

导出PDF(需使用Chrome浏览器)

MBTI第二步解释性报告

原著：[美]Naomi L. Quenk博士和Jean M. Kummerow博士

翻译/改编：才储团队

测试者：李博

2020/3/18

MBTI性格评估

本报告是对你的性格倾向的深度个性化描述，源出你对MBTI表格R评估工具之答案。这包括你的第一步结果（你的四字母型码），连同你的第二步结果，显示你表达你的第一步类型的一些独特方法。

MBTI评估模型是由Isabel Myers和Katharine Briggs提出，成为荣格心理学类型理论之延伸。这个理论表明，我们拥有相对的方式获得满足感（外向或内向）、收集或了解信息（感觉或直觉）、就那种信息做出决定或得出结论（思考或情感）、以及面对我们周围的世界（判断或认知）。

如果你倾向外向，你集中于外部世界，以透过与人相合和/或做事情来获得满足感。	如果你倾向内向，你专注于内心世界，以透过仔细考虑信息、想法和/或概念来获得满足感。
如果你倾向直觉，你注意并相信人际因素、理论以及未来可能性。	如果你倾向感觉，你注意到并相信事实、细节以及目前的现实。
如果你倾向思考，你使用合乎逻辑的客观分析来作出选择与决定。	如果你倾向情感，你通过应用以人为中心的价值观作出决定来创建和谐。
如果你倾向认知，你会是灵活的和适应性很强，并使你的选项尽可能长地保持开放。	如果你倾向判断，你会有组织和有序地迅速作出选择与决定。

假设你使用这八个个性部分中的每一个，但在每个领域只倾向一个，正如你倾向使用一只手而不是另一只手那样。没有哪种倾向更好或更理想。更大程度反应你的习惯、爱好或更像哪种风格而不是孰优孰劣。

MBTI评估工具亦并非量度你在任何领域之技能或能力。更确切地说，这是一种方法，帮助你了解你的风格，更好地理解 and 体会人们彼此不同的有益方法。

你的报告包含

- ☐ 你的第一步结果
- ☐ 你的第二步子维度结果
- ☐ 应用第二步结果进行沟通
- ☐ 应用第二步结果做决定
- ☐ 应用第二步结果管理变革
- ☐ 应用第二步结果管理冲突
- ☐ 你的性格的不同部分如何合作
- ☐ 合并第一步和第二步信息
- ☐ 使用性格类型知识增进理解
- ☐ 你的结果的概要

你的第一步结果

下面的图表及其后面的几段文字提供你所报告的, 有关你的性格类型的信息。 你所指示的四种性格倾向中的每一种都用条形图显示在那一边。 条形图越长, 你所表达的那种性格倾向就越明显。

原始得分图

外向 (E)	(E)36.0%	(I)64.0%	(I) 内向
感觉 (S)	(S)52.0%	(N)48.0%	(N) 直觉
思考 (T)	(T)16.0%	(F)84.0%	(F) 情感
判断 (J)	(J)60.0%	(P)40.0%	(P) 知觉

性格倾向明显程度示意图

外向 (E)			(I) 内向
感觉 (S)			(N) 直觉
思考 (T)			(F) 情感
判断 (J)			(P) 知觉
<div><div>强</div><div>明显</div><div>中等</div><div>轻微</div><div>中等</div><div>明显</div><div>强</div></div>			

你的类型显示为ISFJ（内向+感觉+情感+判断）

ISFJ者沉静，友善，有责任感和谨慎。能坚定不移地承担责任。做事贯彻始终、不辞劳苦和准确无误。忠诚，替人着想，细心；往往记着他所重视的人的种种微小事情，关心别人的感受。努力创造一个有秩序、和谐的工作和家居环境。

ISFJ者忠诚、有奉献精神 and 同情心，理解别人的感受。他们意志清醒而有责任心，乐于为人所需。

ISFJ者十分务实，他们喜欢平和谦逊的人。他们喜欢利用大量的事实情况，对于细节则有很强的记忆力。他们耐心地对待任务的整个阶段，喜欢事情能够清晰明确。

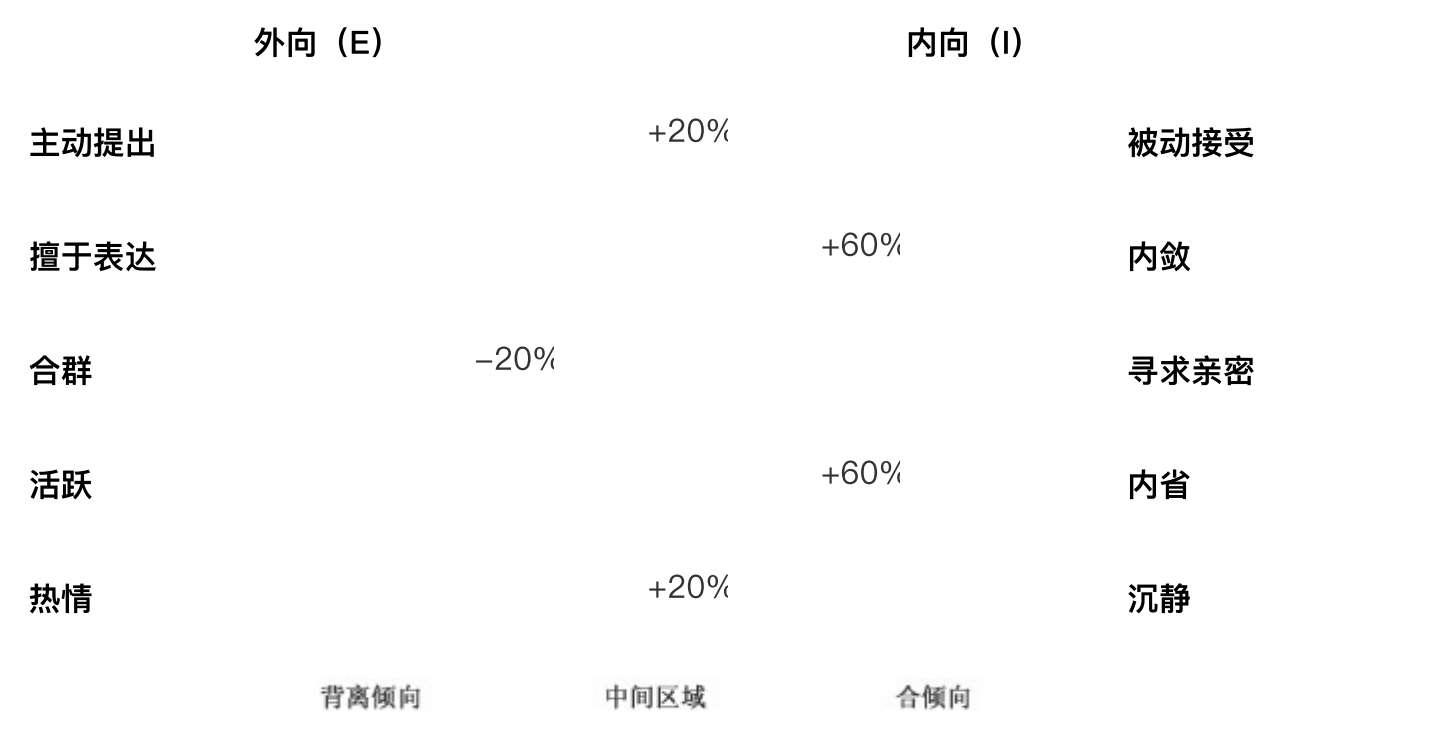
ISFJ者具有强烈的职业道德，所以他们如果知道自己的行为真正有用时，会对需要完成之事承担责任。他们准确系统地完成任务。他们具有传统的价值观，十分保守。他们利用符合实际的判断标准做决定，通过出色的注重实际的态度增加了稳定性。ISFJ型的人平和谦虚、勤奋严肃。他们温和、圆通，支持朋友和同伴。他们乐于协助别人，喜欢实际可行地帮助别人。他们利用个人热情与人交往，在困难中与他人和睦相处。

