

解説報告書

ナオミ・クエンク & ジーン・クメロウ 著 園田由紀 監訳



SAMPLE, SAKURADA 様
2016年5月26日



CPP, Inc. | 800-624-1764 | www.cpp.com

マイヤーズブリッグス タイプインディケーター® STEP II™ (Form Q) 結果報告書 2009年著作権はピーターB・マイヤーズ、キャサリンD・マイヤーズに属します。無断複写・転載厳禁
Myers Briggs Type Indicator, MBTI, STEP I, STEP II, MBTIのロゴは、米国および他諸国において Myers & Briggs Foundation, Inc. の登録商標です。
CPPのロゴは、米国および他諸国において CPP社の登録商標です。

MBTI®

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

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

- | | |
|--|--|
| ■ もしあなたが、外向を指向する場合 、他者とかかわること、おおよびあるいは、ものごとに関わったり行動することを通じて、エネルギーを得るために、外界に焦点をあてます。 | ■ もしあなたが、内向を指向する場合 、内的な世界に焦点を当て、自分の考えなどを反芻することで、エネルギーを得ます。 |
| ■ もしあなたが、感覚機能を指向する場合 、事実や、ものごとの詳細や、現実にもとづく情報をとらえ、それを信頼します。 | ■ もしあなたが、直観機能を指向する場合 、ものごととの関連や概念や起こりうる未来、仮説に焦点をあてて、それを信頼します。 |
| ■ もしあなたが、思考機能を指向する場合 、論理にもとづき、客観的にものごとを分析して判断を導き出します。 | ■ もしあなたが、感情機能を指向する場合 、一人ひとりを中心においた価値観を適用することで、調和をつくり出すように決定します。 |
| ■ もしあなたが、判断的態度を指向する場合 、スケジュールを立てたり秩序だてたり、外を決めようとする傾向があります。 | ■ もしあなたが、知覚的態度を指向する場合 、臨機応変に対応しながら、最後の最後まで判断を待とうとする傾向があります。 |

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

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

この報告書は、次の内容が含まれます。

あなたが回答したMBTIのSTEP I™ (Form M)の結果

あなたの回答をもとに算出されたSTEP II™の各ファセットにおける指向の結果

あなたのSTEP II™の結果を、日常のコミュニケーションに活用するための指針

あなたのSTEP II™の結果を、効果的な意思決定に活用するための指針

あなたのSTEP II™の結果を、チェンジマネジメントに活用するための指針

コンフリクトに対処するためにSTEP II™を適用する

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

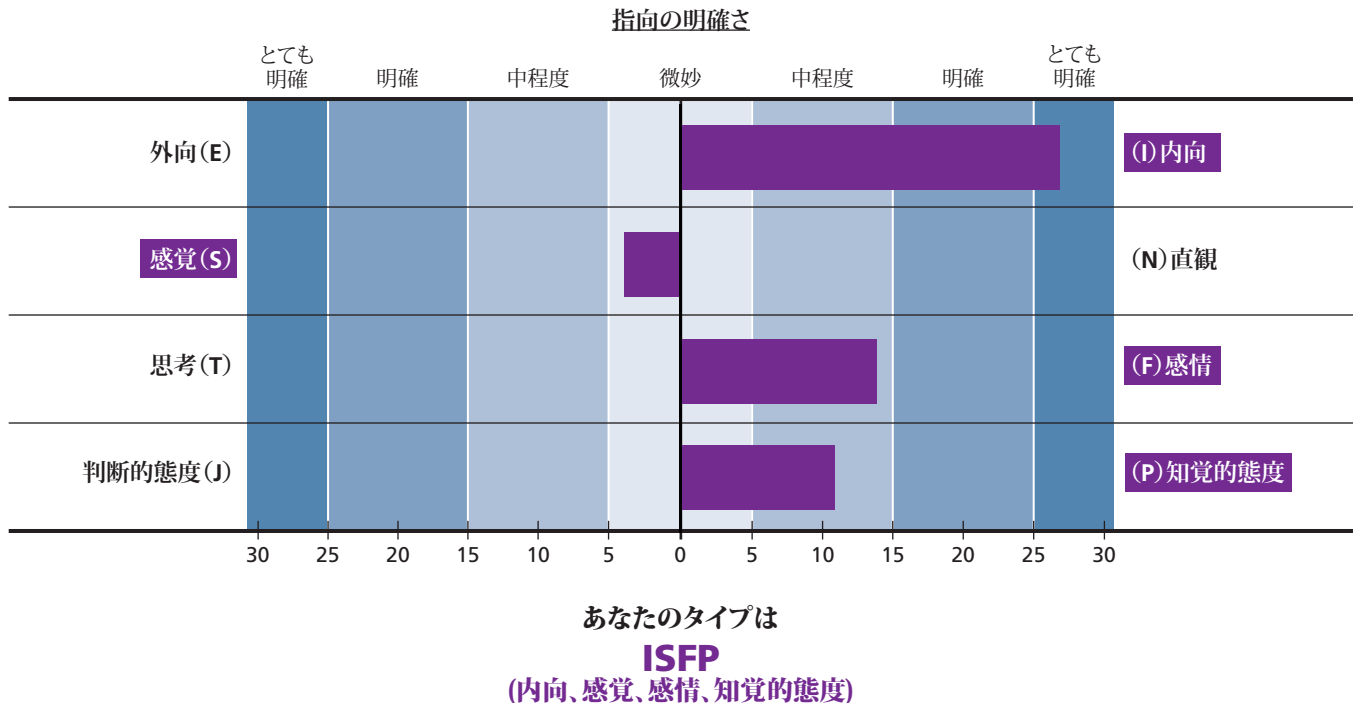
STEP I™とSTEP II™の結果を統合してとらえた場合の見方

ものごとをより理解するためのタイプの用い方

あなたの報告結果の概要

あなたが回答したMBTI®のSTEP I™ (Form M)の結果

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



ISFPを指向する人は、実際にすることのほうに深く関心があり、言葉より行動をすることでそれを示す傾向がある。自分が大切に思っている組織や人に対して忠実であり、個人的に十分な温かさをもっているが、それを必ずしも表現するとは限らない。

