

Europæisk Udgave: Dansk

# Tolkningsrapport

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



Rapport til  
**JOHN SMITH**  
4. februar 2016



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

Myers-Briggs Type Indicator® Trin II™ Tolkningsrapport Copyright 2004, 2006 af Peter B. Myers og Katharine D. Myers. Alle rettigheder forbeholdes. Ingen del af denne publikation må genskabes, gemmes i et genkaldelsessystem eller sendes i nogen som helst form eller medier eller på anden måde elektronisk, mekanisk, ved fotokopiering, ved optagelse eller andet uden forudgående skriftligt samtykke fra CPP, Inc., medmindre det er med det formål at anvende CPP LTD.'s elektroniske vurderingsservice. Denne publikation må ikke sælges videre, udlejes, udlånes, leases, udveksles, udgives eller på anden måde videregives til tredjemand. Hverken køberen eller nogen individuelle testbrugere, som er ansat af eller på anden vis forbundet til køberen, må handle som agent, distributionskanal eller lagerførende forhandler for denne publikation. Distribueret under licens fra udgiveren, CPP, Inc., USA. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II og MBTI-logoet er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende Myers & Briggs Foundation i USA og andre lande. CPP-logoet er et varemærke eller et registreret varemærke tilhørende CPP, Inc., i USA og andre lande. OPP har licens til at bruge varemærkerne i Europa. OPP og OPP-logoet er registrerede varemærker tilhørende OPP Ltd.

## 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, idéer 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 inden for 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 Trin I™

Dine facetresultater fra Trin II™

Anvendelse af resultater fra Trin II™ i forhold til kommunikation

Anvendelse af resultater fra Trin II™ i forhold til at træffe beslutninger

Anvendelse af resultater fra Trin II™ i forhold til håndtering af forandringer

Anvendelse af resultater fra Trin II™ i forhold til at håndtere konflikter

Dynamikken i din psykologiske type

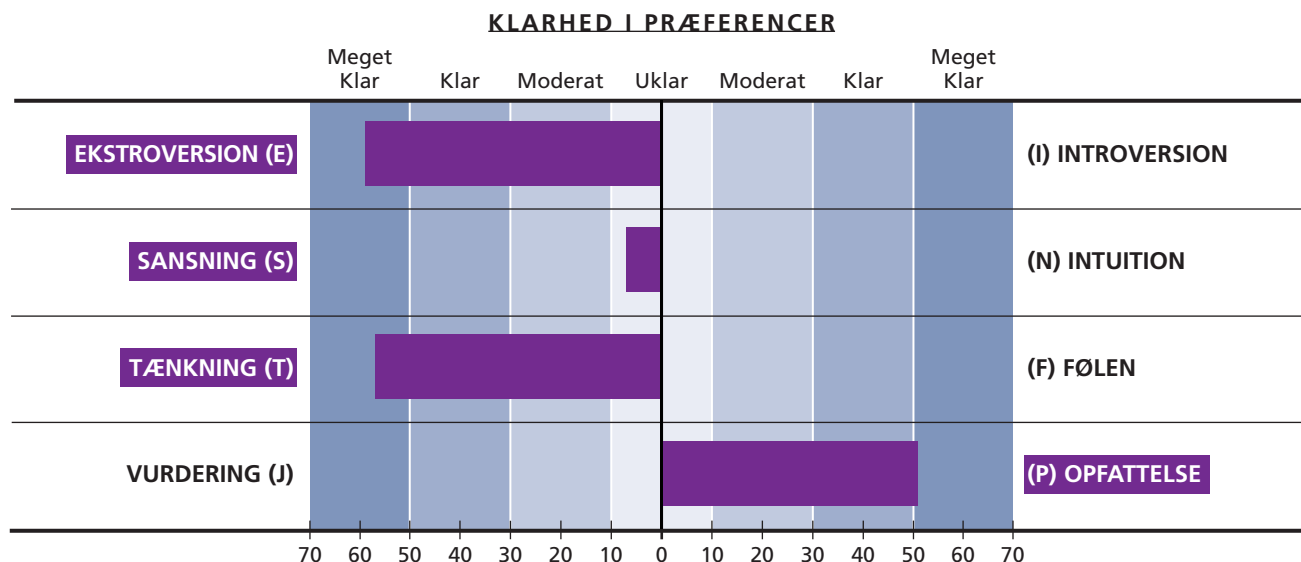
Integration af oplysninger for Trin I™ og Trin II™

Brug af type for at opnå øget forståelse

Overblik over dine resultater

## Dine resultater fra Trin I™

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



**Din rapporterede type er**  
**ESTP**  
**(Ekstroversion, Sansning, Tænkning, Opfattelse)**

ESTP-typer er i stand til at se de aktuelle behov. De foretager en hurtig og realistisk vurdering af situationen og søger efter brugbare løsninger, der fungerer. De begrænses ikke af gældende regler, men tilpasser dem snarere til den aktuelle situation.

De har fokus på detaljer og fakta og baserer sig i højere grad på erfaringer end teorier i undersøgelsen af hvad der er vigtigt. De er nysgerrige og fordomsfrie og ofte tolerante over for forskellige måder at gøre tingene på.

De foretrækker at afprøve tingene selv fremfor at lytte til andres råd og løsningsforslag. De søger efter de styrende principper i forhold til deres egne erfaringer og hos dem de respekterer. De er hurtige til at anlægge en logisk betragtning, før de går videre til den næste situation.