ISFJ者不喜欢表达个人情感，但实际上对于大多数的情况和事件都具有强烈的个人反应。他们关心、保护朋友，愿意为朋友献身，他们有为他人服务的意识，愿意完成他们的责任和义务。

这个类型适合你吗？

请留意之前报告描述中任何不适合你的部分。在接下来的第二步分析报告上，可以帮助你了解未贴切描述你的任何内容。如果你报告的第一步类型与你并不十分吻合，你的第二步结果可以帮助你建议一个对你来说更准确的其他类型。

扩展1：外向（E）的5个子维度与内向（I）的5个子维度倾向分布：



主动提出–被动接受（中间区域）

- 在社交场合中主动和你已经认识的人交谈，或你的角色是召集这次聚会。
- 在熟悉的场合中社交上表现自如，而张罗一个大型社交聚会则显得力不能胜。
- 能介绍人们相互认识，但不情愿这样做。

内敛（合倾向）

- 讷于言。
- 倾听自己的内心。
- 被他人视为宁静的甚至是默默无闻的。
- 不易于结识。
- 有时候会感觉自己是不是有点过于沉浸于自己的世界里了，偶尔也会有想找人聊的时候（但这时发现能倾述的人少的可怜）。

合群 – 寻求亲密（中间区域）

- 享受朋友聚会时的乐趣，也享受独处的空间。
- 聚会中能与陌生人交谈，但不是很喜欢这样。
- 对待朋友和对待熟人还是有一定程度的差别。
- 乐于参加各类组群，但更热衷参加不用见面的网络互动小组。
- 如果不是某Party的主角，觉得无所谓。
- 某活动没有被邀请，不会觉得失落。除非是自己特别想参与的。
- 有一定数量的熟人。

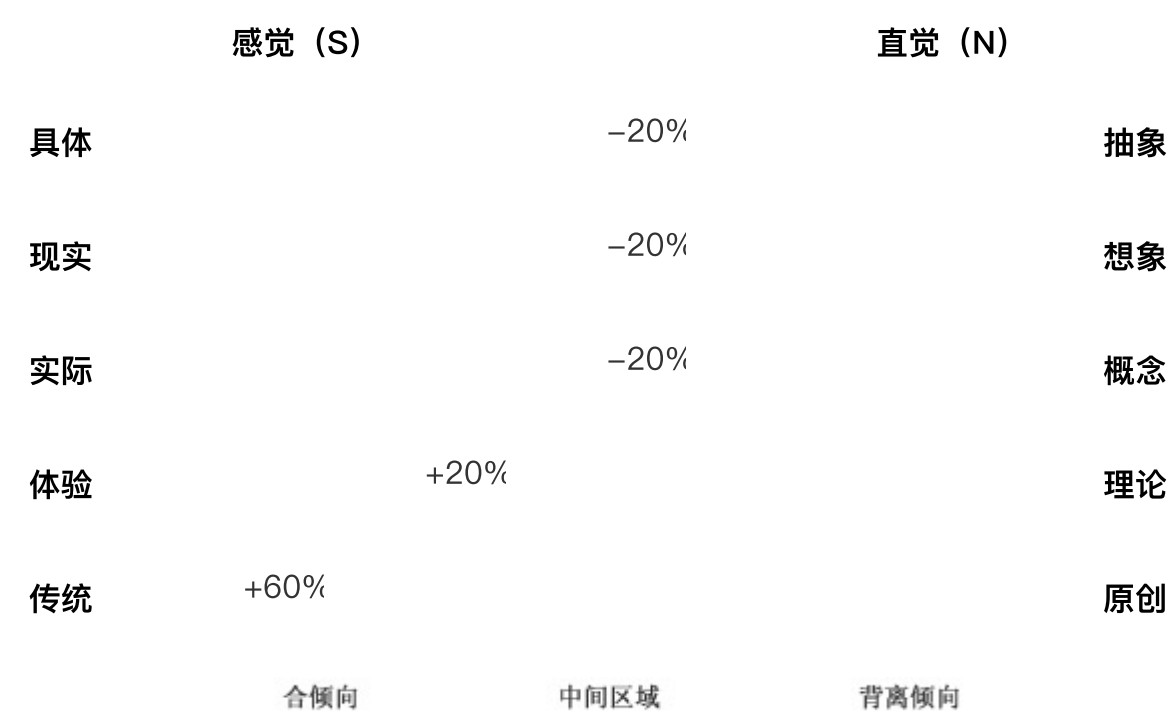
内省（合倾向）

- 不愿与人交流。
- 对于一些新的概念，更愿意上网查阅资料。
- 与其活跃地参与，不如冷静地观察。
- 相信书是最好的朋友。

热情-沉静（中间区域）

- 在熟悉的地方更有安全感。
- 不会害怕成为注意的焦点。
- 交谈时，不会表现木讷，但话不多。
- 生活还是平淡点好。
- 既不过分热情，也不会让人感到冷漠。

扩展2：感觉（S）的5个子维度与直觉（N）的5个子维度倾向分布：



具体-抽象（中间区域）

- 了解事实，但不拘泥于事实本身。
- 一般性对待事实解读和趋势分析。
- 既擅长阐述，也能进行推断。
- 在洞悉事实细节和把握大局上平衡得很好。
- 对于革新，既不过分热衷，也不会成为其阻力。

现实-想象（中间区域）

- 不会过分沉浸于对情情境的描述，也不会沉浸于无休止的推测中。
- 重视效率、实用性以及成本效益。
- 欣赏直接经验和具体结果。
- 认为良好的技术导致良好的结果。
- 被视为实事求是和明智。

实际 – 概念（中间区域）

- 认为战略和执行同等重要。
- 对于行为结果和行为的内在性质同样关注。
- 既能耐心倾听哪怕是天马行空的猜测，也能耐心观察事实本身。
- 实际但不会抑制自己的好奇心。

