

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STAP II™

VERKLAREND RAPPORT

Opgesteld voor

MARK SAMPLE

21 september 2024

Geïnterpreteerd door

Sam Counselor

XYZ, Ltd.

Ontwikkeld door

Naomi L. Quenk, PhD

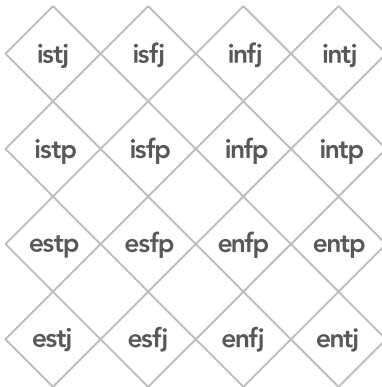
Jean M. Kummerow, PhD



 The Myers-Briggs Company

+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Global Stap II™ Verklarend rapport Copyright 2023 door Myers & Briggs Foundation, Inc. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Stap I, Stap II, het MBTI-logo en het Myers-Briggs Company-logo zijn handelsmerken of geregistreerde handelsmerken van Myers & Briggs Foundation, Inc. in de Verenigde Staten en elders.



Over dit rapport

Je verklarende Myers-Briggs® Stap II™-rapport is een uitvoerige, gepersonaliseerde beschrijving van je persoonlijkheidsvoorkeuren, afgeleid uit jouw antwoorden op de MBTI®-vragenlijst. Het rapport omvat je Stap I™-resultaten, je vierlettertype en de Stap II-resultaten, die iets zeggen over de unieke manieren waarop jouw Stap I-type tot uitdrukking komt.

De MBTI-vragenlijst is ontwikkeld door Isabel Briggs Myers en Katharine Briggs en is gebaseerd op Carl Jungs theorie over persoonlijkheidstypen. Deze theorie stelt dat we tegengestelde manieren hebben om aandacht te geven en energie te ontvangen (Extraversie vs. Introversie), informatie op te nemen (Sensing vs. Intuition), beslissingen te nemen en conclusies te trekken (Thinking vs. Feeling) en om te gaan met de wereld om ons heen (Judging vs. Perceiving).

We gebruiken deze acht persoonlijkheidsparen in principe allemaal, maar hebben in elk paar een eigen voorkeur, net zoals sommige mensen rechtshandig zijn en anderen linkshandig. Het ene deel van het paar is niet beter of gewenster dan het andere deel.

Met de MBTI-vragenlijst worden niet je vaardigheden of capaciteiten op een bepaald vlak gemeten. De vragenlijst is een instrument om je bewuster te maken van je specifieke stijl en om onderlinge verschillen tussen mensen beter te begrijpen.

DIT RAPPORT BEVAT

- Je resultaten van Stap I™
- De facetresultaten van Stap II™
- Toepassing van de Stap II™-resultaten in communicatie
- Toepassing van de Stap II™-resultaten in conflictbeheersing
- Toepassing van de Stap II™-resultaten in veranderprocessen
- Toepassing van de Stap II™-resultaten in besluitvorming
- Hoe de verschillende aspecten van je persoonlijkheid samenwerken
- De informatie van Stap I™ en Stap II™ integreren
- Typen gebruiken voor meer zelfinzicht
- Overzicht van je resultaten

Extraversie



Je richt je op de buitenwereld en geeft en krijgt energie door contact te leggen met mensen en dingen te doen.



Introversie

Je richt je op de binnenwereld en geeft en krijgt energie door na te denken over ideeën, herinneringen en ervaringen.

Sensing



Je richt je op en vertrouwt feiten, specifieke details en de huidige realiteit.



Intuition

Je hebt oog voor en vertrouwt onderlinge verbanden, theorieën en toekomstmogelijkheden.

Thinking



Je neemt beslissingen op basis van logische, objectieve analyses.



Feeling

Je neemt beslissingen door op basis van persoonsgerichte waarden voor harmonie te zorgen.

Judging



Je bent over het algemeen georganiseerd en ordelijk en neemt snel beslissingen.



Perceiving

Je bent over het algemeen flexibel, je past je gemakkelijk aan en houdt al je opties zo lang mogelijk open.



Je Stap I™-resultaten

Je gerapporteerde Myers-Briggs-persoonlijkheidstype

ESTJ

Je voorkeuren

Extraversie | Sensing | Thinking | Judging

ESTJ's zijn doorgaans logisch en analytisch ingesteld en objectief in hun kritiek. Ze houden van organiseren en proberen hun werk vervolgens op systematische en efficiënte wijze en op tijd af te krijgen. ESTJ's zien de dingen zoals ze zijn, niet zoals ze zouden kunnen zijn. Ze zijn nuchter, praktisch, realistisch en gefocust op het hier en nu. Ze lossen problemen op aan de hand van hun ervaringen en baseren hun plannen en besluiten op harde feiten.

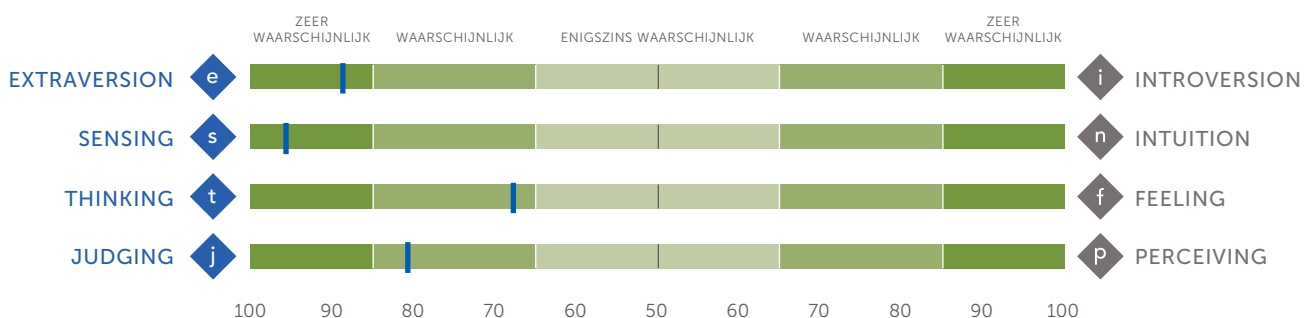
Wat het uitvoeren van taken betreft houden ze van duidelijke instructies. Als ze iets op een andere manier moeten doen, willen ze weten waarom. ESTJ's zijn consequent en logisch ingesteld en nemen snel besluiten. Ze zijn gericht op het directe, het zichtbare en het tastbare. Ze houden ervan om georganiseerd problemen op te lossen, waarna ze zich weer op iets anders richten. Ze hebben weinig geduld met onduidelijkheid en inefficiëntie. Door hun resultaatgerichtheid doen ze vaak dingen zonder anderen om hulp te vragen.

ESTJ's werken het liefst in een omgeving waarin doelen stellen, knopen doorhakken, organiseren en dingen gedaan krijgen op prijs worden gesteld. Mensen kunnen erop rekenen dat ze georganiseerd, efficiënt en praktisch te werk gaan.

Past dit type bij jou?

Noteer welke aspecten van de beschrijving hierboven wel en niet bij je passen. De Stap II-resultaten op de volgende pagina's kunnen eventuele onduidelijkheden wegnemen. Als het gerapporteerde Stap I-type niet bij je past, kan Stap II je een accuratere uitkomst geven.

WAARSCHIJNLIJKHEIDSINDEX VOOR AL JE MBTI®-VOORKEUREN



WAARSCHIJNLIJKHEID: EXTRAVERSION | 89 SENSING | 96 THINKING | 68 JUDGING | 81

De grafiek toont aan hoe groot de kans is dat je gerapporteerde voorkeuren daadwerkelijk bij je passen, zoals aangegeven door de waarschijnlijkheidsindex bij elke voorkeur. Hoe dichterbij de blauwe markering bij een voorkeur ligt, hoe groter de kans dat die voorkeur op jou van toepassing is. De waarschijnlijkheidsindex meet niet hoe sterk een bepaalde voorkeur is of in hoeverre je die voorkeur in de praktijk toepast. Hij geeft simpelweg aan hoe groot de kans is dat de gerapporteerde voorkeur bij je past.