ISFPは、あるがままにものごとをそのまま受け止め、来るものをそのまま受け入れて、自然と適応する。しかしながら、自分にとって大切なものが脅かされると、一変し、一切のものごとを受け入れなくなることがある。自分が信じることを他者に明らかにしないため、周囲の人は予期せぬ反応に驚かされることがある。

ほとんどの場合、他の人に自分の存在を印象付けたり、影響を与えようとしめない。自分のとる行為自体がなぜそうするかを明らかにしていると信じているため、周囲の注意をひきつけたりしない。そのため、周囲の人は、このタイプの人の貢献を見落としがちなため、その結果、実際よりも、本人が自分の価値を低く捉えたり、能力不足であると感じる。

他者同士が、よい関係性を維持できることを気遣い、ときに壊れそうな関係性を保つための接着剤の役割を果たす。自分の周囲のあるもの、特に自然や動物に注意を払い、鋭敏な観察者でもある。

自分が関心があるものに価値を置いてくれ、そのつど対応するということを可能にする職場環境に、満足を感じる傾向がある。何を行う必要があるかに気づき、それを騒ぎ立てずに進める人に見られる。

このタイプは、あなたにじっくりきますか？

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

あなたの回答をもとに算出されたSTEP II™の各ファセットにおける指向の結果

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

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

あなたの結果を検証する際、下記の内容に留意してください。

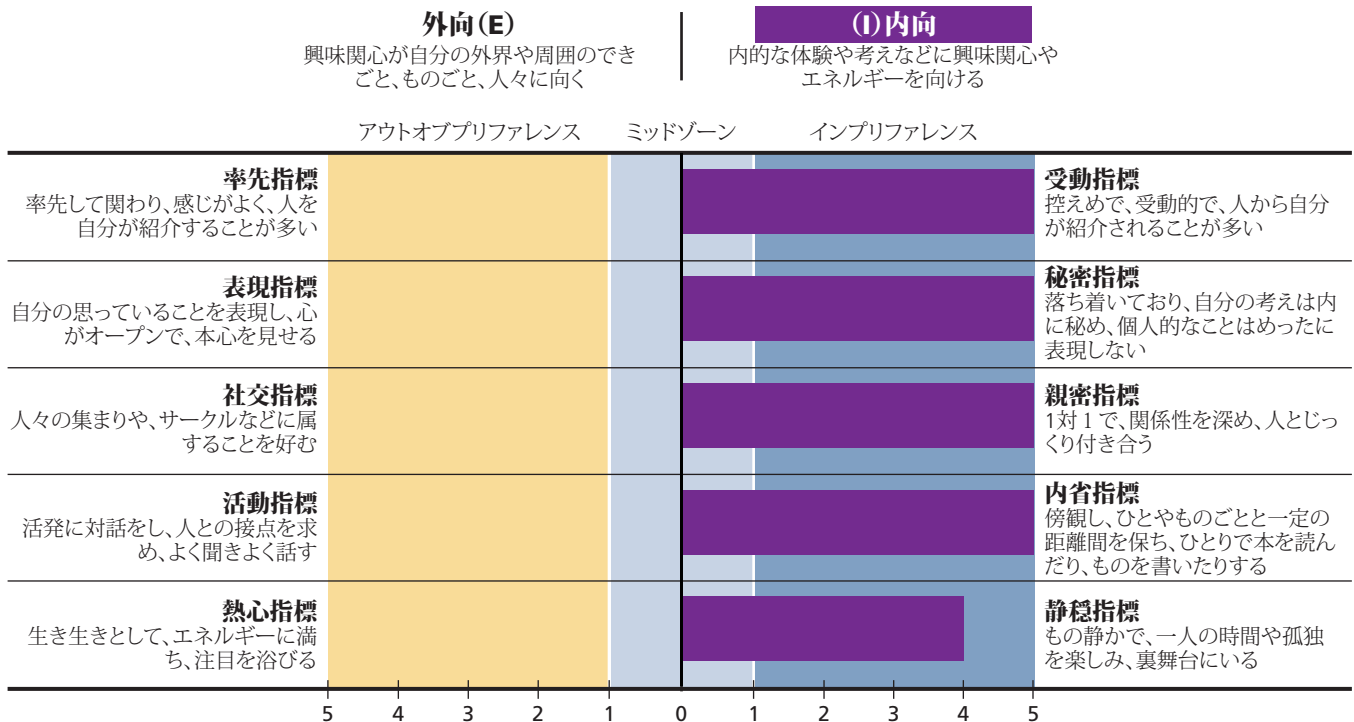
- 各々のファセットは、それぞれ対極をなす2つの軸を持っています。多くの場合は、それぞれの指向を組み合わせることで生成されるタイプとすべて一致する(インプリファレンス)ファセットのほうを指向することが多い傾向があります。例えば、もし外向を指向するならば「率先指標」、内向を指向するならば、「受動指標」を指向するという具合です。
- しかし特定のファセットについては、全体のタイプ指向と反対の指標を指向(アウトオブプリファレンス)したり、どちらか一方の軸に対する明瞭な指向を示さない(ミッドゾーン)こともあります。
- これらの20のファセットを理解することで、あなた自身のタイプについてよりよく理解で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

STEP II™の結果のみかた

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

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

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



受動指標(インプリファレンス)

- 人間関係の構築をするために率先して関わることはあまり重要でないととらえているため、どちらかというと、そういう行為は自分ではなくほかの人がすることであると考えている。
- とりとめのない会話を好まず、自分にとって関心がある重要な問題について語り合うことを望む。
- 他者からは、もの静かで人見知りをする人であると思われることがある。
- 場をとりもつために、人々を励ましたり、ほめることはでしゃばりな行為であると思い、他者があなたにそうすることも望まない。
- 電話がかかってくると、中断されたと感じる。
- 電話、特に社交的な電話をしなければならない場合、物理的にひとりになろうとする。

秘密指標(インプリファレンス)

- 自分の関心ごとや興味を自ら話さないの、話したときには一斉に周りが注目する。
- ほとんどのことを自分の中で処理するため、他者からは、近寄りがたくみえたり、知り合うことが難しいと思われる。
- あなたは、自分の周囲の人が、あなたの考えに関心がないと思っている。
- 問題を自分ひとりで解決することができると考えており、また実際にそうすることを好む。
- 特にとても大変だったり苦しんでいるとき、何があなたを動転させているのかについて人と話すことは困難を極める。

