

Europese Uitgave: Nederlands

Verklarend Rapport

door Naomi L. Quenk, Ph.D., en Jean M. Kummerow, Ph.D.



rapport opgesteld voor

ANNE SAMPLE

13 maart 2012



800-624-1765 • www.cpp.com

De MBTI® Persoonlijkheidsindicator

Dit stap II rapport is een diepgaande, gepersonaliseerde beschrijving van uw persoonlijkheidsvoorkeuren, afgeleid van uw antwoorden op het pan-Europese Step II Myers-Briggs Type Indicator® instrument. Het omvat uw resultaten van stap I (uw vierlettertype), naast de resultaten van stap II, die een aantal van de unieke manieren laat zien waarop u uitdrukking geeft aan uw stap I type.

Het MBTI® instrument werd ontwikkeld door Isabel Myers en Katharine Briggs als een toepassing van Carl Jung's theorie van psychologische typen. Deze theorie suggereert dat wij tegengestelde manieren hebben om energie te krijgen (Extraversion of Introversion), informatie te verzamelen of ons van informatie bewust te worden (Sensing of Intuition), te beslissen of tot een conclusie te komen over die informatie (Thinking of Feeling) en om te gaan met de wereld om ons heen (Judging of Perceiving).

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Extraversion, concentreert u zich op de buitenwereld om daar energie te halen uit interactie met mensen en/of dingen te doen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Introversion, concentreert u zich op de binnenwereld en haalt u energie uit nadenken over informatie, ideeën en/of concepten.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Sensing, merkt u feiten, details en bestaande realiteiten op en vertrouwt daarop. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Intuition, hebt u aandacht voor onderlinge verbanden, theorieën en toekomstige mogelijkheden en vertrouwt daarop.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Thinking, neemt u beslissingen op basis van logische, objectieve analyse. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Feeling, neemt u beslissingen om harmonie te creëren door het hanteren van persoonsgerichte waarden.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Judging, bent u over het algemeen georganiseerd en ordelijk en geeft u de voorkeur aan snelle beslissingen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als u de voorkeur geeft aan Perceiving, bent u over het algemeen flexibel, past u zich gemakkelijk aan en houdt u alle opties graag zo lang mogelijk open.

Aangenomen wordt dat u elk van deze acht delen van uw persoonlijkheid gebruikt maar de voorkeur geeft aan één in elk gebied, net als u een natuurlijke voorkeur hebt voor het gebruik van uw linker- of uw rechterhand. Geen voorkeurspool is beter of gewenster dan zijn tegengestelde.

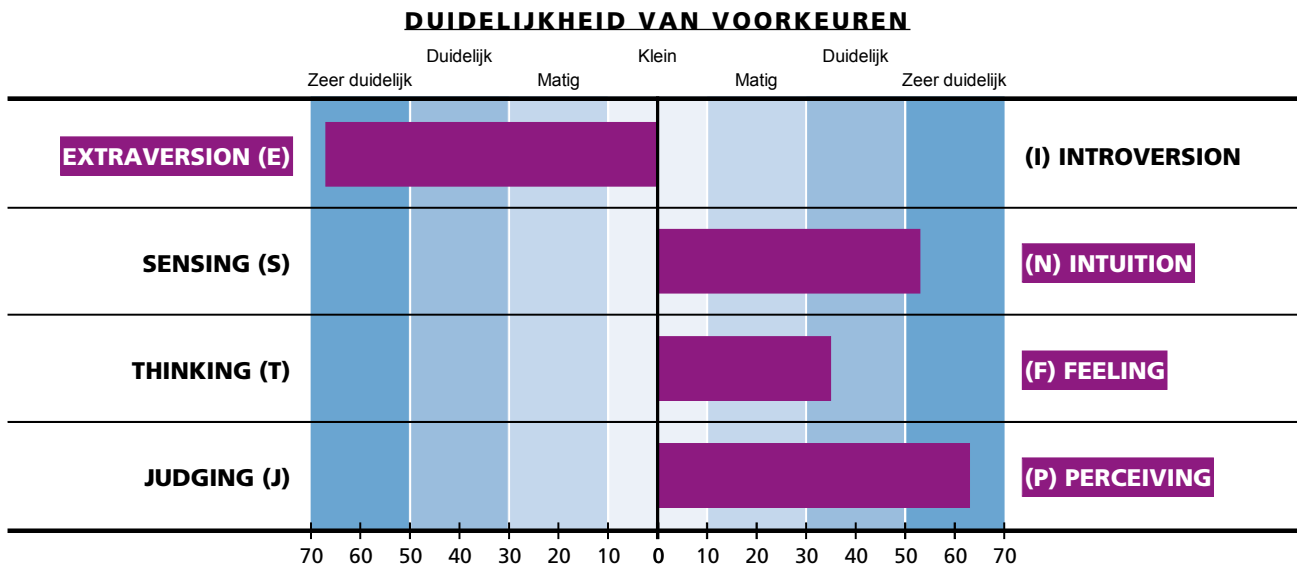
Het MBTI instrument meet niet uw vaardigheden of mogelijkheden op bepaalde gebieden maar is een manier om u te helpen u bewust te worden van uw specifieke stijl en om meer inzicht te krijgen in en waardering voor de manieren waarop mensen van elkaar verschillen.

UW RAPPORT BEVAT

Uw resultaten van stap I	4
Uw stap II facetten	6
Toepassen van stap II op communiceren	16
Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen	17
Toepassen van stap II op veranderingsmanagement	19
Toepassen van stap II op conflicthantering	20
Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken	21
Integreren van stap I en stap II	23
Gebruik van type om inzicht te krijgen	23
Overzicht van uw resultaten	24
Literatuur	25
Samenvatting Interpretator	26

Uw resultaten van stap I

De onderstaande grafiek geeft informatie over het persoonlijkheidstype dat het resultaat is van uw antwoorden op de stap II items. Elk van de vier voorkeuren die uw antwoorden aangeven wordt weergegeven op een balk aan die kant. Omdat de rest van dit rapport echter gebaseerd is op uw best-fit type, is het mogelijk dat de grafiek niet uw best-fit voorkeuren aangeeft.



Uw gerapporteerde type bleek ENFP te zijn.
Het type dat u aangaf als uw best-fit type is
ENFP
(Extraversion, Intuition, Feeling, Perceiving)
Dit rapport is gebaseerd op uw best-fit type.

Typerend voor ENFP's is dat ze enthousiaste vernieuwers zijn die altijd nieuwe mogelijkheden zien en nieuwe manieren om dingen te doen. Ze hebben veel verbeeldingskracht en initiatief om nieuwe projecten te starten.

De energie van ENFP's komt uit wat nieuw en anders is en ze zijn spontaan en houden van actie. Ze kunnen zo geïnteresseerd raken in hun projecten dat ze andere dingen, die minder spannend zijn, niet doen.

Omdat ze zo veel mogelijkheden zien, vinden ENFP's het soms moeilijk om de beste eruit te halen. Ze hebben een hekel aan routine en vinden het moeilijk om zich bezig te houden met de soms noodzakelijke details die belangrijk zijn bij het afwerken van projecten. Zij ervaren dat als saai.

Ze zijn bezorgd om anderen en begrijpen hun behoeften en aspiraties. ENFP's communiceren hun enthousiasme gemakkelijk wat aanstekelijk kan werken. Ze inspireren anderen daarom ook vaak.

ENFP's voelen zich vaak het prettigst in een werkomgeving gericht op mensen, vernieuwend en vol opwindende nieuwe mogelijkheden. Anderen kunnen erop rekenen dat ze nieuwe manieren vinden om mensen te helpen problemen op te lossen en obstakels te overwinnen.

Uw stap II facetten

Uw persoonlijkheid is complex en dynamisch. Stap II beschrijft een deel van die complexiteit door uw resultaten te laten zien op vijf verschillende delen of facetten van elk van de vier paren van het MBTI instrument van tegenovergestelde voorkeuren zoals hieronder aangegeven.

