。

MBTIは、ユングの心理学的タイプ論の応用として、イザベル・ブリッグス・マイヤーズとキャサリン・ブリッグスによって開発された性格検査です。この理論は、エネルギーを得ること(外向あるいは内向)、情報を集めるもしくは情報に気づくこと(感覚あるいは直観)、情報について決定するもしくは結論を出す(思考もしくは感情)そして、私たちの周りの世界を取り扱う(判断的態度あるいは知覚的態度)ことに、私たちは対極をなすやり方をもっていることを、提案します。

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、外向を指向する場合、他者とかかわること、およびあるいは、ものごとに関わったり行動することを通じて、エネルギーを得るために、外界に焦点をあてます。</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、内向を指向する場合、内的な世界に焦点を当て、自分の考えなどを反芻することで、エネルギーを得ます。</b></li> </ul>     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、感覚機能を指向する場合、事実や、ものごとの詳細や、現実にもとづく情報をとらえ、それを信頼します。</b></li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、直観を指向する場合、ものごととの関連や概念や起こりうる未来、仮説に焦点をあてて、それを信頼します。</b></li> </ul>    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、思考機能を指向する場合、論理にもとづき、客観的にものごとを分析して判断を導き出します。</b></li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、感情機能を指向する場合、一人ひとりを中心においた価値観を適用することで、調和を作り出すように決定します。</b></li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、判断的態度を指向する場合、スケジュールを立てたり秩序だてたり、外を決めようとする傾向があります。</b></li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>もしあなたが、知覚的態度を指向する場合、臨機応変に対応しながら、最後の最後まで判断を待とうする傾向があります。</b></li> </ul>     |

これら8つの心は、誰もがもっていますので、誰もがこれらすべてを使っています。しかし、手に利き手があるのと同様、人は自分にとってより自然な心のほうを使う傾向があると考えられています。したがってどちらかの指向のほうが、他方よりも優れているとか望ましいということは一切ありません。

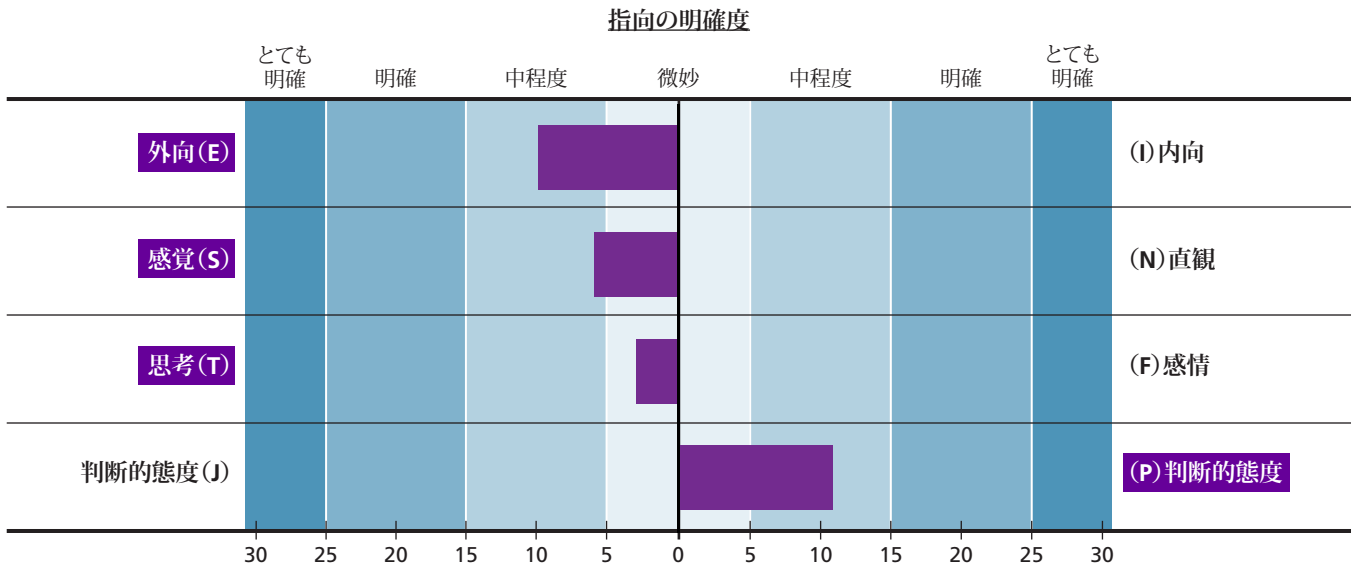
MBTIは、特定の分野におけるその個人のスキルレベルや能力を測定するものではありません。あなたの独自の物事のとらえ方や判断において、一人ひとりが自分の特有のスタイルに気づくようになるでしょう。

### この報告書は、次の内容が含まれます。

- あなたが回答したMBTIのFORMM(ステップI)の結果
- あなたの回答をもと算出されたステップIIの各ファセットにおける指向の結果
- ステップIIの結果を、日常のコミュニケーションに活用するための指針
- あなたのステップIIの結果を、効果的な意思決定に活用するための指針
- あなたのステップIIの結果を、チェンジマネジメントに活用するための指針
- 葛藤に対処するためにステップIIを適用する
- あなたが指向するタイプのそれぞれがどのように互いに相互作用しているかについての説明
- ステップIとステップIIの結果を統合してとらえた場合の見方。
- ものごとをより理解するためのタイプの用い方
- あなたの報告結果の概要

## あなたが回答したMBTIのFORMM(ステップI)の結果

下記の棒線と文章は、あなたの報告タイプについての情報となります。どちらか一方に棒線が描かれていますが、それが今回報告されたあなたの指向(タイプ)です。棒が長く描かれている場合は、ご自分の指向であるということに対して明確であると報告されたこととなります。



あなたのタイプは  
**ESTP**  
(外向、感覚、思考、知覚的態度)

ESTPを指向する人は、いまここで必要とされていることをすばやく察する傾向がある。現実在即してすばやく状況を判断し、実際に効果ある解決策を探す。特定のルールに縛られず、そのときの状況になんか適応する。

詳細と事実に焦点があたるため、重要であることがらを示唆する仮設や理論より、本人の体験のほうを信頼する。好奇心があり、また外界をそのまま受け入れるため、多種多様をやりかたも許容する。

他の人のアドバイスを聞くより、自分自身でやってみて、問題を解決することを好む。自分の体験と尊重する人の体験に基づいた原理原則やあるべき姿を追求する。すばやく論理を適用して考え、次のことがらや状況にいままでのことが上書きされるようにすぐさま移る。

ESTPを指向する人は、身体を動かすことや生活そのものを楽しみ、物を所有することも楽しむ傾向がある。ESTPを指向する人は、いまここに生き、あえて人生を深く分析したり、そこに踏みとどまることはせず、じっとしていない傾向がある。いまここに焦点をあてる。

ESTPを指向する人は、現実的で、効率よく、行動がすばやく、臨機応変にことをすすめることに価値をおく職場環境に、満足を感じる傾向がある。解決策を探し求めたり、実際に解決を実行に移す間、現在の状況に焦点をあて続け、本題からずれることなく、来るものを来るがままに受け入れる人として見られる。

### このタイプは、あなたにじっくりきますか？

タイプに関する記述の中で、あなたがじっくりくる部分と、そうでない部分に着目してください。あなたのステップIIの回答結果が次に報告されますが、それらが、先のタイプの記述のなかであなたにじっくりこなかった部分がなぜかについて、理解を深める指針となるでしょう。ステップIの報告タイプがフィットしない場合、あなたのステップIIの回答結果は、あなたにとってより適切な、別のタイプを示唆するのを支援するかもしれません。

