

# MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | STEP II™ INTERPRETIVE REPORT

Prepared for  
JACK SAMPLE

February 9, 2023

Interpreted by  
KAREL REZABEK  
[www.proinspiro.cz](http://www.proinspiro.cz)

Developed by  
Naomi L. Quenk, PhD  
Jean M. Kummerow, PhD



+1 800 624 1765 | [www.themyersbriggs.com](http://www.themyersbriggs.com)

Myers-Briggs Type Indicator® Step II™ Interpretive Report Copyright 2001, 2003, 2015 by Peter B. Myers and Katharine D. Myers. All rights reserved. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II, the MBTI logo, and The Myers-Briggs Company logo are trademarks or registered trademarks of The Myers & Briggs Foundation in the United States and other countries.



## Váš report

Tento report je hloubkovým individualizovaným popisem Vašich osobnostních preferencí, jak vyplynuly z Vašich odpovědí v MBTI® dotazníku. Zahrnuje Váš výsledek z hlediska Step I™, zároveň ale též Vaše výsledky pro Step II™ ukazující některé jedinečné způsoby, jakými svůj osobnostní typ vyjadřujete.

MBTI® instrument byl vyvinut Isabel Myers a Katharine Briggs jako aplikace teorie psychologických typů Carla G. Junga. Tato teorie předpokládá, že máme rozdílné způsoby směřování a získávání energie (Extroverzi nebo Introverzi), jak bereme věci na vědomí (Smyslovým vnímáním nebo Intuicí), rozhodování a dospívání k závěrům (Myšlením či Cítěním) a také přístup, jaký zaujíme ke světu kolem nás (Usuzování nebo Vnímání).

Každý může používat, a také používá, všech těchto osm částí své osobnosti, ale vždy jednu z každého páru upřednostňuje, stejně jako pravák či levák preferuje použití jedné ruky před druhou. Žádná z preferencí není lepší či více žádoucí než její protějšek.

MBTI® instrument není měřítkem Vašich dovedností či zdatnosti v té které oblasti. Spíše jde o způsob, jak Vám pomoci uvědomit si Váš vlastní specifický styl, lépe porozumět a ocenit, jak je prospěšné, že se jako lidé jeden od druhého lišíme.

## VÁŠ REPORT OBSAHUJE:

- Vaše výsledky Step I™
- Vaše výsledné fasety Step II™
- Aplikaci Vašich výsledků Step II™ v komunikaci
- Aplikaci Vašich výsledků Step II™ v rozhodování
- Aplikaci Vašich výsledků Step II™ při zvládnání změn
- Aplikaci Vašich výsledků Step II™ při řešení konfliktů
- Jak k sobě patří jednotlivé části Vaší osobnosti
- Propojení Step I™ a Step II™
- Využití znalosti typologie pro hlubší porozumění
- Přehled Vašich výsledků

### Extroverze

Zaměřujete se na vnější svět, energii získáváte interakcí s lidmi a/nebo prostřednictvím činností.



### Introverze

Zaměřujete se na vnitřní svět, energii získáváte přemítáním nad informacemi, myšlenkami a/nebo koncepty.

### Smysly

Všímáte si a důvěřujete faktům, detailům a přítomné skutečnosti.



### Intuice

Všímáte si a důvěřujete souvislostem, teoriím a budoucím možnostem.

### Myšlení

Děláte rozhodnutí za pomoci logické analýzy, usilujete o dosažení objektivity.



### Cítění

Při rozhodování se opíráte o hodnoty, usilujete o dosažení souladu.

### Usuzování

Máte tendenci být plánovití a ukáznění a rozhodovat se rychle.



### Vnímání

Máte tendenci být pružní, přizpůsobiví a nechávat všechny možnosti co nejdéle otevřené.



## Vaše výsledky Step I™

Tento graf a odstavce, které následují, poskytují informace o Vašem reportovaném typu osobnosti (typ, který vyplynul z Vašich odpovědí v MBTI® dotazníku). Každá Vámi indikovaná preference je zobrazena podélným pruhem. Čím je pruh delší, tím zřetelněji jste danou preferenci vyjádřili.

Váš reportovaný osobnostní typ  
**ISTP**

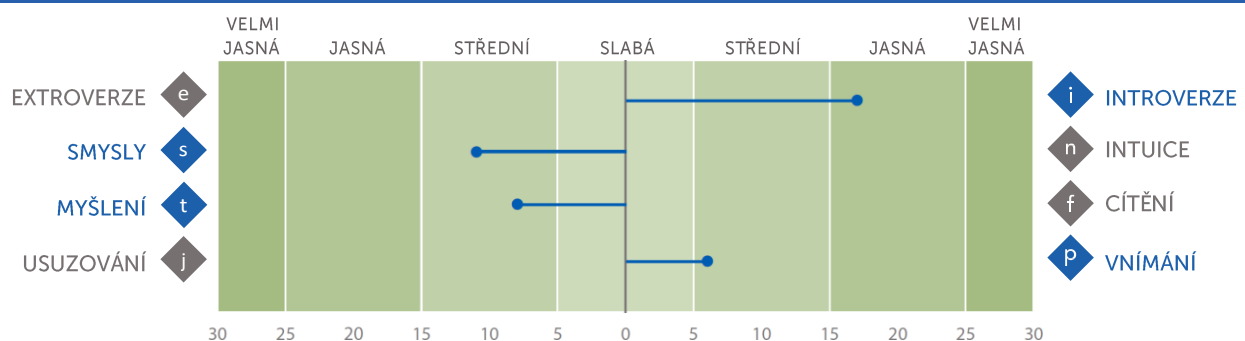
Vaše preference  
**Introverze | Smysly | Myšlení | Vnímání**

ISTP jsou typicky logičtí, analytičtí a objektivně kritičtí. Pravděpodobně je přesvědčí pouze argumentace založená na neochvějných faktech. Posuzují realitu situace a to, kolik úsilí budou muset vynaložit ke splnění úkolu. Rádi hledají zkratky. Díky pozornému sledování svého prostředí ISTP dobře chápou jakoukoli situaci, včetně jejich jedinečných nuancí. Jsou tiše zvědaví a často věnují pozornost tomu, jak a proč věci fungují. Díky tomu je často baví technické a mechanické činnosti.

Ačkoli rádi strukturují data a fakta, ISTP neradi organizují akce a lidi. Celkem snadno se podle potřeby přizpůsobí situaci, pokud to, co se od nich žádá, má logický smysl. ISTP bývají tiší a rezervovaní. To však neplatí, pokud mluví o něčem, o čem mají nepřehledné množství informací. Potom rádi předkládají množství relevantních údajů.

ISTP bývají nejspokojenější v pracovním zařazení, kde je oceňována logika a přizpůsobivost. Lidé od nich mohou očekávat, že si všimnou, co je třeba a nejjednodušším způsobem a bez zbytečného povyku to udělají.

### ZŘETELNOST VAŠICH PREFERENCÍ: ISTP



**VÝSLEDNÝ PCI:** INTROVERZE | 17      SMYSLY | 11      MYŠLENÍ | 8      VNÍMÁNÍ | 6

### Vystihuje Vás tento typ?

Zaznamenejte si, které části výše uvedeného popisu Vás vystihují a které naopak ne. Vaše výsledky Step II na dalších stránkách Vám mohou pomoci vyjasnit všechny oblasti, kde nejste dobře popsáni. Pokud Vás Váš Step I osobnostní typ nevystihuje, z Vašich výsledků Step II může vyplynout jiný typ, který Vás popíše přesněji.