<p>EXTRAVERSION (E)</p> <p>Initiërend Expressief Groepsmens Actief Enthousiast</p>	↔	<p>(I) INTROVERSION</p> <p>Ontvangend Beheerst Intiem Bedachtzaam Rustig</p>
<p>SENSING (S)</p> <p>Concreet Realistisch Praktisch Ervaringsgericht Traditioneel</p>	↔	<p>(N) INTUITION</p> <p>Abstract Vindingrijk Conceptueel Theoretisch Origineel</p>
<p>THINKING (T)</p> <p>Logisch Redelijk Vragend Kritisch Hard</p>	↔	<p>(F) FEELING</p> <p>Empathisch Meelevend Meegaand Aanvaardend Zacht</p>
<p>JUDGING (J)</p> <p>Systematisch Gepland Vroeg beginnend Routinematig Methodisch</p>	↔	<p>(P) PERCEIVING</p> <p>Ongedwongen Opties open houden Door druk gestimuleerd Spontaan Adaptief</p>

Houd er bij het bekijken van uw resultaten rekening mee dat:

- Elk facet twee tegengestelde polen heeft. Het is waarschijnlijker dat u een voorkeur heeft voor een pool aan dezelfde kant als uw algehele voorkeur (een in-preference resultaat). Bijvoorbeeld de Initiërend pool als u de voorkeur geeft aan Extraversie of de Ontvangend pool als u de voorkeur geeft aan Introversie.
- U voor een specifiek facet de voorkeur kunt geven aan een pool die tegengesteld is aan uw algehele voorkeur (een out-of-preference resultaat) of geen duidelijke voorkeur hebt voor een van beide polen (een Midzone resultaat).
- Uw voorkeuren op deze twintig facetten u kunnen helpen meer inzicht te krijgen in uw unieke manier om uw type te ervaren en er uitdrukking aan te geven.

HOE LEEST U UW STAP II RESULTATEN?

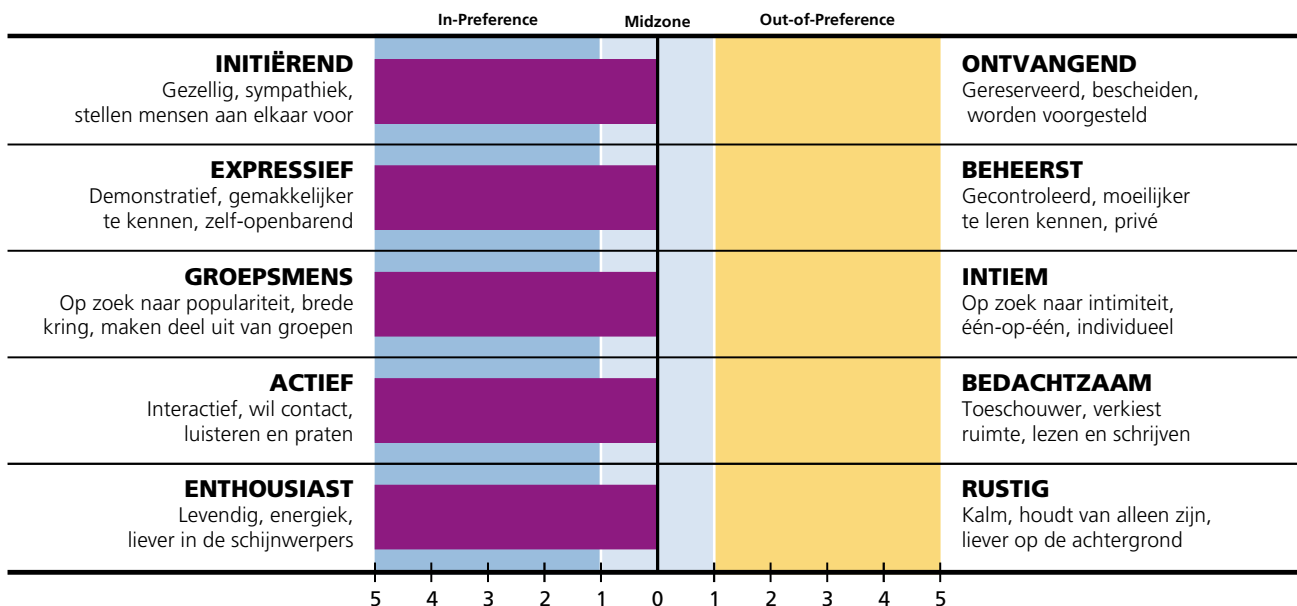
De volgende 8 pagina's (8-15) geven u informatie voor elke groep facetten. Elke pagina bevat een grafiek van uw resultaten op de facetten. De grafiek geeft:

- Korte definities van de weergegeven MBTI stap I voorkeuren.
- De namen van de vijf facetpolen geassocieerd met elke MBTI voorkeur alsmede drie beschrijvende woorden of zinnen voor elke facetpool.
- Een balk die laat zien naar welke pool uw voorkeur uitgaat of een resultaat in de Midzone. De lengte van de balk laat zien hoe duidelijk u uw voorkeur voor die pool hebt gemeld. Door naar de grafiek te kijken, kunt u zien of uw resultaat op een in-preference facet (scores van 2-5 aan dezelfde kant als uw voorkeur), out-of-preference is (scores van 2-5 op de kant tegenovergesteld aan uw voorkeur) of in de Midzone (scores van 0 of 1).

Onder de grafiek staan beschrijvingen van de kenmerken van elk in-preference, out-of-preference of Midzone resultaat. Om uw resultaten te contrasteren, kijk naar de drie woorden of zinnen die de tegengestelde facetpool op de grafiek bovenaan de pagina beschrijven. Als een groep beschrijvingen niet lijkt te passen, wordt u misschien beter beschreven door de tegenovergestelde pool of door de Midzone.

EXTRAVERSION (E)
Energie richten op de buitenwereld van mensen en objecten

(I) INTROVERSION
Energie richten op de binnenwereld van ervaringen en ideeën



Initiërend (In-Preference)

- Bent assertief extravert in sociale situaties, planning en het organiseren van bijeenkomsten.
- Treedt op als sociale facilitator, regelt de situatie zoals het naar uw idee het beste is.
- Voert sociale verplichtingen met finesse uit, stelt mensen gemakkelijk aan elkaar voor.
- Vindt het leuk om mensen met dezelfde interesses met elkaar in contact te brengen.
- Wilt oprecht dat mensen met elkaar omgaan.

Expressief (In-Preference)

- Praat veel!
- Vindt het gemakkelijk om uw gevoelens en interesses aan anderen te uiten.
- Wordt door anderen gezien als opgewekt, warm en humoristisch.
- Bent toegankelijk.
- Vraagt zich soms af of u te veel gepraat hebt of iets verkeerd gezegd hebt of misschien iets gênants.

Groepsmens (In-Preference)

- Houdt ervan met anderen samen te zijn en vindt het onplezierig om alleen te zijn.
- Voelt u in contacten op uw gemak met zowel vreemden als vrienden.
- Maakt geen onderscheid tussen vrienden en kennissen.
- Maakt deel uit van groepen omdat u graag ergens bij wilt horen.
- Vindt dat populair zijn en geaccepteerd worden belangrijk zijn.
- Wilt gevraagd worden om aan activiteiten deel te nemen, zelfs als u daar niet echt in geïnteresseerd bent.
- Hebt veel kennissen.

Actief (In-Preference)

- Geeft de voorkeur aan actieve deelname aan een discussie in plaats van passieve observatie en luisteren.
- Leert beter door te doen, te luisteren en vragen te stellen dan door te lezen en te schrijven.
- Communiceert graag persoonlijk, face-to-face of voice-to-voice.
- Spreekt liever over een onderwerp dan dat u erover schrijft.