親密指標(インプリファレンス)

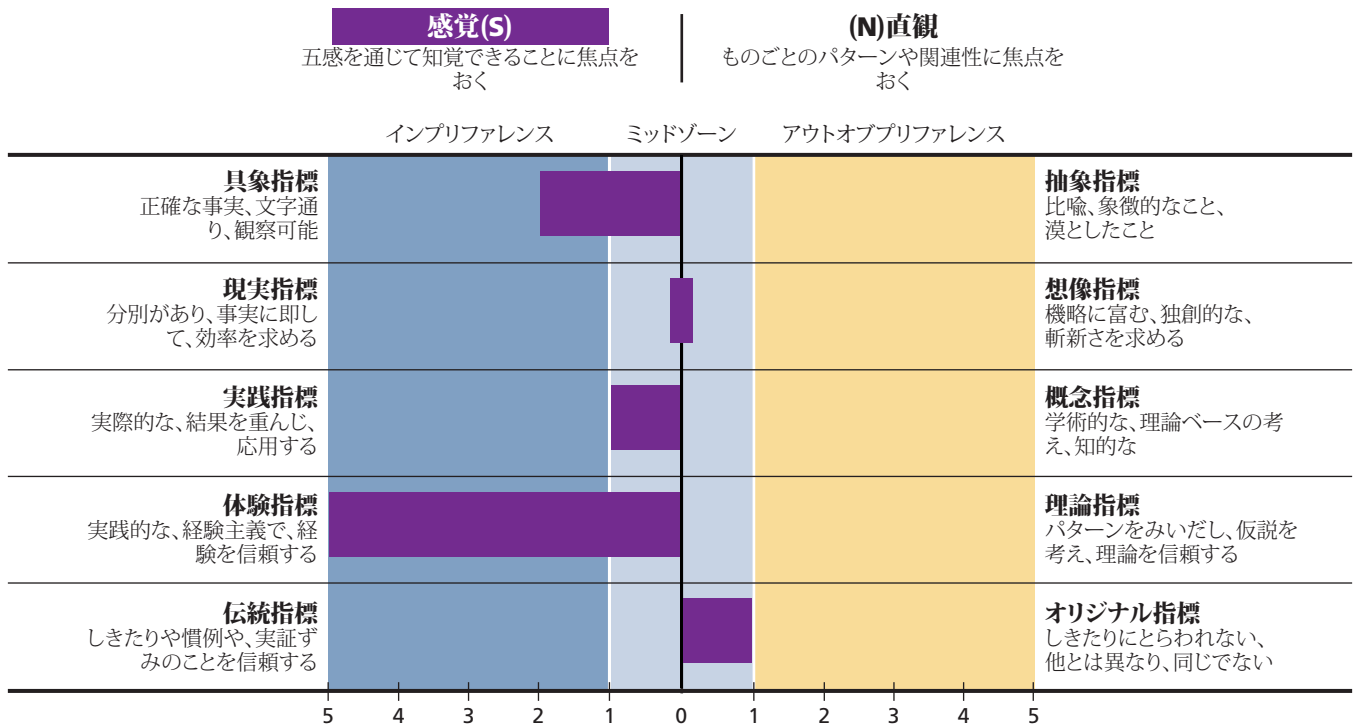
- 大勢というより、限られた人とだけいたい。
- 友人と知人とを、はっきりと区別する。
- 深い絆があると確信できるような一对一の深い関係性を求める。
- 他者の個性を尊重し、自分もそれと同じように尊重されることを望む。
- 相手を心のそこから信用できてから、はじめて自分の個人的なことを分かち合う。

内省指標(インプリファレンス)

- 外界に活発に参加するより、遠巻きに観察したり、あとで回想することを好む。
- 読むことによってよりよく学習する。
- 話されたことよりも、書かれている資料のほうに、より集中する。
- その場その場の雰囲気やよんでプレゼンテーションをするのではなく、事前にシナリオを書き留めておく。

静穏指標(インプリファレンス)

- 落ち着いていることや静寂、そして沈黙も好む。
- 騒々しい状況や場所は落ち着かない。
- 必要なときだけ自分のことを表現し、あとは「背景」にいることを好む。
- 社交的な場面で、自ら会話をする必要を感じない。
- あなたが貢献したことは容易に見落とされやすい。
- グループの雰囲気を穏やかで静かなものにする。
- 静かな人と一緒にいることを好む。



具象指標(インプリファレンス)

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

現実-想像(ミッドゾーン)

- 新しいものの見方や考え、あるいは方法を探し、かつ見つけることを好む。
- あまりに実際からかけ離れたものや、探究に長期間かかるような事柄に巻き込まれるのを、注意深く避ける。
- あなたの考えが実際に機能するか、あるいはその限界についてを確認するため、行動にすばやく移す。
- あらゆる状況において常識的な観点とのつながりを保つ。

実践-概念(ミッドゾーン)