## あなたの回答をもと算出されたステップIIの各ファセットにおける指向の結果

人の性格は、複雑であり、それぞれの相互作用があって成り立っています。ステップIIとは、MBTIの4指標における各指標ごとの5つの異なるファセットとMBTIの4指標との組み合わせから、人の心の複雑さの一部を説明するものです。

<p><b>外向(E)</b> ↔ <b>(I)内向</b></p> <p>率先指標      受動指標 表現指標      秘密指標 社交指標      親密指標 活動指標      内省指標 熱心指標      静穏指標</p>	<p><b>感覚(S)</b> ↔ <b>(N)直観</b></p> <p>具象指標      抽象指標 現実指標      想像指標 実践指標      概念指標 体験指標      理論指標 伝統指標      オリジナル指標</p>
<p><b>思考(T)</b> ↔ <b>(F)感情</b></p> <p>論理指標      共感指標 理性指標      同情指標 探求指標      順応指標 批評指標      受容指標 不屈指標      中庸指標</p>	<p><b>判断的態度(J)</b> ↔ <b>(P)判断的態度</b></p> <p>システマチック指標      カジュアル指標 計画指標      暫定指標 事前着手指標      追い込み指標 計画完遂指標      臨機応変指標 秩序指標      創発指標</p>

あなたの結果を検証する際、下記の内容に留意してください。

- 各々のファセットは、それぞれ対極をなす2つの軸を持っています。多くの場合は、それぞれの指向を組み合わせるタイプとすべて一致する(インプリファレンス)ファセットのほうを指向することが多い傾向があります。例えば、もし外向を指向するならば「率先指標」、内向を指向するならば、「受動指標」を指向するという具合です。
- しかし特定のファセットについては、全体のタイプ指向と反対の指標を指向(アウトオブプリファレンス)したり、どちらか一方の軸に対する明瞭な指向を示さない(ミッドゾーン)こともあります。
- これらの20のファセットを理解することで、あなた自身のタイプについてよりよく理解できることでしょう。

### ステップIIの結果のみかた

以下のページでは、各々のファセット指標について説明しています。また各々のページには、各ファセットに対するあなたの指向をしめしたグラフが描かれています。その棒線は、次のように解釈してください。

- MBTIステップIIについて簡単な説明
- MBTIのタイプ4つの指標それぞれの5つのファセットの名称と、その概要。
- 棒線は、あなたが指向する指標軸の方に描かれるか、もしくはミッドゾーンを示しています。棒の長さは、その指標軸に対するあなたの指向の明確さを示しています。棒線によって、あなたの各ファセットにおける指標がインプリファレンス(あなたの指向と同じ側への2から5のスコアの範囲)なのか、アウトオブプリファレンス(あなたの指向と対極の側への2から5のスコア範囲)なのか、ミッドゾーン(0か1のスコア)なのかわかります。

表の下には、各ファセットの指標ごとのインプリファレンス、アウトオブプリファレンス、あるいはミッドゾーンについて説明があります。もし、その文章を読んで、自分のことが書かれていないような感じがした場合、対極の指標軸もしくはミッドゾーンを指向している可能性もあるので、その場合は対極もしくはミッドゾーンの場合を参照してください。あなたの指向とは対極のファセット軸を理解するために、棒線の上の説明を参照ください。



	インプリファレンス	ミッドゾーン	アウトオブプリファレンス
<b>率先指標</b> 率先して関わり、感じがよく、人を自分が紹介することが多い	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>表現指標</b> 自分の思っていることを表現し、心がオープンで、本心を見せる	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>社交指標</b> 人々の集まりや、サークルなどに属することを好む	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>活動指標</b> 活発に対話をし、人との接点を求め、よく聞きよく話す	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>熱心指標</b> 生き生きとして、エネルギーに満ち、注目を浴びる	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>受動指標</b> 控えめで、受動的で、人から自分が紹介されることが多い	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>秘密指標</b> 落ち着いており、自分の考えは内に秘め、個人的なことはめったに表現しない	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>親密指標</b> 1対1で、関係性を深め、人とじっくり付き合う	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>内省指標</b> 傍観し、ひとやものごとと一定の距離間を保ち、ひとりで本を読んだり、ものを書いたりする	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>静穏指標</b> もの静かで、一人の時間や孤独を楽しみ、裏舞台にいる	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5

**率先-受動 (ミッドゾーン)**

- 多数の人と関わる社交の場面では、自分が既に知っている人がいた場合はその人々と率先して会話を交わしたり関わるか、必要に応じて場に率先して関わることもある。
- よく慣れている社交の場であればくつろげるが、大人数の集まりではくつろげない。
- 人々を引き合わせる必要あり、他にする人がいない場合は、喜んで双方を紹介する。

**表現指標 (インプリファレンス)**

- たくさんしゃべる!
- 自分の気持ちや、他者に対する興味を気軽に表現する。
- 周囲からは陽気で、とっつきやすく、ユーモアがあると見られる。
- 人見知りをしない。
- ときどき、自分が話しすぎているのではないか、あるいは相手を当惑させることを言ってしまったのではと、話した後に思うことがある。

**社交指標 (インプリファレンス)**

- 他の人と共にいることを楽しみ、一人であることは退屈で、好まない。
- 見知らぬ人であっても友達であっても、同じように社交的にかかわります。
- 友達と知人とをあまり区別しない。
- お互い関わりがあることに喜びを見出す集まりに参画する。
- 人気があることや、他者から受け容れられることが重要である。
- 実際にはあまり興味がないことでも、その活動に参加するように頼まれたい。
- 知人が大勢いる。

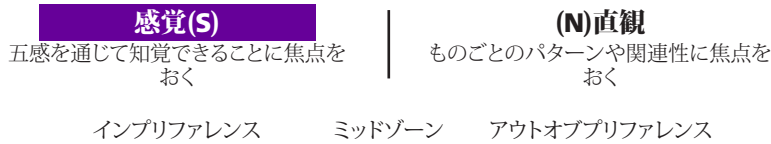
**活動-内省 (ミッドゾーン)**

- 個人的なことについては会話で、それ以外のことは、書いてやり取りする。
- 状況によって、そこで起きていることに気楽に参加することもあれば、遠巻きに観察するほうが気楽なときもある
- 新しい課題を学習するときには、実際に話を聞いて学ぶことを好む。
- ある程度精通していることの場合には、読むことによってさらに学習することを好む。

**熱心指標 (インプリファレンス)**

- 動きがあったり、その場が活性化している場所にいることを好む
- 人生は、刺激的であると感じている。
- 多くの場合、人から注目されるような言動をとる。
- 他者を巻き込む。
- たいていの場合、ウイットとユーモアを示しながら会話する。
- 活動の場がないと退屈し、沈黙は居心地が悪いため、自らかあるいは他者を促して、その場が活性化することを試みる。