Enthousiast (In-Preference)

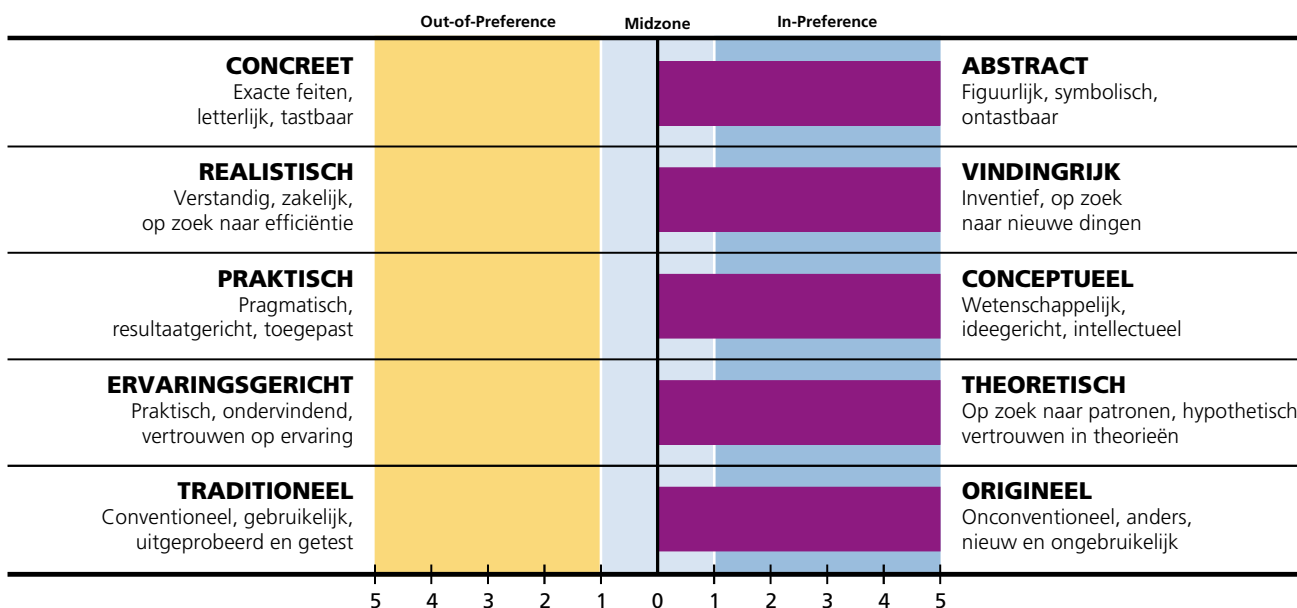
- Bent graag daar waar de actie is.
- Probeert vaak om in het middelpunt van de belangstelling te staan.
- Bent geestig en humoristisch als u met anderen spreekt.
- Vindt dat het leven spannend moet zijn.
- Uw enthousiasme werkt aanstekelijk op anderen.
- Verveelt zich als u niet actief bent en daarom zorgt u dat er activiteit is en laat daar vaak anderen in delen.

SENSING (S)

Focussen op wat met de vijf zintuigen kan worden waargenomen

(N) INTUITION

Focussen op perceptie van patronen en onderlinge verbanden



Abstract (In-Preference)

- Houdt ervan om dieper dan de oppervlakte te gaan en tussen de regels te lezen.
- Gebruikt soms symbolen en metaforen om uw standpunten uit te leggen.
- Vindt context en onderlinge verbanden erg belangrijk.
- Neemt denksprongen en geniet van brainstormen.
- Vindt het soms moeilijk om het bewijs voor uw ideeën te vinden.
- Vindt het soms moeilijk om u los te maken van de lijn die u volgt.

Vindingrijk (In-Preference)

- Houdt van vindingrijkheid om de vindingrijkheid.
- Wilt ervaren wat nieuw en anders is.
- Bent vindingrijk in interactie met nieuwe en ongebruikelijke ervaringen.
- Geeft er de voorkeur aan dingen geen twee keer op dezelfde manier te doen.
- Ziet snel wat er nodig is voor de toekomst en geniet van strategische planning.
- Kunt houden van humor en woordspelletjes op basis van nuances

Conceptueel (In-Preference)

- Houdt ervan de rol van wetenschapper en denker te spelen.
- Houdt ervan nieuwe kennis om de kennis en vaardigheden om de vaardigheden op te doen.
- Waardeert mentale virtuositeit.
- Concentreert zich op het concept, niet op de toepassing ervan.
- Geeft de voorkeur aan starten met een idee.
- Merkt dat praktisch gebruik van uw ideeën als gedachte achteraf kan komen.

Theoretisch (In-Preference)

- Vertrouwt op theorie en gelooft dat deze een eigen realiteit heeft.
- Houdt ervan het ongrijpbare aan te pakken.
- Vindt liever nieuwe theorieën uit dan dat u "oude" theorieën toepast.
- Ziet vrijwel alles als passend in een patroon of theoretische context.
- Bent toekomstgericht.

Origineel (In-Preference)

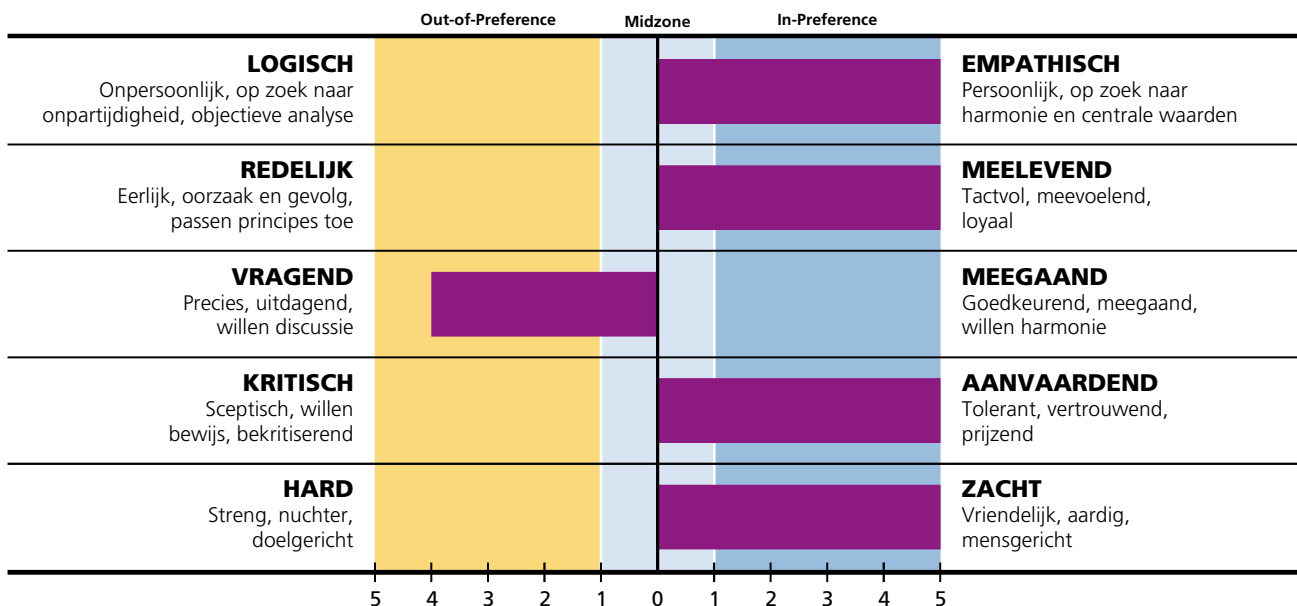
- Hecht veel waarde aan uniekheid.
- Hebt er behoefte aan uw eigen originaliteit te laten zien.
- Waardeert vernuft en vindingrijkheid.
- Volgt liever uw eigen methoden dan dat u de gebruiksaanwijzing leest.
- Verandert dingen ongeacht of ze goed werken zoals ze zijn.