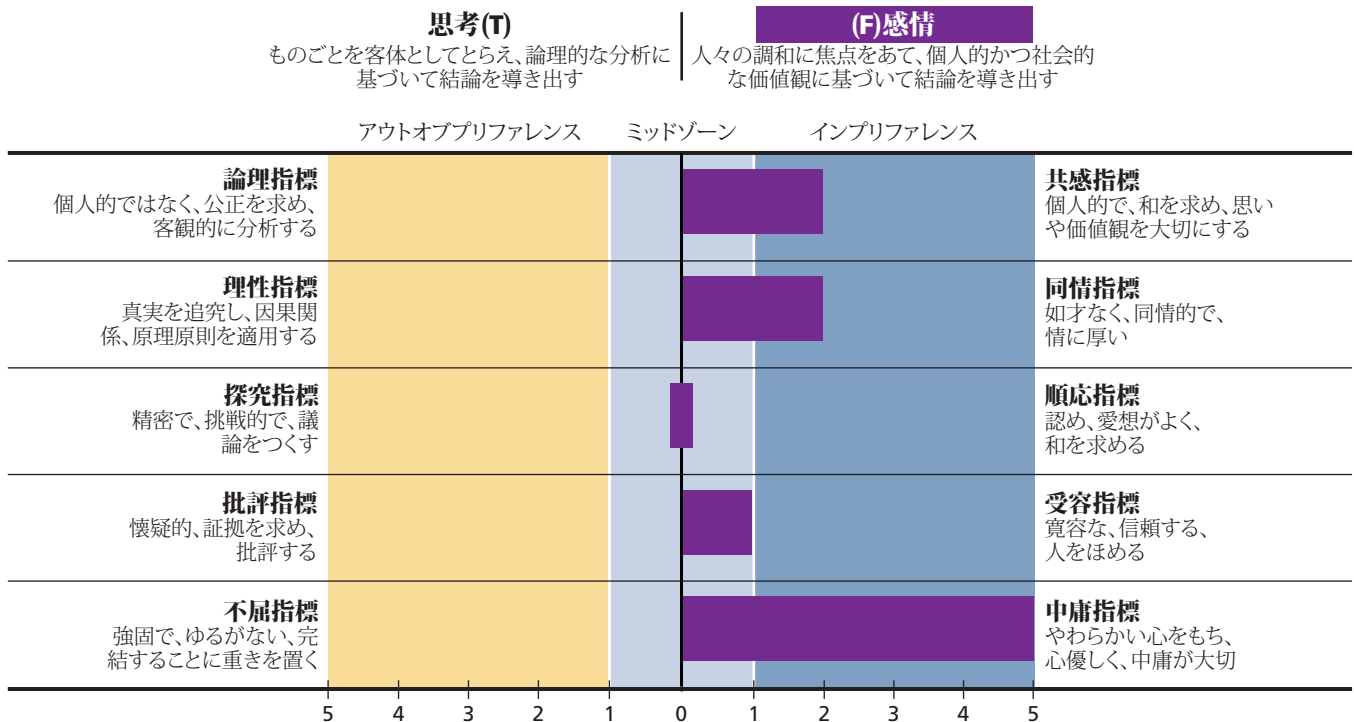
- 実際主義的な部分と将来への探究指向が混ざり合っている。
- アイデアそのものと、それらの実践との間を交錯するのを楽しむ。
- 新しいアイデアを見出したり、その意味を突き止める。
- あなたのなかで浮かんだ最も良い考えが、実際に使用されるのをみてもはじめて満足する。

体験指標(インプリファレンス)

- 直接の体験からもっともよく学び、それを頼りにする。
- 自分の体験を過度に一般化しないように注意を払う。
- 未来よりも、過去と現在により焦点を当てる。
- 意味や仮説を考えることより、今起こっていることに専念する。
- ときどき、より大きな仮説を除外し、事実と詳細で行き詰まることがある。

伝統-オリジナル(ミッドゾーン)

- 確立して証明された方法に従うことを快適と感じる。
- 機能していない方法や手順については変更することを強く望む。
- 家庭や仕事における伝統的な活動のすべてではないが、いくつかは価値を置いて参加する。
- 従来のアプローチを好むが、ときに自ら楽しんで革新的なものを考へることがある。
- あなたが大事にしてきた伝統に対する価値観と矛盾しない場合のみ、斬新さを楽しむ。



共感指標(インプリファレンス)

- その判断が、あなたや他者にとって大切なことがらにどんな影響を及ぼすかに注目する。
- その問題に対する自分と他者の気持ちを特定する「こつ」を得ている。
- 人が集まったときに、その人間関係の全体的なムードに敏感である。
- 状況を、自分の価値に照らし合わせてとらえることが、意思決定には最良の方法だと考えている。
- 状況におけるポジティブおよびネガティブな気持ちを押し量って、それを根拠に決める。

同情指標(インプリファレンス)

- 何かを決めるときに信頼できる根拠として、自分の価値観を信じる。
- 自分自身と他人との気持ちや価値観とのつながりをもととする。
- あなたの好き嫌いという気持ちは、判断に影響する。
- 関係のある人たちの利益および害に基づいて、当事者として決める。

探究・順応(ミッドゾーン)

- 他者が質問する機会を終えるまで、自分の質問を留めておく。
- 聞きたいことだけ聞ければよいので、温和に要領よく質問する。
- 戦闘モードでもなく、融和的でもないスタイルで質問し、不一致を埋める。
- 自分にとって大切な価値観が脅かされる場合、突然戦闘モードとなり、対立的かつ直接的な歯に衣着せぬ言い方になる。

批評・受容(ミッドゾーン)

- 特に決めたことが人々に影響する場合のみ、批評する考えと行動を選択する。
- 人々を傷つける食い違いや矛盾に敏感である。
- 状況についてなにが正しくてなにが間違っているのかを明確にする。
- 状況によって、批評を表明する場合としない場合がある。

中庸指標(インプリファレンス)

- 周囲の人から好意を持たれること、あなたが温かい人であるとみられることを望む。
- あなたの目的を達成するために、温和と愛情をふんだんにつかう。
- 合意に達するために、ありとあらゆる方法を考慮する。
- 必ずしも、つねに純粋に道理をわきまえた決定を達成することができるとは限らないことを認識している。
- 疑問点を良いほうに解釈し、他者に利益をもたらす。
- 皆が気持ち的に納得することや心地よい、と感じる結果を望む。

判断的態度(J)