## FASETY STEP II™



### Extroverze **Introverze**

Iniciující	Pasivní
Expresivní	Zdrženlivý
Společenský	Uzavřený
Aktivní	Pozorující
Nadšený	Tichý



### Smysly **Intuice**

Konkrétní	Abstraktní
Realistický	Nápaditý
Praktický	Intelektuální
Zkušenostní	Teoretický
Konvenční	Nekonvenční



### Myšlení **Cítění**

Logický	Empatický
Rozumný	Milosrdný
Zpochybňující	Smiřlivý
Kritický	Akceptující
Neústupný	Mírný



### Usuzování **Vnímání**

Systematický	Ležerní
Plánující	Flexibilní
S předstihem začínající	Tlakem stimulovaný
Organizovaný	Spontánní
Metodický	Adaptabilní

## Vaše fasety Step II™

Vaše osobnost je komplexní a dynamická. Step II je nástroj, který tuto komplexnost zčásti vystihuje tím, že Vaše výsledky ukazují na pěti různých součástech, neboli *fasetách* každého ze čtyř preferenčních párů Step I popsaných vlevo. Pochopení svých preferencí v těchto 20 fasetách Vám pomůže lépe porozumět jedinečnému způsobu, jakým prožíváte a vyjadřujete svůj osobnostní typ.

### Co je třeba vědět o fasetách


- Pět faset v rámci konkrétní preference tuto preferenci plně nepostihuje ani nevysvětluje.
- Každá faseta má své téma, jako třeba „Způsob, jakým navazujeme kontakt.“
- Každá faseta má dva protilehlé póly (např. Iniciující – Pasivní).
- Fasety jsou vyhodnocovány jiným způsobem než preference. Proto fasety nemusí odpovídat Vaší preferenci z pohledu Step I.

### Jak rozumět svým výsledkům Step II™

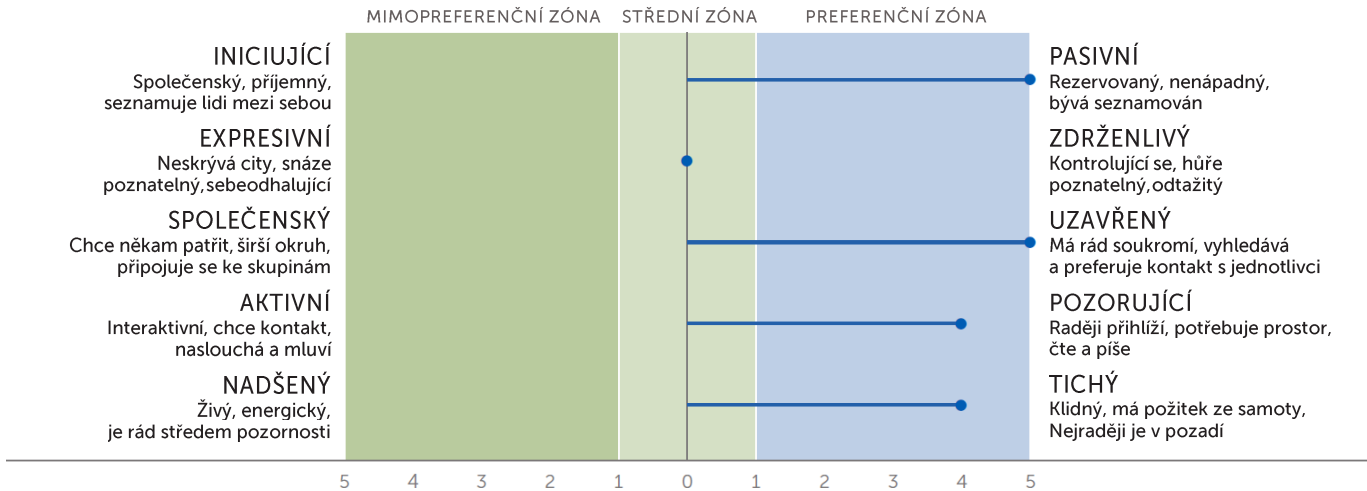
Následující stránky přináší grafické vyobrazení Vašich faset. Najdete zde:

- Stručné popisy preferencí vyplývající z Vašich výsledků MBTI Step I
- Jména pěti protilehlých fasetových pólů spojených s danou preferencí spolu s několika popisnými slovy či frázemi pro každý fasetový pól.
- Grafické zobrazení Vašeho skóre. Délka linie ukazuje, nakolik zřetelně jste pro daný pól vyjádřil/a svou preferenci.
  - Je pravděpodobné, že většinou budete upřednostňovat pól ležící na téže straně jako Vaše celková preference Step I – výsledek v *preferenční zóně* (skóre 2-5 v modrém poli). Např. „Iniciující“ pól preferujete-li extroverzi, nebo „Pasivní“ pól, pokud preferujete introverzi.
  - Můžete ale také upřednostňovat pól, který je vůči Vaší celkové preferenci opačný – výsledek v *mimopreferenční zóně* (skóre 2-5 v tmavě zeleném poli).
  - Případně je možné nevyjádřit jasnou preferenci ani pro jeden pól – výsledek ve střední zóně (skóre 0 nebo 1 na jednu či druhou stranu ve světle zeleném poli).


Pod grafem zobrazujícím Váš výsledek u jednotlivých faset jsou vždy výroky, které popisují charakteristiky spjaté s dosaženými výsledky. V levém sloupci je téma fasety (např. „Způsob, jakým navazujeme kontakt“), výsledná fasetová a to, zda se pohybuje v preferenční, mimopreferenční, či střední zóně. V prostředním a pravém sloupci je popis toho, jak se výsledná fasetová obvykle projevuje. Jestliže se Vám daný soubor výroků nezdá dostatečně výstižný, zřejmě by Vás lépe vystihl opačný pól nebo střední zóna. Pro seznámení se s opačným pólem dané fasety si přečtěte jeho stručný popis nahoře v grafu.

**EXTROVERZE**   
Energii směřuje do vnějšího světa lidí a objektů

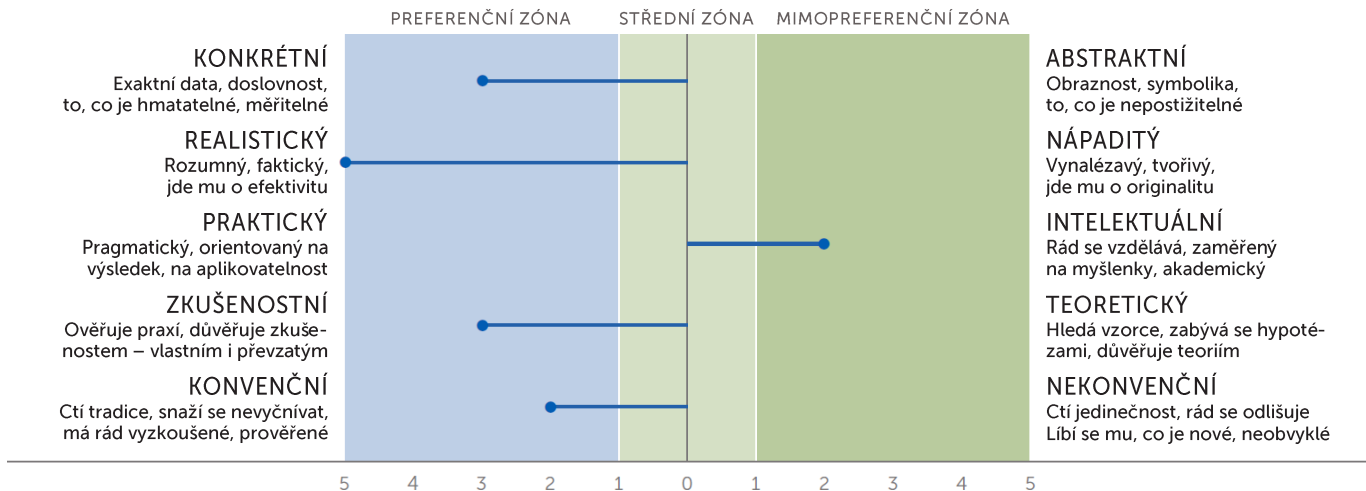
**INTROVERZE**   
Energii směřuje do svého vnitřního světa myšlenek a zkušeností



