

[导出PDF\(需使用Chrome浏览器\)](#)

荣格第二步解释性报告

测试者：碳素

2021/4/10

荣格性格评估

本报告是对你的性格倾向的深度个性化描述，源出你对荣格表格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。

荣格评估模型是由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。

荣格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)20.0%	(I)80.0%	(I) 内向
感觉 (S)	(S)36.0%	(N)64.0%	(N) 直觉
思考 (T)	(T)40.0%	(F)60.0%	(F) 情感
判断 (J)	(J)48.0%	(P)52.0%	(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INFP（内向+直觉+情感+知觉）

INFP者是理想主义者，忠于自己的价值观及自己所重视的人。外在的生活与内在的价值观配合，有好奇心，很快看到事情的可能与否，能够加速对理念的实践。试图了解别人、协助别人发展潜能。适应力强，有弹性；如果和他们的 价值观没有抵触，往往能包容他人。

INFP者把内在的和谐视为高于其他一切。他们敏感、理想化、忠诚，对于个人价值具有一种强烈的荣誉感。他们个人信仰坚定，有为自认为有价值的事业献身的精神。

INFP者对于已知事物之外的可能性很感兴趣，精力集中于他们的梦想和想象。他们思维开阔、有好奇心和洞察力，常常具有出色的长远眼光。在日常事务中，他们通常灵活多变、具有忍耐力和适应性，但是他们非常坚定地对待内心的忠诚，为自己设定了事实上几乎是可能的标准。

INFP者具有许多使他们忙碌的理想和忠诚。他们十分坚定地完成自己所选择的事情，他们往往承担得太多，但不管怎样总要完成每件事。虽然对外部世界他们显得冷澹缄默，但INFP型的人很关心内在。他们富有同情心、理解力，对于别人的情感很敏感。除了他们的价值观受到威胁外，他们总是避免冲突，没有兴趣强迫或支配别人。INFP型的人常常喜欢通过书写而不是口头来表达自己的感情。

INFP者当劝说别人相信他们的想法的重要性时，可能是最有说服力的。

INFP者很少显露强烈的感情，常常显得沉默而冷静。然而，一旦他们与你认识了，就会变得热情友好，但往往会避免浮浅的交往。他们珍视那些花费时间去思考目标与价值的人。

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：



被动接受（合倾向）

- 在社交场合中表现拘谨。
- 即便是在熟悉的社交场合，你也不常多话。
- 觉得介绍人们互相认识有点不习惯。

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）。

寻求亲密（合倾向）

- 大部分时间一个人静静地度过。
- 社交中面对陌生人难以开口。
- 会以截然不同的方式对待一般熟人与好朋友。
- 只有一个人呆着的时候才有某种尘埃落定的自我存在感。
- 面对热情的欢迎，会不知所措。
- 害怕被要求参与活动，对人多的活动实在提不起兴趣。
- 仅有极少数极其亲密的朋友。