ものごとを決めたり、終えることを好む

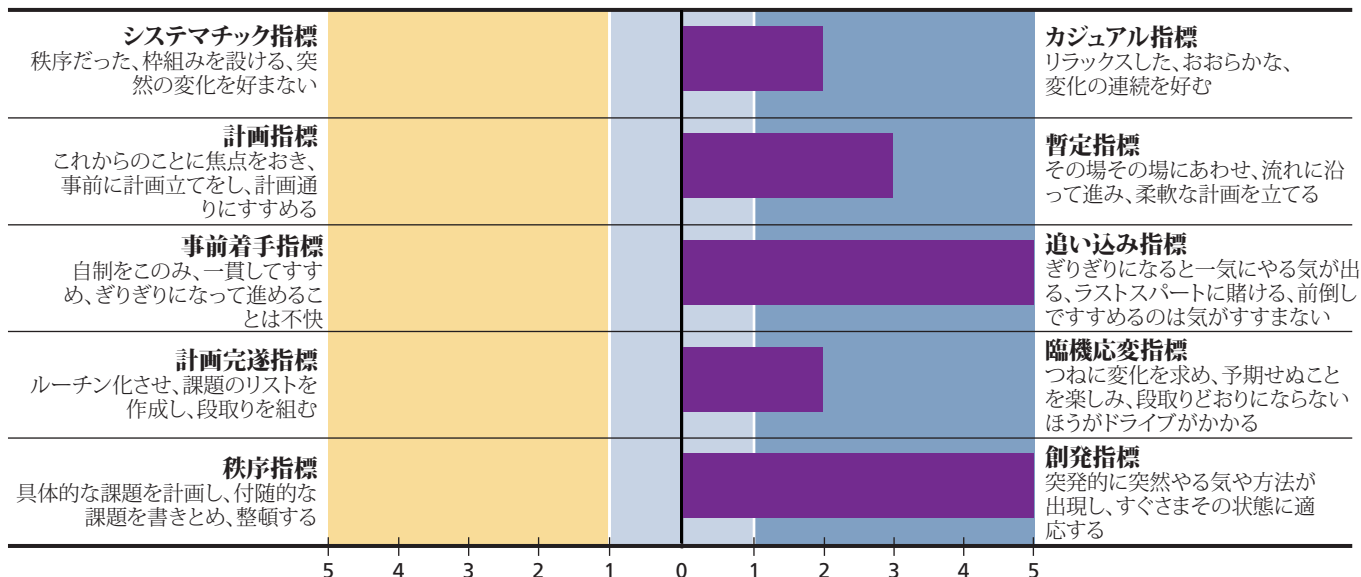
(P) 知覚的態度

その場その場にあわせて対応する柔軟な状態を好む

アウトオブプリファレンス

ミッドゾーン

インプリファレンス

**カジュアル指標(インプリファレンス)**

- 想定外のことや突然の事態を来るがままに受け止めることでチャージされる。
- 自由なペースや、ものごとや状況をそのままにしておくことを好む。
- 細かい情報がたくさんはいったいくつもの計画を一度にもつこと自体を好まない。
- すこしだけ格式ばっているが、全体的には自由でオープンな雰囲気職場環境を好む。
- 完成に移る前に、しばしば、新たな多くの情報を集め始めることがある。

暫定指標(インプリファレンス)

- 特にあなたの余暇や休日のすごしかたは、そのときどきの気分にあわせて計画をすることを好む。
- 計画は、たいていの場合、「魔術的」に突然そうあるべき形に収まると考えている。
- 選択を最後まで残しておけるような柔軟な状態を好む。
- そのほかの選択肢をそのときにとれなくなるため、拘束力のある約束をしてしまったあとに後悔することが多い。
- 長期の計画を立てるよりも、将来についてあれこれ想像をめぐらすほうが楽しい。

追い込み指標(インプリファレンス)

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

臨機応変指標(インプリファレンス)

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

創発指標（インプリファレンス）

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

STEP II™の結果を、日常のコミュニケーションに活用するための指針

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

表に述べられているヒントは、次のことについて書かれています。

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

あなたのファセット結果	コミュニケーションスタイル	よりよいコミュニケーションのヒント
受動指標	人々を紹介するという社会的期待をするのではなく、自分自身のそのときのタスクに焦点が当たる。	しばしば、お互いが知り合っている場合のほうが、そのタスクがもっと上手に行われることがあるということに着目すると良い。
秘密指標	あなたが心の中で思っていることや、情緒的なことはほとんど他者に伝えない。	あなたがどのように感じているか、本当は伝える必要がある場合があることを認識し、そのときにはあえて伝える努力を。
内省指標	実際に話すより、読んだり、書いたりすることによるコミュニケーションのほうがちゃんと伝わる感じがしている。	あなたが実際に自分の傾向がある。出してそれを言わない限り、誰にも何も伝わらないことがあることを認識すると良い。
静穏指標	あなたは、たとえとても強い興味関心を持っていても、その思いを他者にあえて示すことはめったにない。	他者からは、あなたはすべてに無関心であるように映ることがあり、そうするとどのように接してよいか周囲がわからないため、特に強い興味を感じていることがらについては、あえて伝える努力を。
具象指標	いまここでおきていることに関する詳細をそのまま話す。	あなたが話す詳細をつなげて文脈を読み取る人がいることに着目して、特に意図することはなく伝えていることを伝えることが有効な時があることを認識すること。
探究・順応ミッドゾーン	そこに関わっている人たちの同意を妨げない限りにおいては、質問を沢山する。	いつ同意する必要があるか、いつ質問をする必要があるかを、注意深く査定する努力を。
批評・受容 ミッドゾーン	問題の重要性によって、真っ向批評したり、全部受け容れたりする。	ストレスがかかると、不適切にやたら批判することが多くなるので、自分の言動に気をつけられたい。
中庸指標	他者の意見のほうをまずは尊重する。	現実問題、win-winの状況を常に作れるわけではないことを受け入れ、それによって誰かが傷つくことも受け入れる努力を。
創発指標	いまとりかかっていることが終わらないときに、突然次にすべきことを話したり、伝えたりする。	順を追ってことを進めたい人がいることを受け入れる努力を。

あなたのSTEP II™の結果を、効果的な意思決定に活用するための指針

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

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

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

あなたは、共感的かつ同情的な意思決定スタイルを持ちます。 このスタイルは、

- 感情機能で決めたことに信頼をおき、自分の思いや価値観に基づいて、意思決定する。
- 論理的な原因と結果の要因も考慮に入れるが、それは二次的なこととして捉える傾向がある。
- 自分の決定が、調和を生み出したり、維持することを大切にする。
- 周囲からは、しばしば人の気持ちに敏感で気が利くと見られる。
- ときどき、過度に親切で気を遣いすぎるとみられることがある。