ESTP-typer forsøger at gøre livet festligt og nyder de materielle goder såvel som fysisk aktivitet. Deres holdning er, at livet skal leves fremfor analyseres og de holder af at være i gang. De fokuserer på her og nu.

ESTP-typer vil sandsynligvis være mest tilfredse i et arbejdsmiljø, der værdsætter realisme, handling, effektivitet og tilpasningsevne. Man kan regne med at de fokuserer på den aktuelle situation og tager tingene, som de kommer, alt i mens de søger efter en implementerbar løsning.

### PASSER DENNE TYPE PÅ DIG?

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

## Dine facetresultater fra Trin II™

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

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

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

- Hver facet har to modsatrettede poler. Du vil sandsynligvis foretrække den pol, som ligger på samme side som din overordnede præference (et resultat *inden for 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 *uden for præferencen*) eller at du ikke har nogen klar præference for nogen af polerne (et *mellemzonerultat*).
- 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 sider 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. Søjlelængden 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 inden for præferencen (scorer på 2-5 på samme side som din præference), uden for præferencen (scorer på 2-5 på modsatte side af din præference) eller i mellemzonen (scorer på 0 eller 1).

Under grafen findes et antal udsagn, der beskriver egenskaberne for hvert af resultaterne inden for præferencen, uden for præferencen og i mellemzonen. 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. Du kan forstå en modsat facetpol ved at se på de tre ord eller sætninger på grafen, der beskriver den.