	インプリファレンス	ミッドゾーン	アウトオブプリファレンス
<b>具象指標</b> 正確な事実、文字通り、観察可能	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>現実指標</b> 分別があり、事実に基づいて、効率を求める	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>実践指標</b> 実践的な、結果を重じ、応用する	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>体験指標</b> 実践的な、経験主義で、経験を信頼する	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>伝統指標</b> しきたりや慣例や、実証済みのことを信頼する	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>抽象指標</b> 比喩、象徴的なこと、漠としたこと	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>想像指標</b> 機略に富む、独創的な、斬新さを求める	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>概念指標</b> 学術的な、理論ベースの考え、知的な	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>理論指標</b> パターンをみだし、仮説を考え、理論を信頼する	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5
<b>オリジナル指標</b> しきたりにとらわれない、他とは異なり、同じでない	5, 4, 3, 2, 1	0	1, 2, 3, 4, 5

**具象指標 (インプリファレンス)**

- 事実に基づき、事実を信頼する。
- 事態を文字通りに解釈する。
- 推論したり仮説をたてることに対して、用心深い。
- なにかの傾向を見出だしたり、事実と事実の間の関連をつなげて、より大きな構図に結びつけるのは、困難に感じる。
- あなたが熟知していることと、確かであると思うことから始め、必要な事実をすべて集めてから動き始める。
- あなた自身はそうは思っていないくとも、周囲からは、「変化する」ことに対して抵抗感を強く持っていると思われる。

**現実指標 (インプリファレンス)**

- 現実的に状況を査定するための能力と常識的な見方に自信がある。
- 実際の効果と実際性および費用対効果に着目する。
- 実際に体験したことや、実際に確かめられることに価値を置く。
- 正しく確かなやり方が、良い結果に結びつくことを確信している。
- 周囲からは実践的な人であると見られる。

**実践指標 (インプリファレンス)**

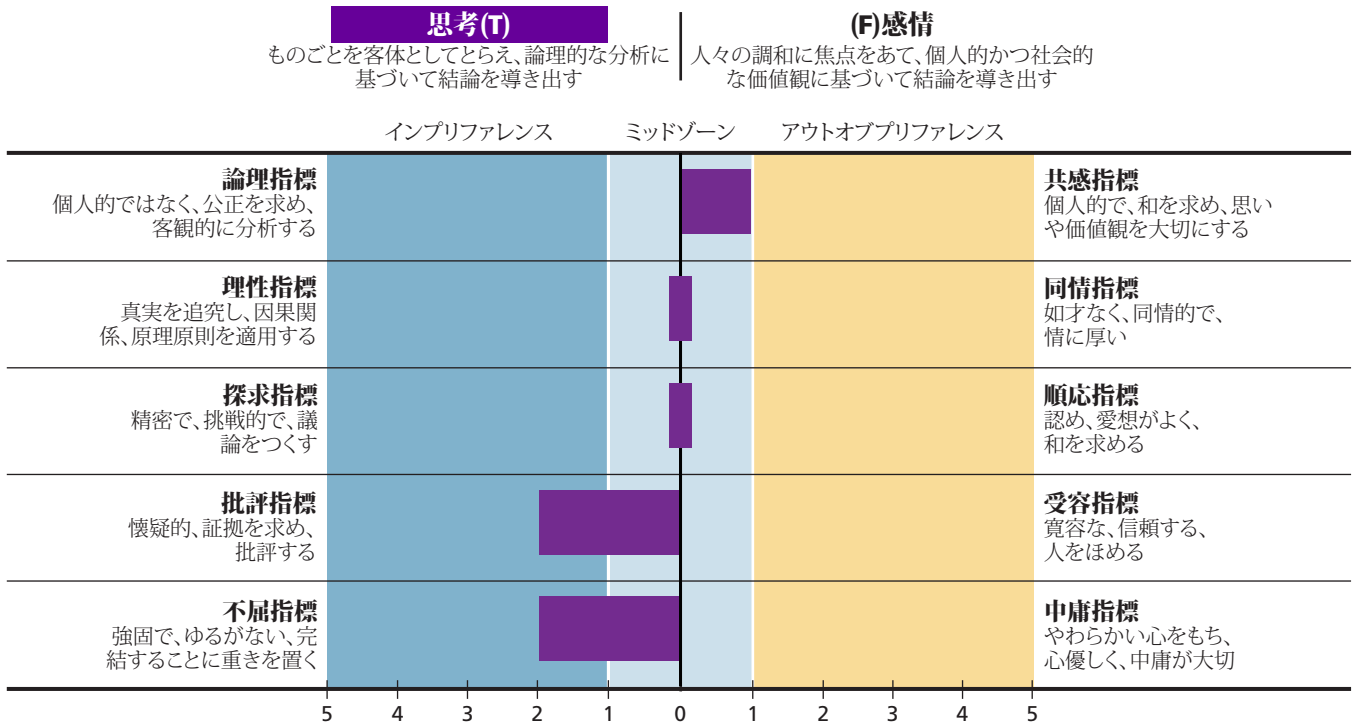
- アイデアの適用が、アイデア自体より興味深いと思っている。
- アイデア自体を理解するために、実際にそのアイデアを適用する必要がある。
- 実践的な使用がまだみえていないアイデアだけを聞くことに辛抱できない。
- 知的な探究心よりも、実践的なことをより好む。

**理論指標 (アウトオブプリファレンス)**

- 色々な世界のどの部分がどのように互いに関係するのかを知りたい。
- 理論的な説明に惹きつけられることが多い。
- ものごとの詳細の中にあるパターンを見つけ、それらを結びつけるやり方を考えることを好む。
- 理論それ自体ではなく、いかにそれが実践的に有用でありうるかに関心を持つ。

**伝統指標 (インプリファレンス)**

- なじみのあるものは、あたりまえのこととして自然と受け入れる。
- 従うべき先例を提供する、有効性が実証済みのものを快適と感じる。
- 確立している組織や機関、また方法に価値をおき、支持する。
- すでにうまくいっているものを変更したいとめったに思わない。
- 仕事においても家庭においても、伝統的なことに喜んで参加する。



**論理-共感(ミッドゾーン)**

- 理想的な意思決定は、常に人々の気持ちを考慮し、論理的にどのような結果をもたらすのかという観点で考慮することで可能となると、考えている。
- 感情に流されないアプローチを尊重するが、極端に論理的なのは好まない。
- 周囲の人からは、あなたは、論理的で冷たいようにもみえないければ、人の気持ちに過剰に加担するようにもみえない。
- 分析的な考えと私的な考えの間で、右往左往することがある。

**理性-同情(ミッドゾーン)**

- 他者に対する配慮および、状況を理にかなうかどうかについての両方に基づいて決定する。
- しばしば、優柔不断のように周囲に映ることがある。
- 客観的な基準を用いて決めることが、あなたにとって重要な誰かを傷つける可能性がある場合、常に動揺を覚える。

**探求-順応(ミッドゾーン)**

- 自分が個人的に関心のある分野についてのみ質問する。
- 戦闘モードでもなく、融和的でもないスタイルで質問し、不一致を埋める。
- 他者が質問する機会を得終えるまで、自分の質問を留めておく。
- 自分にとって大切な価値観が脅かされる場合、突然戦闘モードとなり、対立的かつ直接的な歯に衣着せぬ言い方になる。