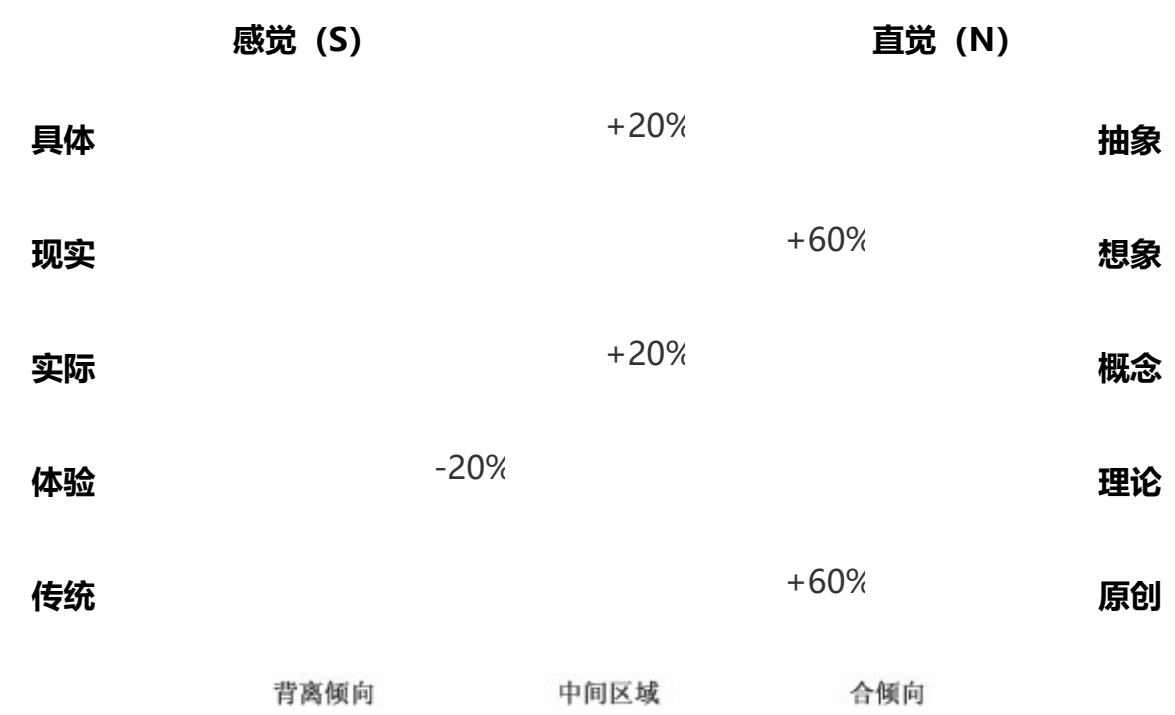
内省（合倾向）

- 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。

想象（合倾向）

- 浮想联翩。
- 重视对现象的成因探索。
- 欣赏未雨绸缪的人。
- 猎奇、足智多谋。相信对规律的把握有助于提升效率。
- 有较强趋势分析和预测能力。

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。

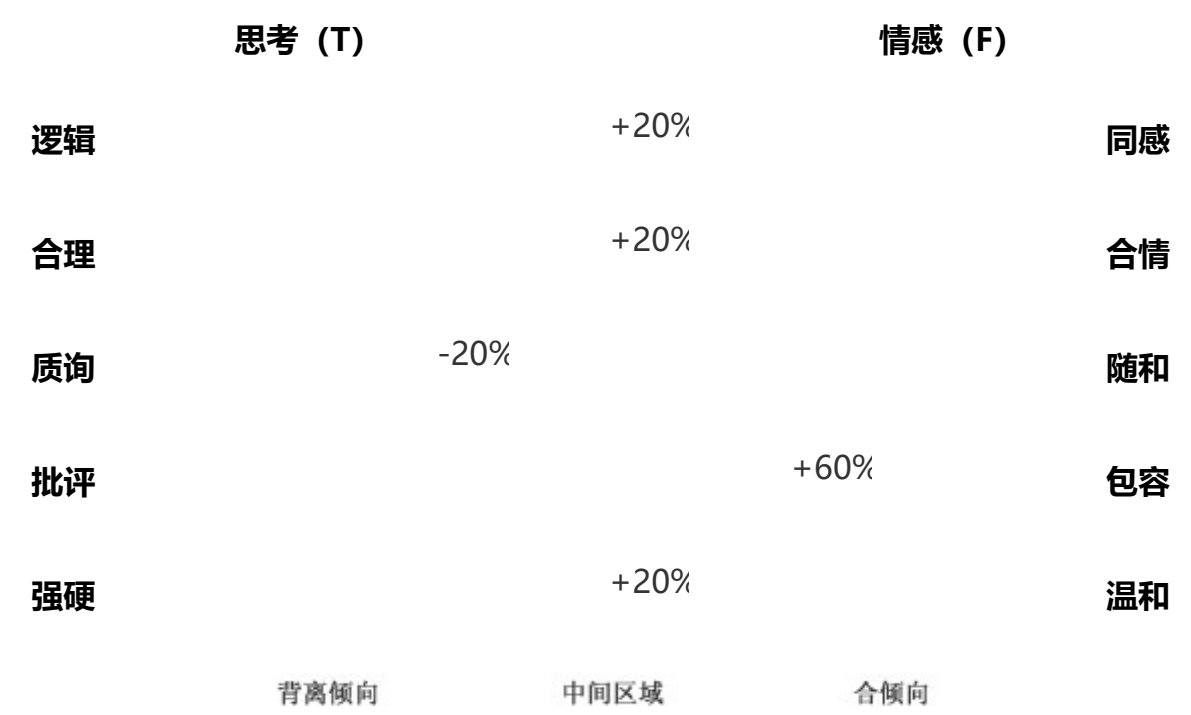
体验 - 理论（中间区域）

- 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。

原创（合倾向）

- 若被形容为“非主流”会感到满意。
- 与众不同。
- 喜欢打破传统的东西。
- 不走寻常路。
- 无论是工作，还是居家都不愿意遵循老一套的规矩。

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：



逻辑 - 同感 （中间区域）

- 认为决策的理想方法就是要考虑逻辑因果以及人们的情感。
- 尊重不被感情所动的理性方案，但并不走极端。
- 似乎既不冷澹也不过分关注人们的感受。
- 可能在客观分析和私人情感之间经历一些矛盾。