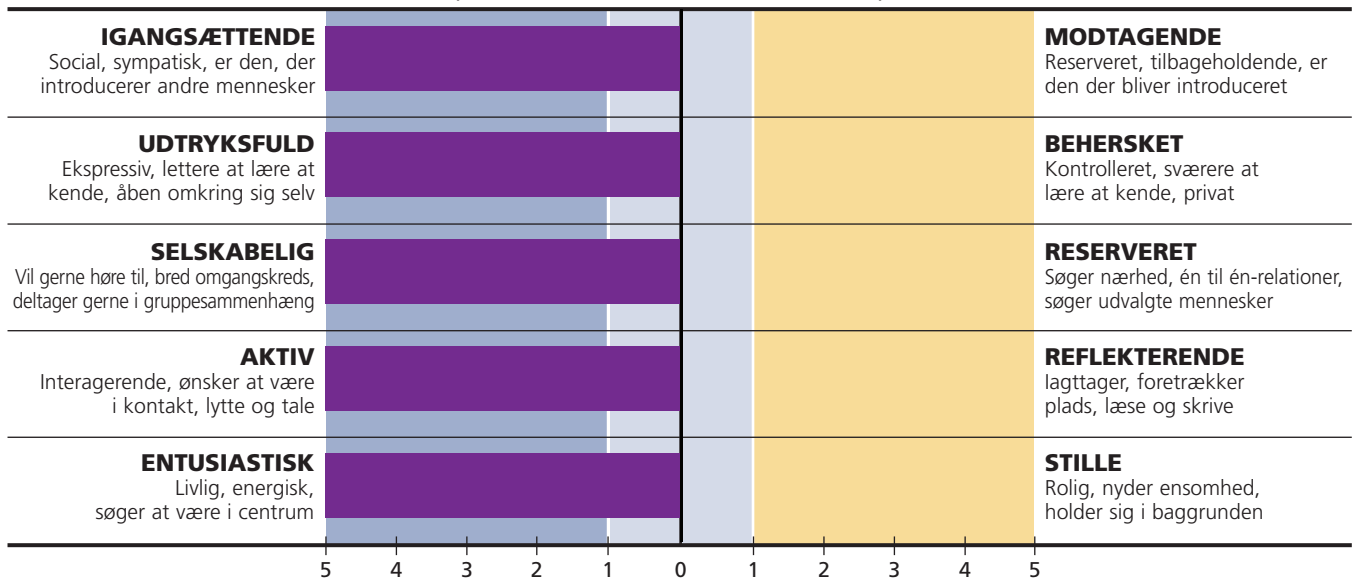
**EKSTROVERSION (E)**

Retter energi mod den ydre verden af mennesker og ting

**(I) INTROVERSION**

Retter energi mod den indre verdens oplevelser og idéer

Inden for præferencen | Mellemzone | Uden for præferencen



**Igangsettende (Inden for præferencen)**

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

**Udtryksfuld (Inden for præferencen)**

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

**Selskabelig (Inden for præferencen)**

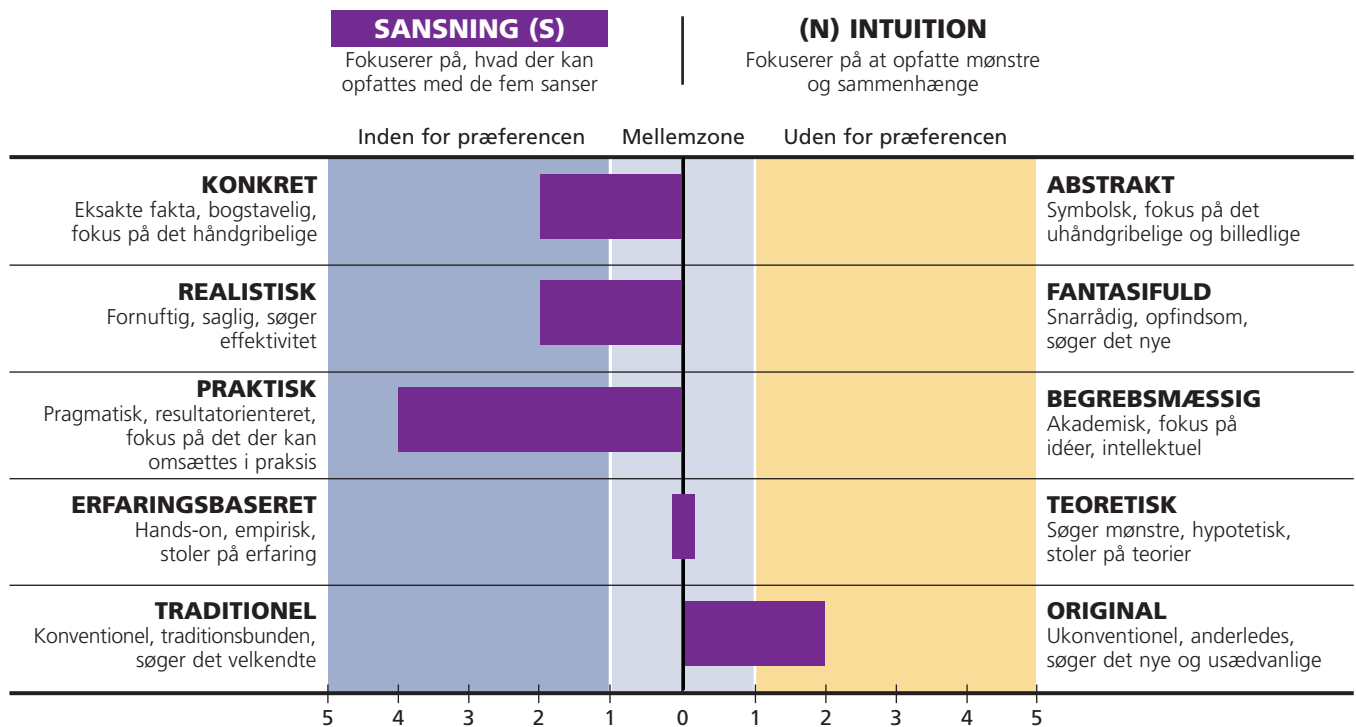
- Holder af at være sammen med andre og bryder dig ikke om at være alene.
- Oplever at det er vigtigt at være populær og accepteret.
- Trives i samvær med både fremmede og nære venner.
- Sætter pris på at blive bedt om at deltage i aktiviteter, selvom du måske ikke er virkelig interesseret.
- Skelner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

**Aktiv (Inden for præferencen)**

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

**Entusiastisk (Inden for præferencen)**

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



### Konkret (Inden for præferencen)

- Er fast forankret i virkeligheden og stoler på fakta.
- Fortolker tingene bogstaveligt.
- Er forsigtig med at drage konklusioner.
- Kan finde det svært at se tendenser og koble fakta til det store billede.
- Begynder med, hvad du mener er sandt og har alle fakta på plads, inden du går videre.
- Andre kan opfatte dig som modstander af forandringer, selvom du måske ikke ser dig selv på den måde.

### Realistisk (Inden for præferencen)

- Er stolt over din sunde fornuft og evne til realistisk at vurdere situationer.
- Sætter pris på effektivitet, praktisk sans og omkostningsbevidsthed.
- Sætter pris på direkte erfaringer og konkrete resultater.
- Mener, at gode teknikker leder til gode resultater.
- Ses af andre som nøgtern og fornuftig.

### Praktisk (Inden for præferencen)

- Er mere interesseret i at omsætte idéerne i praksis end selve idéerne.
- Har brug for at se hvordan en idé kan bruges for at forstå den.
- Er uinteressert i at lytte til idéer, som ikke kan omsættes i praksis.
- Sætter mere pris på praktisk anvendelse end intellektuel nysgerrighed.

### Erfaringsbaseret-Teoretisk (Mellemzone)

- Har en vis interesse i teorier, der forklarer ting, der er vigtige for dig.
- Fordyber dig sandsynligvis ikke i teoretiske forklaringer.
- Ser teorier som forklaring på de mønstre du ser, men er mere interesseret i at se hvordan disse mønstre fungerer.