<p><b>Způsob, jakým navazujeme kontakt</b> <b>PASIVNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Společenské povinnosti považuje za nedůležité a nechává je na ostatních.</p> <p>Preferuje diskutovat do hloubky o důležitých věcech, nesnáší nezávaznou společenskou konverzaci.</p> <p>Může být ostatními považován za tichého a plachého.</p>	<p>Věří, že je dotěrné někoho nutit do společenských kontaktů a nepřeje si ani, aby to někdo dělal jemu.</p> <p>Telefonáty považuje za nevíтанá vyrušení. Když má vyřídít telefonát, zvláště společenský, dává přednost tomu být sám.</p>
<p><b>Vyjadřování pocitů, myšlenek a zájmů</b> <b>EXPRESIVNÍ – ZDRŽENLIVÝ</b> střední zóna</p>	<p>Osobní informace sděluje až poté, co se rozhodne, že mu nevádí, že o něm lidé tolik vědí.</p> <p>Vlastní pocity a myšlenky si v mnohých situacích nechává pro sebe; někteří jej vidí jako člověka, kterého není snadné poznat.</p>	<p>Vlastní pocity a myšlenky probírá s lidmi, které dobře zná.</p> <p>Pokud je mu téma dobře známé, klidně se pustí do debaty a to i s cizími lidmi.</p>
<p><b>Množství a hloubka vztahů</b> <b>UZAVŘENÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Raději bude s několika pro něj důležitými lidmi, než ve skupině.</p> <p>Dělá velký rozdíl mezi přáteli a známými.</p> <p>Jde mu o hluboké vztahy s jednotlivci.</p>	<p>Respektuje jedinečnost každého člověka a totéž očekává od ostatních.</p> <p>Než o sobě něco sdělí, musí k lidem získat důvěru.</p>
<p><b>Způsob komunikace, chování ve společnosti, učení se</b> <b>POZORUJÍCÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Raději něco z povzdálí sleduje a přemítá si o tom, než se do toho aktivně zapojit.</p> <p>Lépe se dokáže soustředit na psaný materiál než na mluvené slovo.</p>	<p>Lépe se učí a zapamatovává si věci četbou.</p> <p>Cítí se bezpečněji, když si své myšlenky může zapsat, než je bude prezentovat verbálně.</p>
<p><b>Úroveň a druh energie</b> <b>TICHÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Upřednostňuje klid, pokoj, dokonce úplné ticho.</p> <p>Vadí mu hluk, nemá rád hlučné prostředí.</p> <p>Sám sebe prezentuje neokázale a raději zůstává v pozadí.</p> <p>Při společenských příležitostech nemá potřebu hovořit.</p>	<p>Zjišťuje, že jeho příspěvky bývají snadno přehlédnuty</p> <p>Na skupinu má tlumící efekt.</p> <p>Je rád s dalšími tichými lidmi.</p>

**SMYSLY**   
Zaměřuje se na to, co lze vnímat pomocí pěti smyslů

**INTUICE**   
Zaměřuje se na vnímání vzorců a vzájemných souvislostí



<p><b>Zaměření naší pozornosti</b> <b>KONKRÉTNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Je pevně zakotvený v realitě a důvěřuje faktům. Věci chápe doslovně. Je opatrný při formulaci závěrů. Může pro něj být obtížné vidět spojitosti vytvářející z faktů celkový obraz.</p>	<p>Vychází z toho, o čem ví, že je skutečné, před tím, než se do něčeho pustí, shrmě a seřadí všechna fakta. Ostatními může být vnímán jako někdo, kdo se brání změnám, přestože sám sebe tak nevidí.</p>
<p><b>Jak využíváme informace</b> <b>REALISTICKÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Je hrdý na svou schopnost používat selský rozum a realisticky vyhodnotit situaci. Cení si praktičnosti, efektivitu a hospodárnosti. Oceňuje přímou zkušenost a hmatatelné výsledky.</p>	<p>Věří, že správná technika vede ke správným výsledkům. Je vnímán jako věcný a rozumný.</p>
<p><b>Jak nakládáme s nápady</b> <b>INTELEKTUÁLNÍ</b> mimopreferenční zóna</p>	<p>Bývá náruživý čtenář a rád objevuje svět myšlenek. Problém zkoumá tak, že si zjistí, co o něm bylo napsáno. V oblasti jeho zájmu ho více přitahuje akademická kariéra než profesní praxe.</p>	<p>Z faktů si vytváří koncepční rámec. Potřebuje fakta a příklady, aby pro něj byly abstraktní pojmy reálné. Rád vybrušuje a zdokonaluje nápady druhých.</p>
<p><b>Jakému druhu poznání důvěřujeme</b> <b>ZKUŠENOSTNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Nejlépe se učí přímou zkušeností získanou praxí. Na tu pak spoléhá a nechává se jí vést. Dává pozor na to, aby příliš nezobecňoval. Spíše se zaměřuje na minulost a přítomnost, než na budoucnost.</p>	<p>Spíše, než na přemýšlení o významech a teoriích, se soustředí na to, se právě teď děje. Někdy uvázne u detailů na úkor širšího posouzení.</p>
<p><b>Vztah k tradicím</b> <b>KONVENČNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Silně se ztotožňuje s tím, co je známé. Je spokojený se vším, co je již vyzkoušené a osvědčené, protože mu to poskytuje precedent, kterého se může držet.</p>	<p>Cení si zavedených institucí a metod, a ty také podporuje. Zdráhá se měnit věci, které fungují. Rád se podílí na udržování tradic jak v práci, tak doma.</p>