THINKING (T)

Baseren conclusies op logische analyse met nadruk op objectiviteit

(F) FEELING

Baseren conclusies op persoonlijke of sociale waarden met nadruk op harmonie



Empathisch (In-Preference)

- Concentreert zich op hoe een beslissing van invloed kan zijn op wat belangrijk is voor u en voor anderen.
- Bent vaardig in het bepalen van uw eigen gevoelens en die van anderen met betrekking tot een issue.
- Bent gevoelig voor de algehele stemming in een groep.
- Gelooft dat het volgen van uw eigen inschatting van een situatie de beste manier is om een beslissing te nemen.
- Weegt positieve en negatieve gevoelens in een situatie tegen elkaar af en beslist op die basis.

Meelevend (In-Preference)

- Vertrouwt op uw eigen waarden als betrouwbare basis voor het nemen van beslissingen.
- Bent in contact met uw eigen gevoelens en waarden en die van anderen.
- Wordt bij het nemen van beslissingen beïnvloed door wat u goed en niet goed vindt.
- Neemt subjectief beslissingen, gebaseerd op baat en hinder voor de betrokken mensen.

Vragend (Out-of-Preference)

- Focust vragen meestal rond mensen en waarden.
- Kunt door uw manier van vragen stellen de gevoelens van mensen naar buiten brengen.
- Gebruikt een zachte, vriendelijke benadering als u niet sterk bij het issue betrokken bent.
- Bent tactvol maar kunt sceptisch, confronterend en openhartig zijn.
- Kunt erachter komen dat uw vragen soms ten onrechte worden uitgelegd als oppositioneel en controversieel.
- Wordt gezien als intellectueel nieuwsgierig en zelfstandig.

Aanvaardend (In-Preference)

- Concentreert zich op het goede in mensen en situaties.
- Houdt ervan om te prijzen, te vergeven en aardig tegen anderen te zijn.
- Verwacht dat anderen vriendelijk op u reageren.
- Gelooft dat een win-win situatie meestal mogelijk is.
- Kunt erg teleurgesteld zijn als er geen win-win resultaat optreedt.

Zacht (In-Preference)

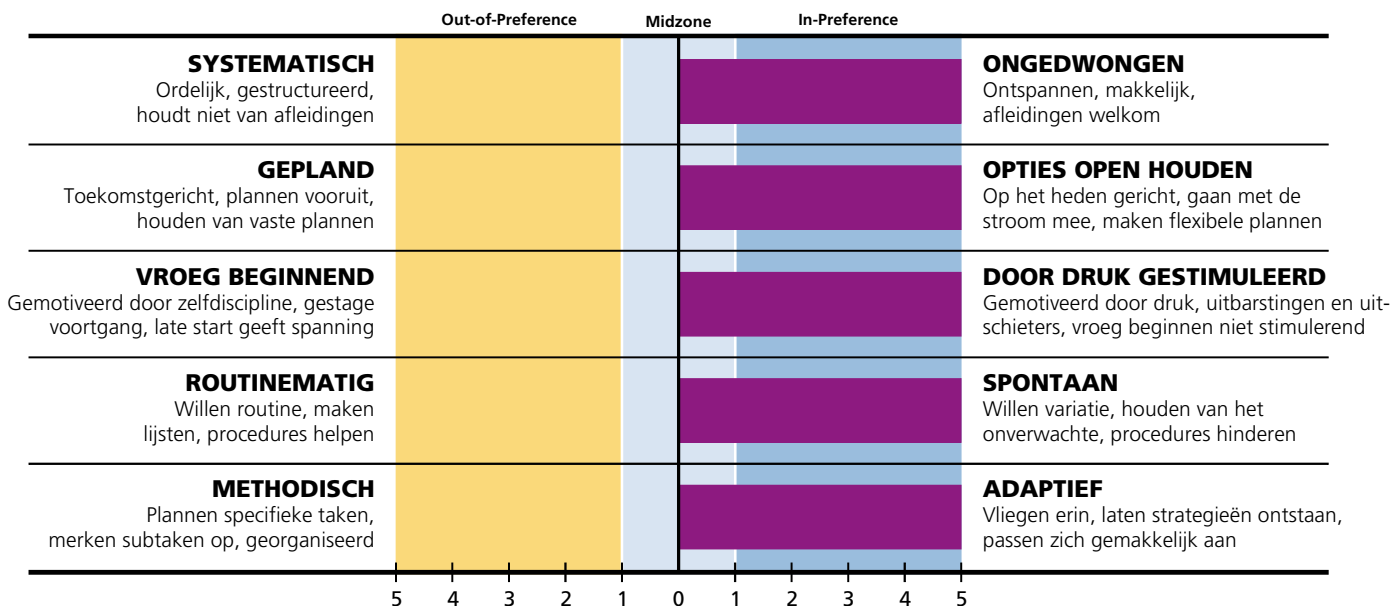
- Wilt dat mensen u aardig vinden en komt warm over.
- Gebruikt vriendelijkheid en affectie om uw doel te bereiken.
- Ziet veel manieren om tot overeenstemming te komen.
- Erkent dat een zuiver rationele beslissing niet altijd bereikt kan worden.
- Geeft anderen het voordeel van de twijfel.
- Wilt dat iedereen tevreden is met het eindresultaat.

JUDGING (J)

Voorkeur voor zaken afsluiten en beslissing

(P) PERCEIVING

Voorkeur voor flexibiliteit en spontaniteit



Ongedwongen (In-Preference)

- Wordt graag verrast en neemt de dingen zoals ze zijn.
- Geniet van een rustig tempo en laat de dingen zich op hun eigen manier ontwikkelen.
- Hebt een hekel aan te veel plannen met te veel details.
- Geeft de voorkeur aan een ongedwongen werkomgeving met weinig formaliteit.
- Wilt vaak meer informatie voordat u iets afmaakt.

Opties open houden (In-Preference)

- Houdt ervan om impulsief plannen te maken, vooral als het gaat om uw vrijetijdsactiviteiten.
- Vindt dat spontaan plannen maken bijna vanzelf gebeurt.
- Geeft de voorkeur aan flexibiliteit zodat activiteiten zich kunnen ontvouwen.
- Betreurt verplichtingen tot bindende afspraken omdat u dan geen kant meer op kunt.
- Heeft langetermijnfantasieën in plaats van langetermijnplannen.

Door druk gestimuleerd (In-Preference)

- Merkt dat tijdsdruk u helpt beter te presteren.
- Verveelt zich snel als u niets doet.
- Houdt ervan met verschillende taken te jongleren en snel van de ene naar de andere taak te gaan.
- Voelt zich het meest creatief onder druk van een deadline en geniet van verrassingen.
- Bent van mening dat uw geest aan een taak werkt zelfs als er niets op papier staat.
- Hoeft alleen maar te weten hoe laat u kunt beginnen om de deadline te kunnen halen.
- Vindt dat succes op deze manier afhankelijk is van uitstekende timing en de nodige planningsvaardigheden.

Spontaan (In-Preference)

- Geniet van vrijheid en openheid voor nieuwe ervaringen.
- Bent op uw best als u spontaan kunt werken.
- Ziet routines als beperkingen.
- Vindt dat routine uw mogelijkheden om te reageren op onverwachte kansen in de weg staat.
- Houdt er niet van om uw creativiteit te plannen.

Adaptief (In-Preference)

- Gebruikt een informele benadering bij het voltooien van een taak.
- Springt in het diepe zonder gedetailleerde plannen.
- Werkt op een niet rechtlijnige manier en bent in staat snel van positie te wisselen middenin een argument.
- Gelooft dat er een oplossing zal komen ongeacht waar u begint.
- Houdt ervan om te wachten, te zien wat er gebeurt en dan in actie te komen.

Toepassen van stap II op communiceren

Alle aspecten van uw type beïnvloeden de manier waarop u communiceert, vooral als lid van een team. Negen van de facetten zijn vooral relevant voor communicatie. Uw voorkeuren voor deze negen facetten naast tips voor betere communicatie ziet u hieronder weergegeven.

