

PUTEREA LEADERSHIPULUI FEMININ

Înțelegerea Indicatorului MBTI

Andreea Buzen

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

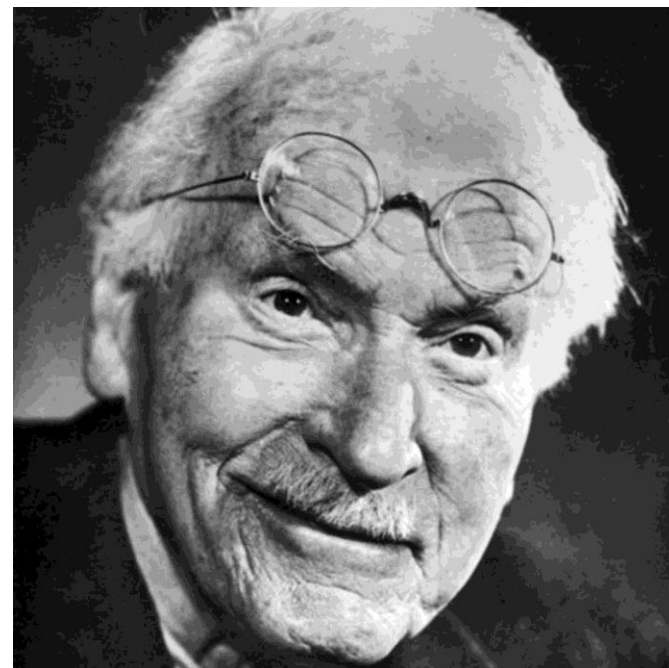
SCURTĂ ISTORIE

Carl Gustav Jung

a fost medic, psiholog și psihiatru elvețian, fondatorul psihologiei analitice.

A făcut studii de medicină generală și psihiatrie la Basel, a fost profesor la Facultatea de Medicină din Zürich și medic-șef la clinica psihiatrică universitară Burgholzli.

Este cu precădere interesat de psihoterapia clinică și, concomitent, de cercetarea experimentală și teoretică.



(n. 26 iulie 1875, Keswil, Thurgau, Elveția – d. 6 iunie 1961, Küsnacht, Elveția)

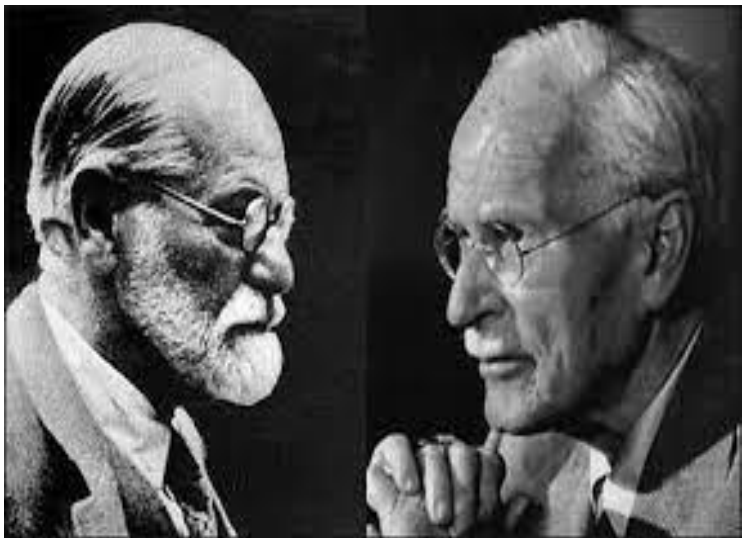
Între anii 1907 și 1912 colaborează intens cu Freud, acesta având o influență decisivă asupra lui Jung.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

PSIHOLOGIA ANALITICĂ

Carl Jung a întemeiat o teorie proprie asupra personalității, pe care a numit-o psihologia analitică. Jung a propus și a dezvoltat conceptele de extraversie și introversie, arhetipurile, precum și inconștientul colectiv.

Conceptul central al psihologiei analitice este de individualizarea procesul psihologic de integrare a contrariilor, inclusiv conștientul cu inconștientul, păstrând în același timp autonomia lor relativă. Jung considera **individualizarea a fi procesul central al dezvoltării umane**.