**MYŠLENÍ**

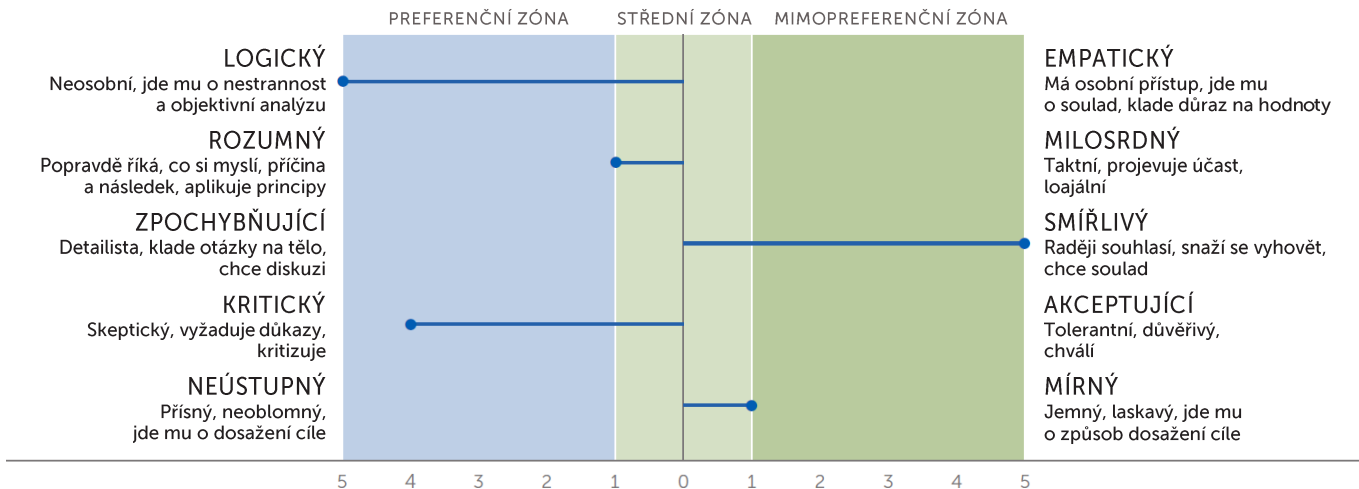


Závěry staví na logické analýze se zřetelem na objektivitu




**CÍTĚNÍ**

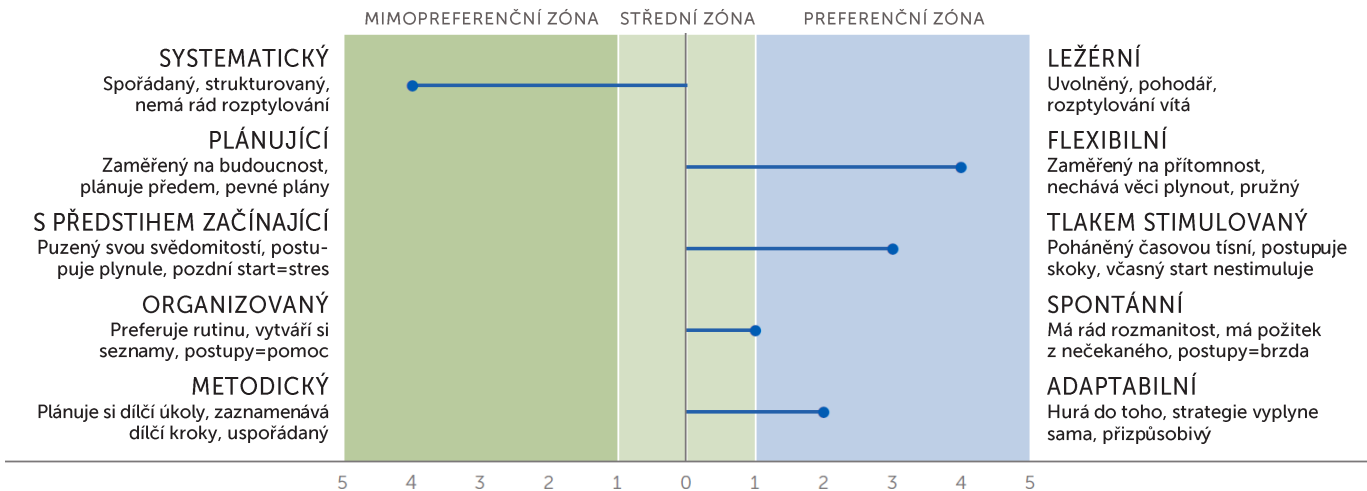
Závěry staví na osobních či společenských hodnotách se zřetelem na harmonii



<p><b>Co považujeme za ideální přístup k rozhodování</b></p> <p><b>LOGICKÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Věří, že logická analýza je pro rozhodování nejlepší.</p> <p>Aby dospěl ke konzistentním závěrům, uvažuje v následných krocích – začne výchozím bodem a definováním pravidel.</p> <p>Svá rozhodnutí činí na základě jasných údajů.</p>	<p>Zaměřuje se na příčinu a následek.</p> <p>Rád udržuje jednotlivé záležitosti oddělené.</p> <p>U dané věci snadno identifikuje klady a záporny.</p>
<p><b>Jak se aktuálně rozhodujeme</b></p> <p><b>ROZUMNÝ – MILOSRDNÝ</b> střední zóna</p>	<p>Rozhoduje se jak na základě zájmu o ostatní tak podle logiky dané situace.</p> <p>Někdy bývá vnímán jako nevyhraněný.</p>	<p>Při rozhodování může být váhavý, pokud by použití objektivních kritérií ublížilo někomu, kdo je pro něj důležitý.</p>
<p><b>Jak se vypořádáváme s odlišností</b></p> <p><b>SMÍŘLIVÝ</b> mimopreferenční zóna</p>	<p>Osvojuje si smířlivý postoj jako nejlepší cestu k dosažení důležitých cílů.</p> <p>Obecně lidi a jejich nápady přijímá tak, jak jsou.</p> <p>Ostatní ho nevnímají jako někoho, kdo opouje.</p>	<p>Jedná-li se o věc, na které nemá osobní zájem, má tendenci zůstat potichu, i když nesouhlasí.</p> <p>Podpoří zdánlivě iracionální jednání, aby vyšel vstříc někomu, kdo je pro něj důležitý.</p>
<p><b>Komunikace o tom, v čem se neshodneme</b></p> <p><b>KRITICKÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Je hádavý a skeptický</p> <p>Při interakci s ostatními působí citově odtahující.</p> <p>Všechno si ověřuje a máloco vzdává.</p> <p>Rád upozorňuje na to, co je špatně, aby to bylo lepší.</p>	<p>Máloco nechá jen tak a nerad se vzdává.</p> <p>Mívá kritické poznámky a je překvapený, že je ostatní nepovažují za patřičné a užitečné.</p> <p>Ve svých světlých chvílích dává přednost objektivní kritice před kritizováním.</p>
<p><b>Jak uskutečňujeme rozhodnutí</b></p> <p><b>NEÚSTUPNÝ – MÍRNÝ</b> střední zóna</p>	<p>Snaží se nedospívat k závěrům na základě emocí.</p> <p>Bude se pokoušet přimět druhé k akci i nátlakem.</p>	<p>Nejprve se snaží o smířlivý přístup, ale dokáže být neústupný, je-li to nezbytné.</p> <p>Svým blízkým je oddaný a je vůči nim loajální.</p>

**USUZOVÁNÍ**   
Preferuje rozhodnost  
a uzavírání věcí

**VNÍMÁNÍ**   
Preferuje flexibilitu  
a spontánnost



<p><b>Jak si organizujeme život</b></p> <p><b>SYSTEMATICKÝ</b> mimopreferenční zóna</p>	<p>K plnění úkolů přistupuje organizovaně. Soustředěně se zaměřuje na úkoly, které ho zajímají, a je při tom nerad vyrušován.</p>	<p>Je-li to třeba, dokáže vytvářet plány i pro nepředvídané eventuality. Může se zdráhat do nějakého úkolu pustit, ale jakmile se jím začne zabývat, plynule pracuje na jeho dokončení.</p>
<p><b>Postoj k plánování</b></p> <p><b>FLEXIBILNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Rád dělá plány podle momentálního rozpoložení, zejména ve svém volném čase. Cítí, že spontánní plány vznikají jakoby mávnutím kouzelného proutku. Preferuje flexibilitu, aby věci mohly vyplynout.</p>	<p>Je mu líto, když se věc musí uzavřít, protože tím se zbavuje možnosti získat další podněty, které by mohly ovlivnit výsledek. Dlouhodobé snění má raději než dlouhodobé plány.</p>
<p><b>Způsob, jakým řešíme časový tlak</b></p> <p><b>TLAKEM STIMULOVANÝ</b> preferenční zóna</p>	<p>Shledává, že časový tlak člověka skvěle donutí vydat ze sebe to nejlepší. Nemá-li do čeho píchnout, snadno se začne nudit. Miluje žonglování s několika úkoly najednou a rychlé přechody z jednoho na druhý. Největší tvořivost cítí, je-li pod tlakem termínu a rád se nechává překvapit, co z toho vzejde.</p>	<p>Shledává, že svou mysl už na úkolu pracuje, i když na papíru dosud nemá ani čárku. Potřebuje zjistit, kdy nejpозději se dá začít, aby se pořad ještě stihl termín dokončení. Ví, že úspěšné užití tohoto přístupu záleží na skvělém načasování a některých plánovacích dovednostech.</p>
<p><b>Vztah k rozvrhům a rutině</b></p> <p><b>ORGANIZOVANÝ – SPONTÁNNÍ</b> střední zóna</p>	<p>Přiměřené množství rutiny vítá. Vnímá rutinu jako přínos ve svém pracovním životě, ale doma jako něco omezujícího – nebo naopak.</p>	<p>Jistá dávka rutiny podle něj zajišťuje předvídatelnost, ale zároveň ponechává svobodu zareagovat na příležitost.</p>
<p><b>Přístup k plnění složitějších úkolů</b></p> <p><b>ADAPTABILNÍ</b> preferenční zóna</p>	<p>Ke splnění úkolu zaujímá neformální přístup. Vrhá se do věcí bez detailního plánu. Funguje nelineárním způsobem a během hádky je schopen změnit pozice.</p>	<p>Věří, že řešení se najde bez ohledu na to, z které strany člověk začne. Raději počká, dokud nezjistí, co se děje, a pak na to „vlítne“.</p>



## Aplikace Vašich výsledků Step II™ v komunikaci

Všechny aspekty Vašeho typu ovlivňují to, jak komunikujete, zvláště ve skupině. Komunikace se obzvláště týká devíti faset. Níže najdete Vaše preference pro těchto devět faset spolu s tipy, jak svou komunikaci případně vylepšit.