Naast de tips in de tabel moet u onthouden dat communicatie voor elk type het volgende inhoudt

- Anderen laten weten welk soort informatie u nodig hebt.
- Anderen vragen wat ze nodig hebben.
- Uw ongeduld bewaken als andere stijlen domineren.
- U realiseren dat anderen waarschijnlijk niet proberen om u te vervelen als ze hun eigen communicatiestijlen gebruiken.

Uw facetresultaat	Communicatiestijl	Communicatieverbetering
Initiërend	Begint interacties door mensen te helpen elkaar te leren kennen.	Overtuig u ervan of mensen deze introducties daadwerkelijk nodig hebben en willen.
Expressief	Zegt wat u denkt tegen iedereen die ernaar wil luisteren.	Herken wanneer het belangrijk is om niet te zeggen wat u denkt en het dan ook niet te zeggen.
Actief	Beleeft er plezier aan om te communiceren en face-to-face met anderen om te gaan.	Herken wanneer face-to-face communicatie opdringerig of onnodig is.
Enthousiast	Toont snel enthousiasme voor het onderwerp waar het om gaat.	Wees voorzichtig en laat anderen ook aan bod komen; zorg dat u om input vraagt.
Abstract	Praat over wat u kunt afleiden uit de huidige gegevens.	Sta open voor de belangrijke details die u misschien over het hoofd ziet.
Vragend	Wilt vragen stellen.	Wees selectief in het kiezen van vragen zodat u mensen niet intimideert.
Aanvaardend	Wees op een natuurlijke manier ruimdenkend.	Wees u ervan bewust dat anderen gefrustreerd kunnen raken door uw weigering om één standpunt boven het andere te verkiezen.
Zacht	Probeert mensen te winnen voor uw standpunt.	Aanvaard dat iemand gekwetst kan raken; een win-win resultaat is niet altijd mogelijk.
Adaptief	Communiceert als u middenin een taak bent wat het volgende is dat gedaan moet worden.	Probeer degenen die meer stukjes van de taak van te voren nodig hebben, die te geven.

Toepassen van stap II op het nemen van beslissingen

Om effectieve beslissingen te kunnen nemen is informatie nodig uit verschillende perspectieven en moeten goedwerkende methoden worden toegepast voor het evalueren van die informatie. De stap II facetten geven ons specifieke manieren om onze besluitvorming te verbeteren, speciaal de facetten die te maken hebben met Sensing, Intuition, Thinking en Feeling. Hieronder vindt u algemene vragen die met die facetten te maken hebben. De facetpolen waaraan u de voorkeur geeft, zijn cursief gedrukt. Als u zich in de Midzone bevindt, is geen der polen cursief aangegeven.

<p style="text-align: center;">SENSING</p> <p>Concreet: Wat weten we en hoe weten we het? Realistisch: Wat zijn de werkelijke kosten? Praktisch: Zal het werken? Ervaringsgericht: Kunt u me laten zien hoe het werkt? Traditioneel: Moet er werkelijk iets veranderd worden?</p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p><i>Abstract: Wat zou dit anders kunnen betekenen?</i> <i>Vindingrijk: Wat kunnen we anders bedenken?</i> <i>Conceptueel: Welke andere interessante ideeën zijn er?</i> <i>Theoretisch: Hoe staat het allemaal met elkaar in verband?</i> <i>Origineel: Wat is een nieuwe manier om dit te doen?</i></p>
<p style="text-align: center;">THINKING</p> <p>Logisch: Wat zijn de voor- en nadelen? Redelijk: Wat zijn de logische gevolgen? <i>Vragend: Maar hoe zit het met...?</i> Kritisch: Wat klopt hier niet aan? Hard: Waarom gaan we nu niet verder?</p>	<p style="text-align: center;">FEELING</p> <p><i>Empathisch: Wat vinden we leuk en wat niet?</i> <i>Meelevend: Welke impact zal dit op de mensen hebben?</i> Meegaand: Hoe kunnen we iedereen gelukkig maken? <i>Aanvaardend: Wat brengt dit op?</i> <i>Zacht: Hoe zit het met de mensen die gekwetst zullen raken?</i></p>

Zes verschillende manieren om informatie te evalueren, beslissingsstijlen genoemd, zijn bepaald op basis van twee facetten van de Thinking-Feeling dichotomie: Logisch-Empathisch en Redelijk-Meelevend.

**Uw stijl is Empathisch-Meelevend.
 Deze stijl betekent dat u waarschijnlijk:**

- Vertrouwt op de voorkeur voor Feeling en beslissingen neemt op basis van uw waardensysteem.
- Logische oorzaak-en-gevolg factoren herkent maar deze als secundair ziet.
- Ernaar streeft harmonie te creëren en te handhaven via uw beslissingen.
- Wordt gezien als gevoelig en tactvol.
- Soms wordt gezien als overbezorgd.

TIPS

Begin bij individuele probleemoplossing met het stellen van alle bovenstaande vragen.

- Bekijk de antwoorden zeer goed. De vragen die tegengesteld zijn aan die vragen die vet-cursief zijn gedrukt kunnen de sleutel vormen, omdat die perspectieven voorstellen waarvan het niet waarschijnlijk is dat u ze overweegt.
- Probeer om uw beslissingsstijl in balans te brengen door aandacht te hebben voor delen van uw persoonlijkheid waarvoor u minder voorkeur heeft.

Zoek bij probleemoplossing in groepen actief naar mensen met verschillende standpunten. Vraag naar hun zorgen en perspectieven.

- Voer een laatste controle uit om er zeker van te zijn dat alle bovengenoemde vragen gesteld zijn en dat er verschillende beslissingsstijlen gebruikt zijn.
- Doe als u een perspectief mist extra moeite om te overwegen wat dit zou kunnen toevoegen.

Toepassen van stap II op veranderingsmanagement

Verandering lijkt onvermijdelijk te zijn en beïnvloedt mensen op verschillende manieren. Om u te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u duidelijk zijn over wat verandert en wat hetzelfde blijft.
- Moet u bepalen wat u moet weten om de verandering te kunnen begrijpen en die informatie dan opzoeken.

Om anderen te helpen om te gaan met verandering,

- Moet u open discussie over de verandering stimuleren. Wees u ervan bewust dat dit voor sommigen gemakkelijker is dan voor anderen.
- Moet u zorgen dat zowel logische redenen als persoonlijke of sociale waarden zijn overwogen.

Uw persoonlijkheidstype beïnvloedt ook uw stijl van veranderingsmanagement, met name uw resultaten op de hieronder genoemde facetten. Bekijk de facetten en tips voor het verbeteren van uw reactie op verandering.

Uw facetresultaat	Stijl van veranderingsmanagement	Verbeteren van veranderingsmanagement
Expressief	Deelt uw gevoelens over de verandering vrij met anderen.	Beperk uw expressiviteit tot degenen die uw stijl waarderen; geef anderen tijd om dingen te overdenken.
Groepsmens	Bespreekt de veranderingen en de impact daarvan voor u met zoveel mogelijk mensen.	Wees u ervan bewust dat mensen verschillen in hun niveau van belangstelling voor wat u te zeggen hebt en wees dus selectief in met wie u praat.
Abstract	Zou ongegronde conclusies kunnen trekken over de betekenis van de verandering.	Controleer uw conclusies aan de hand van een aantal feiten en gegevens.
Vindingrijk	Geniet van de nieuwe aspecten van de verandering en de vindingrijkheid die ervoor nodig is.	Erken dat er werkelijke kosten verbonden zijn aan het nastreven van nieuwe dingen.
Theoretisch	Plaast de verandering in een theoretisch systeem.	Erken dat ervaringen van mensen door uw theorie niet altijd adequaat worden uitgelegd.
Origineel	Bent blij met veranderingen omdat het veranderingen zijn.	Wees selectief als het erom gaat welke veranderingen het nastreven werkelijk waard zijn.
Zacht	Wilt dat mensen die de gevolgen van de verandering ondervinden met vriendelijkheid en consideratie behandeld worden.	Beslis hoeveel ongevoeligheid u kunt tolereren en handel daarnaar.
Opties open houden	Laat de veranderingen zich ontvouwen zoals ze komen.	Wees u ervan bewust dat anderen zich misschien niet op hun gemak voelen met uw benadering; geef hen uitleg als dat maar enigszins mogelijk is.
Adaptief	Besluit wat het beste is om hierna te doen; biedt weerstand tegen planning.	Denk eraan - het nú plannen van een aantal stappen kan problemen in de toekomst voorkomen.