**批評指標(インプリファレンス)**

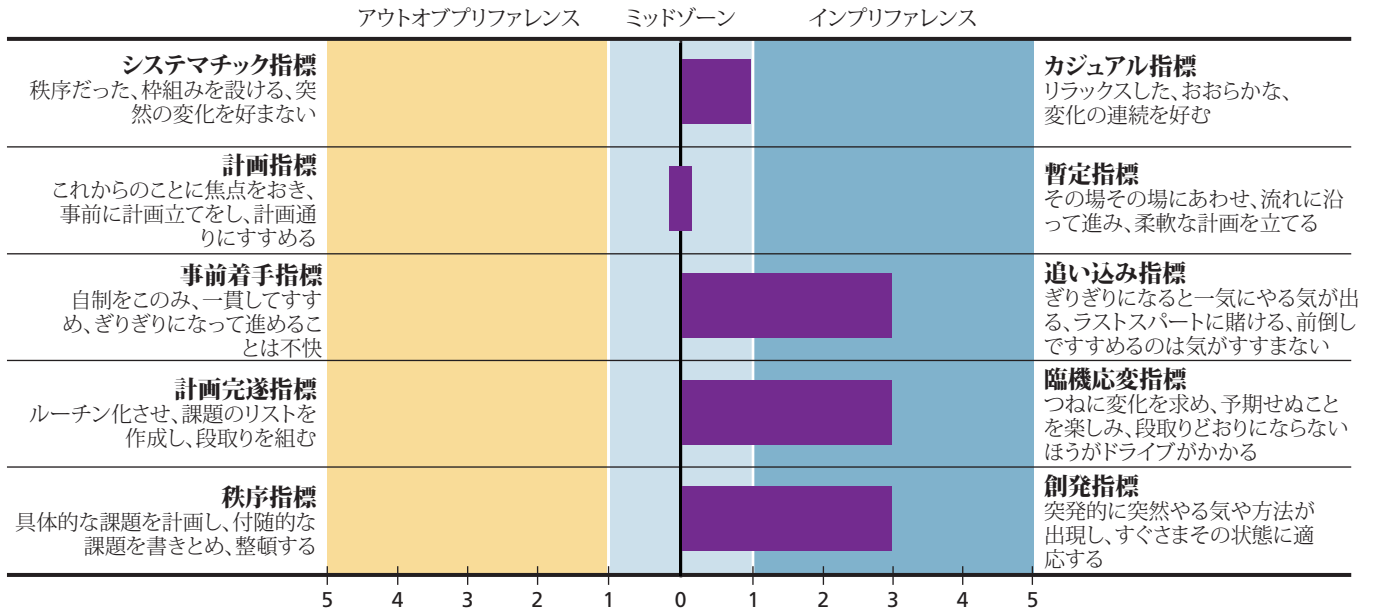
- 論争的かつ懐疑的である。
- 周囲の人からは、あなたとのやり取りの中に、気持ちが見えないと思われている。
- ものごとを、あたりまえのこととしてとらえ、気持ち的に譲歩することはあまりない。
- この世は不完全であることが前提のため、間違っていることを明確にすることを好む。
- ものごとを客体的にとらえ論評することを好むため、他者がその批評を正当なものや有効なものと思えないときには、驚きを覚える。
- あなたがよい状態にいるときは、批判ではなく批評に徹する。

**不屈指標(インプリファレンス)**

- 自分の意思を貫くために、知的な論争と人間関係上のプレッシャーの両方を用いる。
- 必要であろうと定めた目的達成のために、ひたむきになる。
- 代案が存在しないか、あるいは別の考えは機能しないと確信していることがよくある。
- 最低限やらねばならない結果を出すことを重要視する。
- 人々の気持ちに注意をあまり払わないため、冷たい人と見られることが多い。

**判断的態度(J)**  
ものごとを決めたり、終わることを好む

**(P) 判断的態度**  
その場その場にあわせて対応する柔軟な状態を好む



**システムチック-カジュアル(ミッドゾーン)**

- まずはいくつかの偶発的な事態を想定した大雑把な計画をたてる。
- 細かいことまで計画に入れすぎて身動きが取れないことがある
- すべきことが決まっていないときは、中断されても気にならない。
- なにかに取り組んでいるときに、それを中断されるような関わられ方は好まない。
- 自分の計画にいつでも戻れる状態にしておくために事前に計画をしておく、途中わき道にそれること自体も心地よく許せることがある。

**計画-暫定(ミッドゾーン)**

- 仕事では計画を立てておこなうことを好み、家では柔軟であることを好むか、その逆を好む。
- いまここを楽しむことと、将来の計画を立てることの間を、行ったり来たりする。
- すべてではなく、いくつか自分にとって重要な個人的目標のために計画を立てる。

**追い込み指標(インプリファレンス)**

- 時間的なプレッシャーが、あなた自身を追いやり、より力を発揮する助けとなることが多い。
- たとえリストに書き留められていなくとも、なにもしていないわけではなく、自分の心が割り当てたそれぞれのタスクをあたためていることが多い。
- 何もしていないと退屈し、ばたばたしているほうが生き生きする。
- 納期に間に合うため、実際にどこまで開始を遅らせることができるかについて知る必要がある。
- 1つのものから他へとすばやく移り、いくつものタスクをお手玉の曲芸をするように操ることを楽しむ。
- このアプローチで成功するためには、絶妙なタイミングと実際に終わる能力とスキルが必要であることを痛感している。
- 締め切り間近のプレッシャーが創造性をもたらすと感じ、突然仕上げて周囲に驚かれると満足感が増す。

**臨機応変指標(インプリファレンス)**

- 新しいことや経験に対して開かれており、その自由を楽しむ。
- ルーチンは、あなたの予期しない機会に反応する力の障害になると考えている。
- 臨機応変に動くことが出来ると、もっとも心地よく動け、働ける。
- あなたの突発事項に対して瞬発的に生まれる創造性をあらかじめ予定にいれるのは不可能であると感じる。
- ルーチンは不快であり、制約と捉えている。



**創発指標（インプリファレンス）**

- 体系だった方法ではなく、そのときの状況や気分にあった方法をそのつとどるほうが心地よい。
- 詳細な計画がない状態で、ものごとに着手することが多い。
- どちらにも転べるやり方をするので、議論の途中で、良いと思ったほうに簡単に切り替えられる。
- あなたがどこから始めるかは、状況がおのずと決めるものと思っている。
- 様子を見て、何が起るかを見て、そしてそのときがきたらいつでも「飛び立つ」ことができる。

## ステップIIの結果を、日常のコミュニケーションに活用するための指針

あなたのタイプが、特にチームのメンバーの一員として考えたときの、あなたのコミュニケーションスタイルにどのように影響するのかについて次に説明します。ファセットのうち9つは、特にコミュニケーションスタイルと関連しています。それらの9つのファセットにおけるあなたの指向と、それらを生かしたよりよいコミュニケーションのためのヒントを次に説明します。

表に述べられているヒントは、次のことについて書かれています。

- あなたが他者に対してどんな情報を求めているのか。
- 他者がどんな情報をあなたから必要としているのか。
- 自分とは異なるタイプのコミュニケーションスタイルが、その場の会話が支配しているときに、あなたがどのようにいらしているか。
- それらがわかると、他者がその人のコミュニケーション・スタイルを使用するときに、あなたをいらだたせようとしたり何か他意があるわけではないことがわかり、相手が何をいわんとしているかその指針を得られるでしょう。