Při procházení tabulkou mějte na paměti, že u jakéhokoliv typu komunikace zahrnuje:

- Sdělování druhým, jaký typ informace potřebujete.
- Zjišťování od druhých, co potřebují oni.
- Sledování své netrpělivosti, když v komunikaci převládá jiný styl.
- Uvědomování si, že když ostatní používají každý svůj komunikační styl, je nanejvýš pravděpodobné, že to nedělají, aby nás rozzlobili.

VAŠE FASETY	KOMUNIKAČNÍ STYL	MOŽNÉ OBOHACENÍ KOMUNIKACE
<b>Pasivní</b>	V oblasti seznamování se se spíše zaměřuje na splnění úkolu, než na společenská očekávání.	Vzít v úvahu, že někdy je úkol splněn lépe, když se lidé nejprve trochu poznají.
<b>Expresivní – Zdrženlivý</b> střední zóna	O některé své reakce se dělí s ostatními, ale ne o všechny.	Zvážit, kteří lidé by měli vaši reakci slyšet a kteří ne.
<b>Pozorující</b>	Rád komunikuje formou čtení a psaní.	Uvědomit si, že vaše sdělení může zůstat nepochopené, pokud je nevyslovíte nahlas.
<b>Tichý</b>	Své nadšení zakouší vnitřně, aniž by je projevoval navenek.	Uvědomovat si, že druzí si budou myslet, že Vás to nezajímá. Když Vás něco zaujme, ale spoň někdy to lidem dát najevo.
<b>Konkrétní</b>	Podrobně mluví o tom, co je tady a teď.	Být otevřený závěrům, které mohou vyplynout z detailů.
<b>Smiřlivý</b>	Ochotou se snaží o posílení harmonie.	Uvědomovat si, že lidé mohou nabýt dojmu, že na věc nemáte žádný názor anebo, že svůj názor skrýváte. Ukažte jim, na čem Vám záleží.
<b>Kritický</b>	Přirozeně zaujímá kritický postoj téměř ke všemu.	Uvědomovat si, že ostatní mohou váš obecně kritický přístup chybně považovat za kritiku své osoby. Dejte jim jasně najevo, že to není váš záměr.
<b>Neústupný – Mírný</b> střední zóna	Neústupný nebo naopak mírný postoj zaujímá podle okolností.	Uvědomovat si, že ve stresu máte sklony k přílišné tvrdosti a neústupnosti.
<b>Adaptabilní</b>	Při práci na společném úkolu se může zdráhat sdělit ostatním, čemu se bude věnovat následně.	Snažte se sdělovat, na čem pracujete, zejména těm, kdo o daném úkolu potřebují vědět více informací předem.

## Aplikace Vašich výsledků Step II™ v rozhodování

Efektivní rozhodnutí vyžaduje schopnost shromáždit dostatečné množství informací z různých úhlů pohledu a spolehlivé metody vyhodnocování těchto informací. Fasety zjištěné prostřednictvím MBTI® Step II™ nám poskytují konkrétní možnosti, jak své rozhodování obohatit. Jedná se zejména o fasety týkající se Smyslového vnímání (Sensing) či Intuice (Intuition) a Myšlení (Thinking) či Cítění (Feeling). Níže jsou vypsány základní otázky, které jsou s těmito fasetami spojené. Vámi preferované fasetové póly jsou zvýrazněny modře. Pokud jste ve střední zóně, není zvýrazněn ani jeden pól.

SMYSLY 	INTUICE 
<b>Konkrétní:</b> <i>Co víme? Jak to víme?</i>	Abstraktní: Co dalšího to může znamenat?
<b>Realistický:</b> <i>Jaké budou skutečné náklady?</i>	Nápaditý: S čím dalším můžeme ještě přijít?
Praktický: Bude to fungovat?	<b>Intelektuální:</b> <i>Jaké jsou zde další zajímavé myšlenky?</i>
<b>Zkušenostní:</b> <i>Můžeš mi ukázat, jak to funguje?</i>	Teoretický: Jak je to vše vzájemně propojeno?
<b>Konvenční:</b> <i>Je vůbec třeba něco měnit?</i>	Nekonvenční: Jakým novým způsobem to lze udělat?
MYŠLENÍ 	CÍTĚNÍ 
<b>Logický:</b> <i>Jaká jsou pro a proti?</i>	Empatický: Co se nám na tom líbí, či nelíbí?
Rozumný: Jaké jsou logické důsledky?	Milosrdný: Jaký dopad to bude mít na lidi?
Zpochybňující: Ale co když...?	<b>Smiřlivý:</b> <i>Jak můžeme všem vyjít vstříc?</i>
<b>Kritický:</b> <i>Co všechno je v tom špatné?</i>	Akceptující: V čem všem je to přínosné?
Neústupný: Proč to nedotáhnout do konce?	Mírný: A co lidé, kterých se to dotkne?

Na základě dvou faset v dichotomii Myšlení – Cítění: „Logický – Empatický“ a „Rozumný – Milosrdný“ bylo objeveno šest různých způsobů vyhodnocování informací, tzv. stylů rozhodování.

**Váš styl je Logický a Rozumný. Tento styl znamená, že pravděpodobně:**

- Důvěřujete svému preferovanému Myšlení (Thinking) a ochotně činíte rozhodnutí na základě logické analýzy dostupných údajů.
- Dokážete rozpoznat dopady Vašeho rozhodnutí na lidi a vztahy, ale vidíte to jako podružné.
- Abyste dosáhl/a dobrého rozhodnutí, zaměřujete se na přesnost.
- Jste vnímán/a jako precizní, objektivní a sebevědomý/á.
- Někdy jste považován/a za neflexibilní/ho.

### TIPY

Pokud jste na řešení problému sám/sama, začněte tím, že si položíte všechny výše uvedené otázky.

- Věnujte zvýšenou pozornost odpovědím. Otázky, které nemáte zvýrazněny, mohou být klíčové, protože zastupují pohled z perspektivy, kterou obvykle neberete v potaz.
- Pokuste se svůj styl rozhodování vyvážit tím, že vezmete v potaz méně preferované části Vaší osobnosti.

Řešíte-li problém jako skupina, začněte tím, že aktivně vyhledáte lidi s odlišnými úhly pohledu. Ptejte se, jak to vidí a co jim dělá starost.

- Na konci ověřte, zda byly všechny výše zmíněné otázky položeny a jestli byly zahrnuty různé styly rozhodování.
- Jestliže víte, že některý úhel pohledu chybí, vynaložte zvláštní úsilí na zvážení, čím by takový pohled mohl přispět.

## Aplikace Vašich výsledků Step II™ při zvládnání změn

Změny se zdají nevyhnutelné a ovlivňují lidi různým způsobem. Při zvládnání změn Vám pomůže:

- Jasně rozlišit, co se mění a co zůstává stejné.
- Rozpoznat, co potřebujete vědět, abyste změně rozuměli a pak si potřebné informace opatřit.

Abyste pomohli zvládnout změnu ostatním:

- Podpořte otevřenou diskusi o všem, co se změnou souvisí. Pamatujte, že někteří se se změnami vypořádávají snáz než jiní.
- Ujistěte se, že byly vzaty v potaz jak logické důvody, tak osobní či společné hodnoty.

Váš způsob zvládnání změn ovlivňuje Vaše osobnost, zejména devět níže uvedených faset. Následující tabulka a uvedené typy mohou obohatit Vaše reakce na změny.