### Original (Uden for præferencen)

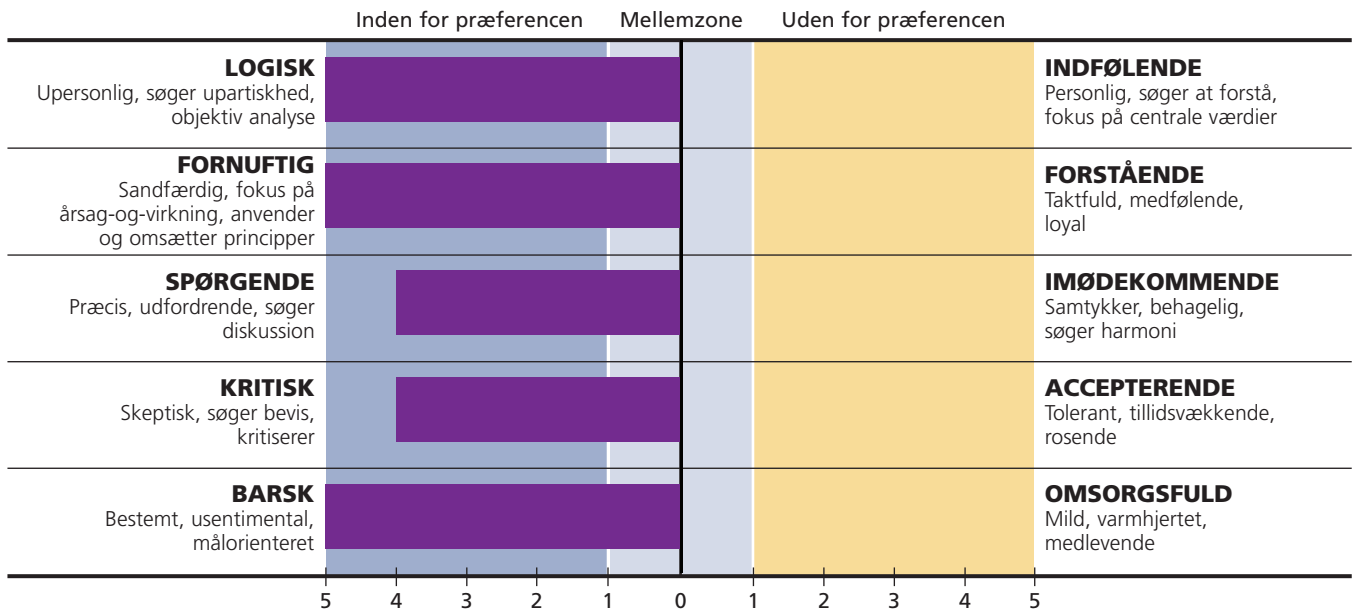
- Holder øje med, hvad der kunne være bedre, nyt eller anderledes.
- Kan lide at være original og anderledes, men vil dog ikke afvige for meget.
- Ses ofte som både kreativ og praktisk.
- Kan fra tid til anden overraske andre ved at gå i nye og anderledes retninger.

**TÆNKNING (T)**

Baserer konklusioner på logisk analyse med fokus på objektivitet

**(F) FØLEN**

Baserer konklusioner på personlige eller sociale værdier med fokus på harmoni



**Logisk (Inden for præferencen)**

- Tror på, at logisk analyse er det bedste udgangspunkt for at træffe beslutninger.
- Du anvender en trinvis argumentation med præmisser og veldefinerede regler for at nå til klare konklusioner.
- Anvender objektive data for at træffe dine afgørelser.
- Fokuserer på årsag og virkning.
- Trækker gerne klare grænser mellem forskellige spørgsmål.
- Kan let definere fordele og ulemper i en given problemstilling.

**Fornuftig (Inden for præferencen)**

- Kan ræsonnere dig frem til beslutninger.
- Nærmer dig situationer som upartisk iagttagelse.
- Er sikker og afklaret når det gælder dine mål og beslutninger.
- Tilrettelægger dit liv ud fra logikkens love – med inddragelse af præmisser, der fører til de endelige konklusioner.
- Ser situationer objektivt og analytisk.

**Spørgende (Inden for præferencen)**

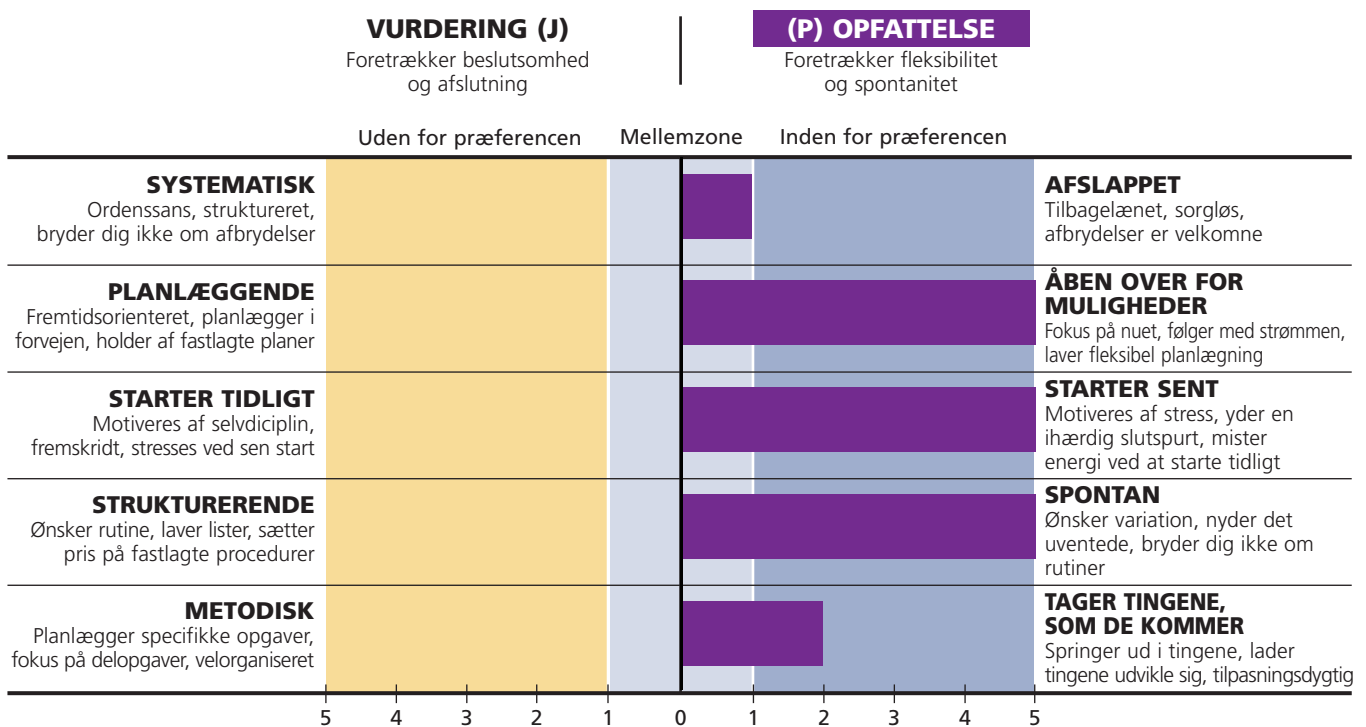
- Er intellektuelt uafhængig.
- Stiller spørgsmål for at afklare idéer.
- Stiller præcise spørgsmål, og sætter fokus på tilsyneladende modstrid og uklarheder.
- Kan have behov for at få alle dine spørgsmål besvaret, inden du kan nå frem til troværdige konklusioner.
- Går målrettet efter de svar du behøver.
- Oplever at spørgsmål er på sin plads, selvom tingene er som de skal være.