Teoria lui Jung, ca și teoria lui Freud, este o psihologie a adâncurilor. Ea presupune că factorii importanți care influențează personalitatea se află în inconștient.

Cu toate acestea, Jung nu a folosit conceptele lui Freud de sine și supra-eu. Ca și Freud, Jung a asociat mintea cu ansamblul psihicului.

Psihicul era întregul univers mental al individului, incluzând atât procesele conștiente, cât și pe cele inconștiente.

Cunoașterea Propriului Întuneric Este Cea Mai Bună Metodă Pentru A Face Față Întunericului Altor Oameni. - Jung

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

ÎNCEPUTURILE TESTULUI DE PERSONALITATE

În 1931, Carl Jung a publicat cartea *Psychological Types*, care s-a bazat pe observațiile sale clinice și a detaliat ideile sale despre tipul de personalitate. Mai exact, Jung a spus că oamenii tind să manifeste o preferință pentru una dintre cele două atitudini de personalitate și una din cele patru funcții.

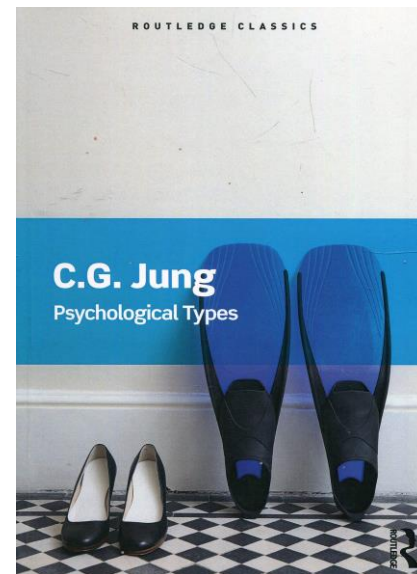
Două atitudini:

✓ Extraversia

Extraverții se caracterizează prin interesul lor față de lumea socială externă.

✓ Introversia

Introverții se caracterizează prin interesul lor pentru propria lor lume internă a gândurilor și sentimentelor



Jung vedea extraversiunea și introversiunea ca pe un continuum, dar credea că oamenii tind, în general, spre o atitudine sau alta. Cu toate acestea, chiar și cea mai introvertită persoană poate fi extravertită din când în când și invers.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

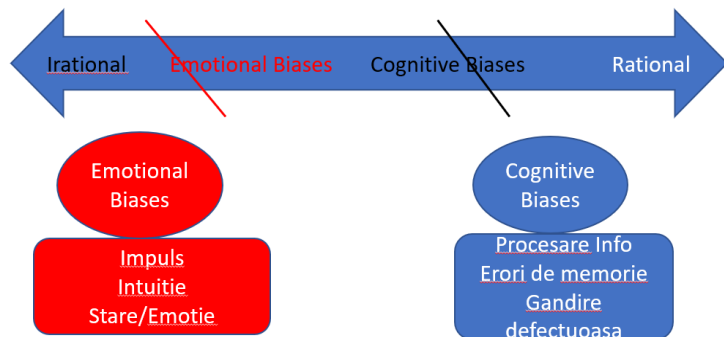
ÎNCEPUTURILE TESTULUI DE PERSONALITATE

Cele patru funcții identificate de Jung:

- ✓ Senzație
- ✓ Gândire
- ✓ Simțire
- ✓ Intuiție



Potrivit lui Jung , „Funcția esențială a **senzației** este de a stabili că **există ceva**, **gândirea** ne spune **ce înseamnă**, **simțind** care este **valoarea** acestuia și **intuiția** presupune **de unde vine și încotro merge**”



Jung a împărțit în continuare funcțiile în două categorii:

- ✓ **Rațional** - gândire și simțire
- ✓ **Irațional** - senzație și intuiție

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

ÎNCEPUTURILE TESTULUI DE PERSONALITATE

Indicatorul de tip Myers-Briggs (MBTI) a apărut din ideile lui Jung despre tipul de personalitate explicat anterior. Călătoria către MBTI a fost începută de Katherine Briggs la începutul anilor 1900. Scopul inițial al lui Briggs a fost de a proiecta un test care să ajute la descoperirea personalităților copiilor. În acest fel, programele educaționale ar putea fi concepute ținând cont de punctele tari și punctele slabe ale fiecărui copil.