合理 - 合情 （中间区域）

- 根据对其他人的关切和情境的逻辑做决定。
- 有时可能被视为矛盾。
- 决策时可能游移不定，如果使用客观准则就会伤害某个对你很重要的人。

质询 - 随和 （中间区域）

- 只聊及感兴趣的领域。
- 以既不对抗也不调和的风格质询和反对。

- 以一种见仁见智的心态去面对他人的质询。
- 当重要价值受到威胁时，变得更加对抗和直接（甚至演变为肢体冲突）。

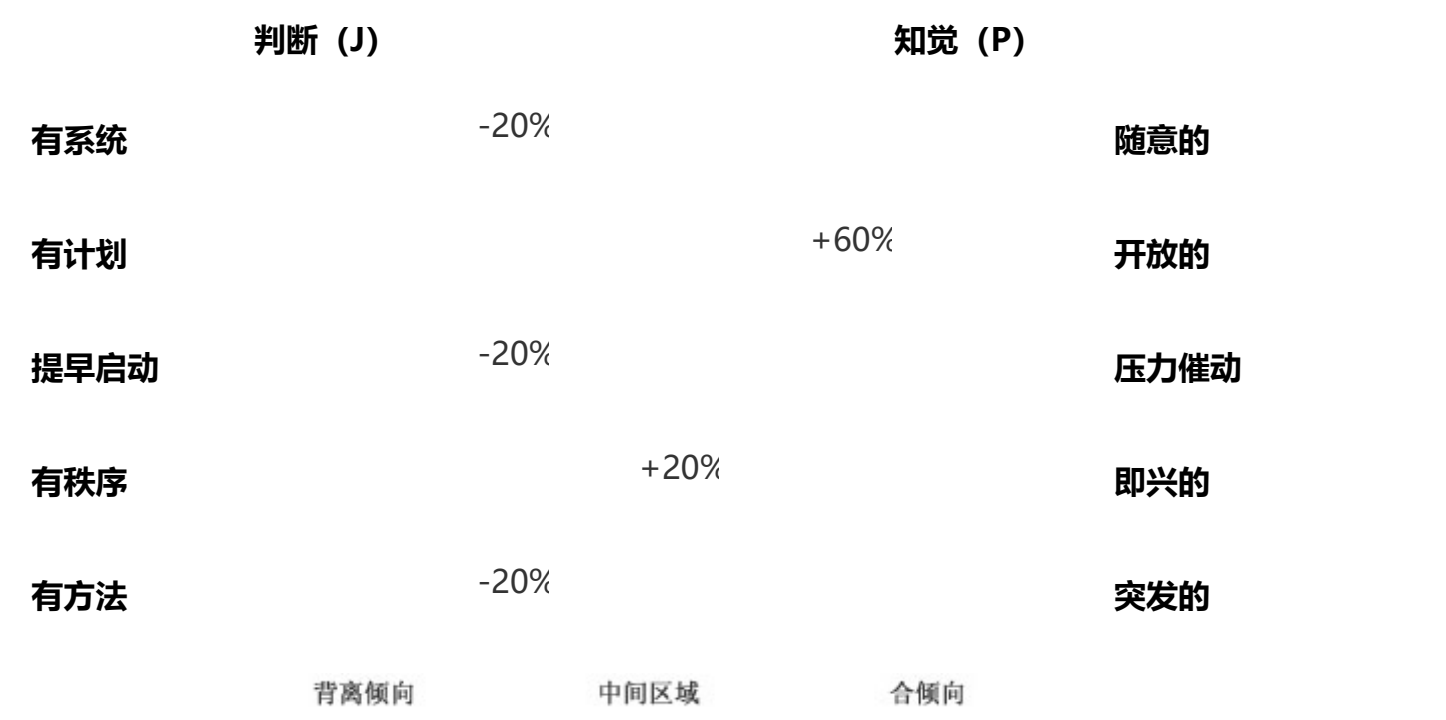
包容（合倾向）

- 以一种正面的、充满爱的姿态面对世界。
- 明了感情用事是自己的软肋。
- 很多时候会选择退让以求和睦。
- 不喜欢辩论是非。
- 不习惯批评他人。
- 有时候会过于容忍其他人的缺点，缺乏指责的勇气。

强硬 - 温和（中间区域）

- 会灵活使用人际关系和理性谋略达到目的。
- 遇到情感问题时，目标会变得模糊。
- 采用“动之以情，晓之以理”的方式达到期望结果。
- 有时候会矛盾与到底是该来软的还是来硬的。
- 大部分时间能很好平衡情绪和理智。

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 - 随意的 （中间区域）

- 喜欢总体规划，有一些应急方案。
- 对计划拟制的重要性不置可否。
- 不介意打断，如果没有已到位议程的话。
- 当参与专案时，厌恶分心。
- 发现预早计划允许优裕的偏差，因为你总能返回到计划上。

开放的（合倾向）

- 不喜欢按部就班的生活。
- 享受有无限可能的人生。
- 随时能抽出时间解决突发的事情或回答提问。

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
被动接受	过度内敛，不愿主动交谈。	适当的时候，学会主动沟通。
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。
质询-随和（中间区域）	舒坦地问一些问题，只要这样不妨碍组群一致。	谨慎地选择你何时需要同意或者何时你需要提问。
包容	只有当触及自己要害的时候才会愤怒。	注意平时多一些理性的分辨，一味纵容犯错误的同事最终受伤害的往往是自己。
强硬-温和（中间区域）	在同事身上亟待纠正的错误面前显得词不达意。	学会就事论事。
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>