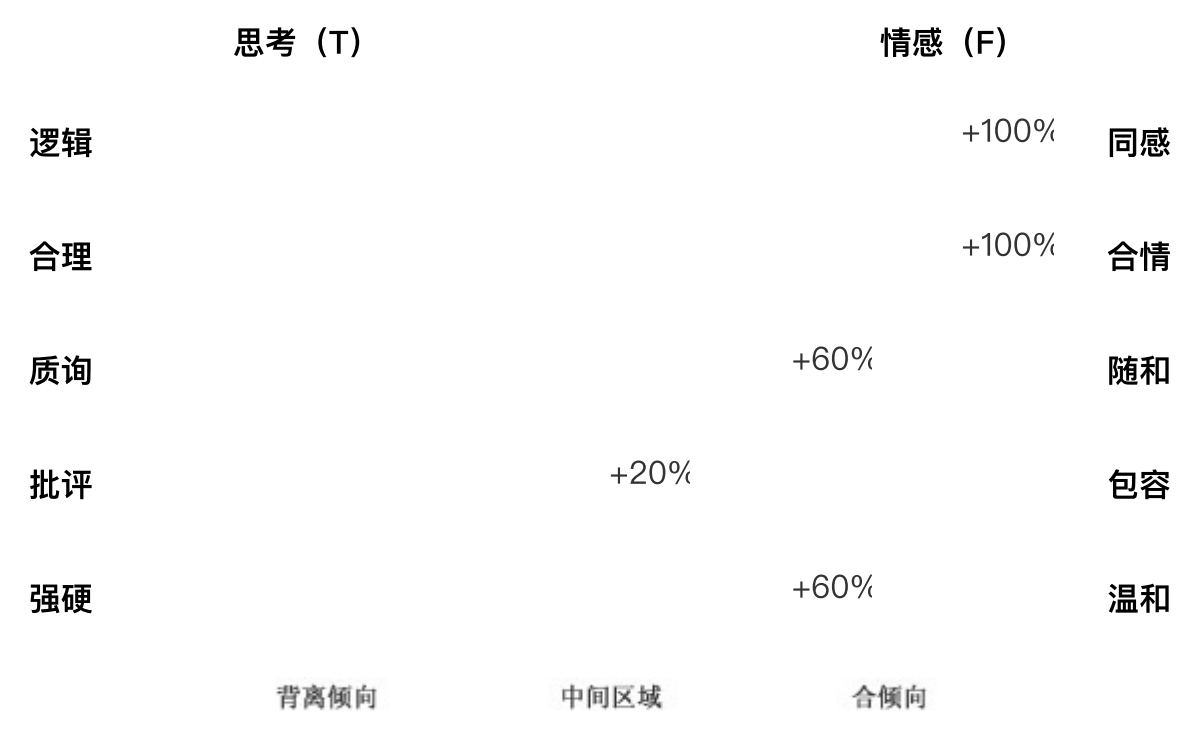
体验 – 理论（中间区域）

- 好奇与事物之间的因果关系，也乐于观察事物本身。
- 现象与解释都能吸引你的注意。
- 会矛盾于到底选择理论性课程还是实操性课程。
- 不会对纯理论的东西感兴趣，必须紧密联系实际的才能提起你真正的兴趣。

传统（合倾向）

- 认同约定俗成的事物。
- 了解确凿不移的事实后感到安心。
- 因循守旧，安于现状。
- 不愿意改变/创新运作良好的事物。
- 骨子里依然崇尚“忠孝节义”

扩展3：思考（T）的5个子维度与情感（F）的5个子维度倾向分布：



同感（合倾向）

- 考虑问题的时候以他人的感受为重。
- 无法认可完全不考量人们情感上是否接受的方案。
- 容易过分陷入一份情感无法自拔。
- 容易在情感上拖泥带水。

合情（合倾向）

- 根据是否合情做决定。
- 富有同情心
- 很少因为讲原则而作出伤害他人感情的事。

随和（合倾向）

- 被认为很容易相处。
- 很少参与争论。

- 很少质问他人，与其这样不如用委婉些的方式可能效果更好。
- 愿意营造一种和谐的氛围。

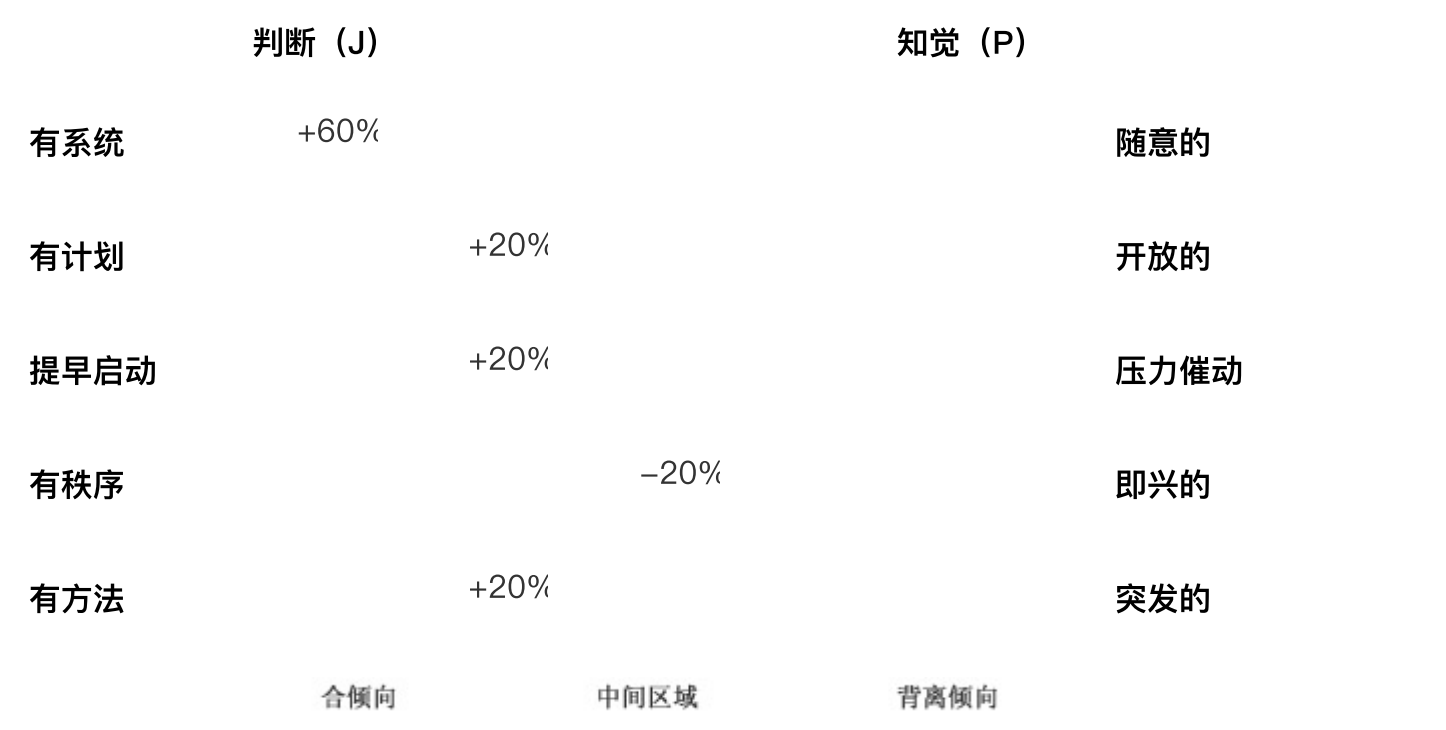
批评 – 包容（中间区域）

- 对部分事情持包容态度，但遇到一些在意的东西一定会刨根问底。
- 偶尔会感情用事。
- 偶尔会批评他人，必要的时候也并不吝惜赞美。
- 会以圆滑的策略提醒他人的错误。
- 深谙中庸之道。
- 有时候会很矛盾，心里想的和说出来的不同。