ヒント

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

- 特に、太字で記されていないところが意識的にしない限り自分のなかで考慮しない観点であるため、それらの観点をあえていれることで、より良い解決策を見出す鍵となります。
- 多数の人間が関わる場面での問題解決の仕方について、できるだけ積極的に異なる視点を持つ人を捜し出して意見を聞くようにしてください。そして、彼らが考慮することや気になる視点について傾聴してください。
- 最後の結論に至る前に、上記の質問と反応がすべて出されており、自分とは、あるいは、そこにいる人たちとは異なる意思決定スタイルがすべて含まれていることを確かめるため、最終チェックを行ってください。
- もしすべてが網羅されていない場合、結論をいそがず、その視点をいれる更なる努力をしてください。

あなたのSTEP II™の結果を、チェンジマネジメントに活用するための指針

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

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

他者が変化にうまく対処するために、

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

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

あなたのファセット結果	チェンジマネジメントスタイル	チェンジマネジメントの向上のために
秘密指標	まずは、自分のなかで、変化したこと、変化することに対して感じている気持ちは内に秘め、自分の中だけで解決方法を見出す。	自分の見方が確定したら、信頼する人と共有すること。
親密指標	親しい人とだけ、変化があなたに与える影響について共有する。	ときには、親しくない人と気持ちを分かち合うことが効果をもたらすこともあることを考慮する。
具象指標	変化のいくつかの側面に行き詰まり感をおぼえ、他者のことを無視する傾向がある。	事実と詳細から合理的な可能性を見出すのを他者に助けてもらうことも有益なことがあることを考慮する。
現実-想像ミッドゾーン	変化にかかるコストパフォーマンスと斬新な可能性の両方に、関心を持ってとらえる。	両方の視点を検証し、この場合、どちらの観点のほうが、理にかなっているかを決めるようにすること。
体験指標	変化が、実際どのように機能するかについての事例を見たいと考える。	変化の影響については、前もって説明できないこともあるということを受け入れること。
伝統-オリジナルミッドゾーン	確立されたやり方の中で最も良いものを維持し、それ以外の変化を受け入れる傾向がある。	あなたの見方の基本的な考え方について、説明をしない限り、他者があなたの観点を十分に理解していないことを認識すること。
中庸指標	変化が、人々にやさしく、かつ配慮ある形で影響を与えることを望む。	神経がさかなでられることをどこまで許容できるかについて、自分で明確にしておき、それに従って行動すること。
暫定指標	変化が起こるままにしておく。	あなたの変化が起こるままにする態度は、ときに周囲の人が居心地が悪く感じていることがあるので、自分はよいかもしれないが、周囲の人のそうした不安が促進されないように、適度に配慮する必要がある。
創発指標	次に何をするのが最もよいかについて瞬時に決め行動に移したいので、計画を練ることに抵抗を感じる。	今いくつかの手順を練って計画に落とし込むことが、将来の問題を未然に防ぐことがあることを覚えておくこと。

コンフリクトに対処するためにSTEP II™を適用する

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

各々のタイプごとのコンフリクトマネジメントスタイルを次に説明します。

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

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

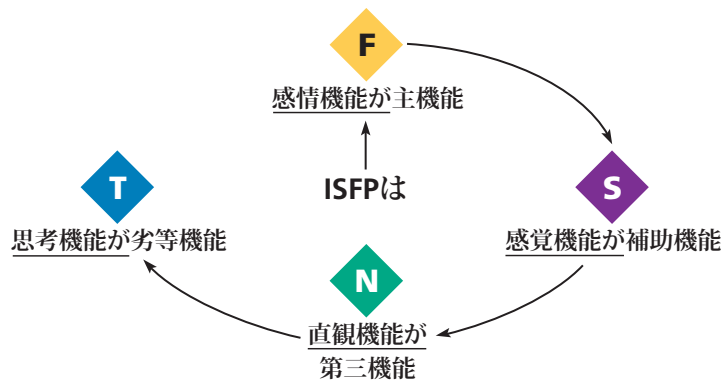
あなたのファセット結果	コンフリクトマネジメントスタイル	より良いコンフリクトマネジメントのために
秘密指標	自分で問題を解決し、リアクションを内に秘めようとする。	自力で解決しようとする試みが成功するかもしれないが、人によっては、あなたの意見を必要としていることを考慮すること。
親密指標	コンフリクトの解決にあたっては、自分自身と、信頼のおける少数の人を頼みにする傾向がある。	あなたの視点や関係性を広げるために、多くの他者が寄与する何か価値あるものをもっているということも考慮し、もっと他者を関わらせること。
探究・順応ミッドゾーン	明確にするための質問をいくつかした後に、合意に達する傾向がある。	あなたの質問のスタイルが対立的にみえないように、配慮すること。
批評・受容 ミッドゾーン	間違っていること、正しいことの両方に目を向ける傾向がある。	ひとつのやり方の両方の側面を指摘すること。
中庸指標	協力を求めて努力し、不一致のポイントを最小化する傾向がある。	協力がもはや有用でない場合にはそれを察し、他者が反対することに、賛同する必要があるときを認識すること。
追い込み指標	最後の瞬間に取り組むプレッシャーから資源を得ているので、このスタイル自体からコンフリクトが生じる場合があることを認識していない傾向がある。	ひとりで動いている場合は、あなたのスタイルを使用し、協働の場面で、他者が仕事を終えるために、あなたに依存するケースは、自分で早めの締切りを定め、着手すること。

あなたのファセット結果に加えて、あなたの意思決定スタイルは、(上述のように)どのようにコンフリクトに対処するかに影響します。あなたの意思決定スタイルは、同情指標・共感指標です。あなたは、ひと中心の価値観を考慮することに着目するため、そうしない人を無神経であると感じる傾向があります。より効果的にコンフリクトに対処するためには、ありうる2つの極端な反応を意識してください。それはすなわち、他の人にあなたの見解を伝える前に服従すること、もしくは、あなたの方法に従うように要求することが必要です。

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

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

ISFPがよりよく機能するためには



あなたが指向する心を使うということは、

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

そのためISFPは、

- 主に、内界で感情機能を用い、何が自分自身や他者にとって真に大切なことは何かを考えます。
- 主に、外界で感覚機能を用い、重要な事実や詳細な情報を瞬時にそのままとらえます。