你的风格是中间区域，具有潜在的情感倾向。 这种风格意味着你可能:

- □ 当你考虑和实际做决定时，注意思考和情感观点。
- □ 根据任何一个观点做决定，取决于环境情况。
- □ 有时回顾某个决定认为很好，但有时后悔这个决定以及你如何做出。
- □ 在不明确的情境中将你的决定基于情感考量会更好，因为那与你的总体倾向一致。

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。
亲切	只愿意与家人或亲密的人分享对公司/组织新政策的感受。	公司/组织同样需要了解你对于变革的反馈和思考。
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。
想象	停留于变革管理战略及其美好的前景中。	脚踏实地执行变革管理的具体措施，多关注脚下。
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。
原创	赞赏变革的意识，是变革的忠实拥护者。	创新/变革提出简单，执行难。做好打攻坚战的心理准备。
强硬-温和（中间区域）	能做到不偏不倚，支持变革的措施，但认为不可蛮干。	遇到极端情况，放手让适合的人去执行。
开放的	革新与自己内心期待一致。终于可以放开手脚大干一场了！	注意哪怕是革新，仍然会保留一些旧的带约束性的东西。
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。

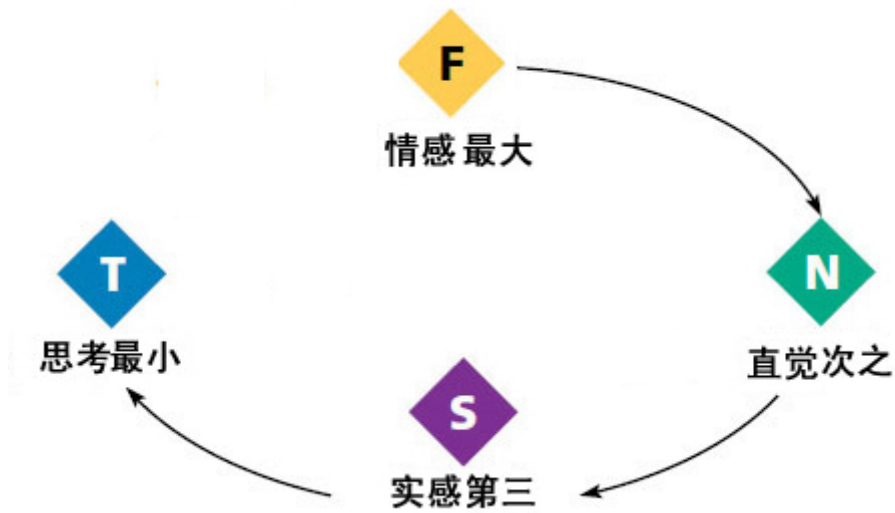
你的子维度结果	冲突-管理风格	有益提示
内敛	把冲突对你的冲击埋藏在心底。	大胆说出来，也许事情并没有你想象中的那么坏。
亲密	只对很熟悉的人说出冲突对你的内心冲击。	当局者迷，旁观者清。向不熟悉的人沟通，也许能更清晰看清冲突的本质。
质询-随和中间区域	在达成协议之前，先提出一些问题进行澄清。	小心你的质询风格未表现出对抗。
赞扬	用正面心理暗示降低冲突的火爆程度。	把握平衡点，并非所有人都吃这一套。
强硬	立即推动解决冲突以便可以继续取得进展。	意识到执行上的延迟对达成目标可能是必要的。
压力催动 - 提早启动 (中间区域)	面对冲突，会关注某些具体措施的模糊性导致的部分。	融合其他个体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INFP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INFP者

- 主要内在的使用情感，将心比心作出决定。
- 主要外在的使用直觉，以注意到事物发展趋势和内在规律。

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，感觉和思考，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INFP者，你可能过分宏观，对细节不够专注从而导致眼高手低。

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——感觉和思考时，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——情感和直觉。

更有价值地使用你的类型

INFP者的 直觉和情感倾向使他们大都习惯于

- □ 使用推断与分析发现规律。
- □ 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，感觉和逻辑。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INFP者，

- □ 如果你太多依靠你的直觉，你可能习惯性只考虑大局、宏观性的东西而忽视或遗漏细节。
- □ 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，INFP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，他们报告在观察细节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，并使用这个方法的方式。
- □ 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，你的事实性信息（抽象）的意义和蕴涵可能并不合适，设法通过考虑你天然信息收集风格（感觉）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（认知），设法通过自问在这种特殊的情境中跟从一些常规（有秩序）是否会帮助你取得更好的结果来修改你完成任务的即兴的方式。

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INFP**

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和拓展人生。 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。