温和（合倾向）

- 人际关系是一切活动的出发点。
- 大部分时间不考虑逻辑上是否行得通。
- 心肠软。
- 和蔼可亲。
- 更在意自己在他人心目中的位置而不是在意自己得到了什么。

扩展4：判断（J）的5个子维度与知觉（P）的5个子维度倾向分布：



系统的（合倾向）

- 若没有规划，就觉得很迷茫。
- 习惯把物品整理得有序而干净。
- 在计划行进中不习惯被打断。
- 不容易分心。
- 系统型的个人风格。

有计划 – 开放的（中间区域）

- 喜欢工作时有计划，居家时灵活，反之亦然。
- 可以计划几个重要的个人目标但不是一切。
- 可能在享受当下和规划未来之间进退两难。

提早启动 – 压力推动（中间区域）

- 徘徊于计划好还是不要计划好的决策困境。

- 无所事事的时候会感叹人生没有目标。
- 能胜任应付多项任务，但并不享受这种状态。
- 在紧迫的时间压力下不会过分紧张，但不习惯长期承受这样的压力。
- 大部分事情会循序渐进，时间久了也会感到急躁。
- 比较中性看待随心所欲派和凡事计划派。
- 希望工作时有计划，生活中还是顺其自然好。

即兴 – 秩序（中间区域）

- 生活中比较保守，但偶尔会向往一些新的体验。
- 有秩序的生活会让你感到安心，但缺乏新意又会让你感到些许遗憾。
- 以一种兼容并包的姿态面对传统保守派合标新立异派。
- 接受常规的传统生活，也接受多元化。
- 认同制度的作用，也相信即兴的构思会带来创造力。

突发的 – 有方法的（中间区域）

- 有时候会作出很具体的计划，有时候会遵循“随他去吧”听任事态自由发展。
- 对待突发事件既不回避，也不擅长解决。
- 很少贸然行动，但内心有这样的冲动。
- 在下定决心的时候显得犹豫不决。
- 有时候会矛盾与到底该选择传统而安定的生活，还是选择挑战刺激也有风险的生活。

应用第二步结果进行沟通

在团队中，你的沟通会受你的类型的影响。其中与沟通特别相关的有九个子维度，具体分析如下图：

除了下表，每种类型的沟通还应当包括：

- 告知所必需的信息内容和细节。
- 适当控制和把控沟通时的表情和情绪。
- 注意自己的沟通方式与其他沟通方式的差异及融合。
- 小心“说者无心，听者有意”的误判导致的沟通隐患。

你的子维度结果	沟通风格	有益提示
主动提出-被动接受 (中间区域)	乐意引见人们相互认识，如果没有其他人这样做的话。	在决定是否担当主动提出或者被动接受角色方面，对情境要很敏感。
内敛	只顾埋头干活。	要知道有时候沟通可以减少很多不必要的工作量。
内省	对沉静地观察感到舒坦。	学会参与，把自己所想的表达出来。如果觉得困难，可以从最容易的开始。
热情-沉静（中间区域）	情绪视对方的热情程度而定。	学会宠辱不惊，情绪不受他人影响。
具体-抽象（中间区域）	思绪游离于细节和分析中。	尝试分离执行：深入细节勘探一段时间，然后再花时间好好总结。
随和	过分追求气氛的友好。遇到争议习惯搁置，不愿得罪人。	明白有争议有时候不见得是坏事，相反有时候只有争论后才能看清事实的真相。
批评-包容（中间区域）	对于该批评的时候显得犹豫不决。	辨别孰是孰非，坚定自己的立场。
温和	温婉、柔和。	学会理解公司的某些强硬措施，特定情况下也许只有这些方式才有效。
有方法-突发的（中间区域）	在多种选择面前显得犹豫不决。	做好计划后，就按计划执行，不需三心二意。

应用第二步结果做决定

高效的决策要求全面收集和了解所得信息。第二步子维度从感觉，直觉，思考和情感这些方面来增强决策效果。你有明显偏好的子维度会用粗体体现。

<div>感觉</div> <div>具体： 如何详尽地描述当前境况？ 现实： 具体的成本构成是什么？ 实际： 执行起来复杂吗？ 体验： 我可以亲自试试吗？ 传统： 为什么不愿意遵循传统呢？</div>	<div>直觉</div> <div>抽象： 其中的规律是什么？ 想像： 未雨绸缪不是必须的吗？ 概念： 能引申出什么吗？ 理论： 因果关系是什么？ 原创： 能不能打破原有思路实现，独辟蹊径？</div>
<div>思考</div> <div>逻辑： 决策时最理智的选择是什么？ 合理： 如何合理解决当下矛盾？ 质询： 考虑了其他层面吗？ 批评： 有什么隐患？ 强硬： 为什么要浅尝辄止？</div>	<div>情感</div> <div>同感： 我们的情感诉求方向是什么？ 合情： 发生在关心的人身上如何取舍？ 随和： 见仁见智还是使每个人都满意？ 包容： 你相信有完人吗？ 温和： 只要结果不管伤害吗？</div>

你的风格是情感倾向：意味着你可能：

- 容易感情用事。
- 基本不会作出伤害感情的选择。

提醒：

1、在个别情况下，要全面询问所有问题。

- ☐ 留意与粗体问题相反的问题，因为代表你的一部分盲点。
- ☐ 通过意识到你性格盲区部分，来平衡你的决定。

2、在小组讨论中，尽可能挖掘不同的观点，询问这些观点所代表的的深层想法。

- ☐ 了解提出特别观点的人们所关切的事情。
- ☐ 从不同观点融合自己考虑的方向。

应用第二步结果管理变革

变革是大势所趋，并且会极大地影响人们的各个方面。本人如何应对变革：

- ☐ 你需要明确“变”与“不变”。
- ☐ 你需要学会如何去理解变革并适应它。

帮助其他人如何面对变革：

- ☐ 展开关于变革的各项讨论，并予以支持。
- ☐ 确保考虑到方方面面，尤其是价值观。

你的性格类型会影响你如何面对变革，重点是下面九个子维度的具体分析，你可以深入参考其中的一些提示。

你的子维度结果	变革-管理风格	有益提示
内敛	更愿意把变革对你的冲击放在心里或写在日记里。	学会适当口头表达。
合群 – 亲切（中间区域）	能与各种范畴的人群讨论对于变革的想法，但大多数时间还是愿意与自己关系亲密的人去分享。	多尝试前者，以拓展自己的视野。
具体 – 抽象（中间区域）	会在平衡公司各种不同观点/派别上做的很好。但有时候会让自己陷入紊乱。	分离不同偏好的时间段。
现实 – 想象（中间区域）	游离于变革的具体细节合战略思考之间。	线性化变革的具体措施与战略思考，避免同步思考。
理论 – 体验（中间区域）	擅长理论结合实际。	与战略层面的人及执行层面的人多沟通，成为他们的桥梁。
传统	希望多种既定的做事方法能够继续。	接受一些变革都是必要的，而且可能促进长期连续性。
温和	执行遇到阻力，用温婉劝说方式无效的时候，会不知所措而停滞。	一旦认同战略，则应该不打折扣地执行符合公司利益的革新政策。
有计划-开放的中间区域	喜欢知道变革可能采取的大方向，但不热衷知道具体计划。	注意何时需要计划的更多具体细节以及何时不需要。
突发的 – 有步骤的（中间区域）	不抵制革新，但希望是循序渐进的。	突发问题的解决能力提高有助于应付变革管理中的不可预知因素。