Toepassen van stap II op conflicthantering

Bij het werken met anderen zijn conflicten onvermijdelijk. Mensen met verschillende typen persoonlijkheid kunnen verschillen in wat ze definiëren als een conflict, hoe ze erop reageren en hoe ze een oplossing vinden. Hoewel ze vaak onplezierig zijn, leiden conflicten vaak tot verbetering van de werksituaties en van relaties.

Een onderdeel van de conflicthantering voor elk type omvat:

- Zorgen dat het werk gedaan wordt terwijl u uw relatie met de betrokken mensen houdt zoals ze is.
- Erkennen dat alle perspectieven iets toevoegen, maar dat elk perspectief dat tot in het extreme gebruikt wordt (met uitsluiting van zijn tegengestelde) uiteindelijk de oplossing van een conflict in de weg staat.

Uw resultaten op zes stap II facetten kunnen sommige aspecten van uw conflicthantering op een unieke wijze beïnvloeden. In de onderstaande tabel wordt uitgelegd hoe uw resultaten op deze facetten van invloed kunnen zijn op de moeite die u doet om conflicten te hanteren.

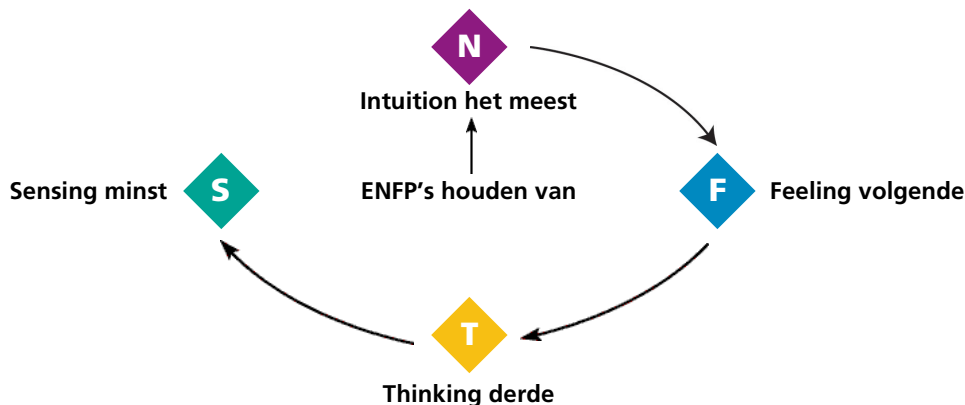
Uw facetresultaat	Conflict-Managementstijl	Verbetering van conflicthantering
Expressief	Bespreekt het conflict en uw emotionele reacties erop onmiddellijk.	Wees u ervan bewust dat anderen zelfs als ze zich misschien niet onmiddellijk uitspreken, misschien toch een duidelijke mening hebben over het probleem.
Groepsmens	Betrekt alle relevante mensen bij het oplossen van het conflict, niet alleen degenen die u goed kent.	Respecteer de behoefte van sommige mensen om pas betrokken te raken als ze er klaar voor zijn om deel te nemen.
Vragend	Stelt een groot aantal vragen aan anderen om alles wat in het conflict speelt boven water te krijgen.	Wees u ervan bewust dat mensen uw stijl van vragen als uitdagend in plaats van nuttig kunnen opvatten bij het oplossen van het conflict; geef duidelijk aan wat uw intentie is.
Aanvaardend	Zoekt naar punten van overeenkomst in argumenten en ideeën van anderen.	Erken dat sommige dingen werkelijk kritiek waard zijn dus sta niet op overeenstemming.
Zacht	Streeft naar samenwerking en zorgt dat er zo weinig mogelijk punten van onenigheid zijn.	Erken wanneer samenwerking niet langer nuttig is; soms moeten mensen afspreken om het niet eens te zijn.
Door druk gestimuleerd	Voorkomt de druk van werken tot de laatste minuut dus erkent niet dat conflict kan worden veroorzaakt door deze stijl zelf.	Gebruik uw stijl wanneer u alleen werkt maar stel de deadlines voor uzelf vroeger wanneer anderen van u afhankelijk zijn voor het voltooien van werkzaamheden.

Naast uw facetresultaten beïnvloedt uw beslissingstijl (zoals uitgelegd op pagina 17) uw manier van conflicthantering. Uw beslissingstijl is Empatisch-Meelevend. Het is waarschijnlijk dat u zich concentreert op rekening houden met persoonsgerichte waarden omdat u gelooft dat anderen die dat niet doen ongevoelig zijn. Als u uw inspanningen om conflicten te hanteren effectiever wilt maken, wees u bewust van twee mogelijke extreme reacties - toegeven voordat anderen uw standpunten kennen of erop staan dat men het doet zoals u wilt.

Hoe de delen van uw persoonlijkheid samenwerken

Bij de essentie van typering gaat het om de manier waarop informatie verzameld wordt (Sensing en Intuition) en hoe beslissingen worden genomen (Thinking en Feeling). Elk type heeft favoriete manieren om die twee dingen te doen. De twee middelste letters van uw vierlettertype (S of N en T of F) geven uw favoriete processen weer. Hun tegengestelden, waarvan de letters niet in uw vierlettertype voorkomen, zijn voor uw type derde en vierde in volgorde van belangrijkheid. Vergeet het niet - u gebruikt alle delen van uw persoonlijkheid minimaal een deel van de tijd.

Voor ENFP's werkt dit als volgt:



GEBRUIKEN VAN UW FAVORIETE PROCESSEN

Extraverte personen houden ervan om hun favoriete proces het meest te gebruiken in de buitenwereld van mensen en dingen. Om het evenwicht te bewaren, gebruiken ze hun tweede favoriet in hun innerlijke wereld van ideeën en indrukken. Introverte personen zijn geneigd hun favoriete proces het meest te gebruiken in hun innerlijke wereld en om het evenwicht te bewaren door gebruik te maken van hun tweede favoriete proces in de buitenwereld.

Dus ENFP's gebruiken:

- Intuition voornamelijk extern om mogelijkheden en betekenissen te zien.
- Feeling voornamelijk intern om hen te leiden naar wat er werkelijk toe doet voor henzelf en anderen.

GEBRUIKEN VAN UW MINST FAVORIETE PROCESSEN

Als u vaak gebruik maakt van de delen van uw persoonlijkheid die minder de voorkeur hebben, Thinking en Sensing, vergeet dan niet dat u werkt buiten uw natuurlijke comfortzone. Het kan zijn dat u zich op die momenten ongemakkelijk, moe of gefrustreerd voelt. Als ENFP kan het zijn dat u snel en ineffectief van het ene project naar het andere springt en dan gefixeerd raakt op negatieve, innerlijke feiten of lichamelijke symptomen.

Probeer om wat balans terug te brengen het volgende:

- Neem meer pauzes in uw activiteiten als u de minder bekende delen van uw persoonlijkheid gebruikt - Thinking en Sensing.
- Doe uw best om de tijd te vinden om iets leuks te doen waarbij u gebruik maakt van uw favoriete manieren - Intuition en Feeling.

MAAK EFFECTIEF GEBRUIK VAN UW TYPE

De voorkeur van ENFP's voor Intuition en Feeling maakt hen vooral geïnteresseerd in

- Ideeën en mogelijkheden verkennen.
- Harmonie bevorderen in hun eigen leven en dat van anderen.