指向しない心を用いるということは

あなたが指向していない心、直観機能と思考機能を頻度高く用いなければならない場合、それはあなたにとって自然で心地よい状態ではなく機能させているということになります。その場合、居心地が悪かったり、徒労感があったり、なんとなくフラストレーションを感じることもあるかもしれません。それが過度になると、ISFPを指向するあなたは、はじめは個人的な価値観に関する問題について過剰なほどに敏感になり、次に、自分自身と他者両者の間違いや過ちを厳しく批判することを繰り返すことがあります。

自分のバランスを取り戻すために、次のことを試みてください。

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

あなたのタイプを効果的に用いるために

ISFPは、感情と感覚を指向することによって、多くの場合

- 自分と他者との日々の生活の中に、調和をもたらし、それを維持します。
- 自分が取得した事実や実体を用います。

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

ISFPは、

- 感情機能に頼りすぎると、意思決定の落とし穴や賛否両論の両サイドのみかた、そして論理的な意味あいを見逃すことになるでしょう。
- 自分の感覚機能に頼りすぎている場合に、全体像や、いまある情報が提示する他の意味や新たな可能性を見逃す可能性があります。

しかし、そもそも、一人ひとりの指向とは、その人の生活の中で、自然な方法で発達するといわれています。そして、人々は、多くの場合、年齢を重ねる過程で、自分にとってなじみのない心の部分に興味を持ち、自然と使うようになるといわれています。特に人生の中年期以降は、自分が若かったころには、ほとんど引きつけられていなかったことがらやものごとに、より多くの時間やエネルギーを割くようになります。ISFPの場合、論理だった分析や決定を必要とされる場面や、あらたなやり方を見出さねばならないときに、大きな楽しみを見出したりします。

あなた自身をより発揮するための各ファセットの役割

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

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

次に二つの例を示します。

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

STEP I™とSTEP II™の結果を統合してとらえた場合の見方

STEP IとSTEP IIを総合すると、あなたのタイプは、

インプリファレンス

ISFP

タイプ

あなたの結果には、MBTIの指向に関連したファセットすべてがインプリファレンスだったか、あるいはミッドゾーンのファセットが数件ありました。もしあなたのSTEP I報告タイプとSTEP IIファセットがほとんどインプリファレンスの場合、あなたにはあなたのMBTIのタイプの特徴のほとんどが備わっているといえるでしょう。そのため、あなたが指向するタイプにおけるあなたの個人的な独自性は、STEP IIの指標では説明できなかったと思われます。

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

- MBTIの有資格者の更なる支援を受けながら、自分にフィットしていないかもしれない4指標と、ファセットにおけるミッドゾーンの指標に着目してみてください。
- そして、結果の反対の指向であった場合のタイプ記述を読んでみてください。
- MBTI有資格者に質問をしたり、相談したりしながら理論と自分の実際の結び付けを更に行ってみてください。
- 自分自身を客観的にとらえたときに、他者があなたがどのように見えているのかについて検証してみるのもヒントとなるかもしれません。

ものごとをより理解するためのタイプの用い方

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

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

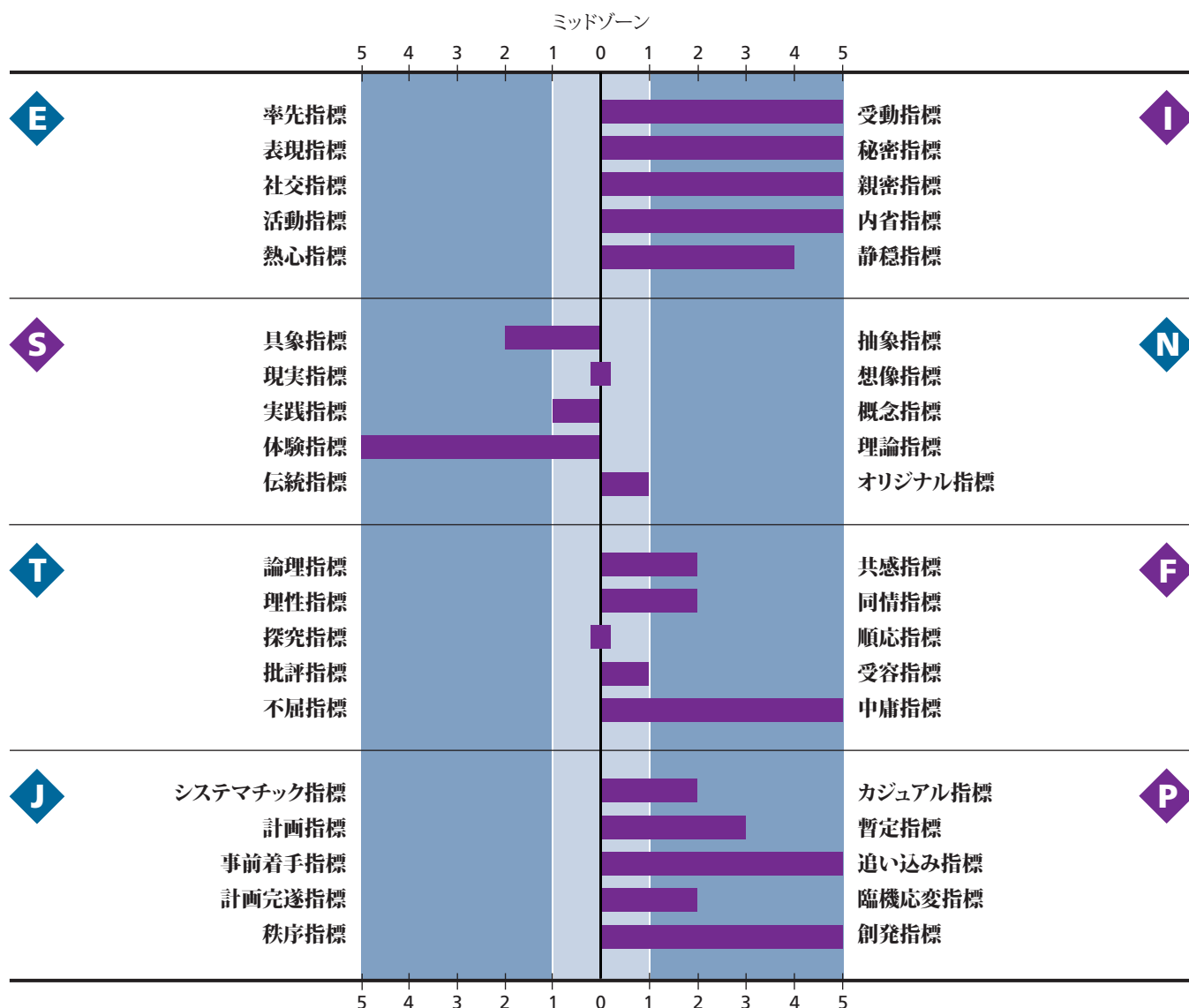
このレポートを最後まで是非熟読してください。そして日常生活の中で、自分自身や他者をタイプという視点から観察することで、人の多様性がより豊かに捉えられ、建設的に用いることを可能にします。