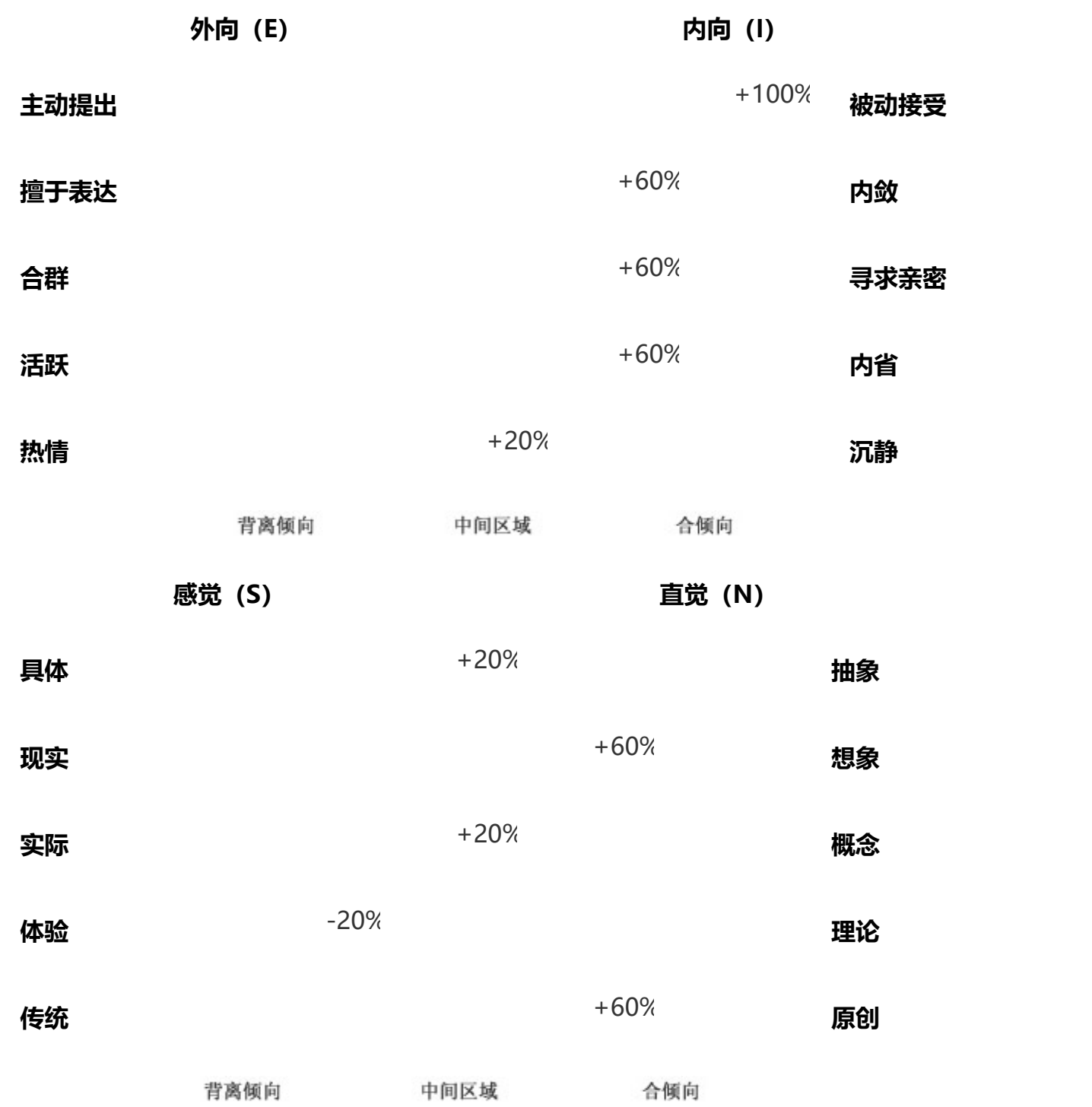
多了解你所属的类型的知识有利于你观察自我，也可以增强你对性格差异的理解并举一反三地使用它。