Ze besteden weinig energie aan de delen van hun persoonlijkheid waar minder voorkeur naar uitgaat (less-preferred), Sensing en Thinking. Deze delen kunnen onervaren blijven en minder beschikbaar voor gebruik in situaties waarin ze nuttig zouden kunnen zijn.

Als ENFP,

- Als u te veel vertrouwt op uw Intuition voorkeur, is het waarschijnlijk dat u de relevante feiten, details en leerrijke ervaringen uit het verleden mist.
- Als u uitsluitend oordeelt op basis van uw Feeling voorkeur, kan het zijn dat u de zwakke plekken, de voordelen en de nadelen en de logische implicaties van uw beslissingen negeert.

Uw persoonlijkheidstype zal zich in de loop van uw leven waarschijnlijk op een natuurlijke manier ontwikkelen. Naarmate mensen ouder worden raken veel van hen geïnteresseerd in de minder bekende delen van hun persoonlijkheid. Wanneer ze van middelbare leeftijd zijn of ouder, merken ENFP's vaak dat ze meer tijd besteden aan dingen die ze niet leuk vonden toen ze jonger waren. Ze melden bijvoorbeeld dat ze meer plezier beleven aan taken waarvoor aandacht voor feiten en details nodig is en aan activiteiten die vragen om logische analyse.

HOE DE FACETTEN U KUNNEN HELPEN EFFECTIEVER TE WERK TE GAAN

Soms vraagt een specifieke situatie om gebruik van een less-preferred deel van uw persoonlijkheid. Uw facetresultaten kunnen het gemakkelijker voor u maken om tijdelijk een minder natuurlijke benadering te gebruiken. Begin met te bepalen welke facetten relevant zijn en welke polen geschikter zijn om te gebruiken.

- Als uw voorkeur out-of-preference is wat betreft één of meer van de relevante facetten, moet u zorgen dat u zich richt op het gebruiken van benaderingen en gedragingen die betrekking hebben op die out-of-preference facetten.
- Als u zich bevindt in de Midzone, moet u beslissen welke pool geschikter is voor de situatie van dat moment en zorgen dat u gebruikt maakt van benaderingen en gedrag die betrekking hebben op die pool.
- Als uw voorkeur in-preference is, moet u iemand bij de tegengestelde facetpool hulp vragen bij het gebruiken van die benadering of een beschrijving lezen van die pool, om hints te krijgen voor het veranderen van uw gedrag. Zodra u een goede benadering hebt gevonden, moet u vechten tegen terugkeer naar uw comfortzone.

Hieronder vindt u twee voorbeelden van het toepassen van deze suggesties.

- Als u in een situatie verkeert waarin uw natuurlijke informatieverzamelingsstijl (Intuition) misschien niet past, moet u proberen uw abstracte benadering te veranderen (een in-preference resultaat) door te bekijken welke belangrijke feiten en details u misschien hebt gemist (concreet).
- Als u in een situatie verkeert waarin u misschien de manier waarop u dingen gedaan krijgt moet veranderen (Perceiving), moet u proberen uw spontane benadering van het verrichten van taken te gebruiken (een in-preference resultaat) door u af te vragen of het volgen van een aantal routines (routinematig) u zou helpen betere resultaten te bereiken in deze specifieke situatie.

Integreren van stap I en stap II

Als u een combinatie maakt van uw stap I best-fit type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat uw geïndividualiseerde typebeschrijving:



Vragend
ENFP

Als u na het lezen van alle informatie in dit rapport denkt dat u niet juist beschreven bent, past een ander vierlettertype of een variatie op de facetten beter bij u. Om u te helpen uw best-fit geïndividualiseerde beschrijving te bepalen, gaat u als volgt te werk:

- Concentreer u op facetpolen waarvan u denkt dat ze onjuist zijn of op facetten waarop u Midzone resultaten had.
- Raadpleeg een gekwalificeerd MBTI consultant voor suggesties.
- Observeer uzelf en vraag anderen hoe ze u zien.

Gebruik van type om inzicht te krijgen

Kennis van uw type kan uw leven op een aantal manieren verrijken. Het kan u helpen om

- Uzelf beter te begrijpen. Uw eigen type kennen helpt u de sterkten van uw typische reacties te begrijpen.
- Anderen te begrijpen. Type kennen helpt u erkennen dat andere mensen verschillend kunnen zijn. Het kan u in staat stellen die verschillen als nuttig en verruimend te zien in plaats van als vervelend en beperkend.
- Perspectief te verkrijgen. Uzelf en anderen zien in de context van het type kan u helpen de legitimiteit van andere standpunten te begrijpen. U kunt dan vermijden dat u vastloopt in de overtuiging dat uw manier de enige is. Geen enkel perspectief is altijd goed of altijd slecht.

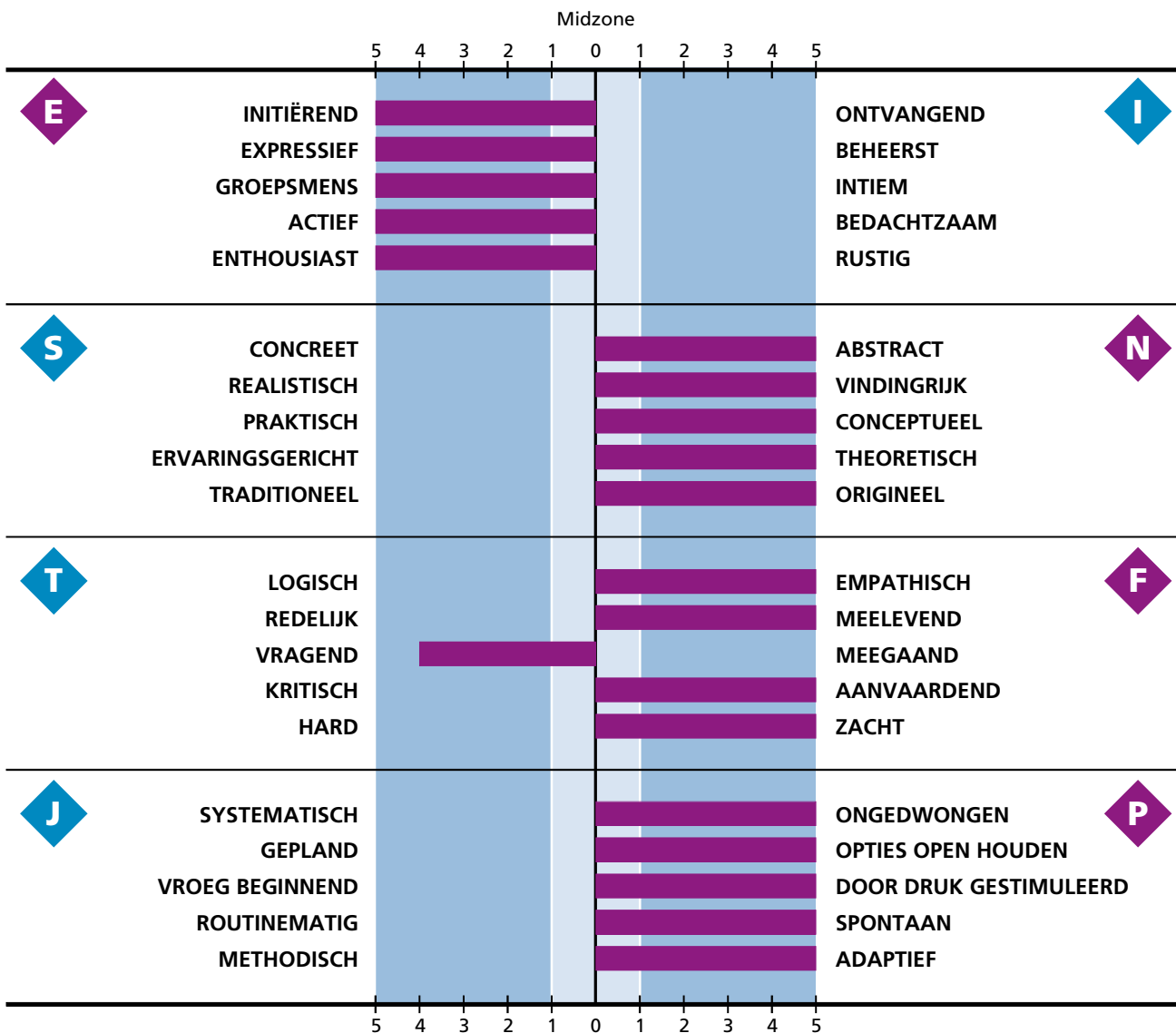
Om de theorie en de toepassing van het type verder te onderzoeken, kunt u de literatuurlijst op pagina 25 bekijken. Uzelf en anderen waarnemen vanuit het type-standpunt zal een verrijking betekenen voor uw begrip van persoonlijkheidsverschillen en u stimuleren tot constructief gebruik van die verschillen.