应用第二步结果管理冲突

团队合作时，必然产生冲突。性格不同的人会有分歧，这种分歧根源上来自于性格内层的原因。然而冲突也有正面作用，所谓不打不相识，有可能帮助更快解决问题，通过争议快速找到解决问题的本质。等到问题解决后，反而利于互相了解并增强人际关系。

每种类型的冲突处理参考：

- □ 顺利达成工作目标的同时维护好人际关系。
- □ 与其他人可以观点互补，但不需要使用极端或粗鲁的词句以及极端的态度，这容易导致冲突升级而不利于解决问题。

对于你的第二步子维度的结果分析，每种类型有自己独有的冲突处理模式特征。下表解释你的具体情况以及如何提升你的冲突处理能力。

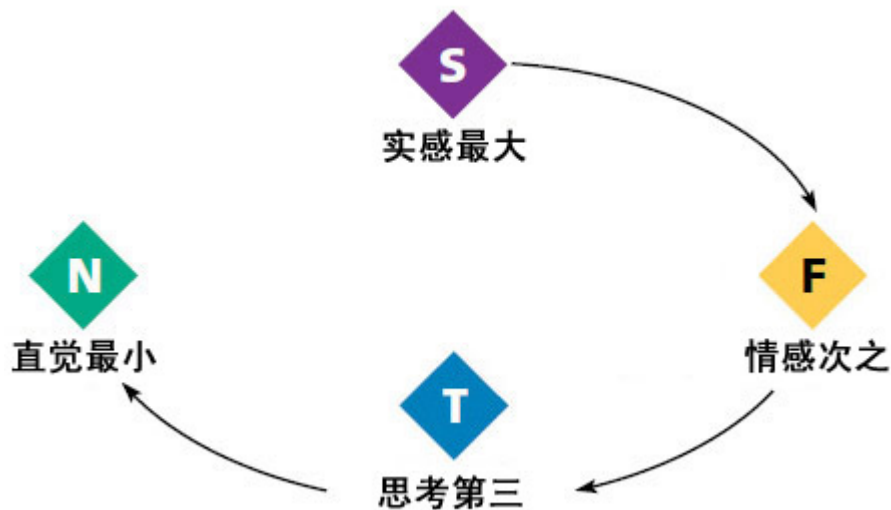
你的子维度结果	冲突-管理风格	有益提示
内敛	把冲突对你的冲击埋藏在心底。	大胆说出来，也许事情并没有你想象中的那么坏。
合群 – 亲密 （中间区域）	常犹豫该不该让某些人参与或讨论某冲突的解决。	了解自己性格偏好，把握好参与对象的划分原则。
随和	能很好的化解冲突。	事态控制好后，需要客观分析实质原因与根本性解决办法。
批评 – 赞扬 （中间区域）	软硬兼施解决冲突。	留意一些特殊情况，也许只能选择其中之一的方式。
温和	以人性化的方式劝解冲突，迅速平复纠纷。	事后留意事态发生的根本原因。
压力催动 – 提早启动 （中间区域）	面对冲突，会关注某些具体措施的模糊性导致的部分。	融合其他个体以不同视角共同解决冲突。

除了以上维度，你做决定的习惯也会影响你处理冲突。要使你处理冲突的手段更科学，需要综合考虑你的惯性决策倾向。

你的性格的不同部分如何合作

类型的本质与获取信息和如何做决策有关。每种类型都有自己独特的习惯模式。你的类型的中间两对维度字母（S-N和T-F）体现了你最习惯的模式。类型中未出现的字母在你的类型重要性方面，依次为第三和第四。

以下是对ISFJ者合适的方式：



使用你习惯的模式

内向型大都习惯于将特别喜欢的模式用于内在，因此将第二喜欢的模式应用于外部而达到平衡。外向型大都习惯将其特别喜欢的模式使用于外部的人和事物上。并且为了平衡，其内在的想法通常使用第二喜欢的模式。

因而ISFJ者

- 主要内在的使用感觉，以注意到重要事实和细节。
- 主要外在的使用情感，将心比心作出决定。

使用你较不习惯的模式

当你不得不经常使用你性格中并不习惯的模式， 思考和直觉，记住你正在“别扭”区域工作。这些时候你会感到“我太难了”。作为ISFJ者，你可能首先变得过分专注于当下的现实，然后通过惧怕内在可能性和期望而觉得不知所措。

你可以尝试以下方法：

- ☐ 当你正在使用你性格的这些较不习惯的部分— 思考和直觉时，需要更多适应时间。
- ☐ 并尽可能（也许是业余时间）做自己习惯和喜欢的事情，并使用你特别习惯的方式— 感觉和情感。

更有价值地使用你的类型

ISFJ者的 感觉和情感倾向使他们大都习惯于

- ☐ 获得并使用事实和经验。
- ☐ 以情感为纽带作出决定。

他们通常少有精力投入其性格的较不偏好部分，直觉和逻辑。 这些部分可能仍然缺乏实践，而不能有效地运用到对他们有帮助的情境中。

作为ISFJ者，

- ☐ 如果你太多地依靠你的感觉，你可能错失大局、该信息的其他意义以及新可能性。
- ☐ 如果你过多使用情感倾向作出决定，在一些问题的处理上你可能会丧失理性和客观。

你的性格类型随着阅历及年纪渐长，也许会发生一些自然的变化或兴趣调整。比如随着人生体验越来越丰富，很多人越来越对其性格不甚了解的部分感兴趣。到一定阶段，，ISFJ者常常发现自己将更多的时间投入到他们年轻时不是很有吸引力的事情上。例如，他们报告在考虑做事的新方法以及在逻辑思考方面有更大的快乐（注：对不了解的偏好感兴趣并非意味着真正下决定的时候一定会改变其原有偏好）。

子维度如何帮助你提升工作效率

有一些特别的境况需要使用你不习惯的性格模式。 可以对照下看看是运用了哪些你并不习惯的子维度。

- ☐ 如果你在一个或多个相关子维度上「背离倾向」，你可以集中精力使用这些子维度的方法和方式。
- ☐ 如果你处于「中间区域」，你可以观察哪个方向更适合目前的境况，并使用这个方向的方法和方式。
- ☐ 如果你「合倾向」，向处于反方向子维度倾向的同事或朋友请求使用那种方面的帮助或者阅读那个方向的描述，以获得解决问题的线索和提示。 如果获得了线索或方法，你可以结合你习惯和舒适的模式，适当嵌入这些方法，也许会有意想不到的好效果。

这里有两个如何应用这些建议的例子。

- ☐ 如果你目前的境况中，你的天然信息收集风格（感觉）可能并不合适，设法通过考虑你事实性信息（抽象）的意义和蕴涵来修改你的具体方案。
- ☐ 如果你目前的境况中，你可能需要灵活适应你的把事情做得更好的方法（判断），设法通过自问在这种特殊的情境中随机应变是否会帮助你取得更好的结果来修改你完成任务的常规（有秩序）的方式。