STAP II™-FACETTEN



Extraversion Introversion

| | |
|-------------|-------------|
| Initiërend | Ontvangend |
| Expressief | Beheerst |
| Groepsmens | Intiem |
| Actief | Bedachtzaam |
| Enthousiast | Rustig |



Sensing Intuition

| | |
|------------------|-------------|
| Concreet | Abstract |
| Realistisch | Vindingrijk |
| Praktisch | Conceptueel |
| Ervaringsgericht | Theoretisch |
| Traditioneel | Origineel |



Thinking Feeling

| | |
|----------|-------------|
| Logisch | Empathisch |
| Redelijk | Meelevend |
| Vragend | Meegaand |
| Kritisch | Aanvaardend |
| Hard | Zacht |



Judging Perceiving

| | |
|-----------------|------------------------|
| Systematisch | Ongedwongen |
| Gepland | Opties open houden |
| Vroeg beginnend | Door druk gestimuleerd |
| Routinematig | Spontaan |
| Methodisch | Adaptief |

De Stap II™-facetresultaten

De MBTI Stap II-vragenlijst geeft je extra inzicht in je persoonlijkheid door je bij elk van de vier voorkeursparen meer te vertellen over vijf verschillende aspecten, oftewel *facetten*. Als je meer weet over deze twintig facetten, begrijp je beter hoe je jouw persoonlijkheidstype in het dagelijks leven ervaart en tot uiting brengt.

Feiten over de facetten

- De vijf facetten binnen een voorkeur bestrijken of verklaren niet de volledige betekenis van die voorkeur.
- Elk facet heeft een thema, zoals 'Manieren om met anderen contact te leggen'.
- Elk facet heeft twee tegengestelde polen (bijv. Initiërend en Ontvangend).
- De facetten worden anders gescoord dan de voorkeuren; je scores op de vijf facetten komen dus niet overeen met je voorkeursscore uit Stap I.

De facetresultaten van Stap II™ interpreteren

Op de volgende pagina's vind je diagrammen met je facetresultaten.

Elk diagram bevat:

- Korte beschrijvingen van twee tegengestelde MBTI Stap I-voorkeuren.
- De namen van de vijf facetpolen van elke Stap I-voorkeur en drie beschrijvende woorden of zinsneden voor elke pool.
- Vijf verticale markeringen – één per facet
 - Een verticale markering met blauwe achtergrond en een score van 2–5 is een *in-preference*-resultaat. Dat betekent dat je de voorkeur geeft aan de facetpool aan dezelfde kant als je Stap I-voorkeur. Als je de voorkeur geeft aan Extraversion, neig je waarschijnlijk naar Initiërend, en als je de voorkeur geeft aan Introversion, neig je waarschijnlijk naar Ontvangend.
 - Een verticale markering met donkergroene achtergrond en een score van 2–5 is een *out-of-preference*-resultaat. Dat betekent dat je de voorkeur geeft aan de facetpool die tegengesteld is aan je Stap I-voorkeur.
 - Een verticale markering met een lichtgroene achtergrond en een score van 0 of 1 is een *midzone*-resultaat. Dat betekent geen duidelijke voorkeur voor een van beide polen.

Onder elk diagram vind je een tabel waarin je facetresultaten zijn beschreven.

In de linkerkolom staat het thema (bijvoorbeeld 'Manieren om met anderen contact te leggen'), je resultaat en de categorie (in-preference, out-of-preference of midzone). In de middelste en rechterkolom lees je hoe anderen met jouw facetresultaten doorgaans worden omschreven. Als bepaalde uitspraken in de tabel niet op jou van toepassing lijken te zijn, is de tegengestelde pool of de midzone misschien meer op jou van toepassing.

EXTRAVERSION

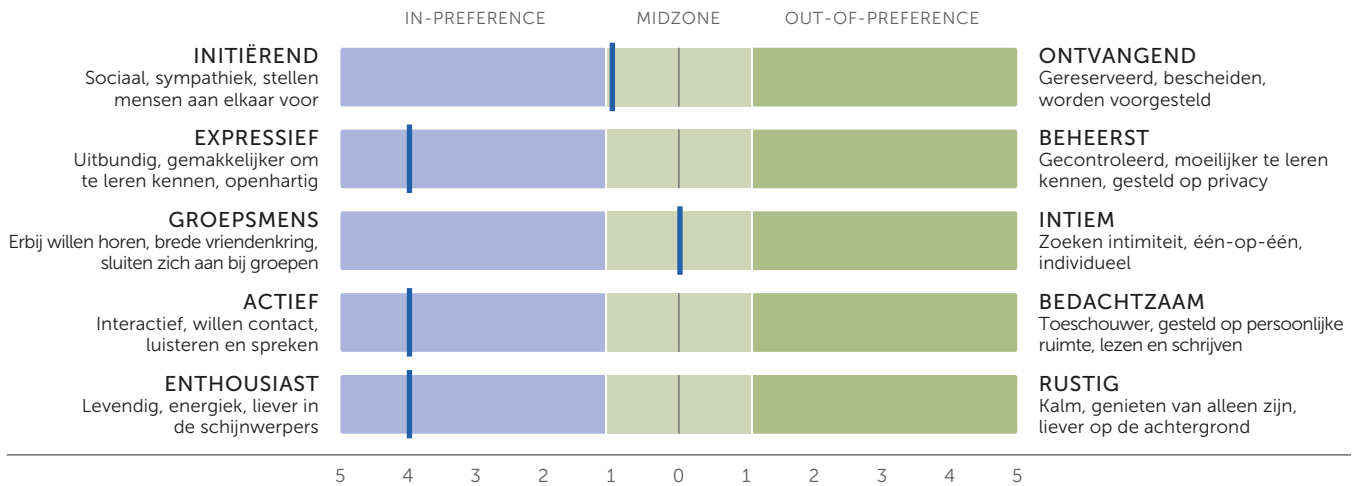


Energie gericht op de externe wereld van mensen, objecten en activiteiten

INTROVERSION



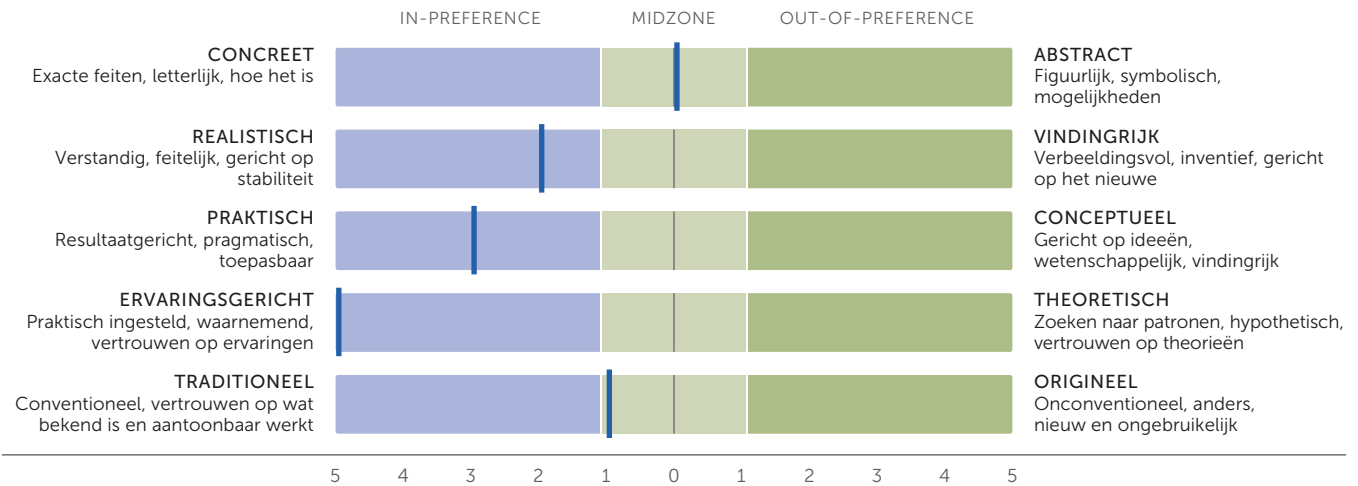
Energie gericht op de interne wereld van ideeën, herinneringen en ervaringen