あなたのファセット結果	コミュニケーションスタイル	よりよいコミュニケーションのヒント
率先指標-受動指標 ミッドゾーン	他の誰もそうしていなければ、人々を引きあわせ、互いが知り合う機会を率先してつくる。	率先すべきか、もうすこし待つべきかについては、状況をよく査定すると良い。
表現指標	聞いてくれる人がいたら、自分の心の中にあることを躊躇なく伝える。	心の中にあることで言わないほうが大切なときがあることを認識し、そのときはあえて言わない努力を。
活動指標-内省指標 ミッドゾーン	人との対話が心地よいときもあるし、あるいは、対話せずに観察側に回っているのが心地よいときもあり、それはすべて状況による。	対話する相手のスタイルに注意を払い、自分の状況やスタイルで決めるのではなく、相手のスタイルに合わせると良い。
熱心指標	その場の話題にすぐに入り込み、興味があるという熱意を示して関わる。	自分の熱意ある会話スタイルが、時に一方的になり、他者を圧倒したり、あるいは他者を無視するように写る危険があることを認識して、話し続けるのではなく、相手に質問をしたり、間をおくなりして、相手の反応の確認を忘れないように。
具象指標	いまここでおきていることに関する詳細をそのまま話す。	あなたが話す詳細をつなげて文脈を読み取る人がいることに着目して、特に意図することはなく伝えていることも伝えることが有効な時があることを認識すること。
探求指標-順応指標 ミッドゾーン	そこに関わっている人たちの同意を妨げない限りにおいては、質問を沢山する。	いつ同意する必要があるか、いつ質問をする必要があるかを、注意深く査定する努力を。
批評指標	まずは疑う視点をもって、批評的な姿勢を取る。	他者は、あなたの率直な批評を個人的な批判と受け取る可能性が高いので、それはあなたの意図でないことを伝える努力を。
不屈指標	「やるべきことをやるべきである」と迷わず毅然として突き進む。	迷わず前進するあなたのやり方が、ときおり状況にそぐわないこともあることも認識すると良い。
創発指標	いまとりかかっていることが終わらないときに、突然次にすべきことを話したり、伝えたりする。	順を追ってことを進めたい人がいることを受け入れる努力を。

## あなたのステップIIの結果を、効果的な意思決定に活用するための指針

効果的な決定をするためには、様々な展望からの情報を集め、その情報を評価する適切な方法を用いることが必要です。ステップIIのファセットは、特に、感覚、直観、思考および感情機能と関係するファセットは、意思決定の向上の指針を与えてくれます。下記に、各ファセットを機能させるための質問が記されています。あなたが指向するファセットは、太字になっています。もしあなたの結果がミッドゾーンの場合のみ、どちらも太字になっていません。

<p><b>感覚機能</b></p> <p>具体的情報は何か？それを知った経緯は？                  現実指標 実際にかかる費用やコストは何か？                  実践指標 それは実際に機能するのか？                  体験指標 どう機能するのか、詳しく説明を。                  伝統指標 本当に変える必要があることは何か？</p>	<p><b>直観機能</b></p> <p>抽象指標 他に何を意味しているのか？                  想像指標 他に考えられることは何か？                  概念指標 他にどんなことが導き出されるか？                  理論指標 すべてに関連する事柄は何か？                  オリジナル指標 新しいやり方はないか？</p>
<p><b>思考機能</b></p> <p>論理指標 メリットとデメリットは何か？                  理性指標 論理的に考えた答えは何か？                  探求指標 それだけでは不十分ではないか...？                  批評指標 間違っていることは何か？                  不屈指標 一貫して行ってこなかったことは何か？</p>	<p><b>感情機能</b></p> <p>共感指標 好きなもの、嫌いなものは何か？                  同情指標 関係する一人ひとりにどのような影響をもたらすのか？                  順応指標 どうしたら皆の気持ちが落ち着いて満足するか？                  受容指標 何が有益か？                  中庸指標 傷つくであろう人たちへの対応は？</p>

意思決定スタイルと呼ばれる情報を評価するための、異なる6つの方法が、思考と感情のディコトミーの2つのファセットに基づいて、特定されてきました。論理指標-共感指標 と 理性指標と同情指標

あなたは、思考機能がベースとなった、すべてのファセットの  
 指標においてミッドゾーンであった意思決定スタイルを持ちます。  
 このスタイルは、

- 決定する際に、思考機能と感情機能の両方の観点から、判断をしようとする。
- 状況によって、どちらか一方の視点を選択して決める。
- 自分の意思決定を振り返ったときに良かったものとして思い出すことのほうが多いが、しばしば自分の意思決定そのものやその決定の経緯を後悔することがある。
- あいまいな状況下において、自分や他者の価値感や気持ちに基づいて、意思決定をすることが一番心地よい。

### ヒント

あなたの個人的な問題を解決する際に、上記のボックスの中の質問を順番にすることからはじめてみて下さい。

- 特に、太字で記されているところが、意識的にしない限り自分のなかで考慮しない観点であるため、それらの観点をあえていれることで、より良い解決策を見出す鍵となります。
- 多数の人間が関わる場面での問題解決の仕方について、できるだけ積極的に異なる視点を持つ人を捜し出して意見を聞くようにしてください。そして、彼らが考慮することや気になる視点について傾聴してください。

多数の人間が関わる場面での問題解決の仕方について、できるだけ積極的に異なる視点を持つ人を捜し出して意見を聞くようにしてください。そして、彼らが考慮することや気になる視点について傾聴してください。

- 最後の結論に至る前に、上記の質問と反応がすべて出されており、自分とはあるいはそこにいる人たちとは異なる意思決定スタイルがすべて含まれていることを確かめるため、最終チェックを行ってください。
- もしすべてが網羅されていない場合、結論をいそがず、その視点をいれる更なる努力をしてください。

## あなたのステップIIの結果を、チェンジマネジメントに活用するための指針

現代社会では、変化は、不可避ですが、変化自体が与える影響は人によって異なります。変化にうまく対処するために、

- まず、何が変わっていて、何が変わっていないのか明確にする。
- 次に、実際に変化したことをより正しく理解するために、何を必要があるか特定する。

他者が、変化にうまく対処するために、

- なにが変化したかについて、自由に語ったり議論する場を設ける。ただし、この方法が心地よい人と心地よくない人がいることは考慮すること。
- その場で、論理的観点、そしてその個人のパーソナルな価値と社会的価値の双方が考慮されているか確かめる。

あなたのタイプ、特に次の9つのファセットは、チェンジマネジメントスタイルにも影響をしています。次に示す、各ファセットの説明と変化に対してよりよい対応方法のヒントを参照してください。

あなたのファセット結果	チェンジマネジメントスタイル	チェンジマネジメントの向上のために
表現指標	他者と、変化したことや変化することに、対する気持ちをまず共有しましょう。	あなたの、表現するスタイルを受け入れる人だけに限り伝え、そうでない人には、本人が自分のなかで徹底して考える時間を与えましょう。
社交指標	変化自体があなたに与える影響について、沢山の人の意見を聞く傾向がある。	ただし、人はあなたと同じレベルであなたの状況に興味を持つわけではないので、沢山の反応を聞くのは有益だが、話す相手は選んでするとよい。
具象指標	変化のいくつかの側面にいき詰まり感をおぼえ、他者のことを無視する傾向がある。	事実と詳細から合理的な可能性を見出すのを他者に助けてもらうことも有益なことがあることを考慮して。
現実指標	変化に対しては、常識的な観点でとらえようとする。	常識的な見方が、直ちに変化を理解する材料にならないことも考慮して。
理論指標	実際おきている変化やおころうとする変化について、仮説にもとづいた仕組みを見出す。	周囲の人が、実際に体験している変化の中には、あなたの仮説だけでは十分に説明されないこともあることを認識すること。
伝統指標	まずは、できるだけ変化させず、確立されたやり方を継続することを望む。	変化自体必要なときもあり、それをする中で、継続性を結果的に促進する側面があることも認識すること。
不屈指標	あなたがその変化に賛同するか否かによって、積極的に応じるか、徹底的に抵抗するかのどちらかの立場を取る。	判断を下す前に、あなたがとったスタンスが、あなたが結局望むものとして実際に結果をもたらすかどうか吟味すること。
計画指標・暫定指標 ミッドゾーン	変化に関して、方向性だけ知ることがを望み、すべての変化に関する計画を知る必要はないと思う傾向がある。	詳細な計画が必要なときと、そうでないときの選別を。
創発指標	次に何をするのが最もよいかについて瞬時に決め行動に移したいので、計画を練ることに抵抗を感じる。	今いくつかの手順を練って計画に落とし込むことが、将来の問題を未然に防ぐことがあることを覚えておくこと。