**Kritisk (Inden for præferencen)**

- Er diskussionslysten og skeptisk.
- Kan fremstå som upåvirkelig i samværet med andre.
- Tager ikke meget for givet og giver ikke efter.
- Kan lide at udlede hvad der er forkert – intet er jo perfekt.
- Kan lide at indtage en kritisk holdning og bliver overrasket, hvis andre ikke accepterer kritik som berettiget og nyttig.
- Kan i særlige situationer give konstruktiv kritik frem for at kritisere.

**Barsk (Inden for præferencen)**

- Anvender en intellektuel og upersonlig stil for at få din vilje igennem.
- Fokuserer målrettet på at nå dine mål.
- Går ud fra, at der ikke findes alternativer, eller at eventuelle alternativer ikke vil fungere.
- Er resultatorienteret og foretrækker at fokusere på slutresultatet.
- Lægger ikke meget mærke til andres følelser og kan opfattes som kold.



### Systematisk-Afslappet (Mellemzone)

- Foretrækker en overordnet plan med plads til det uforudsete.
- En detaljeret plan virker hæmmende på dig.
- Har ikke noget imod afbrydelser, hvis der ikke på forhånd er en dagsorden.
- Kan ikke lide afbrydelser når du arbejder på et projekt.
- Synes at en på forhånd fastlagt plan giver gode muligheder for afvigelser fordi man altid kan vende tilbage til den.

### Åben over for muligheder (Inden for 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 (Inden for 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.
- Er 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 organisationstalent.

### Spontan (Inden for præferencen)

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

### Tager tingene, som de kommer (Inden for 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 resultater fra 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 kommunikationen
<b>Igangsættende</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 <i>ikke</i> 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>Konkret</b>	Taler om det der sker her og nu.	Vær åben over for de konklusioner, der kan udledes af detaljerne.
<b>Spørgende</b>	Ønsker at stille spørgsmål.	Forsøg at stille spørgsmål, der ikke skræmmer andre.
<b>Kritisk</b>	Indtager en kritisk holdning til det meste.	Tænk over, at andre kan opfatte din kritik som personlig. Gør opmærksom på når det ikke er tilfældet.
<b>Barsk</b>	Virkeliggør sætningen "lad os komme i gang!"	Vær klar over, at din måde at køre på kan være mindre passende i visse situationer.
<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 resultater fra 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><b>Konkret:</b> <i>Hvad ved vi, og hvordan ved vi det?</i></p> <p><b>Realistisk:</b> <i>Hvad er de faktiske omkostninger?</i></p> <p><b>Praktisk:</b> <i>Kommer det til at fungere?</i></p> <p>Erfaringsbaseret: Kan du vise mig, hvordan det fungerer?</p> <p>Traditionel: Behøver man virkelig at ændre noget?</p>	<p style="text-align: center;"><b>INTUITION</b></p> <p>Abstrakt: Hvad kan dette ellers betyde?</p> <p>Fantasifuld: Hvad kan vi ellers finde på?</p> <p>Begrebsmæssig: Hvilke andre interessante idéer er der?</p> <p>Teoretisk: Hvorledes hænger det hele sammen?</p> <p><b>Original:</b> <i>Kan man gøre det på en ny måde?</i></p>
<p style="text-align: center;"><b>TÆNKNING</b></p> <p><b>Logisk:</b> <i>Hvad taler for og imod?</i></p> <p><b>Fornuftig:</b> <i>Hvad er de logiske konsekvenser?</i></p> <p><b>Spørgende:</b> <i>Men hvad med...?</i></p> <p><b>Kritisk:</b> <i>Hvad er det der ikke stemmer her?</i></p> <p><b>Barsk:</b> <i>Hvorfor gennemfører vi det ikke nu?</i></p>	<p style="text-align: center;"><b>FØLEN</b></p> <p>Indfølelse: Hvad kan vi lide, og hvad kan vi ikke lide?</p> <p>Forstående: Hvordan kommer det til at påvirke andre?</p> <p>Imødekommende: Hvordan kan vi gøre alle glade?</p> <p>Accepterende: Hvad er fordelene ved dette?</p> <p>Omsorgsfuld: Hvad med de mennesker, vi kommer til at såre?</p>