| | | |
|---|--|--|
| <p>Manieren om met anderen contact te leggen</p> <p>INITIËREND-ONTVANGEND midzone</p> | <p>Beginnen gesprekken met mensen die ze al kennen of als hun rol daarom vraagt.</p> <p>Voelen zich op hun gemak in bekende situaties, maar minder in grote groepen.</p> <p>Durven onbekenden aan te spreken in grote groepen, mits er sprake is van een gedeelde interesse.</p> | <p>Zijn bereid om zichzelf te introduceren als niemand anders dat doet en introductie noodzakelijk is.</p> <p>Of ze initiëren of ontvangen, is afhankelijk van hoeveel sociaal contact ze die dag al hebben gehad.</p> |
| <p>Communiceren over gevoelens, gedachten en interesses</p> <p>EXPRESSIEF in-preference</p> | <p>Praten veel!</p> <p>Vinden het gemakkelijk om over hun gevoelens en interesses te praten.</p> <p>Worden door anderen gezien als vrolijk en warm.</p> <p>Vertellen veel over zichzelf.</p> | <p>Willen conflicten zo snel mogelijk bespreken met wie er ook maar wil luisteren.</p> <p>Vragen zich soms af of ze iets te veel hebben gezegd of misschien wel ongepaste of gênante opmerkingen hebben gemaakt.</p> |
| <p>Reikwijdte en diepgang van relaties</p> <p>GROEPSMENS-INTIEM midzone</p> | <p>Houden soms van groepsactiviteiten en soms van één-op-ééngesprekken.</p> <p>Komen soms over als hartelijk, soms als gereserveerd.</p> <p>Willen liever niet zo veel intense, hechte relaties.</p> | <p>Merken dat de mate waarin ze zich op hun gemak voelen bij vreemden afhangt van de situatie.</p> <p>Voelen zich enigszins op hun gemak bij losse kennissen.</p> |
| <p>Communiceren, contact leggen en leren</p> <p>ACTIEF in-preference</p> | <p>Verkiezen actieve deelname boven passief toekijken.</p> <p>Houden van interactie met anderen en mensen leren kennen.</p> <p>Leren eerder door te doen, te luisteren en vragen te stellen dan door te lezen en te schrijven.</p> | <p>Willen dingen graag met iemand bespreken, voordat ze tot actie overgaan.</p> <p>Communiceren graag persoonlijk, face-to-face of in een telefoongesprek.</p> <p>Praten liever over een onderwerp dan dat ze erover moeten schrijven.</p> |
| <p>Niveau en soort energie</p> <p>ENTHOUSIAST in-preference</p> | <p>Zijn graag daar waar het 'gebeurt'.</p> <p>Zijn gespitst op rumoer in hun omgeving, bang om iets interessants te missen.</p> <p>Proberen vaak in het midden van de belangstelling te staan.</p> <p>Geven blijf van spitsvondigheid en humor.</p> | <p>Vinden dat het leven spannend moet zijn en proberen het dan ook sjeu te geven.</p> <p>Steken anderen aan met hun enthousiasme.</p> <p>Omdat ze snel verveeld raken, organiseren ze vaak activiteiten, waarbij ze ook anderen proberen te betrekken.</p> |

SENSING 
Richten zich op wat met de vijf zintuigen kan worden waargenomen

INTUITION 
Richten zich op patronen en onderlinge verbanden



| | | |
|--|--|---|
| <p>Focus van aandacht CONCREET-ABSTRACT midzone</p> | <p>Beginnen met de feiten, maar kijken vervolgens naar de betekenis ervan. Zijn geïnteresseerd in de details, maar hoeven niet alles te weten om verder te kunnen. Hebben feiten nodig om in de realiteit te blijven.</p> | <p>Werpen zich op als 'tolk' tussen twee verschillende groepen. Blijven hangen aan feiten als ze onder druk staan of moeite hebben met het zien van het grotere plaatje.</p> |
| <p>Hoe informatie wordt gebruikt REALISTISCH in-preference</p> | <p>Zijn trots op hun gezond verstand en hun vermogen om situaties goed in te schatten. Hechten waarde aan efficiëntie, pragmatisme en betaalbaarheid. Hechten waarde aan ervaringen en tastbare resultaten.</p> | <p>Komen over als nuchter en verstandig. Geloven dat een goede werkwijze tot goede resultaten leidt. Houden ervan om feitelijke kennis en ervaringen op te doen en te gebruiken. Hechten waarde aan stabiliteit.</p> |
| <p>Hoe worden ideeën gebruikt PRAKTISCH in-preference</p> | <p>Vinden het toepassen van ideeën leuker dan de ideeën zelf. Moeten weten hoe een idee in de praktijk werkt, voordat ze het begrijpen en kunnen toepassen.</p> | <p>Hebben geen geduld met uitleg als praktische toepassing niet het einddoel is. Verkiezen praktisch nut boven intellectuele nieuwsgierigheid. Houden van beproefde spullen en werkwijzen.</p> |
| <p>Soort informatie dat mensen vertrouwen ERVARINGSGERICHT in-preference</p> | <p>Leren het best door directe, praktische ervaring op te doen en laten zich door zulke ervaringen leiden. Proberen niet te veel te generaliseren. Concentreren zich op wat er nu aan de hand is in plaats van op het grote plaatje.</p> | <p>Willen graag praktijkvoorbeelden horen als anderen hun theorieën presenteren. Hebben weinig geduld met theorieën zonder praktische grondslag. Raken soms verstrikt in de details, ten koste van algemenere overwegingen.</p> |
| <p>Benadering van tradities TRADITIONEEL-ORIGINEEL midzone</p> | <p>Voelen zich prettig bij het volgen van gevestigde, bewezen werkwijzen. Willen graag niet-werkende procedures aanpassen. Waarderen sommige (maar niet alle) werkgerelateerde en familietradities.</p> | <p>Geven de voorkeur aan een conventionele aanpak, maar zijn bereid ook nieuwe werkwijzen te overwegen. Houden van vernieuwing, zolang die niet botst met traditionele waarden. Kunnen anderen die moeite hebben met verandering op weg helpen.</p> |

THINKING

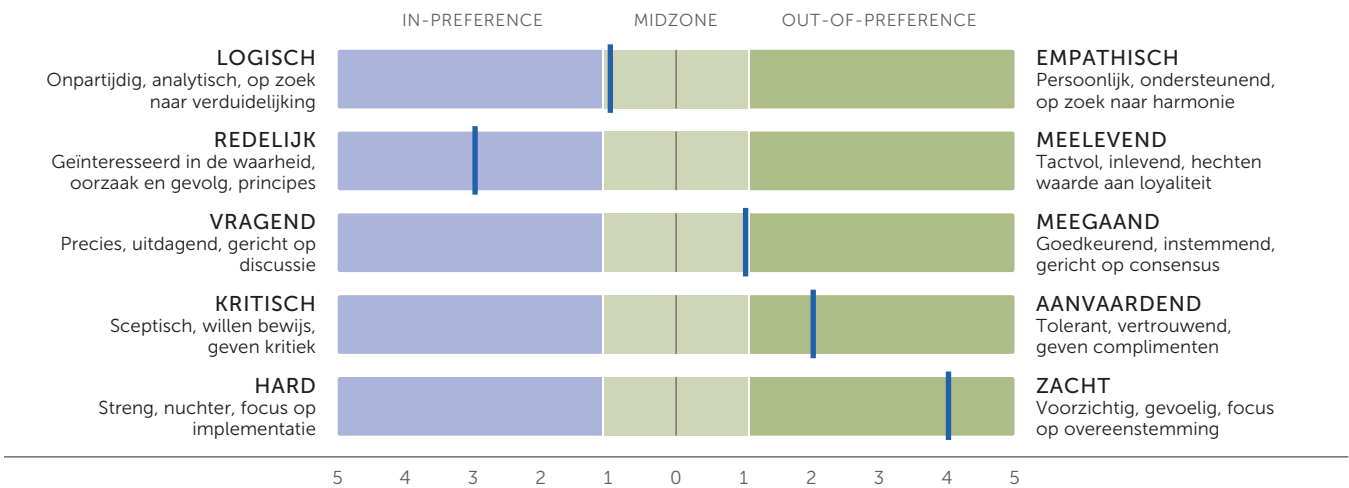


Baseren conclusies op logische analyse, met een focus op objectiviteit

FEELING



Baseren conclusies op persoonlijke en maatschappelijke waarden, met een focus op harmonie