## 葛藤に対処するためにステップIIを適用する

他者と共に仕事をしたり、一緒になにかをする際には、大なり小なり、双方に生じるコンフリクト(対立)は必ずあり、避けられることではありません。タイプによって、何をコンフリクトとみなすかが異なり、コンフリクトに対しての反応もまたどのように解決に至るかも違います。対立自体、不愉快なこともあります。しばしばコンフリクトが生じたからこそ、それがきっかけで職場環境が改善されたり、人間関係が向上することにつながるのも事実です。

各々のタイプごとのコンフリクトとマネジメントスタイルを次に説明します。

- 特に職場では、関わる人々との良好な関係を維持することに注意を払うだけでは不十分です。実際の仕事もうまく終わらなければならないかもしれません。
- 当然完璧な解決策など存在しませんが、自分の指向するほうを過度に極端に用いたり、自分の指向の対極の機能を排除して状況をとらえると、たちまち対立を生み、解決の糸口をなくす傾向があります。

特に次の6つのステップIIファセットは、コンフリクトマネジメントスタイルと密接に関係があります。次の表では、あなたのファセットの結果が、あなたのコンフリクトマネジメントスタイルにどのような影響を及ぼしているか説明します。

あなたのファセット結果	コンフリクト マネジメントスタイル	より良いコンフリクトマネジメントのために
表現指標	対立が起きていること、またそれに関わるあなたの情緒的反応を、他者とすぐに話し合う傾向がある。	他者があなたと同じようにすぐに反応して共有してこなくても、あなた以上に、コンフリクトに対して強い感情を持ってことがあることを認識しておくこと
社交指標	よく知っている人だけでなく、葛藤を解決することに適切な人々を、すべて巻き込む傾向がある。	関わりたくないと思っている人々のニーズを尊重し、心の準備ができるまで、そのままにしておく姿勢を。
探求指標 順応指標 ミッドゾーン	明確にするための質問をいくつかした後に、合意に達する傾向がある。	あなたの質問のスタイルが対立的にみえないように、配慮すること。
批評指標	正す必要がある間違ったままにされていることはすべて指摘する傾向がある。	あなたのそのスタイルが他者の気持ちを逆なでるかもしれないことを認識し、もう一步引きさがってまずは受け容れる姿勢を。
不屈指標	進展が起ころうように、葛藤をすぐに解決するよう後押しする傾向がある。	目標に達するには、実行の遅れが必要かもしれないことを認識すること。
追い込み指標	最後の瞬間に取り組むプレッシャーから資源を得ているので、このスタイル自体から葛藤が生じる場合があることを認識してない傾向がある。	ひとりで動いている場合は、あなたのスタイルを使用し、協働の場面で、他者が仕事を終えるために、あなたに依存するケースは、自分で早めの締切りを定め、着手すること。

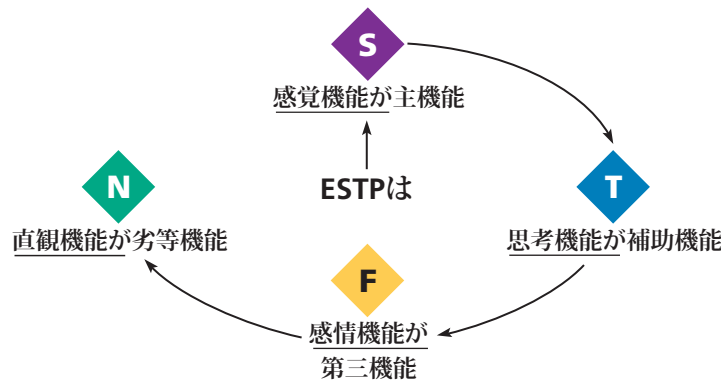
あなたのファセット結果に加えて、あなたの意思決定スタイルは、(上述のように)どのように葛藤に対処するかに影響します。あなたの意思決定スタイルは、ミッドゾーンの思考です。あなたは、状況の理論と、関係する人々と、その人たちの感情に着目する傾向がある。より効果的に葛藤に対処するためには、あなたの全体的な指向は思考機能であるため、それらの側面を考慮しつつも、論理的な側面により重きをおくこと。



## あなたが指向するタイプのそれぞれがどのように互いに相互作用しているかについての説明

そもそも「タイプ」とは、私たちが、どのように情報を集め(感覚と直観)、どのように結論を導くか(思考と感情)という認知スタイルのことをいいます。各々のタイプは、それぞれ自然と好んでする情報の捉え方と、結論を導き出す、習慣があると考えられているわけです。タイプを表わすアルファベットの4文字のうち、真ん中の2文字(SかN、および、TかF)は、あなたの情報処理の習慣を示しています。タイプを表す4文字の中にあらわれない、対極の機能は、あなたのなかで、第3番目と第4番目に位置する機能となります。ただし、どのタイプに関係なく、すべての機能をわれわれは備え持って生まれているので、指向している心以外の心も、つねに使っています。

ESTPがよりよく機能するためには。



### あなたが指向する心を使うということは、

外向を指向する人は、主に、自分の外界にいる人々やできごと、ものごとの中で、自分が最も指向する心を用います。そして、バランスをとるために、自分の内界の考えや印象を、2番目に指向する心を用いて捉えます。内向を指向する人は、主に、自分の内界で最も指向する心を用います。そしてバランスを取るため、2番目の指向の心を使います。

そのためESTPは、

- 主に、外界で感覚機能を用い、重要な事実や詳細な情報を瞬時にそのままとらえます。
- そして主に、内界で思考機能を用い、ものごとを分析し、論理的な結論に到達します。

### 指向しない心を用いるということは

あなたが指向していない心、感情機能と直観機能を、頻度高く用いなければならない場合、それはあなたにとって自然で心地よい状態ではなく機能させているということになります。その場合、居心地が悪かったり、徒労感があったり、なんとなくフラストレーションを感じることもあるかもしれません。それが過度になると、ESTPを指向するあなたは、最初は過剰にいまその瞬間の現実に集中するようになり、次に、自分の内面にひらめいた、おそろしい結びつきや可能性によって圧倒されることがあります。

自分のバランスを取り戻すために、次のことを試みてください。

- 自分が指向していない機能、感情と直観、を頻繁に使用しなければならない場合、できるだけ多くの休憩をとってみてください。
- そして、あなたの指向する方法、感覚機能と思考機能、を使用できる、自分にとって壮快なことをする時間を見つけるための努力してください。