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

**Din stil er Logisk og Fornuftig.  
Denne stil betyder, at du sandsynligvis**

- Stoler på din præference for Tænkning og hurtigt træffer beslutninger baseret på logisk analyse af data.
- Kan se hvordan dine beslutninger kommer til at påvirke andre mennesker, men oplever det som sekundært.
- Fokuserer på det der er rigtigt for at nå frem til en god beslutning.
- Betragtes af andre som præcis, objektiv og selvsikker.
- Nogle gange opleves som ufleksibel.

### 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 resultater fra 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.
- Sørg for, 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>Konkret</b>	Kan køre fast i nogle aspekter af forandringerne og ignorere andre.	Bed nogen om at hjælpe dig med at komme fra fakta og detaljer til at kunne se nogle fornuftige muligheder.
<b>Realistisk</b>	Fokuserer på de fornuftige aspekter ved forandringerne.	Vær klar over, at det konkrete udbytte ikke altid er umiddelbart synligt.
<b>Erfaringsbaseret-Teoretisk Mellemløse</b>	Er interesseret i teorier, der forklarer den aktuelle situation.	Hjælp andre til at se relevansen af begge perspektiver.
<b>Original</b>	Kan lide forandringer for forandringens skyld.	Vær selektiv med, hvilke ændringer der virkelig er værd at gå efter.
<b>Barsk</b>	Vil aktivt gå med til eller modsætte dig forandringer, afhængigt af om du er enig i behovet for at gennemføre dem.	Træd et skridt tilbage og overvej, om din holdning virkelig vil give dig, hvad du ønsker i det lange løb.
<b>Åben over for 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 resultater fra Trin II™ i forhold til at håndtere konflikter

Konflikter er uundgåelige i et samarbejde med andre. 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.

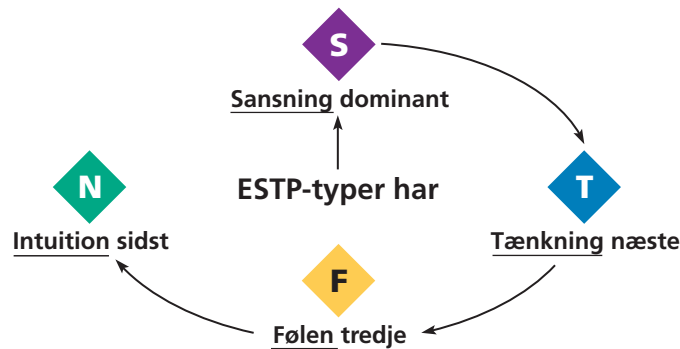
Dine resultater i forhold til facetterne	Konflikthåndteringsstil	Forbedring i forhold til konflikthåndtering
<b>Udtryksfuld</b>	Diskuterer konflikten og dine følelsesmæssige reaktioner med det samme.	Vær klar over, at selvom andre måske ikke tager tingene op med det samme, kan de godt brænde meget for emnet.
<b>Selskabelig</b>	Involverer alle relevante mennesker i løsning af konflikten, ikke kun dem, du kender godt.	Respekter at nogle mennesker har brug for at holde sig under 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>Kritisk</b>	Udpeger det der stadigvæk er forkert og har behov for korrektion.	Vær klar over, at din stil kan ophidse nogle, så prøv at holde lidt igen og vær mere accepterende.
<b>Barsk</b>	Skubber på for at løse konflikten med det samme for at komme videre.	Erkend, at forsinkelser i forhold til implementering kan være nødvendige for at nå målet.
<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 tidligere) påvirke din måde at håndtere konflikter på. Din beslutningsstil er Logisk og Fornuftig. Du vil sandsynligvis fokusere på det logiske i situationen og tror, at andre ser den på samme måde. For at forbedre din evne til at håndtere konflikter skal du huske, at ikke alle situationer handler om at tabe eller vinde og derfor forsøge at modstå dit ønske om at konkurrere.

## 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 ESTP-typer:



## 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 idéer 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 ESTP-typen:

- Sansning primært i den ydre verden for at lægge mærke til vigtige fakta og detaljer.
- Tænkning primært i den indre verden for at analysere og drage logiske konklusioner.

## ANVENDELSE AF DINE MINDRE FORETRUKNE PRÆFERENCER

Hvis du ofte anvender dine mindre foretrukne præferencer Følen og Intuition, så husk, at du arbejder uden for det område hvor du naturligt føler dig hjemme. Du kan føle dig kejtet, træt eller frustreret i disse sammenhænge. Som en ESTP-type kan du blive overdrevent fokuseret på de aktuelle realiteter og siden overvældes af tanker og skræmmende muligheder og forklaringer.

For at få balance kan du forsøge at:

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

## EFFEKTIV ANVENDELSE AF DIN PSYKOLOGISKE TYPE

ESTP-typens præference for Sansning og Tænkning gør dem mest interesserede i at:

- Indhente og anvende fakta og erfaringer.
- Drage logiske konklusioner om dem.