合并第一步和第二步信息

当你把你的第一步报告类型和你的第二步背离倾向子维度结合分析之时， 就能得到你独特的个性化类型说明：**比较纯粹的ISFJ**

如果你已经完整的看完本报告，认为描述并不够完全准确，其他类型或子维度也许更适合你。你可以参考以下意见：

- ☐ 仔细研究你认为不准确的倾向或者你具有一些背离倾向结果的类型大维度分类定义。
- ☐ 仔细查看你的具体性格描述，看看是否你有疑问的倾向是对立倾向。
- ☐ 正视自我并询问周围朋友的观察意见。

使用类型增进理解

性格分类知识可以让你更好地理解 and 拓展人生。 它可以帮助你

- □ 「更好地自我认知。」可以帮助你理解典型的特征而产生的正面及负面效果。
- □ 「更好的理解其他人。」了解性格类型和性格差异，使你能理解与运用之前曾经让你困扰和烦恼的差异。
- □ 「扩展视野。」通过性格类型理解自我和他人，使你变得更容易领会其他观点和肯定其合理性，并扩展你的视角，不拘泥于一己之见。

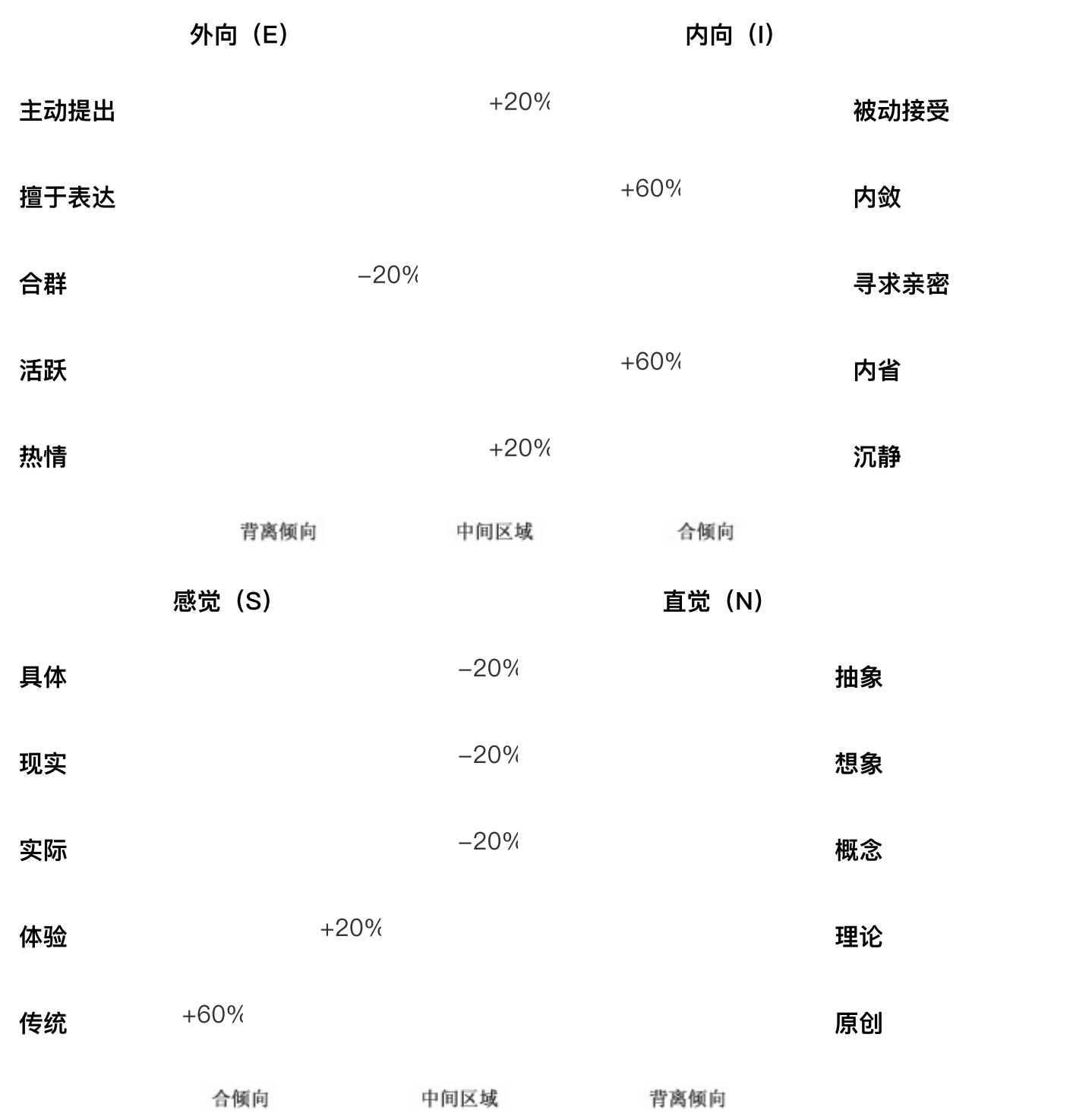
多了解你所属的类型的知识有利于你观察自我，也可以增强你对性格差异的理解并举一反三地使用它。