## あなたのタイプを効果的に用いるために

ESTPは、思考と感覚を指向することによって、多くの場合

- 事実や経験を実際に用いることに興味をもちます。
- そしてそれらをもとに、論理的な結論に達します。

ISTJは、指向しない直観機能と感情機能にはほとんどエネルギーを注がない傾向があります。そのため、それらの機能が未開拓の場合が多く、それらが有効かもしれない状況で使用するとき、適切に機能しないことがあります。

ESTPは、

- 自分の感覚機能に頼りすぎている場合に、全体像や、いまある情報が提示する他の意味や新たな可能性を見逃す可能性がある。
- "そして、思考機能に偏重している場合、人をほめるべきときにそうすることを忘れ、自分の意思決定が他者に及ぼす影響に気づかないことがある。"

しかし、そもそも、一人ひとりの指向とは、その人の生活の中で、自然な方法で発達するといわれています。そして、人々は、多くの場合、年齢を重ねる過程で、自分にとってなじみのない心の部分に興味を持ち、自然と使うようになるといわれています。そして、人々は、多くの場合、年齢を重ねる過程で、自分にとってなじみのない心の部分に興味を持ち、自然と使うようになるといわれています。ISTJの場合は、ものごとをすすめるときにいままでとは異なった新しいやり方を考えたり、人との関係の中で個人的なつながりや深まりに、大きな楽しみを見出したりします。

## あなた自身をより発揮するための各ファセットの役割

状況によって、あなたが指向しない心を使用せざるを得ないときがあります。各ファセットは、そんな自分にとって自然でないアプローチをあえて使うときに指針を与えてくれます。まずは状況を査定し、どのファセットを用いるのが適切か、そしてそのファセットのどちらの極のほうを用いるのがより適切か、特定することから始めてください。

- もしあなたが、その適切と判断した指標において、1つあるいは1つ以上のファセットが、アウトオブプリファレンスであるなら、まずはアウトオブプリファレンスのファセットと関係する行動や振る舞いを用いるようにしてください。
- もし、適切と判断した指標におけるあなたの結果がミッドゾーンであるなら、今度はどちらの極のほうが、その場の状況により適切か決定し、その極と関係する行動や振る舞いを用いるようにしてください。
- いったん、より良い対応をとることができた場合、自分の成長のために、あなたの快適なやりかたにもどることはあえてしないようにしてください。

次に二つの例を示します。

- あなたが、もしあなたの自然な情報収集のスタイル(感覚機能指向)が適切でないかもしれない状況にある場合、あなたの具象的なアプローチ(具象指標のインプリファランス)を修正し、その対極の抽象指標のアプローチを用いて、事実の情報の意味および含意を考慮してみましよう。
- もしあなたがあなたのやりかたでものごとをすすめていく(知覚的態度)方法を適応させる必要があるかもしれない状況にある場合、この状況では、計画遂行指標のアプローチをとるほうが、よりよい成果が出ると、自分にいきかせて、あなたのインプリファランスである臨機応変指標のアプローチを修正してみてください。

## ステップIとステップIIの結果を統合してとらえた場合の見方。

ステップIの報告されたタイプとステップIIのアウトオブプリファレンスファセットの結果を組み合わせると、あなたのタイプは、

理論

**ESTP**

このレポートの情報をすべて読み、あなたのことが説明されていないと感じた場合、もしかしたら、MBTIのタイプ自体が異なっている場合と、指向するファセットが異なっている可能性があります。あなたが、自分に最もフィットするベストフィットタイプを見つけるためには、

- フィットしないと思ったMBTIの指標と、いくつかのアウトオブプリファレンスの結果かミッドゾーン結果がでているファセットの指標に着目してください。
- そして、結果の反対の指向であった場合のタイプ記述を読んでみてください。
- MBTI有資格者に質問をしたり、相談したりしながら理論と自分の実際の結び付けを更に行ってみてください。
- 自分自身を客観的にとらえたときに、他者があなたがどのように見えているかについて検証してみるのもヒントとなるかもしれません。

## ものごとをより理解するためのタイプの使い方

タイプを知り、それをうまく活用することであなたの人生をより豊かにすることが可能となります。次にいくつか例をあげます

- 人生において、あなた自身をよりよく理解できる指針となり、自分の意思決定の羅針盤にもなります。自分のタイプを知ること、あなたがどのような世界を認知し、どのように反応をしがちか、そしてそれらの強みと弱みを理解するのを助けてくれます。
- 他者を自分のスクリーンを通じてみるのではなく、他者そのものを理解するための羅針盤を得られます。タイプを知ること、他者と異なってもよい、ということを実感できることで、自分に安心できるようになります。人の違いを、悩みの原因にしたり、ものごとの制約に捉えるのではなく、むしろ広がりのあるものと見なすことが可能となります。
- より広い視野を得ることができます。タイプというレンズを通じて、あなた自身や他の人を見ることは、他の視点の偏見なく評価する助けになります。そして、あなたの見方やあなたの考え方がただ一つの正解では必ずしもないということが、行き詰まり未然に防いでくれます。いつも正しい、あるいはいつも間違っている見方は存在しないということが見え、常に視野を広く保つことが可能となります。

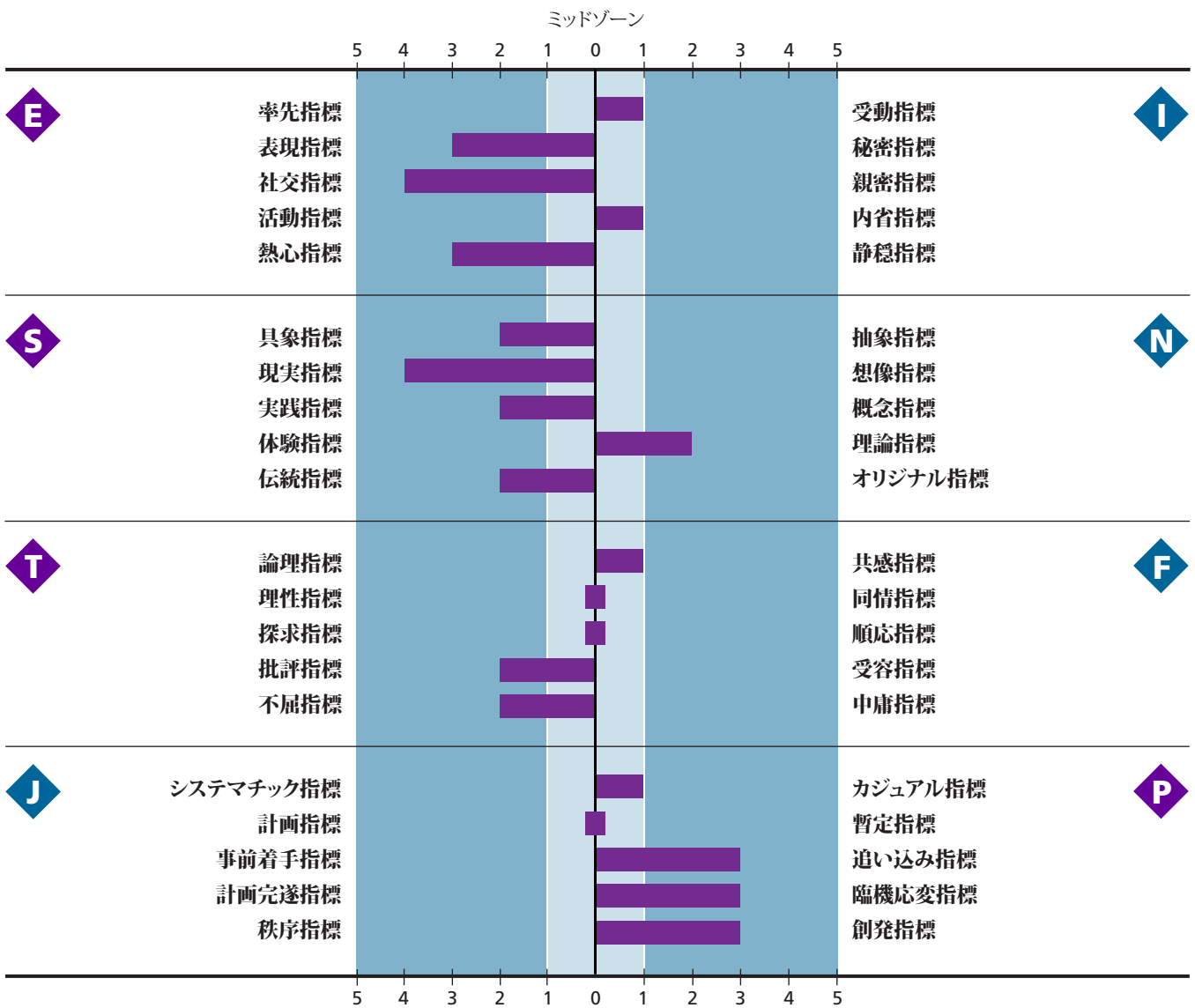
このレポートを最後まで是非熟読してください。そして日常生活の中で、自分自身や他者をタイプという視点から観察することで、人の多様性がより豊かに捉えられ、建設的に用いることを可能とします。