| | | |
|--|--|---|
| <p>Criteria voor beslissingen</p> <p>LOGISCH-EMPATHISCH midzone</p> | <p>Vinden dat beslissingen het best genomen kunnen worden door niet alleen na te denken over de logische gevolgen, maar ook over de impact op mensen.</p> <p>Staan een afstandelijke aanpak toe, maar niet tot in het extreme.</p> | <p>Kunnen enige spanning ervaren tussen een analytische en persoonlijke aanpak, maar kiezen over het algemeen voor objectiviteit.</p> <p>Helpen anderen met het zien van beide kanten van een vraagstuk.</p> |
| <p>Impact van beslissingen</p> <p>REDELIJK in-preference</p> | <p>Zijn zelfverzekerd en duidelijk over hun doelen.</p> <p>Omarmen logica in het leven, met hypothesen en conclusies.</p> <p>Gebruiken argumenten om een beslissing op logische, stapsgewijze manier uit te leggen.</p> | <p>Geloven dat consistentie, onpartijdigheid en eerlijkheid tot het beste resultaat leiden.</p> <p>Zijn resoluut en openhartig als ze hun beslissingen kenbaar moeten maken.</p> |
| <p>Manieren om met verschillen om te gaan</p> <p>VRAGEND-MEEGAAND midzone</p> | <p>Komen over het algemeen pas met vragen als anderen al aan de beurt zijn geweest.</p> <p>Stellen vragen en poneren hun mening op een manier die soms als agressief, soms als verzoenend wordt gezien.</p> | <p>Worden directer en assertiever als hun vragen worden verworpen of genegeerd.</p> <p>Stellen vragen over zaken die ze interessant vinden of die betrekking hebben op belangrijke waarden.</p> |
| <p>Communiceren over meningsverschillen</p> <p>AANVAARDEND out-of-preference</p> | <p>Houden van veel verschillende ideeën en benaderingen.</p> <p>Lijken alle ideeën even goed te vinden, ongeacht de bron; dringen hun opvattingen niet op aan anderen.</p> <p>Vragen anderen om input, voordat ze een besluit nemen.</p> | <p>Zijn bescheiden over hun eigen inbreng en geven vaak de voorkeur aan de ideeën van anderen.</p> <p>Komen over als open en eerlijk, hoewel sommigen moeilijk kunnen inschatten wat ze werkelijk denken.</p> |
| <p>Hoe beslissingen uit te voeren</p> <p>ZACHT out-of-preference</p> | <p>Maken zich zorgen over hoe mensen zullen reageren op een voor hen nadelige beslissing.</p> <p>Proberen anderen te beïnvloeden door ze subtiel te overtuigen of begrip te tonen.</p> | <p>Willen op de juiste manier omgaan met de gevoelens van anderen.</p> <p>Vinden het oneerlijk om gebruik te maken van anderen, ook als ze zich in een sterkere positie bevinden.</p> |

JUDGING

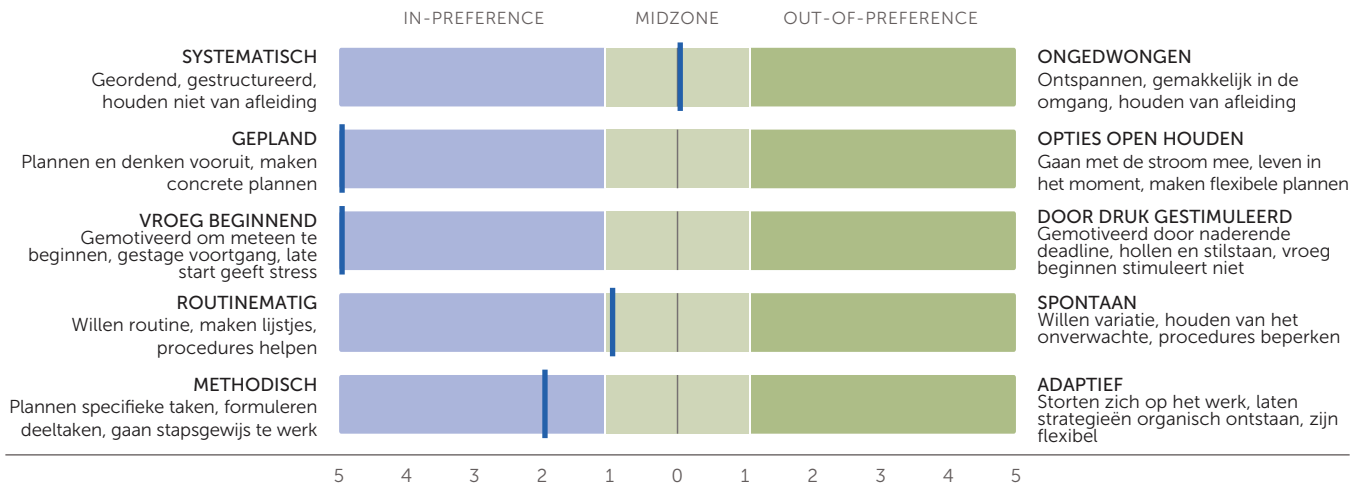


Houden van besluitvaardigheid en afsluiting

PERCEIVING



Houden van flexibiliteit en spontaniteit



| | | |
|---|---|--|
| <p>Algemene organisatiestijl</p> <p>SYSTEMATISCH-ONGEDWONGEN</p> <p>midzone</p> | <p>Houden van een algemeen plan van aanpak, met waar nodig een plan B.</p> <p>Vinden een te gedetailleerd plan belemmerend werken.</p> <p>Vinden onderbrekingen niet erg als er niet volgens een strak schema hoeft te worden gewerkt.</p> | <p>Houden niet van afleiding als ze in een project zijn verwickeld.</p> <p>Vinden het opstellen van plannen prettig, omdat ze dan altijd iets hebben om op terug te vallen.</p> <p>Zullen waarschijnlijk geen moeite hebben met de balans tussen werk en privé.</p> |
| <p>Benadering van planning</p> <p>GEPLAND</p> <p>in-preference</p> | <p>Houden van vooruitkijken en maken graag plannen voor de verre toekomst.</p> <p>Houden ervan om vrijetijdsbesteding en sociale bezigheden van tevoren in te plannen.</p> | <p>Houden misschien meer van het plannen zelf dan van de daadwerkelijke uitvoering.</p> <p>Vinden dat ze efficiënter zijn door vooruit te plannen en dat de kans dan groter is dat de dingen gebeuren zoals zij willen.</p> |
| <p>Manieren om met tijdsdruk om te gaan</p> <p>VROEG BEGINNEND</p> <p>in-preference</p> | <p>Willen ruim voldoende tijd hebben om een taak te kunnen uitvoeren.</p> <p>Houden er niet van om zich overweldigd te voelen doordat ze teveel moeten doen.</p> <p>Werken aan meerdere taken tegelijkertijd door ruim op tijd te beginnen en gedurende korte tijd intensief aan elke afzonderlijke taak te werken.</p> | <p>Proberen hun werk zo in te richten dat ze zich niet op het allerlaatste moment hoeven te haasten.</p> <p>Kunnen niet-voltooiden taken niet uit hun hoofd zetten; voelen zich opgelucht en voldaan als ze iets af hebben gekregen.</p> <p>Vinden het met name leuk om werk vóór de deadline af te krijgen.</p> |
| <p>Gebruik van schema's en routines</p> <p>ROUTINEMATIG-SPONTAAN</p> <p>midzone</p> | <p>Houden van enige mate van routine in hun leven.</p> <p>Vinden routine handig op het werk, maar te beperkend thuis (of vice versa).</p> | <p>Vinden dat enige mate van routine de voorspelbaarheid verbetert, maar ook genoeg ruimte laat voor flexibiliteit.</p> |
| <p>Aanpak voor het afronden van grote taken</p> <p>METHODISCH</p> <p>in-preference</p> | <p>Stellen uitvoerige plannen op (op papier of in hun hoofd) voor het werk dat ze moeten doen.</p> <p>Formuleren de deeltaken van het werk dat ze moeten uitvoeren, inclusief de volgorde.</p> | <p>Bereiden zich nauwgezet voor en beschrijven alle stappen die ze moeten volgen om hun doel te halen.</p> <p>Zullen hun plannen waarschijnlijk zonder al te veel afwijkingen uitvoeren.</p> |

Toepassing van de Stap II™-resultaten in communicatie

Alle aspecten van je type hebben invloed op de manier waarop je communiceert – vooral in teamverband. Elf facetten zijn met name relevant voor communicatie. Hieronder vind je je voorkeuren wat deze facetten betreft én enkele tips om beter te communiceren. Concentreer je op de facetten die accuraat en betekenisvol zijn voor jou.