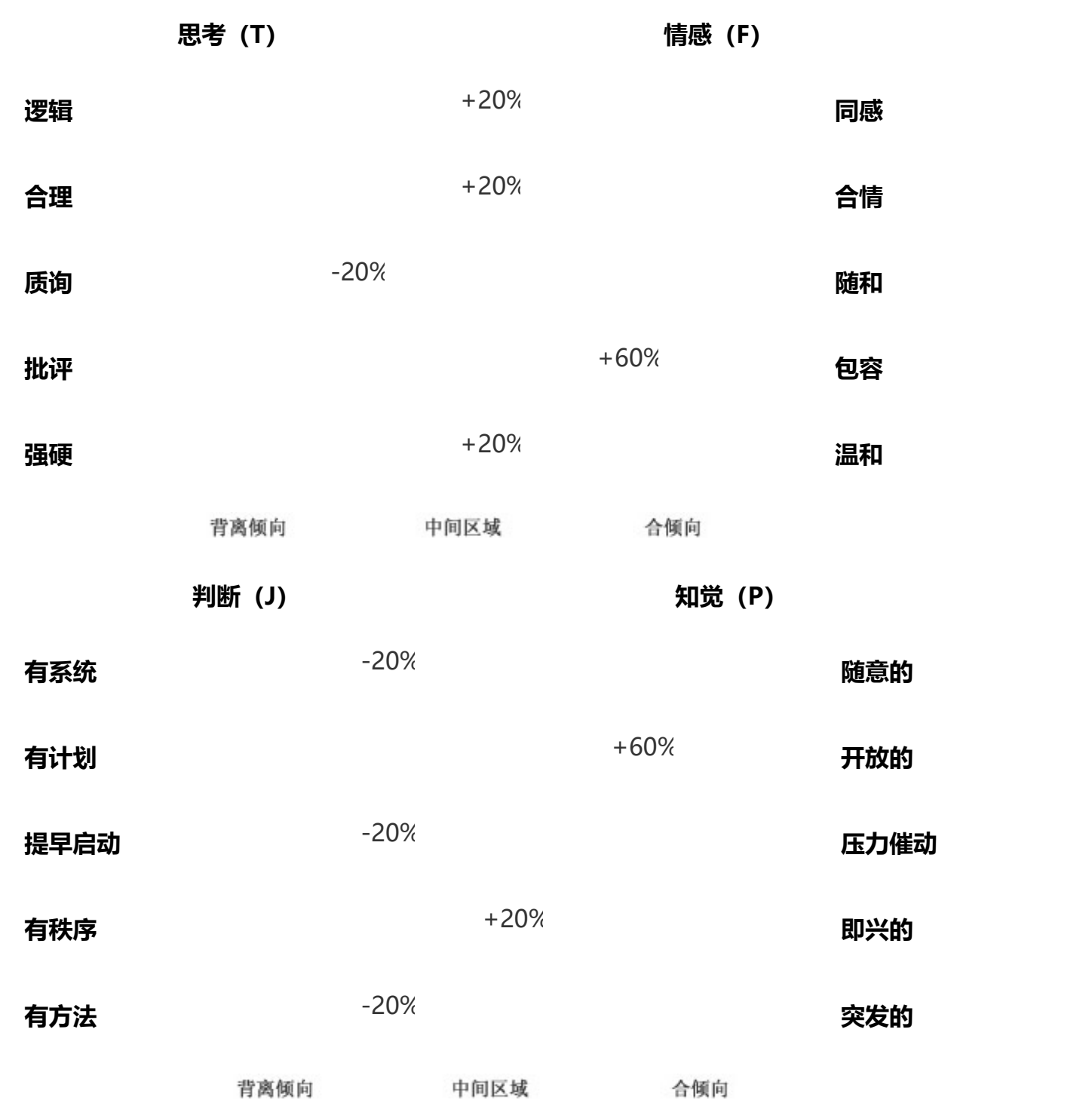
你的结果的概要

你来自第一步评估工具的四字母类型

INFP者具有许多使他们忙碌的理想和忠诚。他们十分坚定地完成自己所选择的事情，他们往往承担得太多，但不管怎样总要完成每件事。虽然对外部世界他们显得冷澹缄默，但INFP型的人很关心内在。他们富有同情心、理解力，对于别人的情感很敏感。除了他们的价值观受到威胁外，他们总是避免冲突，没有兴趣强迫或支配别人。INFP型的人常常喜欢通过书写而不是口头来表达自己的感情。