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

Som ESTP-type:

- Hvis du stoler for meget på din Sansning, kan du gå glip af det store perspektiv, andre betydninger af den givne information og nye muligheder.
- Hvis du vurderer udelukkende ved brug af Tænkning, kan du glemme at give andre mennesker velfortjente komplimenter og overse hvordan dine beslutninger påvirker andre.

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 ESTP-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 at udtænke nye måder at gøre ting på og de personlige relationer.

## 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 *uden for 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 *inden for 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 idéer 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 (Sansning) er mindre passende, så forsøg at ændre din Konkrete tilgang (et resultat inden for præferencen) ved at overveje betydning og konsekvenser af fakta (Abstrakt).
- 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 inden for præferencen) for at gøre klart for dig selv om visse rutiner (Strukturerende) kunne hjælpe dig med at opnå et bedre resultat i den aktuelle situation.

## Integration af oplysninger for Trin I™ og Trin II™

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

Original  
**ESTP**

Hvis du, efter at have læst al information i denne rapport, ikke mener, at du er blevet beskrevet korrekt, så kan det være, at en af de andre bogstavkombinationer eller noget variation i facetterne passer bedre på dig. For at hjælpe dig med at nå frem til din "best-fit"-type, kan du,

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

## Brug af type for at opnå øget forståelse

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

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

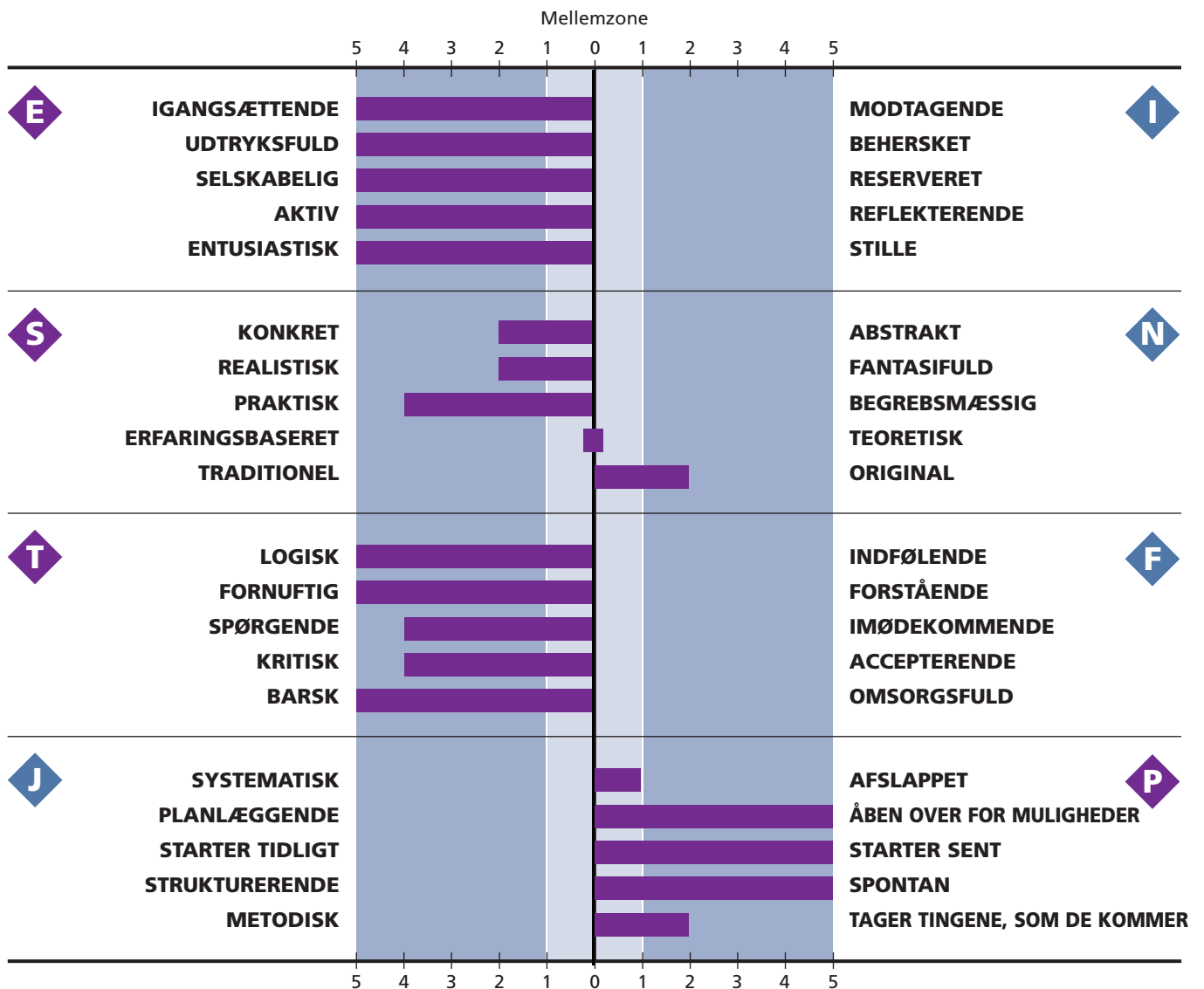
At læse om typer og observere dig selv ud fra typemæssig forståelse kan øge din indsigt i personlighedsmæssige forskelle og hjælpe dig til en mere konstruktiv anvendelse af disse forskelle.