Onthoud dat communicatie in alle gevallen het volgende omvat, naast de tips in de tabel:

- Anderen vertellen welke soort informatie je nodig hebt.
- Aan anderen vragen wat zij nodig hebben.
- Geduldig blijven als andere stijlen domineren.
- Beseffen dat anderen er niet op uit zijn om je te irriteren als ze hun eigen manier van communiceren gebruiken.

| JE FACETRESULTATEN | COMMUNICATIESTIJL | JE STIJL VERBETEREN |
|---|--|---|
| Initiërend-Ontvangend midzone | Je bent bereid om anderen aan elkaar voor te stellen als niemand anders dat doet. | Probeer op basis van de situatie in te schatten of introducties nodig zijn of niet. |
| Expressief | Je neemt geen blad voor de mond in het bijzijn van anderen. | Probeer te herkennen wanneer het belangrijk is om <i>niet</i> te zeggen wat je denkt. |
| Groepsmens-Intiem midzone | De mate waarin je meedoet in de groep is afhankelijk van het aantal interacties tot dan toe. | Als je weet dat je in een grote groep terecht komt, probeer dan het totale aantal interacties die dag beperkt te houden. |
| Actief | Je houdt ervan om face-to-face met anderen te communiceren. | Probeer te bepalen wanneer face-to-face communicatie onnodig of te opdringerig is. |
| Enthousiast | Je toont snel je enthousiasme over een bepaald onderwerp. | Probeer de ander niet te overschaduwen en vraag hem of haar geregeld om input. |
| Concreet-Abstract midzone | Je praat over <i>enkele</i> feiten en details en wat ze precies betekenen. | Weet wanneer je je op de details moet richten of op de betekenis ervan en laat je focus daarvan afhangen. |
| Logisch-Empatisch midzone | Je bent recht voor z'n raap als je iets te melden hebt, terwijl je andere keren de kwestie juist vermijdt. | Bepaal welke benadering beter is gezien de situatie. |
| Vragend-Meegaand midzone | Je hebt er geen enkele moeite mee bepaalde vragen te stellen, zolang je maar weet dat je het gesprek daarmee niet doodslaat. | Kies het moment om in te stemmen of om vragen te stellen met zorg uit. |
| Aanvaardend | Je tolereert van nature allerlei verschillende meningen en opvattingen. | Besef dat anderen gefrustreerd kunnen raken, doordat je de ene zienswijze niet boven de andere wilt verkiezen. |
| Zacht | Je probeert anderen voor je te winnen. | Accepteer dat een win-winsituatie soms niet mogelijk is en dat het misschien onvermijdelijk is dat iemand aan het kortste eind trekt. |
| Methodisch | Je identificeert de (volgorde van de) te nemen stappen, voordat je aan een taak begint. | Accepteer dat anderen meteen aan de slag gaan, tenzij het om iets belangrijks gaat. |

Toepassing van de Stap II™-resultaten in conflictbeheersing

Conflicten zijn onvermijdelijk bij het samenwerken met anderen. Mensen verschillen echter in hun definitie van wat een conflict is, hoe ze erop reageren en hoe ze tot een oplossing komen. Hoewel conflicten soms onplezierig zijn, leiden ze – mits goed uitgesproken en aangepakt – tot een betere situatie en betere onderlinge relaties.

Onderdeel van conflictbeheersing bij elk type is:

- Ervoor zorgen dat het werk gedaan wordt en de relaties met andere betrokkenen goed blijft.
- Beseffen dat elke zienswijze valide is en dat het uitsluiten van elke andere mening het oplossen van het conflict in de weg kan staan.

In de volgende tabel zie je hoe je resultaten bij acht Stap II-facetten je benadering van conflicten kunnen beïnvloeden. Als sommige stellingen tegenstrijdig lijken, kies dan de stelling die je het meest relevant vindt voor jouw situatie.

| JE FACETRESULTATEN | CONFLICTBEHEERSINGSTIJL | JE STIJL VERBETEREN |
|--|--|---|
| Expressief | Je bespreekt het conflict en je emotionele reactie op het conflict met wie er ook maar beschikbaar is. | Kies je gesprekspartners met zorg uit en probeer hulp te krijgen van degenen die echt voor verschil kunnen zorgen. |
| Groepsmens-Intiem <i>midzone</i> | Afhankelijk van de situatie betrek je een groot aantal mensen of een kleine groep intimi om een conflict op te lossen. | Zorg dat je aanpak gepast is gezien de situatie; misschien moet je het aantal betrokkenen uitbreiden of juist beperken. |
| Enthousiast | Je raakt enthousiast – hartstochtelijk zelfs – over het conflict en de impact ervan. | Besef dat je intense opstelling anderen kan afschrikken en de situatie kan verergeren. Probeer dus zo kalm mogelijk te blijven. |
| Redelijk | Je besteedt te veel tijd aan het bepleiten van jouw aanpak, ook al negeer je daarbij de impact op andere mensen. | Stop, luister en accepteer het feit dat een andere oplossing misschien beter is. |
| Vragend-Meegaand <i>midzone</i> | Je stelt enkele vragen om een en ander te verduidelijken alvorens tot overeenstemming te komen. | Zorg dat je stijl van vragen stellen niet als provocerend wordt opgevat. |
| Aanvaardend | Je zoekt naar raakvlakken in de opvattingen en ideeën van anderen. | Besef dat bepaalde dingen echt niet goed zijn, dus geef niet te snel toe. |
| Zacht | Je streeft naar samenwerking en zo min mogelijk meningsverschillen. | Weet wanneer samenwerking niet langer zinvol is; soms moet men maar vrede hebben met het feit dat de meningen verschillen. |
| Vroeg beginnend | Je denkt dat sommige conflicten voorkomen kunnen worden door al in een vroeg stadium aan een project te beginnen. | Houd rekening met mensen voor wie vroeg beginnen niet prettig of mogelijk is. |

Toepassing van de Stap II™-resultaten in veranderprocessen

Verandering is onvermijdelijk en heeft in diverse opzichten invloed op mensen. Als je beter met verandering wilt kunnen omgaan:

- Wees dan duidelijk over wat er verandert en wat gelijk blijft.
- Bepaal wat je moet weten om de verandering beter te kunnen begrijpen en probeer die informatie te verzamelen.

Om anderen beter met verandering te laten omgaan:

- Moedig openhartige gesprekken over de verandering aan; houd er rekening mee dat dit voor sommigen gemakkelijker is dan voor anderen.
- Zorg dat zowel logische als persoonlijke of sociale argumenten de nodige aandacht krijgen.

Er zijn talloze factoren die invloed hebben op de manier waarop je verandering aanpakt, inclusief je tien facetresultaten hieronder. Neem de facetresultaten en de bijbehorende tips goed door om je aanpak te kunnen verbeteren.

Overigens hoeven niet alle uitkomsten van toepassing te zijn; let met name op degene die je wel relevant vindt.

| JE FACETRESULTATEN | VERANDERMANAGEMENTSTIJL | JE STIJL VERBETEREN |
|--|---|---|
| Expressief | Je deelt je gevoelens over de verandering vrijuit met anderen. | Houd er rekening mee dat sommigen eerst zelf hun oordeel over de verandering willen kunnen vormen, voordat ze jouw input willen. Deel je mening alleen met degenen die je stijl kunnen waarderen en gun anderen de tijd om eerst zelf over de verandering na te denken. |
| Groepsmens-Intiem midzone | Je praat met weinig of veel mensen, afhankelijk van de situatie en wie er beschikbaar is. | Kies bewust de mensen uit met wie je zou moeten praten, niet slechts de mensen die toevallig beschikbaar zijn. |
| Concreet-Abstract midzone | Je kunt van de ene zienswijze naar de andere springen, wat verwarrend kan zijn voor jezelf en voor anderen. | Probeer te bedenken wat belangrijk en gepast is en ga uit van dat perspectief. |
| Realistisch | Je richt je op de voor de hand liggende aspecten van de verandering. | Besef dat die voor de hand liggende aspecten niet direct duidelijk hoeven te zijn. |
| Ervaringsgericht | Je wilt een voorbeeld zien van hoe de verandering in de praktijk zal uitpakken. | Accepteer dat de impact van sommige veranderingen niet van tevoren kan worden aangetoond. |
| Traditioneel-Origineel midzone | Je wilt de beste werkwijzen behouden, maar bent ook bereid nieuwe te accepteren. | Leg uit waarom je zo denkt, zodat je beweegredenen beter worden begrepen. |
| Zacht | Je wilt dat degenen die geraakt worden door de verandering met empathie worden behandeld. | Bepaal hoeveel onverschilligheid je bereid bent te tolereren en handel daarnaar. |
| Systematisch-Ongedwongen midzone | Je houdt rekening met eventuele problemen, maar ook met het feit dat de voordelen mogelijk zwaarder kunnen wegen. | Zorg dat beide kampen elkaars perspectieven beter kunnen begrijpen en respecteren. |
| Gepland | Je probeert de verandering zo lang mogelijk van tevoren te plannen. | Houd in je langetermijnplan rekening met onverwachte gebeurtenissen, want die zullen zeker komen! |
| Methodisch | Je wilt zoveel mogelijk weten over de stappen die nodig zijn om de verandering door te voeren. | Weet dat zorgvuldig geplande stappen soms op het laatste moment moeten worden aangepast. |