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INFP**

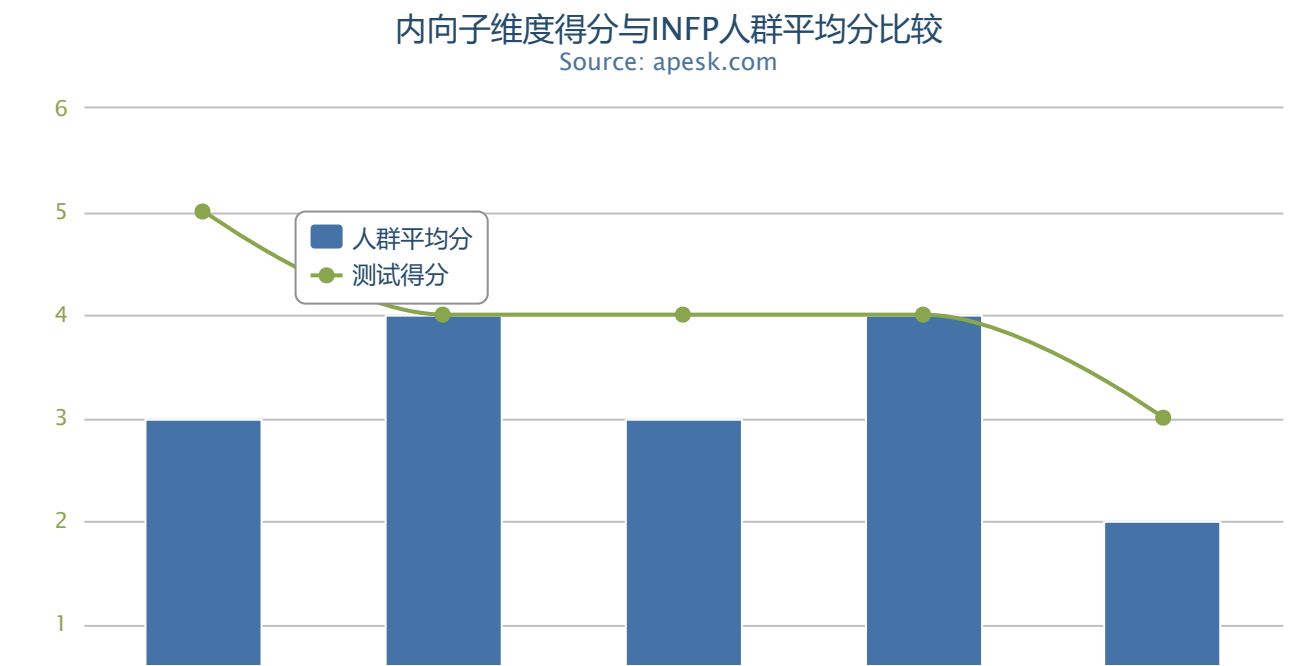
解读者摘要

报告类型的性格倾向明显程度指标（范围从0到1）： INFP

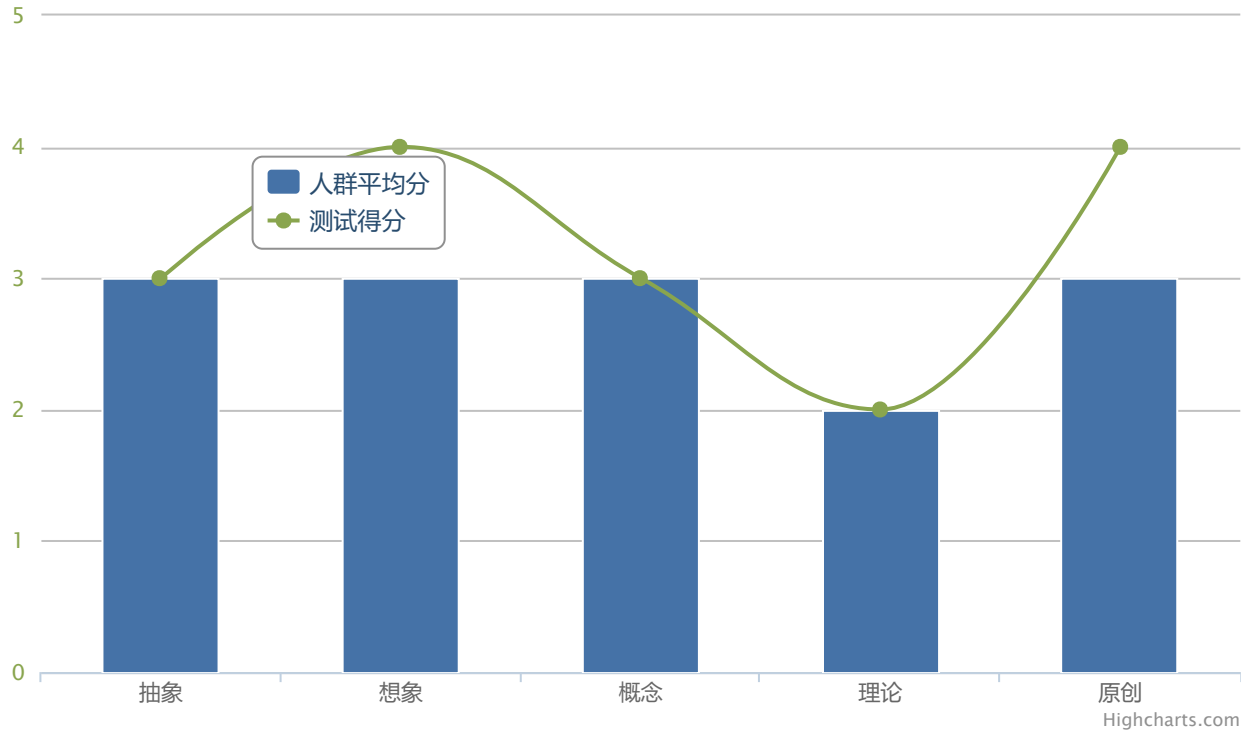
内向: 明显 (.6)	直觉: 中等 (.28)	情感: 中等 (.2)	知觉: 轻微 (.04)
----------------	-----------------	----------------	-----------------