## Overblik over dine resultater

### DIN FIREBOGSTAVSTYPE FRA TRIN I™ INSTRUMENTET

ESTP-typer har en tendens til at være sørgløse, tilpasningsdygtige og handlingsorienterede realister. De kan lide umiddelbar problemløsning og bekymrer sig ikke nævneværdigt om fremtiden, men nyder nuet. De foretrækker handlinger frem for lange forklaringer. De trives bedst med konkrete ting, der kan håndteres, skilles ad eller samles.

### DINE RESULTATER FOR DE 20 FACETTER FRA TRIN II™ INSTRUMENTET



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





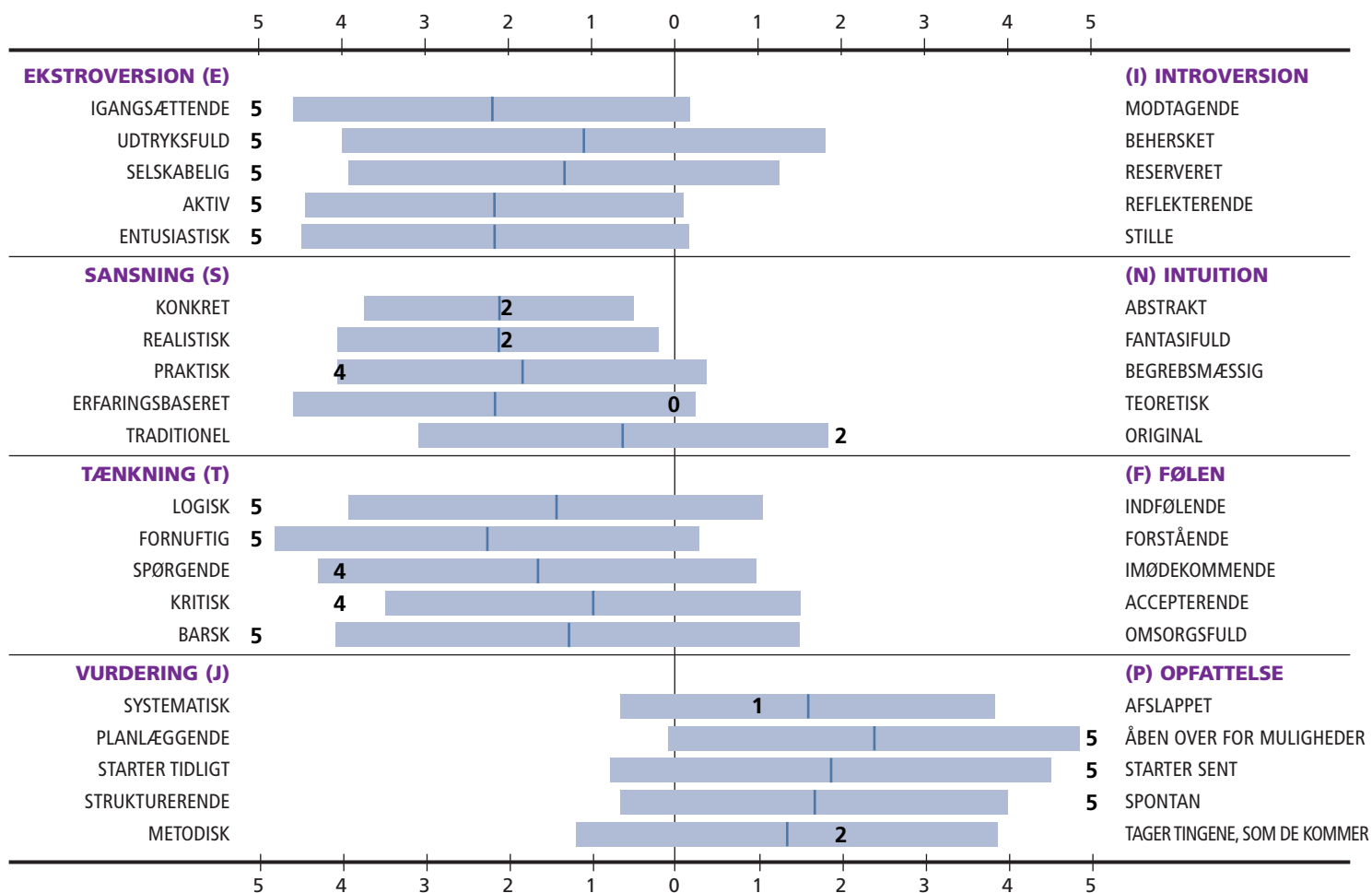
## Sammenfatning

### PRÆFERENCEKLARHED FOR RAPPORTERET MBTI-TYPE: ESTP

<b>Ekstroversion:</b> Meget klar (59)	<b>Sansning:</b> Uklar (7)	<b>Tænkning:</b> Meget klar (57)	<b>Opfattelse:</b> Meget klar (51)
--	-------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------

### FACETSCORER OG MIDDELVÆRDI FOR ANDRE ESTP-TYPER

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



### POLARITETSINDEKS: 82

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

### Antal udeladte svar: 0