Toepassing van de Stap II™-resultaten in besluitvorming

Als je effectief beslissingen wilt kunnen nemen, moet je alle vier de Stap I-processen in een specifieke volgorde uitvoeren: Sensing om de feiten te verzamelen, Intuition om de mogelijkheden te identificeren, Thinking om de logische gevolgen in kaart te brengen en Feeling om te ontdekken wat belangrijk is. De Stap II-facetten geven ons specifieke handvatten om deze processen goed ten uitvoer te kunnen brengen. Hieronder vind je enkele vragen voor elk facet. De facetpolen waaraan je de voorkeur geeft, zijn blauw en cursief weergegeven; waarschijnlijk zul je je vooral op deze facetten richten. Als je score zich in de midzone bevindt, is geen van beide polen blauw en cursief.

| SENSING  | INTUITION  |
|--|---|
| Concreet: Wat weten we? Hoe weten we dat? | Abstract: Wat kan dit nog meer betekenen? |
| <i>Realistisch: Wat zijn de werkelijke kosten?</i> | Vindingrijk: Wat kunnen we nog meer bedenken? |
| <i>Praktisch: Gaat het werken?</i> | Conceptueel: Zijn er nog andere interessante ideeën? |
| <i>Ervaringsgericht: Kun je me laten zien hoe het werkt?</i> | Theoretisch: Hoe is het allemaal met elkaar verbonden? |
| Traditioneel: Is er iets wat echt moet veranderen? | Origineel: Wat is een andere manier om dit te doen? |
| THINKING  | FEELING  |
| Logisch: Wat zijn de voor- en nadelen? | Empathisch: Wat is echt belangrijk? |
| <i>Redelijk: Wat zijn de logische consequenties?</i> | Meelevend: Welke impact heeft dit op mensen? |
| Vragend: Maar hoe zit het dan met...? | Meegaand: Hoe kunnen we voor meer instemming zorgen? |
| Kritisch: Wat klopt hier niet aan? | <i>Aanvaardend: Wat klopt hier wel aan?</i> |
| Hard: Waarom pakken we niet door? | <i>Zacht: Hoe zit het met degenen die hierdoor geraakt zullen worden?</i> |

Op basis van het voorkeurspaar Thinking-Feeling zijn er zes verschillende manieren om informatie te beoordelen geïdentificeerd, besluitvormingsstijlen geheten: Logisch-Empathisch en Redelijk-Meelevend.

Jouw stijl is **Logisch en Redelijk**. Deze stijl betekent waarschijnlijk het volgende:

- Je vertrouwt op je voorkeur voor Thinking en neemt snel beslissingen op basis van logische analyse.
- Je kent de impact van je relaties met en beslissingen op anderen, maar vindt die impact wel van ondergeschikt belang.
- Je wilt zo secuur mogelijk zijn bij het nemen van beslissingen.
- Je wordt gezien als nauwgezet, objectief en zelfverzekerd.
- Je wordt soms als star gezien.
- Je ziet sommige conflicten als 'win-verlies'-situaties en wordt dan competitief.

TIPS

Voor individuele probleemoplossing begin je met het stellen van *alle* vragen (in de volgorde S-N-T-F) in de tabel hierboven.

- Denk goed na over je antwoorden. De niet-blaauwe vragen kunnen cruciaal zijn, aangezien die een perspectief vertegenwoordigen waarover je minder vaak zult nadenken.
- Door de vragen die horen bij de minder belangrijke elementen van je persoonlijkheid te beantwoorden kun je je besluitvormingsstijl beter in balans brengen.

Voor groepsgewijze probleemoplossing moet je actief op zoek gaan naar mensen met afwijkende meningen. Vraag hen naar hun zorgen en zienswijzen.

- Controleer of alle vragen hierboven beantwoord zijn en of verschillende besluitvormingsstijlen zijn meegewogen.
- Als je een perspectief mist, probeer dan te bedenken wat dat perspectief nog zou kunnen toevoegen.

Hoe de verschillende aspecten van je persoonlijkheid samenwerken

De manier waarop mensen informatie opnemen (Sensing/Intuition) en besluiten nemen (Thinking/Feeling) vormt het hart van hun persoonlijkheidstype. De middelste letters van je ESTJ-type, Sensing (S) en Thinking (T), zeggen iets over je favoriete manieren om beide dingen te doen.

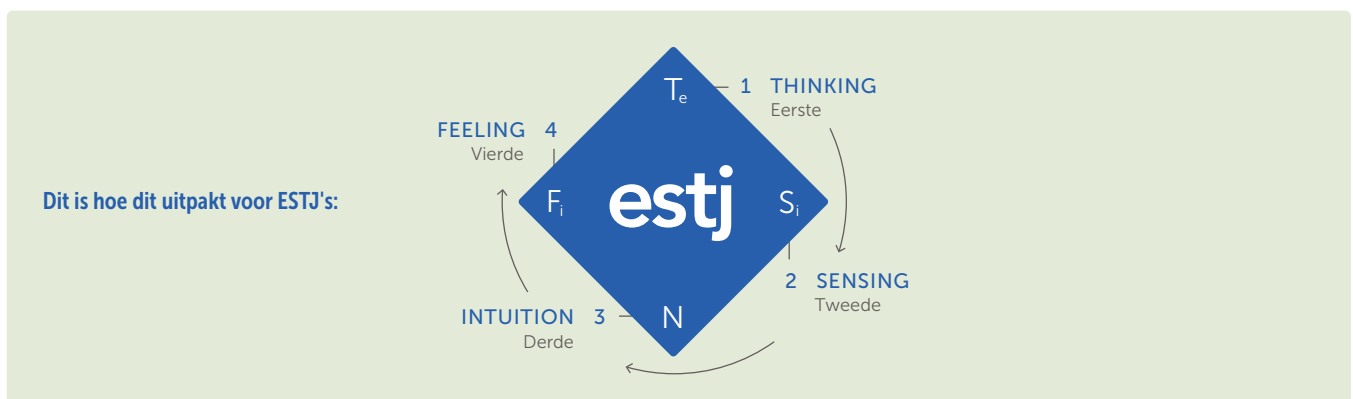
De eerste letter van je type, E of I, vertelt je waar je jouw favoriete processen het liefst toepast: in de extraverte buitenwereld van mensen en dingen (e) of in de introverte binnenwereld van ideeën en indrukken (i). Extraverten houden ervan om hun favoriete (eerste) proces vooral in de buitenwereld (e) toe te passen en gebruiken hun tweede proces voor de balans met de binnenwereld (i). Introverten houden ervan om hun favoriete (eerste) proces vooral in de binnenwereld (i) toe te passen en gebruiken hun tweede proces voor de balans met de buitenwereld (e).

De favoriete processen van een ESTJ

- Thinking (T) is je favoriete proces. Je gebruikt dat proces vooral in de buitenwereld (e) om je analyses en logische besluiten te kunnen delen. Dit wordt in de afbeelding getoond als **T_e**.
- Sensing (S) is je tweede proces. Voor de balans gebruik je dat proces vooral in de binnenwereld (i) om na te denken over feiten en details die je hebt verzameld. Dit is in de afbeelding weergegeven als **S_i**.