あなたの報告結果の概要

STEP I™:あなたの4文字タイプ

ISFPを指向する人は、控えめだが、人あたりが良く、他者や自分の気持ちに敏感で、思いやりがあり、忠実な傾向があります。自分の能力やスキルに対して謙虚で、他者に自分の見解や価値観を強要せず、対立を回避します。状況に対して臨機応変で、柔軟で、静かにものごとをすすめます。いまこの瞬間をひそかに楽しみ、他者がリラックスできるように配慮します。

STEP II™:20のファセットのあなたの結果



STEP IとSTEP IIを総合すると、あなたのタイプは、

インプリファレンス

ISFP
タイプ

認定ユーザー用資料

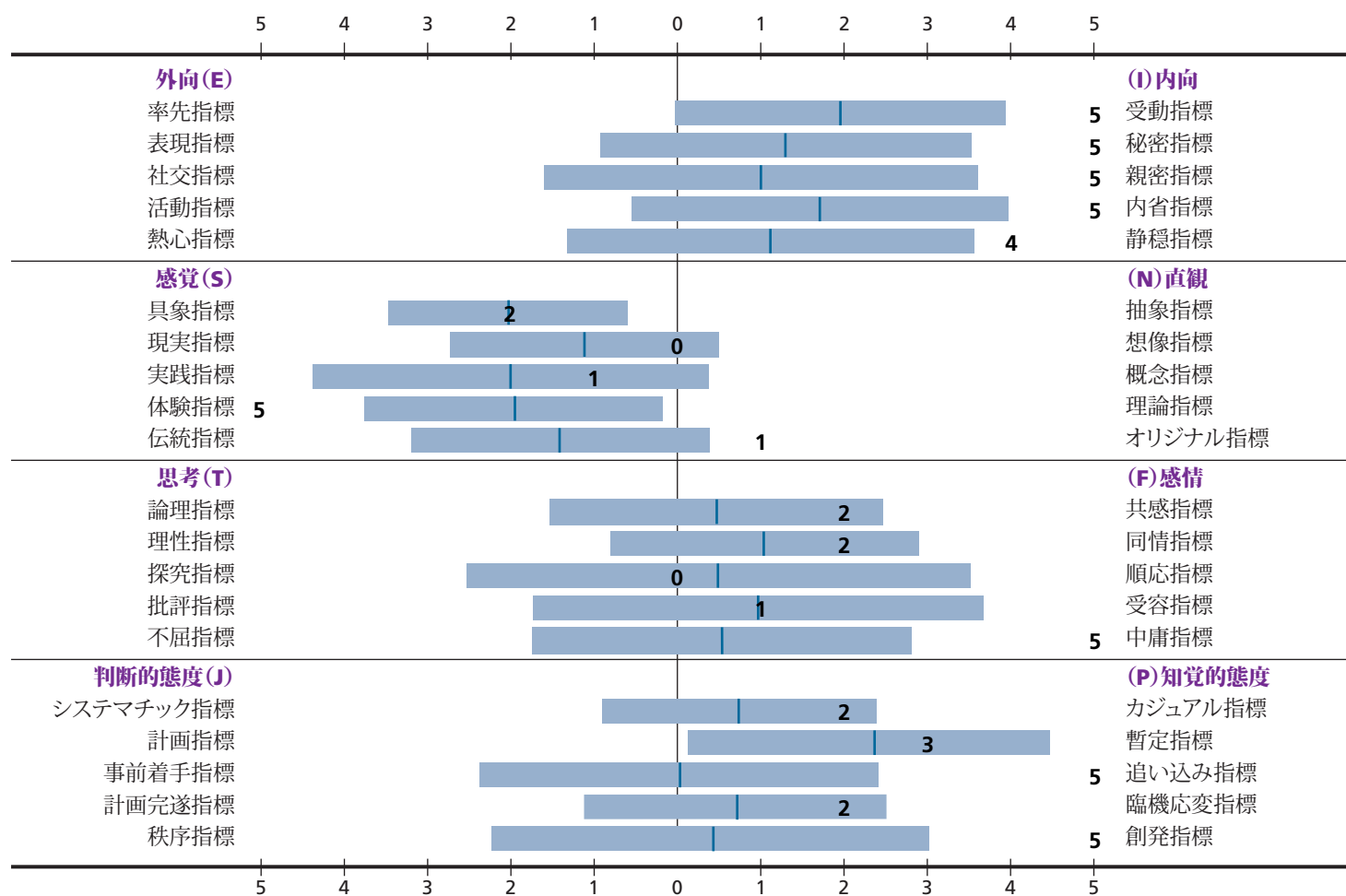
報告タイプのプリファレンス・クラリティ・インデックス

ISFP

内向:
とても明確 (27)感覚機能:
微妙 (4)感情機能:
中程度 (14)知覚的態度:
中程度 (11)

他のISFPのファセットの得点の平均範囲

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



極指数 70

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

無答数 0



CPP, Inc.
800-624-1764 | www.cpp.com

マイヤーズブリッグス タイプインディケーター® STEP II™ (Form Q) 結果報告書 2009年著作権はピーターBマイヤーズ、キャサリンDマイヤーズに属します。無断複写・転載厳禁 Myers Briggs Type Indicator, MBTI, STEP I, STEP II, MBTIのロゴは、米国および他諸国において Myers & Briggs Foundation, Inc. の登録商標です。CPPのロゴは、米国および他諸国において CPP社の登録商標です。