VAŠE FASETY	ZPŮSOB ZVLÁDÁNÍ ZMĚN	MOŽNÉ OBOHACENÍ ZVLÁDÁNÍ ZMĚN
<b>Expresivní – Zdrženlivý</b> střední zóna	Jen některé své názory na změnu sděluje ostatním, některé si nechává pro sebe.	Být citlivý na svou potřebu sdělovat jen některé své názory a zařít se v tom podle okolností.
<b>Uzavřený</b>	O změnách a jejich dopadu na něj samotného hovoří pouze s nejbližšími lidmi.	Zvážit, zda by nebylo dobré podělit se o své pocity i s lidmi mimo Vaši preferovanou skupinu.
<b>Konkrétní</b>	U některých aspektů změny může uváznout, jiné nechat bez povšimnutí.	Požádat někoho, aby Vám pomohl odpoutat se od faktů a detailů a zaměřit se na možnosti, které změna skýtá.
<b>Realistický</b>	Soustředí se na změnu pouze z pohledu selského rozumu.	Uvědomit si, že výsledek podle selského rozumu nemusí být okamžitě patrný.
<b>Zkušenostní</b>	Chce vidět nějaký příklad toho, jak se změna projeví.	Smířit se s tím, že dopad některých změn nelze předem demonstrovat.
<b>Konvenční</b>	Doufá, že mnoho zavedených způsobů a postupů bude zachováno.	Přijmout skutečnost, že některé změny jsou nezbytné a kontinuitu podpoří až v dlouhodobém horizontu.
<b>Neústupný – Mírný</b> střední zóna	Zpočátku má mírný přístup, ale pak dokáže přitvrdit.	Zůstat otevřený otázkám a problémům, které druhé trápí, co možná nejdéle.
<b>Flexibilní</b>	Nechává změny, aby ve svůj čas samy vyplynuly.	Chápat, že druhým může být tento přístup nepříjemný. Kdykoli můžete, informujte je, jak se věci vyvíjejí.
<b>Adaptabilní</b>	Přímo na místě se rozhoduje, co je v danou chvíli nejlepší; brání se plánování.	Pamatovat si, že včasné plánování některých kroků může v budoucnosti zabránit problémům.

## Aplikace Vašich výsledků Step II™ při řešení konfliktů

Když pracujete s druhými, zákonitě dochází ke konfliktům. Lidé různých osobnostních typů se budou lišit v tom, co za konflikt považují, jak na konflikt reagují a jak by jej řešili. Ačkoli jsou konflikty nepříjemné, často vedou ke zlepšení situace a ke zkvalitnění vztahů.

U všech osobnostních typů řešení konfliktů zahrnuje:

- Postarat se o to, aby se vyřešil konflikt a zároveň zůstaly zachovány vztahy všech zúčastněných.
- Uvědomění si, že každý pohled má něco do sebe, ale také, že každý pohled vyhocený do extrému a vylučující opačné vidění věci brání v řešení.

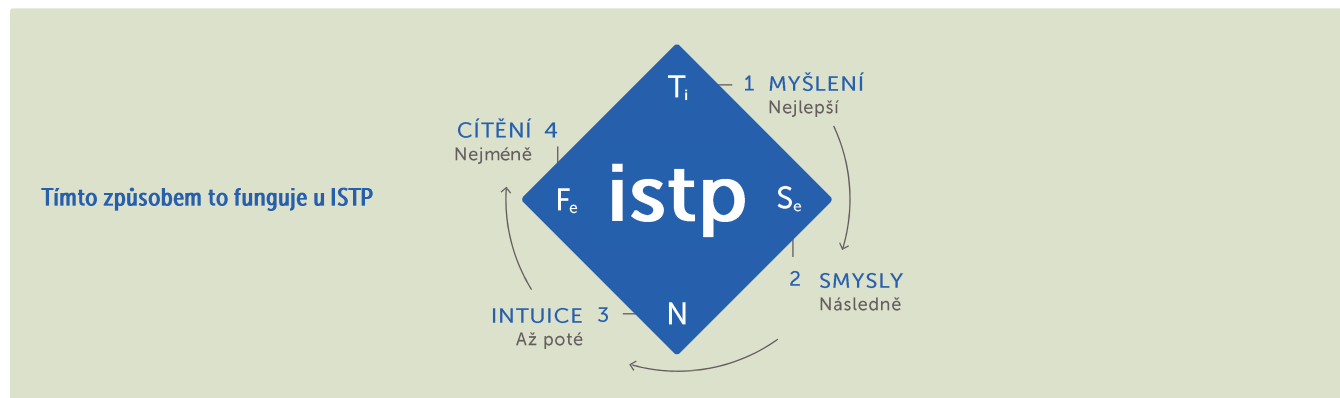
Následující tabulka ukazuje, jaký vliv má šest faset Step II na Vaše úsilí vyřešit konflikt.

VAŠE FASETY	ZPŮSOB ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ	MOŽNÁ OBOHACENÍ ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ
<b>Expresivní – Zdrženlivý</b> střední zóna	Hovoří o konfliktu a svých pocitech, ale často ne okamžitě.	Všimnout si stylu lidí kolem vás a snažit se přizpůsobit jejich potřebám, ať už to znamená mluvit hned nebo vyčkat.
<b>Uzavřený</b>	Při řešení konfliktu spoléhá sám na sebe nebo na pár blízkých lidí, kterým věří.	Rozšířit okruh lidí, aby zahrnoval i ostatní, kterých se to týká; možná mohou přispět něčím cenným.
<b>Zpochybňující</b>	Klade druhým mnoho otázek, aby vyjasnil všechny aspekty konfliktu.	Uvědomit si, že lidé mohou Vaše otázky chápat spíše jako útok, než jako snahu pomoci věc vyřešit. Jasně vyjadřovat, co je Vaším záměrem.
<b>Kritický</b>	Zdůrazňuje vše, co je dosud špatně a co vyžaduje nápravu.	Uvědomit si, že tento styl může ostatním vadit, trochu se umírnit a být vstřícnější.
<b>Neústupný – Mírný</b> střední zóna	Čeká, zda se skupina nepokusí dosáhnout konsenzu. Pokud ne, začne protlačovat svůj způsob řešení.	Sledovat, za jak dlouho vzdáváte konsenzus a začínáte tlačit na to, aby se s tím už něco udělalo.
<b>Tlakem stimulovaný</b>	Protože sám má z tlaku při dokončování věci na poslední chvíli užitek, neuvědomuje si, že již tento tlak samotný dokáže vytvořit konflikt.	Využívat svůj styl, když pracujete sám/sama, ale pokud na Vašem dokončení úkolu závisí ostatní, stanovovat si termín raději s předstihem.

Jen pro doplnění: Váš styl rozhodování (zmíněný na str. 10) ovlivňuje i to, jak řešíte konflikty. Protože Váš styl rozhodování je Logický a Rozumný, budete se pravděpodobně zaměřovat na logiku dané situace v domnění, že ostatní k tomu přistupují stejně. Abyste byli v řešení konfliktů efektivnější, mějte na paměti, že ne všechny situace jsou o tom vyhrát či prohrát a snažte se vyhnout přístupu „kdo z koho“.

## Jak k sobě patří jednotlivé části Vaší osobnosti

Podstatou osobnostního typu je způsob, jakým člověk získává informace (Smyslovým vnímáním či Intuicí) a to, jak se rozhoduje (Myšlením nebo Cítěním). Každý osobnostní typ má svůj preferovaný způsob. Dvě prostřední písmena Vašeho čtyřpísmenného názvu typu (S nebo N a T nebo F) označují Vaše oblíbené procesy. Jejich protiklady, i když se jejich písmena v popisu Vašeho typu neobjevují, jsou co do důležitosti na třetím a čtvrtém místě. Pamatujte – alespoň někdy používáte všechny části Vaší osobnosti.



### Používání Vašich oblíbených procesů

Lidé preferující Extroverzi používají svůj nejoblíbenější proces ve vnějším světě lidí a věcí. Svůj druhý nejoblíbenější proces pak pro vyvážení používají ve svém vnitřním světě myšlenek a vjemů. Lidé preferující Introverzi mají sklony používat svůj nejoblíbenější proces ve svém vnitřním světě a svůj druhý nejoblíbenější proces pro vyvážení ve vnějším světě.

ISTP tedy používají:

- Myšlení většinou vnitřně (Ti), aby analyzovali a logicky docházeli k závěrům.
- Smyslové vnímání většinou vnějšně (Se), aby postřehli důležitá fakta a podrobnosti.

### Používání Vašich méně oblíbených procesů

Používáte-li často méně preferované části své osobnosti, Intuici a Cítění, pamatujte, že se pohybujete mimo svou „zónu bezpečí“. Můžete si přitom připadat neohrabaně, unaveně, cítit se frustrovaní. U Vás, jako ISTP, se to může projevit nejprve nepřiměřenou logičností a následně zahlcením silnými emocemi, mnohdy nevhodně vyjádřenými.