## あなたの報告結果の概要

### STEP I: あなたの4文字タイプ

ESTPを指向する人は、格式ばらず、状況に対して臨機応変で、即行動に移す現実主義者であることが多い。いまここでおきている問題に即対処し解決することを好む。将来何が起きるかについて心配するよりも、いまこの瞬間瞬間におきていることを楽しむ。説明をするより行動するほうが快適である。実際にものを分解したり、組み立てたりすることを楽しむ。

### STEP II: 20のファセットの、あなたの結果



ステップIの報告されたタイプとステップIIのアウトオブプリファレンスファセットの結果を組み合わせると、あなたのタイプは、



認定ユーザー用資料

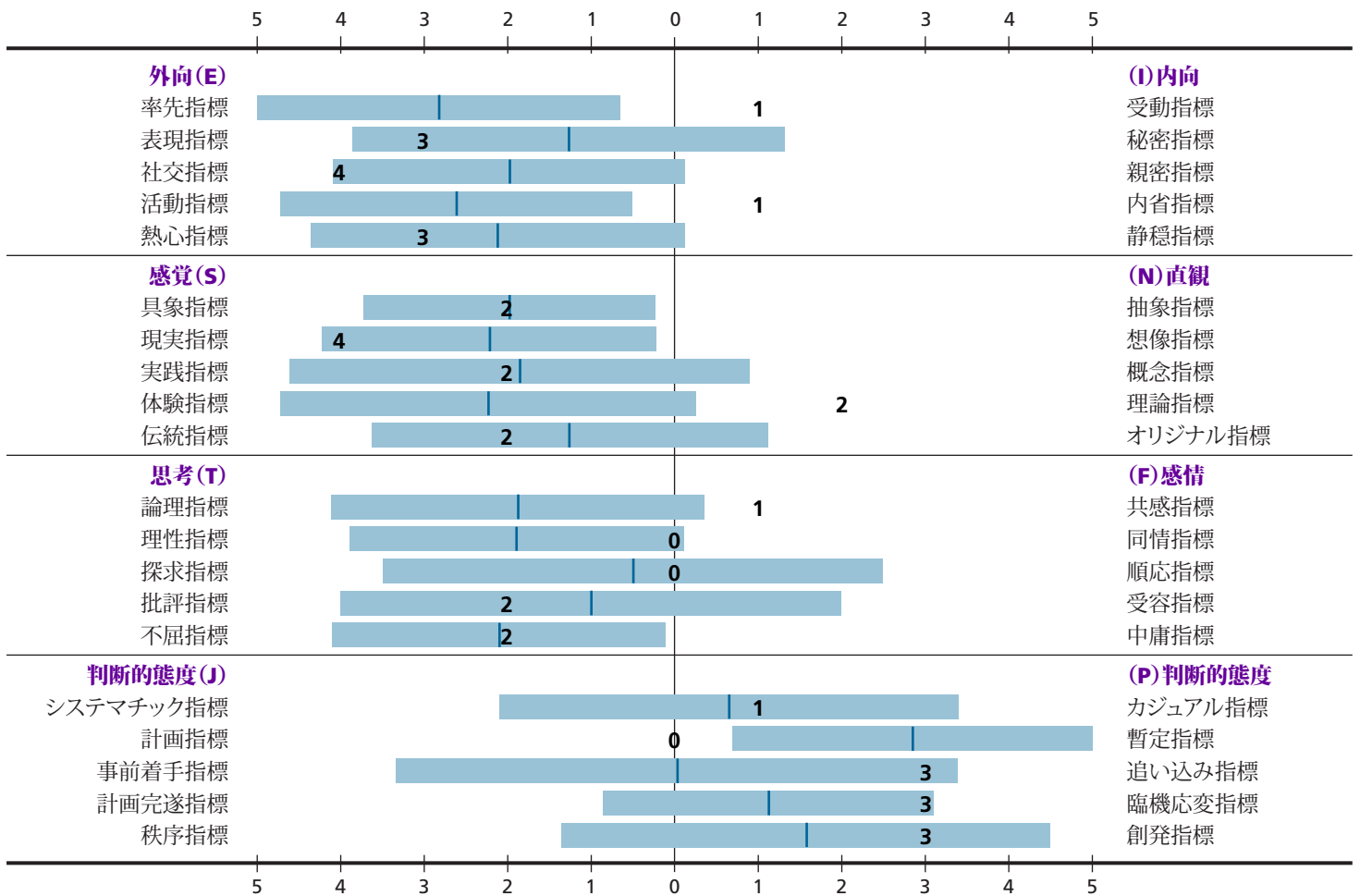
報告タイプのプリファレンス・クラリティ・インデックス

ESTP

外向: 中程度 (10)	感覚機能: 中程度 (6)	思考機能: 微妙 (3)	知覚的態度: 中程度 (11)
-----------------	------------------	-----------------	--------------------

他のESTPのファセットの得点の平均範囲

下記の棒グラフは、国のサンプルベースで算出されたESTPタイプの得点の平均の範囲を示しています。-1から+1は、標準偏差をあらわしています。各々のグラフの縦線は、ESTPの平均得点を示しています。太字の数字は、回答者のスコアを示す。



極指数 45

ポラリティ・インデックスは、0から100までの値を取り、プロフィールの中での回答者のファセットスコアの一貫性を示しています。たいていの場合、成人は、50から65の値をとりませんが、それより高い値をとることは珍しくありません。45より下の値の場合、回答者がミッドゾーンかそれに近いスコアを多く取ったことを意味しています。それについては、いくつかの解釈ができます。回答者が環境にあわせながら適切に成熟してファセットの使用している場合、あるいは、質問に単にランダムに回答している場合、あるいは自己理解が不足している場合、あるいは、どちらの指標軸をつかったらよいか決めかねている状態を意味する場合もあります。ときに、このような結果が出た場合、結果そのものの信頼性が低いこともあります。

無答数 1