Overzicht van uw resultaten

STAP I: UW VIERLETTERTYPE

ENFP's zijn over het algemeen warm enthousiast, levendig, vernieuwend en vindingrijk. Ze vinden altijd een nieuwe mogelijkheid om uit te proberen. Ze zijn snel met het aandragen van een oplossing voor problemen, empathisch en klaar om iemand met een probleem te helpen. Ze vertrouwen vaak op hun mogelijkheden om te improviseren in plaats van dat ze zich van te voren voorbereiden.

STAP II: UW RESULTATEN OP DE 20 FACETTEN



Als u een combinatie maakt van uw stap I best-fit type en uw stap II out-of-preference facetten, is het resultaat uw geïndividualiseerde typebeschrijving:

Vragend
ENFP

Literatuur

ALGEMENE INFORMATIE OVER MBTI® STAP I EN STAP II VRAGENLIJSTEN

- 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.

TOEPASSINGEN VAN TYPE (PAGINA'S 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.

TYPEDYNAMIEK EN ONTWIKKELING (PAGINA'S 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.

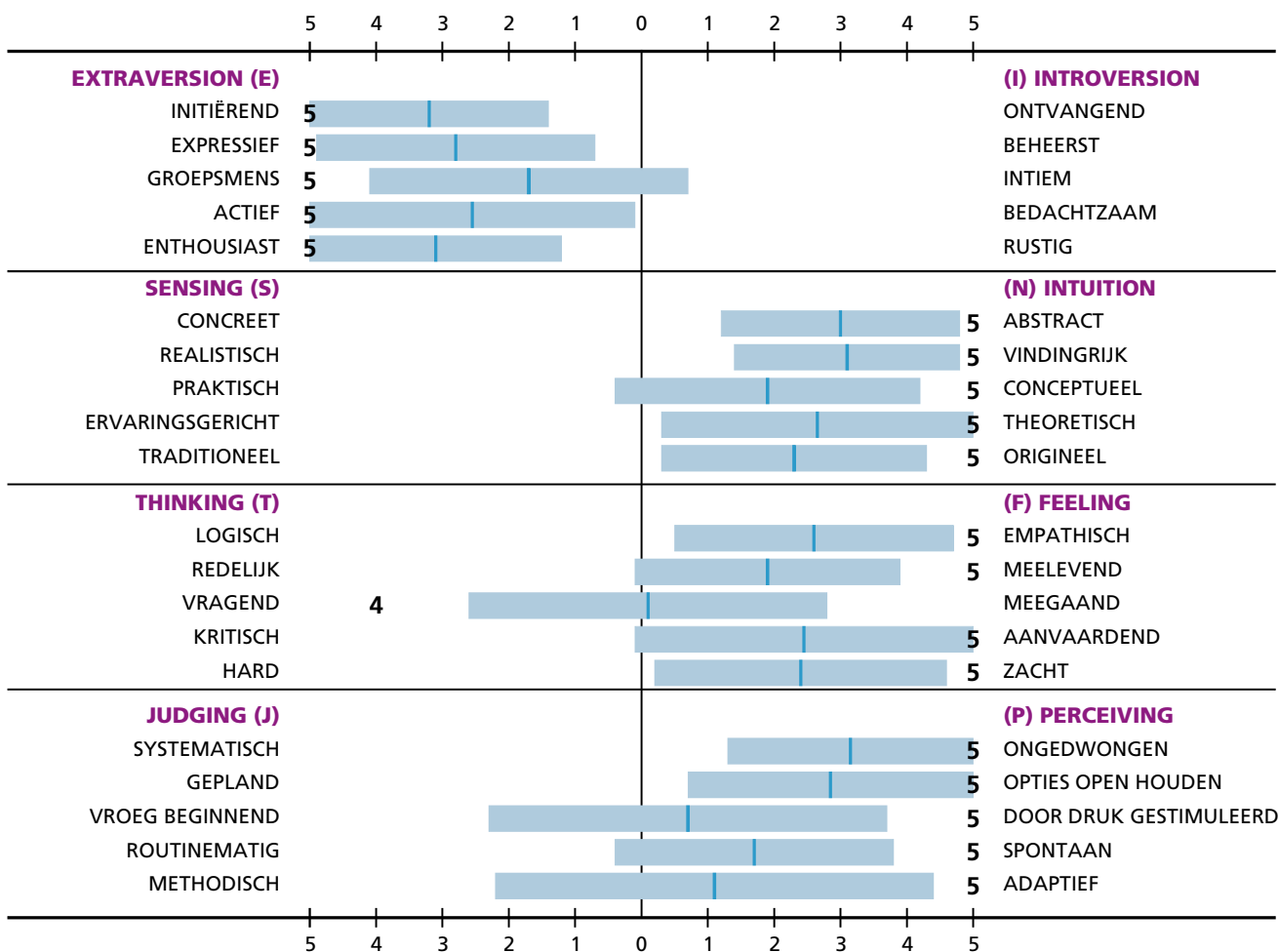
Samenvatting Interpretator

DUIDELIJKHEID VAN VOORKEUR INDEX VOOR GERAPPORTEERDE TYPE: ENFP

Extraversion: Zeer duidelijk (67)	Intuition: Zeer duidelijk (53)	Feeling: Duidelijk (35)	Perceiving: Zeer duidelijk (63)
---	--	-----------------------------------	---

FACETTENScores EN HET GEMIDDELDE VAN DE Scores VOOR ANDERE ENFPs

De balken in de onderstaande grafieken tonen het gemiddelde van de scores van de ENFPs in de Europese steekproef. De balken tonen scores die een standaarddeviatie van -1 tot +1 van het gemiddelde vormen. De verticale lijn in elke balk toont de gemiddelde score van de ENFPs. De vetgedrukte cijfers laten de scores van de respondent zien.



POLARITEITSINDEX: 98

De polariteitsindex, die loopt van 0 tot 100, toont de consistentie van de facetscores van een respondent binnen een profiel. De meeste volwassenen scoren tussen de 50 en de 65, hoewel hogere indexen niet ongebruikelijk zijn. Een index beneden de 45 betekent dat de respondent een groot aantal scores in de buurt van de Midzone heeft. Dit kan het gevolg zijn van weloverwogen, situationeel gebruik van het facet, het willekeurig beantwoorden van de vragen, gebrek aan zelfkennis of ambivalentie over het gebruik van een facet. Sommige van dergelijke profielen kunnen ongeldig zijn.

Aantal Weggelaten Antwoorden: 0



800-624-1765
www.cpp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Step II Verklarend Rapport © 2004, 2006 door Peter B. Myers en Katharine D. Myers. Alle rechten voorbehouden. ® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, en het MBTI logo zijn geregistreerde handelsmerken van de Myers-Briggs Type Indicator Trust. ™ Het CPP logo is een handelsmerk van CPP, Inc.