与INFP人群的子维度平均得分比较

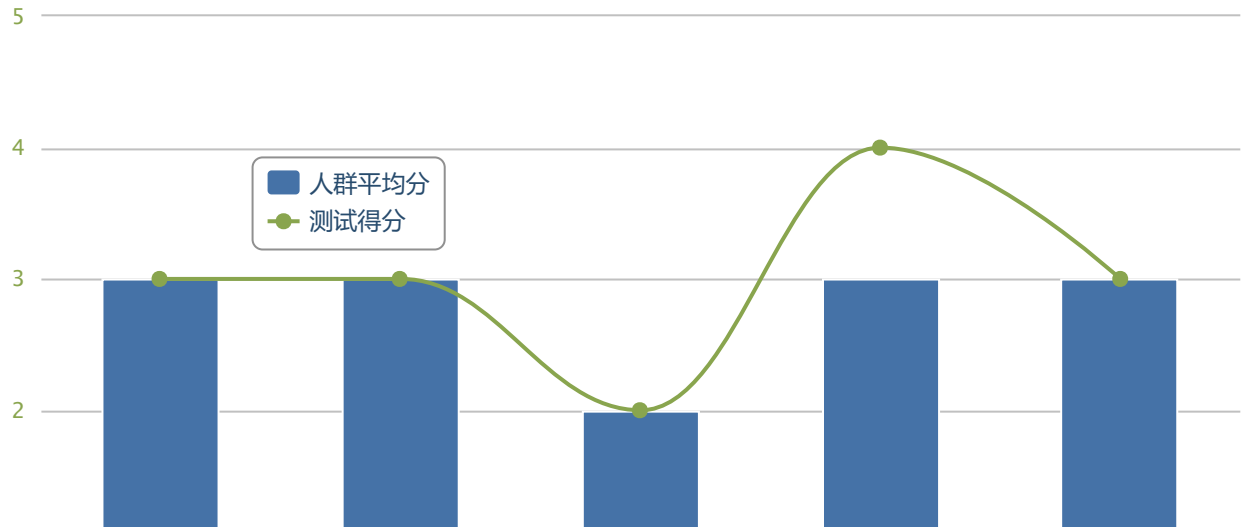
下图上的蓝色柱状图高表示全国抽样中INFP人群的平均子维度得分。绿色点状表示测试者的得分与平均分的相对位置。

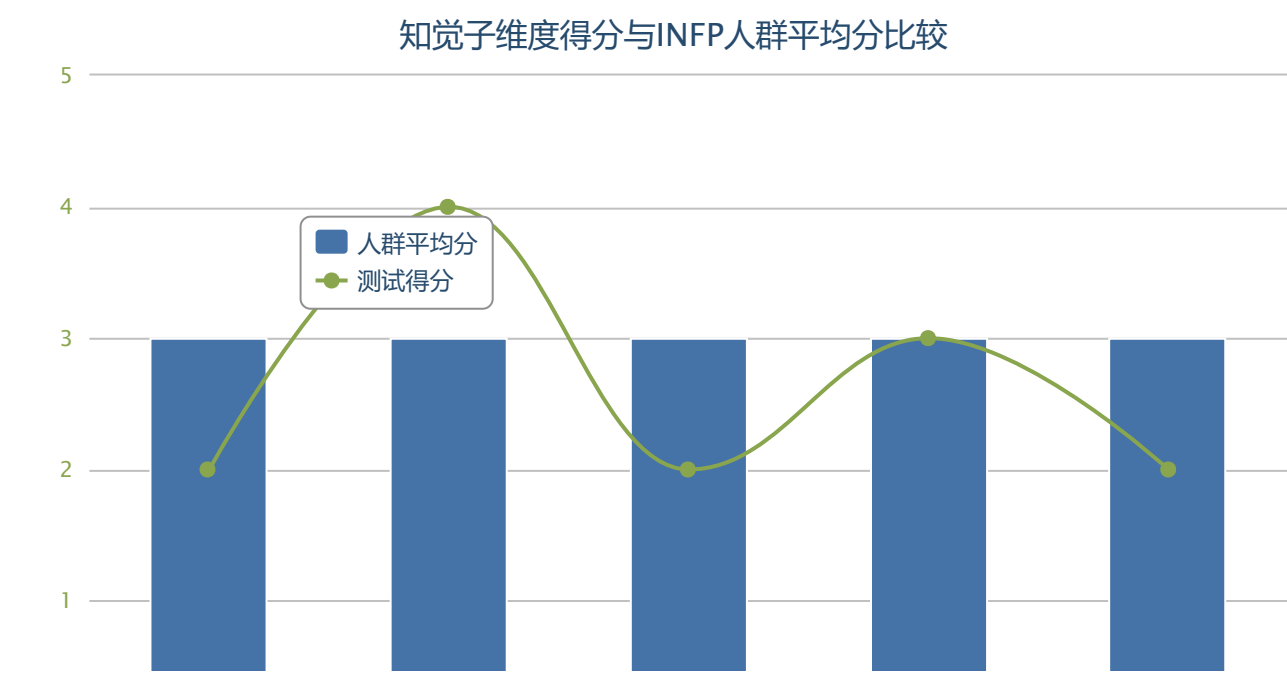


直觉子维度得分与INFP人群平均分比较



情感子维度得分与INFP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：3

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。