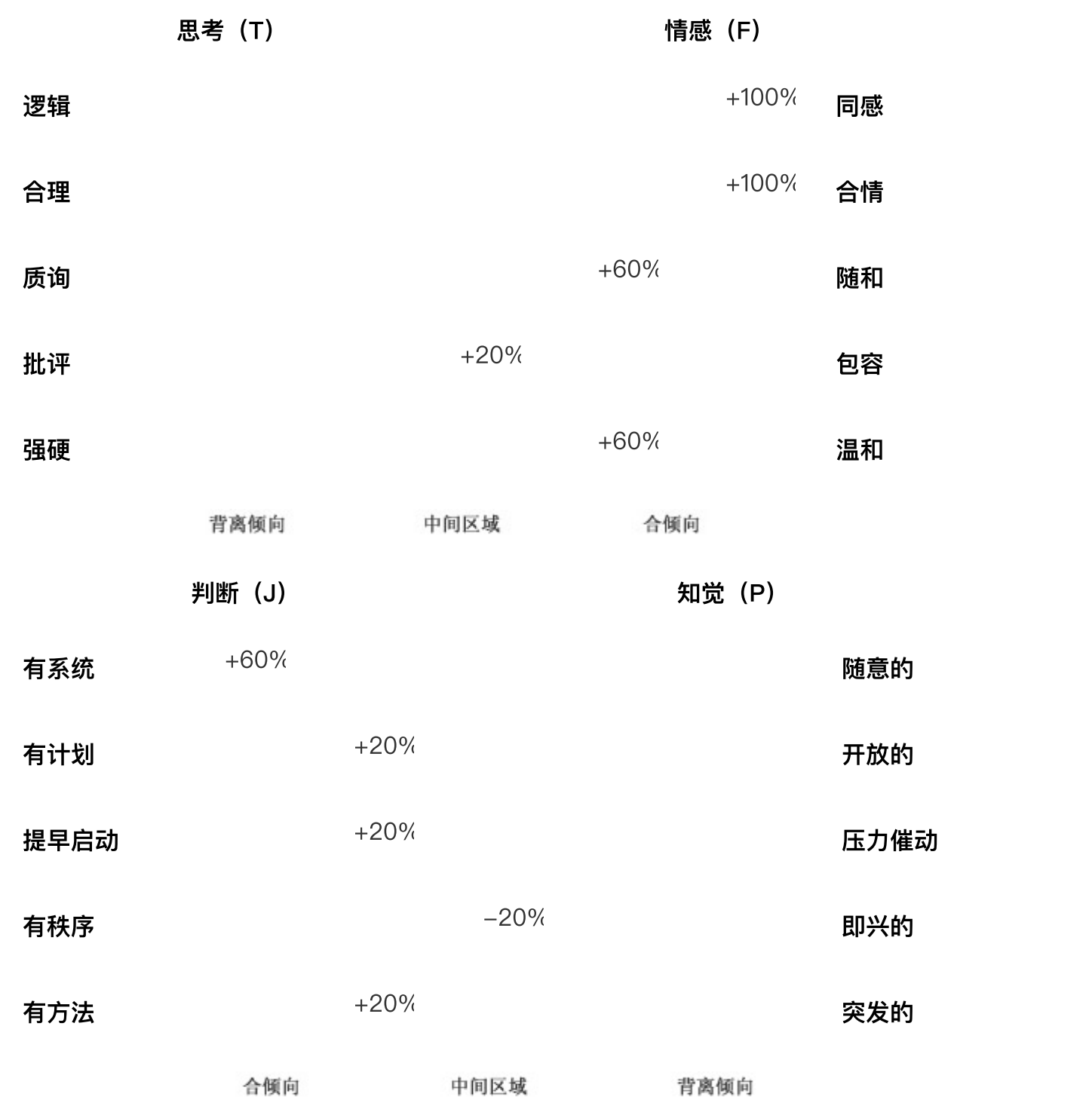
你的结果的概要

你来自第一步评估工具的四字母类型

ISFJ者具有强烈的职业道德，所以他们如果知道自己的行为真正有用时，会对需要完成之事承担责任。他们准确系统地完成任务。他们具有传统的价值观，十分保守。他们利用符合实际的判断标准做决定，通过出色的注重实际的态度增加了稳定性。ISFJ型的人平和谦虚、勤奋严肃。他们温和、圆通，支持朋友和同伴。他们乐于协助别人，喜欢实际可行地帮助别人。他们利用个人热情与人交往，在困难中与他人和睦相处。

关于你来自第二步评估工具的20个子维度的结果





将你的第一步报告类型和第二步与之背离的子维度进行结合分析，就能得到你的独特个性化类型： 比较纯粹的ISFJ

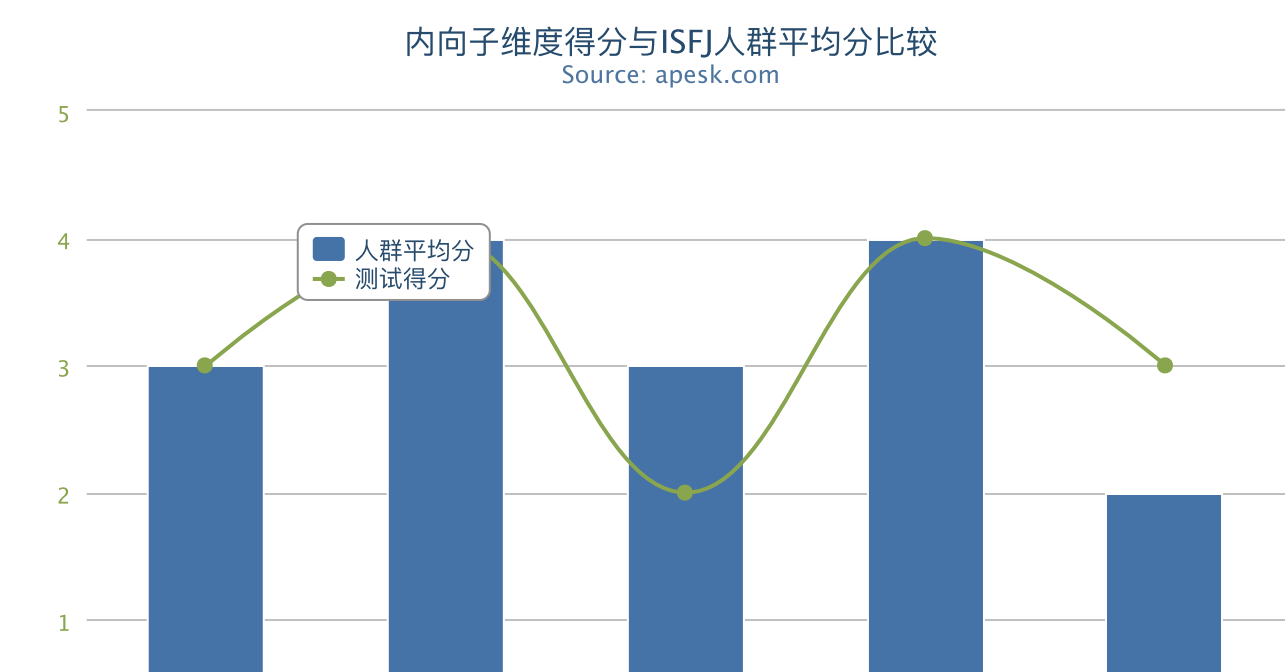
解读者摘要

报告类型的性格倾向明显程度指标（范围从0到1）： ISFJ

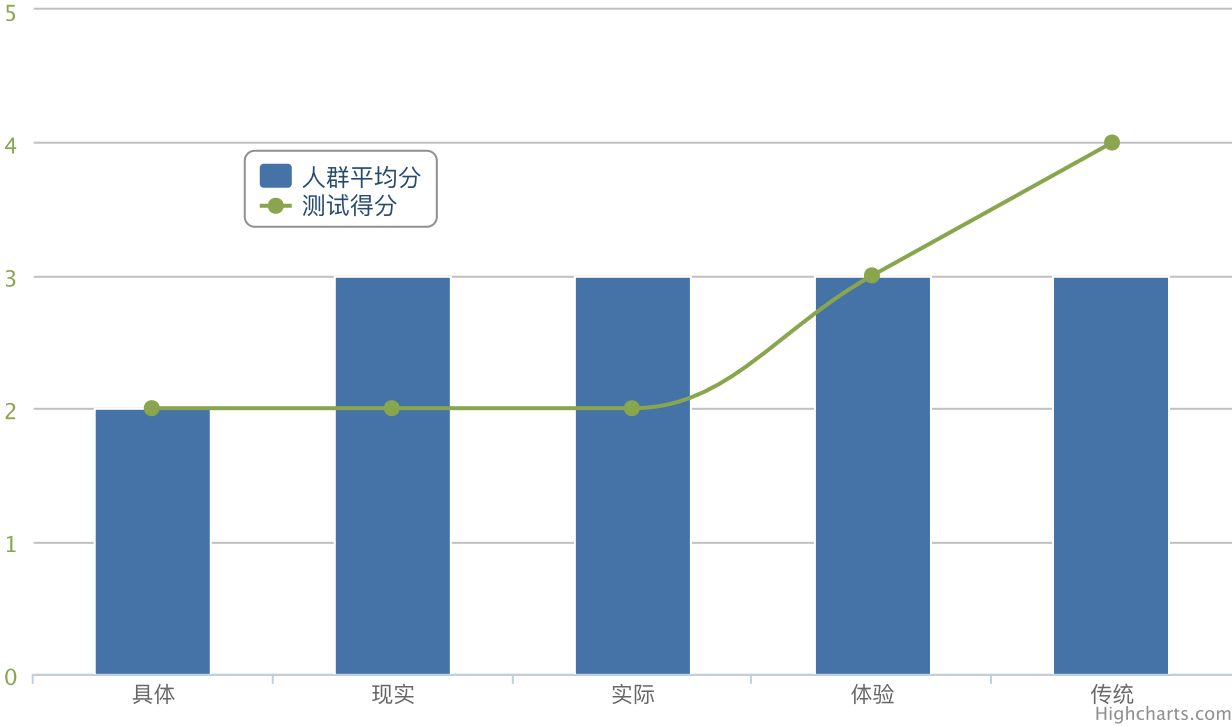
内向: 中等 (.28)	感觉: 轻微 (.04)	情感: 明显 (.68)	判断: 中等 (.2)
-----------------	-----------------	-----------------	----------------