Je minder favoriete processen

Je vierde en minst favoriete proces, Feeling (F), staat tegenover je favoriete proces, Thinking, en wordt vooral in de introverte binnenwereld (i) toegepast. Dit is in de afbeelding weergegeven als **F_i**. Je derde proces, Intuition (N), wordt in beide werelden gebruikt, en dus krijgt het in de afbeelding geen 'e' of 'i'. Je gebruikt deze minder favoriete processen soms in specifieke situaties, maar dat kan ongemakkelijk, vermoeiend en/of frustrerend aanvoelen.



Omggaan met stress

Elk type beleeft stress op voorspelbare wijze en reageert er ook op voorspelbare wijze op. Als ESTJ kun je je favoriete proces (Thinking) eerst nog overdrijven door je te sturend en te kritisch op te stellen. Naarmate de stress aanhoudt of toeneemt, kunnen negatieve versies van je minst favoriete proces (Feeling) de overhand krijgen, zodat je je niet gewaardeerd gaat voelen en labiel en zelfs wanhopig wordt.

Probeer het volgende om de balans terug te krijgen en terug te keren naar je gebruikelijke ik:

- Stop met waar je mee bezig bent en neem even pauze van de activiteit of situatie die zo veel stress veroorzaakt.
- Denk na over eerdere, vergelijkbare ervaringen en wat jou toen hielp om terug te keren naar je gebruikelijke ik.
- Zoek naar informatie die je kan helpen nieuwe mogelijkheden en feiten te overwegen.

Je type effectief gebruiken

Vanwege hun voorkeur voor Thinking en Sensing zijn ESTJ's vooral geïnteresseerd in:

- Logische conclusies trekken uit feiten en ervaringen.
- Feiten verzamelen en ervaringen opdoen.

Ze besteden doorgaans weinig aandacht aan de minder belangrijke aspecten van hun persoonlijkheid (Feeling en Intuition). Er wordt wat dat betreft weinig ervaring opgedaan. Deze aspecten kunnen dan ook minder snel worden toegepast in situaties waarin ze van pas zouden kunnen komen.

Als ESTJ:

- Als je te veel op Thinking vertrouwt, vergeet je misschien om mensen de nodige complimentjes te geven en zie je de impact van je besluiten op anderen niet.
- Als je enkel gericht bent op Sensing, loop je waarschijnlijk het grote plaatje, alternatieve betekenissen van feiten en nieuwe mogelijkheden mis.

Je persoonlijkheidstype zal zich gedurende je leven op natuurlijke wijze blijven ontwikkelen. Naarmate je ouder wordt, raak je misschien meer geïnteresseerd in de minder bekende kanten van je persoonlijkheid. Halverwege je leven of daarna ga je misschien meer tijd besteden aan dingen die je op jongere leeftijd minder interessant vond. Zo zul je misschien meer plezier halen uit persoonlijke relaties en uit nieuwe manieren van werken.

Hoe de facetten je kunnen helpen effectiever te zijn

Soms vraagt een bepaalde situatie om een aspect van je persoonlijkheid dat niet je directe voorkeur heeft. Aan de hand van je facetresultaten kun je dan tijdelijk kiezen voor een aanpak die je minder gemakkelijk afgaat. Begin door vast te stellen welke facetten relevant zijn voor jou en welke polen gepaster zijn om te gebruiken.

- Als een of meer relevante facetten *out-of-preference* zijn, richt je dan specifiek op de aanpak en gedragingen die gerelateerd zijn aan die facetten.
- Als je in de *midzone* zit, kies dan de pool die beter past bij de betreffende situatie en gebruik een aanpak die gerelateerd is aan die pool.
- Zijn de facetten *in-preference*, vraag dan aan iemand die bij de tegenovergestelde pool is ingedeeld om je te helpen bij het kiezen van een aanpak of lees een beschrijving van die pool om te ontdekken hoe je je gedrag kunt aanpassen. Heb je eenmaal voor een goede aanpak gekozen, weersta dan de neiging om weer in je comfortzone te kruipen.

Hieronder volgen twee voorbeelden van hoe dit in de praktijk werkt.

- Als je je in een situatie bevindt waarin je natuurlijke manier van informatievergarig (Sensing) ongeschikt is, gebruik dan de midzone-aanpak (Concreet-Abstract) om te bepalen welke pool in de huidige omstandigheden de beste informatie kan opleveren. Je doet dat door naar de feiten zelf te kijken (Concreet) of naar de mogelijke betekenis van die feiten (Abstract).
- Als je je in een situatie bevindt waarin je jouw manier om dingen gedaan te krijgen (Judging) moet aanpassen, probeer dan je midzone-aanpak (Routinematig-Spontaan) te gebruiken door jezelf af te vragen of de situatie misschien om routine (Routinematig) vraagt of dat openstaan voor onverwachte gebeurtenissen (Spontaan) misschien tot betere resultaten leidt.



De informatie van Stap I™ en Stap II™ integreren

Je Stap II-type is een combinatie van je vierlettertype uit Stap I en de facetresultaten uit Stap II (links). Als je een of meer facetpolen hebt die out-of-preference zijn, zijn die onder je vierlettertype vermeld. Als je geen facetpolen hebt die out-of-preference zijn, beschrijven we dit als 'in-preference'. Midzone-resultaten zijn niet opgenomen in je Stap II-type, maar kunnen wel helpen met vaststellen in welk opzicht je uniek bent voor je vierlettertype.

Als je na het lezen van dit rapport nog niet vindt dat je accuraat bent omschreven, past een ander vierlettertype of een andere combinatie van facetpolen misschien beter bij jou.

Om je te helpen je type te bepalen:

- Richt je op de letters die je niet goed vond passen of de voorkeursparen waarbij je enkele midzone- of out-of-preference-resultaten hebt gekregen.
- Lees de typeomschrijving van het type dat je zou zijn als de letter of de letters waar je vraagtekens bij zette tot de tegenovergestelde voorkeur zouden behoren.
- Neem contact op met je MBTI-practitioner voor suggesties.
- Observeer jezelf en vraag aan anderen hoe ze je zien.

Typen gebruiken voor meer zelfinzicht

Als je je type kent, kan dat je leven in diverse opzichten verbeteren. Zo kan het je helpen om:

- *Jezelf beter te begrijpen.* Door je type te kennen krijg je meer inzicht in de voordelen en implicaties van je gebruikelijke reacties.
- *Anderen beter te begrijpen.* Door je type te kennen besef je beter dat je anders bent dan anderen. Je gaat die verschillen dan zien als bruikbaar en verdiepend in plaats van als irritant en beperkend.
- *Een breder perspectief te ontwikkelen.* Door jezelf en anderen te zien in de context van persoonlijkheidstypen kun je andere meningen beter waarderen. Je denkt dan ook minder snel dat jouw manier de enige juiste is. Geen enkele zienswijze is in alle gevallen goed of fout.