Pro nabytí ztracené rovnováhy můžete zkusit toto:

- Mezi aktivitami, při nichž využíváte méně preferované části své osobnosti – Intuici a Cítění, udržte dostatečný časový odstup.
- Vynaložte úsilí na to, abyste vždy dělali také něco příjemného, při čem budete využívat své oblíbené procesy – Myšlení a Smyslové vnímání.

## Efektivní využívání Vašeho osobnostního typu

Jelikož ISTP preferují Myšlení a Smyslové vnímání, obvykle nejvíc chtějí:

- Dospívat k logickým závěrům ohledně faktů a zkušeností.
- Využívat fakta a získané zkušenosti.

Typicky věnují málo energie méně preferovaným částem své osobnosti Intuici a Cítění. Tyto části pak zůstávají v praxi nevyzkoušené a v situacích, kde by se mohly hodit, nejsou tolik po ruce.

Jako ISTP,

- Budete-li příliš spoléhat na své Myšlení, můžete zapomínat chválit druhé, když byste měli a ignorovat dopad, jaký na ně mají Vaše rozhodnutí.
- Pokud budete věnovat pozornost pouze svému Smyslovému vnímání, možná Vám unikne celkový obraz, další významy získaných informací a nové možnosti.

V průběhu Vašeho života se Váš osobnostní typ bude s největší pravděpodobností přirozeně vyvíjet. S přibývajícím věkem se mnoho lidí začíná zajímat o používání méně preferovaných částí své osobnosti. Ve středním věku či později ISTP často shledávají, že věnují více času věcem, které je dříve tolik nepřitahovaly. Např. zjišťují, že mají větší zálibení v osobních vztazích a ve zvažování nových způsobů, jak některé věci dělat.

## Jak Vám mohou Vaše fasety pomoci k větší efektivitě

Občas některé situace volají po využití méně preferované části Vaší osobnosti. Výsledky Vašich faset Vám mohou usnadnit dočasné osvojení méně přirozeného přístupu. Začněte tím, že určíte, které fasety jsou v dané situaci relevantní a který jejich pól je pro danou situaci nevhodnější.

- Pokud jste v některé z relevantních faset v mimopreferenční zóně, zaměřte se na použití přístupů a chování, které se k těmto mimopreferenčním fasetám vztahují.
- Nacházíte-li se ve střední zóně, posudte, který pól je pro danou situaci vhodnější a zaměřte se na použití přístupů a chování, které k tomuto pólu patří.
- Pokud jste v preferenční zóně, požádejte někoho s protilehlým fasetovým pólem, aby Vám pomohl s použitím tohoto přístupu. Případně si přečtěte popis daného pólu, abyste přišli na to, jak své chování upravit. Jakmile se Vám podaří zaujmout odpovídající postoj, dejte pozor, abyste nesklouzli zpět do své bezpečné zóny.

Zde jsou dva příklady, jak tyto rady uplatnit.

- Nacházíte-li se v situaci, kdy Váš přirozený způsob získávání informací (Smysly) nemusí být nevhodnější, pokuste se upravit svůj Konkrétní přístup (Vaše preferenční zóna) tím, že zkusíte vzít v potaz další možné významy a důsledky faktických informací, které máte (Abstraktní).
- Jste-li v situaci, kdy potřebujete pozměnit svůj způsob, jak věci dotahujete do konce (Vnímání), pokuste se použít svůj Organizovaný – Spontánní přístup (Vaše střední zóna) a posudte, zda tato situace vyžaduje spíše rutinu (Organizovaný), nebo by k lepším výsledkům vedla větší otevřenost pro neočekávaná, spontánní řešení (Spontánní).

**VÁŠ STEP II™  
INDIVIDUALIZOVANÝ TYP**

Intelektuální  
Smířlivý  
Systematický

**istp**

## Step I™ a Step II™ – propojení získaných informací

Zkombinuje-li se Váš reportovaný typ (Step I) spolu s Vašimi fasetami (Step II), které máte v mimopreferenční zóně, výsledkem je Váš individualizovaný typ zobrazený vlevo.

Pokud se Vám po přečtení všech informací obsažených v tomto reportu zdá, že zde nejste popsáni přesně, zřejmě by Vás lépe vystihla odlišná kombinace čtyř písmen nebo jiná varianta faset.

Abyste objevil/a svůj skutečný typ:

- Zaměřte svou pozornost na písmena, o kterých myslíte, že nebyla správně, nebo na jakoukoli dichotomii, v níž jste měl/a fasety ve střední zóně.
- Písmeno (či písmena), kde si nejste jisti, nahraďte opačnou preferenci a přečtěte si popis typu, který z toho vyšel.
- Kontaktujte svého MBTI administrátora a požádejte jej o pomoc.
- Všimněte si sám/sama sebe a ptejte se druhých, jak Vás vnímají oni.

## Využití znalosti typologie pro hlubší porozumění

Znalost osobnostní typologie může Váš život obohatit několika způsoby:

- Lépe porozumíte sami sobě. Díky tomu, že znáte svůj typ, lépe chápete, jakým přínosem jsou Vaše typické reakce, a svou odpovědnost za ně.
- Lépe pochopíte ostatní. Rozumíte-li osobnostní typologii, je Vám jasné, že druzí lidé se od Vás mohou lišit. Díky typologii dokážete tyto odlišnosti vidět jako užitečné a obohacující, a ne jako něco otravného a omezujícího.
- Získáte nadhled. Vidět sám/sama sebe a druhé v kontextu osobnostní typologie Vám pomůže uvědomovat si oprávněnost odlišných úhlů pohledu. Tím se vyhnete tomu, abyste uvízl/a v přesvědčení, že Váš pohled je jediný možný. Žádný pohled nemůže být pokaždé správný nebo vždy mylný.

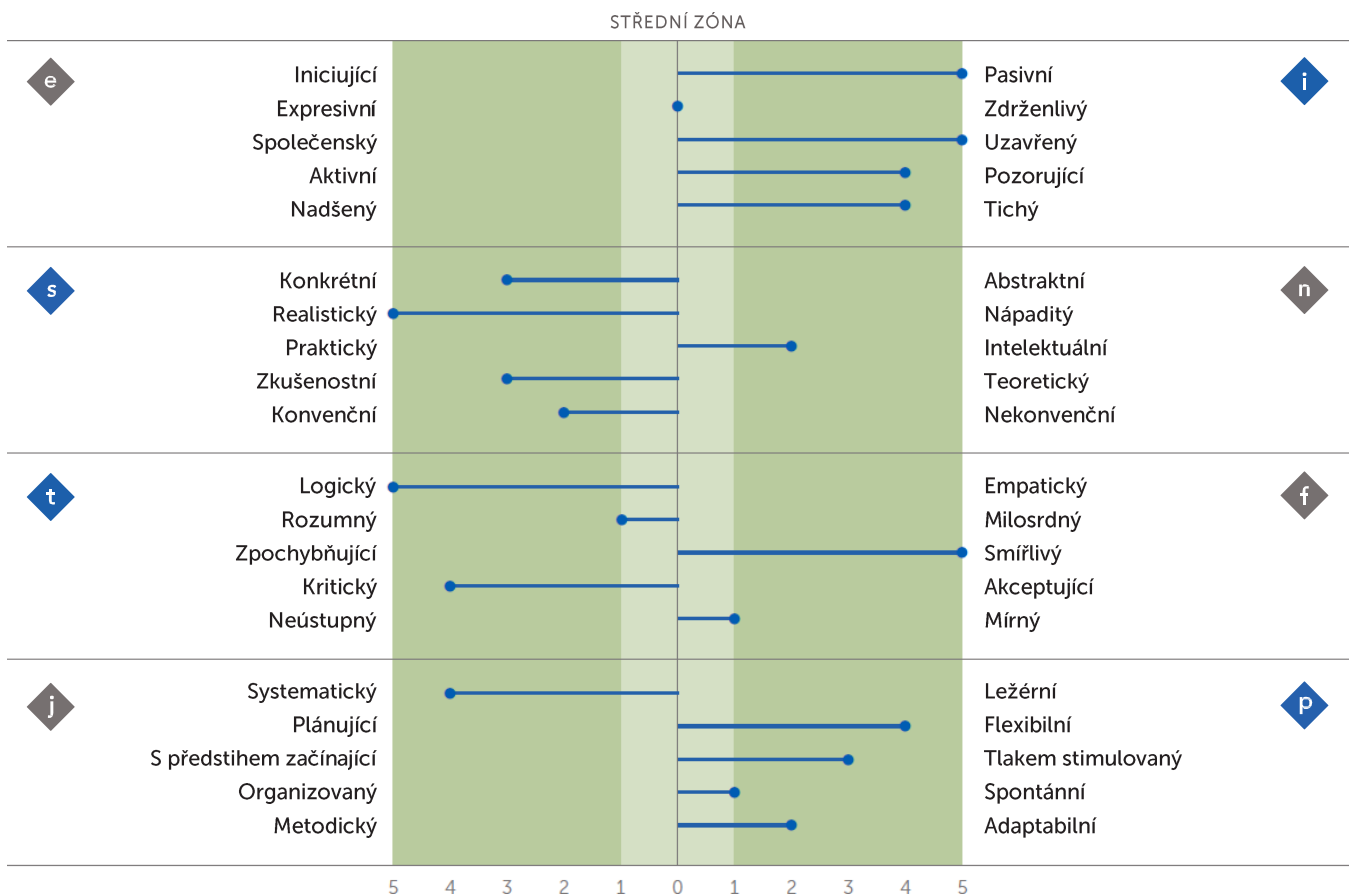
Seznámení se s osobnostní typologií a sledování sebe sama i druhých z tohoto pohledu prohloubí Vaše vnímání rozdílů mezi jednotlivými typy osobností a povzbudí Vás k tomu, abyste tyto rozdíly konstruktivně využíval/a.