与ISFJ人群的子维度平均得分比较

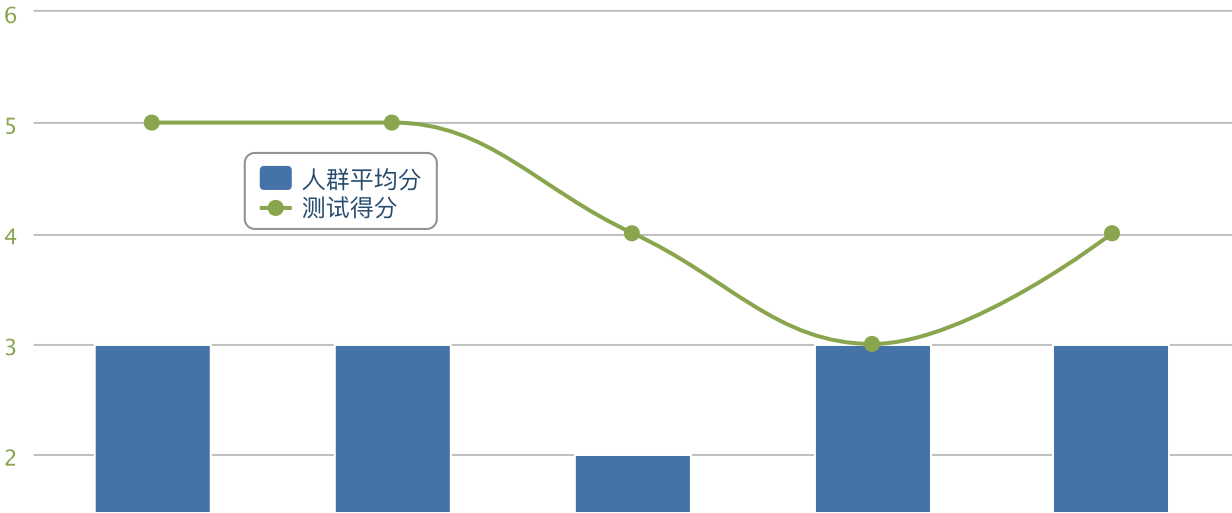
下图上的蓝色柱状图高表示全国抽样中ISFJ人群的平均子维度得分。绿色点状表示测试者的得分与平均分的相对位置。

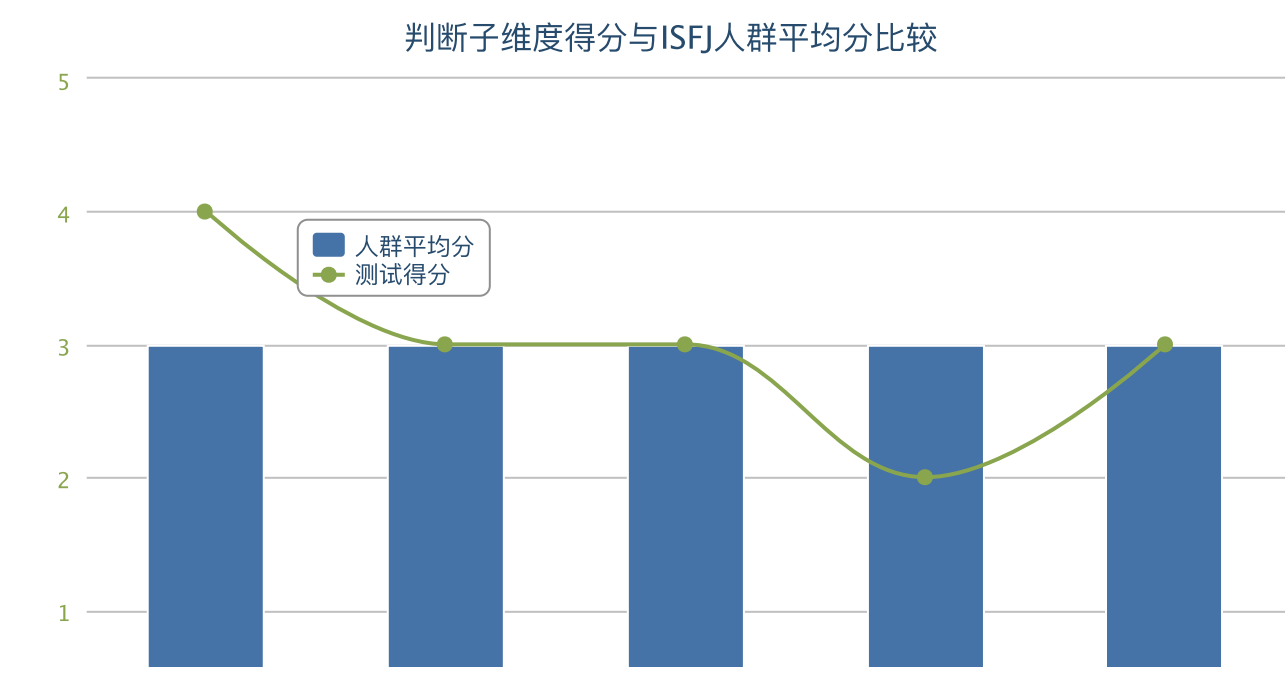


实感子维度得分与ISFJ人群平均分比较



情感子维度得分与ISFJ人群平均分比较





极性指数：75

极性指数，区间从0到100，体现的是回答者的子维度倾向在倾向图中同一侧的一致性。常模得分大都介于50和65之间，不排除更高的指数存在。低于40的指数意味着回答者有很多评分在中间区域里或近旁,或者存在超过标准偏差范围的强背离因子。这可能是由于子维度情境的平衡使用，随机回答问题，或者子维度的正反倾向存在共存性，或者处于很好的平衡。但通常而言，一些这类图形有效性及整体报告有效性存疑。

测谎指数L：4

测谎指数L，范围为从0到12。L<=5：为理想范围，越小诚实指数高。L>5 但小于8：部分未真实回答，但在总体可信范围，测试结果具参考性。L>=8：为不可信范围，测试者选择自认为正确或更好的答案而非真实答题，测试结果不可信。