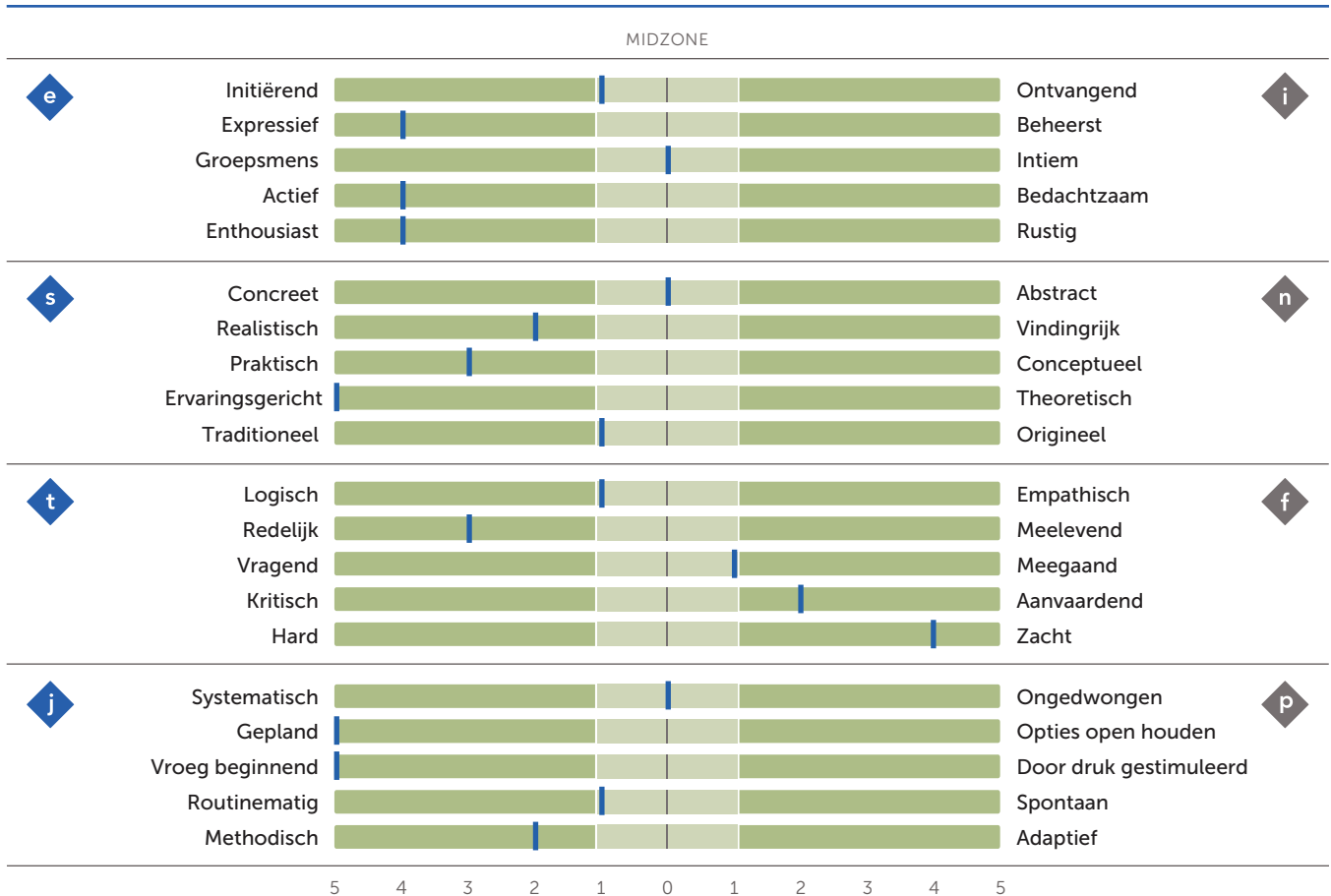
Door meer te ontdekken over persoonlijkheidstypen, en jezelf en anderen in die context te bekijken, krijg je meer begrip voor verschillen in persoonlijkheid en kun je die verschillen constructief gebruiken.

Overzicht van je resultaten

Je vierlettertype uit de Stap I™-vragenlijst: ESTJ

ESTJ's zijn doorgaans logisch, praktisch, realistisch, nuchter en efficiënt. Ze houden ervan om hun eigen werk en dat van anderen te organiseren. Ze doen wat ze beloofd hebben en verwachten dat ook van anderen. Ze organiseren activiteiten, maar richten zich meer op het werk dan op mensen. ESTJ's zijn vooral geïnteresseerd in hoe taken effectief kunnen worden uitgevoerd.

JE RESULTATEN VOOR DE 20 FACETTEN UIT DE STAP II™-VRAGENLIJST



JOUW STAP II™-TYPE

Aanvaardend, Zacht

ESTJ

Samenvatting op basis van het gerapporteerde type

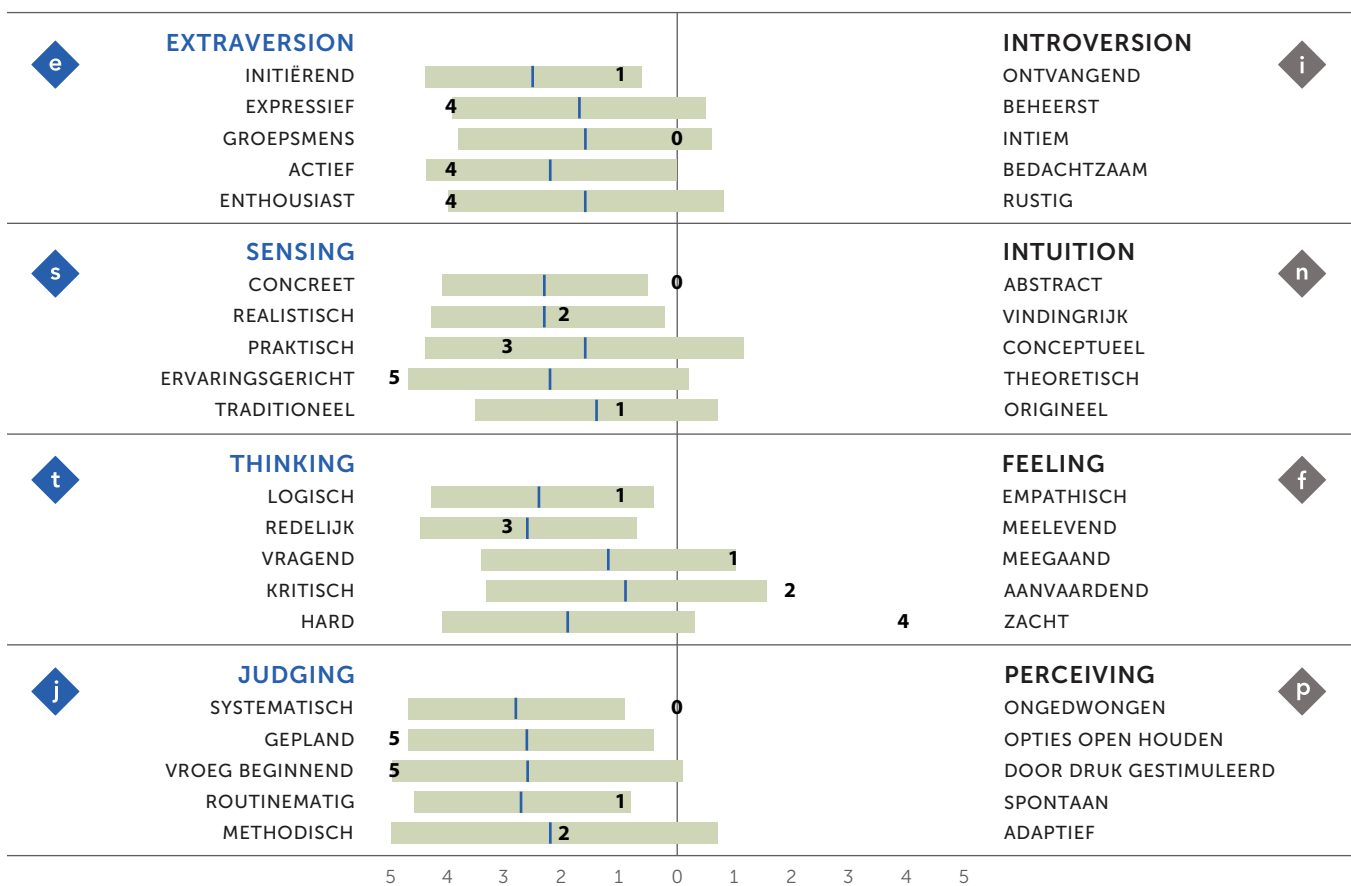
GERAPPORTEERDE TYPE: ESTJ

WAARSCHIJNLIJKHEID VAN ELKE GERAPPORTEERDE VOORKEUR

Extraversie: zeer waarschijnlijk (89) Sensing: zeer waarschijnlijk (96) Thinking: waarschijnlijk (68) Judging: waarschijnlijk (81)

FACETSCORES EN HET GEMIDDELDE SCOREBEREIK VOOR ANDERE ESTJ's

De staven in het staafdiagram hieronder tonen het gemiddelde scorebereik van ESTJ's in de globale steekproef. De staven tonen scores die zich 1 standaarddeviatie boven en onder de mediaan bevinden. De verticale lijn in elke staaf vertegenwoordigt de mediaanscore voor ESTJ's. De vetgedrukte cijfers zijn de scores van de respondent.



Polariteitsindex: 59

De polariteitsindex, die loopt van 0 tot 100, toont de consistentie waarmee de respondent gescoord heeft op de polen van de 20 facetten, ongeacht de exacte pool. De meeste volwassenen scoren tussen de 50 en 65, hoewel hogere indexen niet ongebruikelijk zijn. Een index lager dan 45 betekent dat de respondent veel scores in of nabij de midzone heeft. Dat kan komen door doelbewuste (situationele) toepassing van facetten, het willekeurig beantwoorden van vragen of een gebrek aan zelfkennis. Dergelijke profielen zijn wellicht niet valide.

Aantal weggelaten antwoorden: 0