## Přehled Vašich výsledků

### Váš čtyřpísmenný typ vyhodnocený nástrojem MBTI® Step II™

ISTP bývají chladnými pozorovateli, tišší a rezervovaní. Pozorují a analyzují s nezúčastněnou zvědavostí. Usilují o efektivitu, proto vyhledávají zkratky, aby se vyhnuli zbytečné námaze. Většinou je zajímavá příčina a následek, to, jak a proč věci fungují a uspořádávání faktů za pomoci logických principů.

### VAŠICH 20 VÝSLEDNÝCH FASET VYHODNOCENÝCH NÁSTROJEM MBTI® STEP II™



### VAŠ STEP II™ INDIVIDUALIZOVANÝ TYP

**Intelektuální, Smířlivý, Systematický**  
**ISTP**



## Souhrn a srovnání

### INDEX ZŘETELNOSTI PREFERENCÍ PRO REPORTOVANÝ TYP: ISTP

Introverze: Jasná (17)

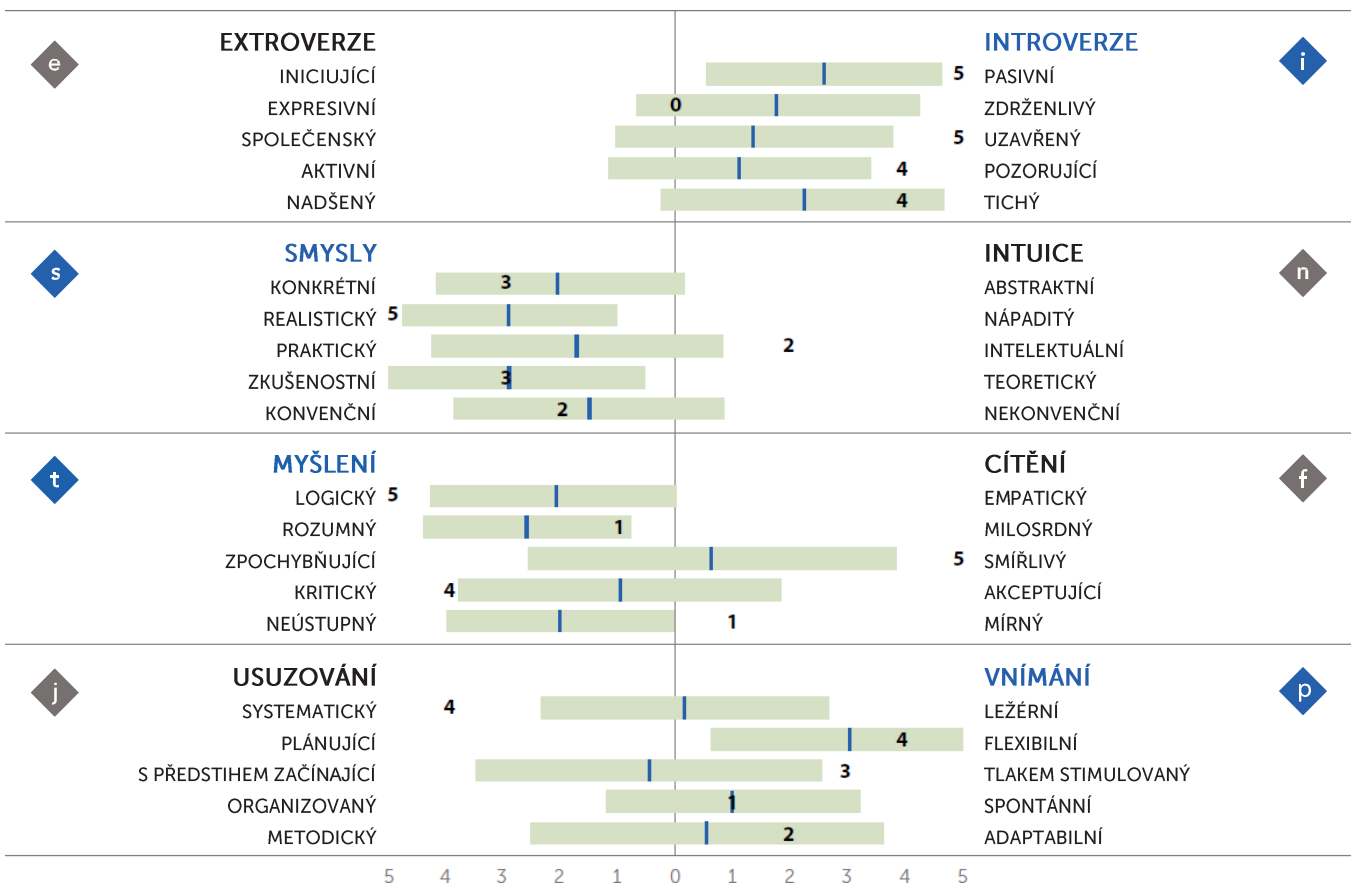
Smysly: Střední (11)

Myšlení: Střední (8)

Vnímání: Střední (6)

### VÝSLEDNÉ FASETY; A PRŮMĚRNÉ ROZPĚTÍ VÝSLEDKŮ OSTATNÍCH ISTP

Pruhy v následujícím grafu ukazují průměrné rozpětí výsledků pro ISTP v Americkém národním vzorku. Pruhy ukazují výsledky se standardní odchylkou -1 až +1. Svislá modrá linka v každém pruhu vždy zobrazuje střední hodnotu. Čísla zvýrazněná tučně vyjadřují Vámi dosažený výsledek.



#### Index polarity: 70

Index polarity s rozpětím 0-100 ukazuje u každého respondenta konzistenci výsledných faset v profilu. U většiny dospělých se pohybuje mezi 50 a 65, ačkoli i vyšší indexy jsou běžné. Je-li index nižší než 45, znamená to, že respondent měl mnoho výsledků ve střední zóně, nebo v její blízkosti. To může být způsobeno zralým situačním využíváním faset, tím, že otázky zodpovídal náhodně, nedostatkem sebepoznání, nebo rozkolísaností v užívání faset. Některé takovéto profily jsou pak neplatné.

#### Počet vynechaných odpovědí: 0