Briggs a început să citească lucrarea lui Jung *Psychological Types* după ce fiica ei, Isabel, a mers la facultate.

Ea a corespondat chiar cu preeminentul psihanalist, cerând claritate cu privire la ideile sale. Briggs a dorit să folosească teoriile lui Jung pentru a ajuta oamenii să **înțeleagă** tipul lor și să folosească acele informații **pentru a fi cea mai bună versiune a lor.**



Katherine Briggs
1875-1968



Isabel Briggs-Myers
1897-1980

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

DE CE TESTUL MBTI?

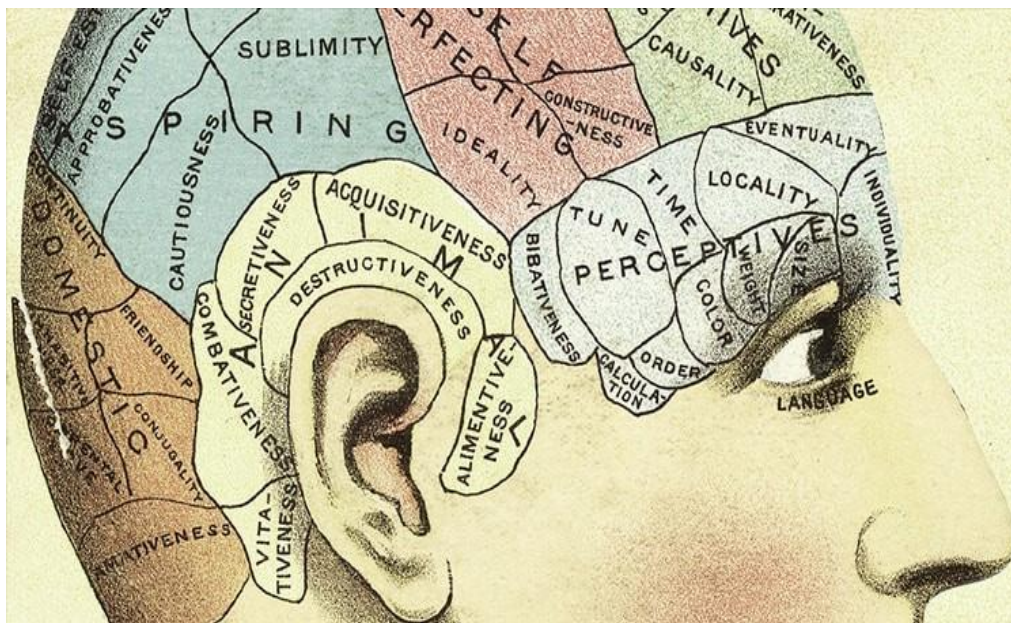
- ✓ Este un excelent instrument de **autocunoaștere** și mai ales de **cunoaștere a nevoilor celorlalți**. Fiecare om este o ființă unică și irepetabilă, însă avem și multe trăsături comune.
- ✓ Indicatorul Myers-Briggs sporește **claritatea și confortul** oamenilor în ceea ce privește propriul lor stil de lucru, în același timp facilitând identificarea punctelor lor slabe;
- ✓ Rezultatele și interpretarea valorilor indicelui Myer-Briggs sunt canalizate spre modalitatea în care oamenii percep informația (**percepția**) și felul în care valorifică acea informație în luarea unei decizii (**judecata**) – aspecte primare ale personalității, care stau la baza trasării celor mai multe responsabilități de serviciu;
- ✓ Scopul MBTI este de a permite oamenilor să afle mai multe **despre cine sunt și ce înseamnă asta** pentru preferințele lor în diferite domenii ale vieții, cum ar fi munca și relațiile. Drept urmare, fiecare dintre cele 16 tipuri de personalitate identificate prin test sunt considerate egale – unul nu este mai bun decât altul.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

APLICAREA STRUCTURII ÎN MEDIUL PROFESIONAL

✓ Teoria tipurilor, alături de indicatorul Myer-Briggs, furnizează o structură logică și coerentă pentru înțelegerea diferențelor normale dintre oameni în cadrul unor activități ce presupun existența unor relații de serviciu:

- Stiluri de comunicare
- Lucrul în echipă
- Gestionarea timpului
- Gestionarea proiectelor
- Nevoia de control
- Nevoia de a aparține echipei
- Stilurile de învățare
- Reacțiile și nevoile apărute în timpul schimbărilor din cadrul organizației



MBTI = REZUMATUL INDICATORILOR

Înțelegerea celor 4 indicatori

✓ Orientarea pentru energie **E vs I**

Extravertit ≠ Introvertit Extraversion ≠ Introversion

- ❖ Modalitatea de conectare cu ceilalti
- ❖ Comunicare, sentimente, ganduri si interese
- ❖ Dimensiunea si intensitatea relationarii cu ceilalti
- ❖ Modalitati de a comunica, socializa si de a invata
- ❖ Nivelul si tipul de energie

✓ Acumularea informatiilor **S vs N**

Senzorial ≠ Intuitiv Sensing ≠ Intuition

- ❖ Focusul atentiei
- ❖ Cum este informatia utilizata
- ❖ Ce putem face din ceea ce cunoastem
- ❖ Modalitati de a te face inteles
- ❖ Valorile Traditiei

✓ Luarea deciziilor **T vs F**

Reflectiv ≠ Afectiv Thinking ≠ Feeling

- ❖ Strategia ideala de a lua decizii
- ❖ Stilul actual de a lua decizii
- ❖ Modalitati de a depasi diferentele
- ❖ Cum evalueaza situatiile
- ❖ Maniera de a-si sustine deciziile

✓ Orientarea catre rezultate **J vs P**

Judicativi ≠ Perceptivi Judging ≠ Perceiving

- ❖ Organizarea generala si cursul vietii
- ❖ Organizarea timpului liber
- ❖ Termenel limita si presiunea timpului
- ❖ Utilizarea listelor de sarcini si a rutinei
- ❖ Parcurgerea sarcinilor pentru atingerea etapelor principale

O distincție rapidă între preferințe E versus I

Orientarea pentru energie

Extraversiune (E) versus Introversiune (I). Aceasta categorie descrie modul în care oamenii răspund și interacționează cu ceilalți, cum se orientează în lumea din jur. Extravertiții tind să fie orientați spre acțiune, se concentrează asupra altor persoane sau lucruri, se simt energizați de prezența altora și emit energie către exterior. Introversiții sunt mai orientați spre gândire. Ei se bucură de interacțiuni sociale profunde și semnificative și se simt reîncărcați după ce petrec timp singuri.

Extravertit:

- ✓ Atras de mediul extern
- ✓ Energizat de alte persoane + de experiențele externe
- ✓ Acționează, după care gândește
(Acționează → Gândește → Acționează)
- ✓ Adesea prietenos, vorbăreț, ușor de citit
- ✓ Interacționează activ, fără a avea nevoie de timp lung de procesare
- ✓ Își arată imediat emoțiile
- ✓ Simte nevoia de relații cu alții
- ✓ Oferă oxigen vieții
- ✓ Simte nevoia de introvertire



Introvertit:

- ✓ Împins de interiorul propriu
- ✓ Energizat de viața sa interioară + de trăirile interne
- ✓ Reflectă, după care acționează
(Gândește → Acționează → Gândește)
- ✓ Adesea rezervat, liniștit, greu de citit
- ✓ Procesează o perioadă mai lungă de timp informația
- ✓ Își ascunde emoțiile
- ✓ Simte nevoia de singurătate
- ✓ Oferă adâncime vieții
- ✓ Simte nevoia de extravertire



Ce crede un Extravertit despre un Introvertit și invers:



Un **E** poate vedea un **I** ca fiind:

- ✓ Greu de atins, mult prea rezervat
- ✓ Greu de dezvoltat un raport cu el
- ✓ Greu de interacționat
- ✓ Nesociabil, retras, posibil respingător
- ✓ Dominant închis
- ✓ Lipsit de spontanietate
- ✓ Încet în reacții

Un **I** poate vedea un **E** ca fiind:

- ✓ Prea dependent de alți oameni
- ✓ Gălagios, vorbește prea mult
- ✓ Indiscret cu intimitatea individului
- ✓ Superficial
- ✓ Nu se gândește la situații, acționează prea rapid
- ✓ Face o grămadă de greșeli
- ✓ Vorbește despre el fără a fi necesar

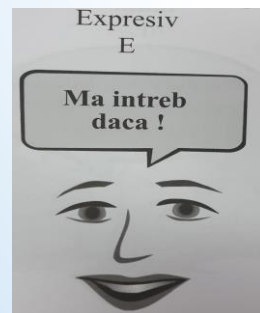


O distincție rapidă între preferințe E versus I

Modalitatea de conectare cu ceilalți

E = Inițiere

I = Primire



Comunicarea cu ceilalți

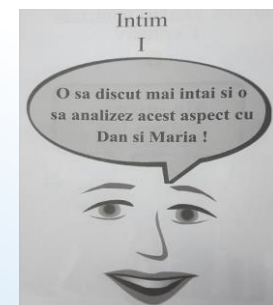
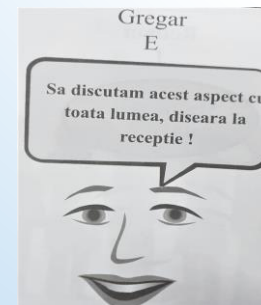
E = Expresiv

I = Reținut

Dimensiunea relaționării

E = Gregar

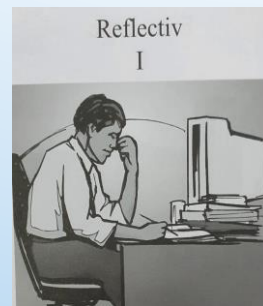
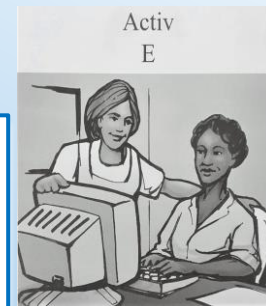
I = Intim



Modalitatea socializării / învățării

E = Activ

I = Reflectiv



Nivelul și tipul de energie

E = Entuziastic

I = Linistit

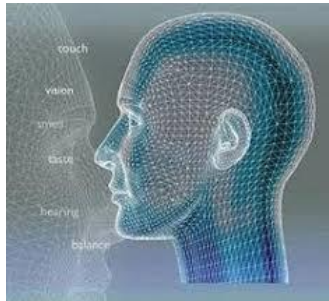
O distincție rapidă între preferințe S versus N

Acumularea informațiilor

Simțuri (S) versus Intuiție (N). Această dimensiune se concentrează pe modul în care oamenii iau în considerare informațiile. Persoanele care sunt dominate de simțuri tind să prefere să se concentreze asupra faptelor și detaliilor și să perceapă lumea din jurul lor prin intermediul celor cinci simțuri. Tipurile cu dominantă intuiție sunt mai abstracte în gândirea lor, concentrându-se pe modele, impresii și posibilități viitoare.

Simțuri:

- ✓ Priveste amanuntele, detaliile
- ✓ Traieste in prezent acum / aici
- ✓ Li plac lucrurile definite / masurabile
- ✓ Prefera sa elimine obstacolele tangibile/masurabile
- ✓ Interacționeaza activ, fără a avea nevoie de timp lung de procesare
- ✓ Lucreaza in toate zonele pentru a vedea intreaga imagine
- ✓ Stabileste proceduri, rutina
- ✓ Simte nevoia de intuitie



Intuiție:

- ✓ Priveste intreaga imagine
- ✓ Traieste in viitor, anticipeaza
- ✓ Li place sa fie inventiv
- ✓ Prefera sa-si imagineze diferite posibilitati de rezolvare
- ✓ Sare etape intr-un proces
- ✓ Își ascunde emoțiile
- ✓ Simte nevoia de singurătate
- ✓ Oferă adâncime vieții
- ✓ Simte nevoia de extravert



Ce crede un Senzorial despre un Intuitiv și invers:



Un **S** poate vedea un **N** ca fiind:

- ✓ Nerealist
- ✓ Speculativ
- ✓ Distras de la obiectiv
- ✓ Aleargă pe calea greșită
- ✓ Prea abstract
- ✓ Cu capul în nori
- ✓ Nu observă lucrurile

Un **N** poate vedea un **S** ca fiind:

- ✓ Necreativ
- ✓ Tipicar
- ✓ Observă numai ceea ce e evident
- ✓ Nu sesizează posibilități noi
- ✓ Nu vrea să încerce lucruri noi
- ✓ Dificil de a lucra împreună cu el
- ✓ Orb pentru oportunități neconvenționale

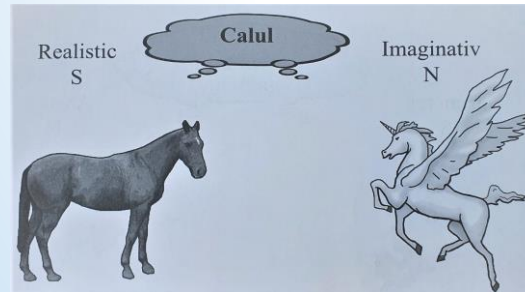


O distincție rapidă între preferințe S versus N

Focusul atenției

S = Concret

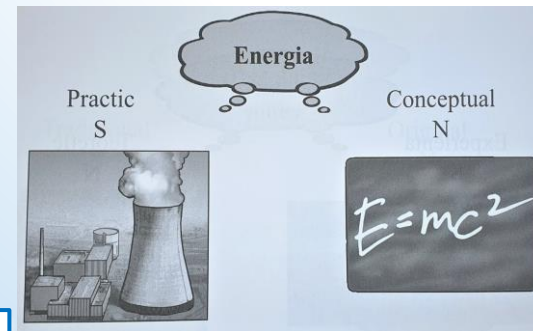
N = Abstract



Cum utilizează informația

S = Realistic

N = Imaginativ



Ce poate face din ce cunoaște

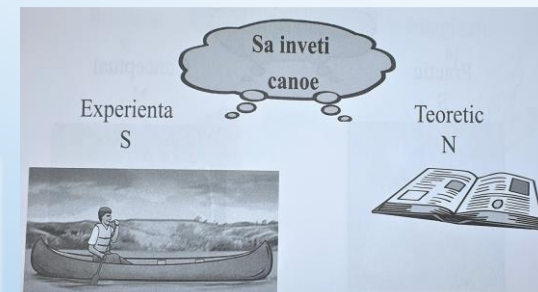
S = Practic

N = Conceptual

Modalitatea de a se face înțeles

S = Experiență

N = Teoretic



Valorile tradiției

S = Tradițional

N = Original

O distincție rapidă între preferințe T versus F

Luarea deciziilor

Gândire (T) versus Emoție (F). Această dimensiune descrie modul în care oamenii iau decizii și utilizează judecăți, folosind datele primite de la funcțiile de percepție, de mai sus. Cei care pun accentul pe gândire se concentrează pe fapte, date și logică pentru a lua decizii. În schimb, cei care subliniază emoția se concentrează pe oameni și emoții pentru a lua decizii.

Reflexiv:

- ✓ la decizii sub influența rațiunii
- ✓ Este impersonal și obiectiv
- ✓ Folosește logica și faptele
- ✓ Bun analist, are principii ferme
- ✓ Rămâne ferm pe poziție
- ✓ Crede ca afectivii sunt confuzi și ilogici
- ✓ Simte nevoia de gândire afectivă



Afectiv:

- ✓ la decizii sub influența sentimentelor
- ✓ Ține cont de valorile personale
- ✓ Folosește nevoile umane
- ✓ Simpatia și armonia sunt importante
- ✓ Se lasă convins de doleanțele altora
- ✓ Crede ca raționalii sunt calculați și fără inimă
- ✓ Simte nevoia de gândire rațională



Ce crede un Reflectiv despre un Afectiv și invers:

Thinking



Makes decisions by stepping out of the problem to be objective

Un **T** poate vedea un **F** ca fiind:

- ✓ Mult prea drăguț
- ✓ Naiv, prea încrezător
- ✓ Nu poate fi afacerist
- ✓ Poate manipula cu ușurință
- ✓ Este prea moale uneori
- ✓ Illogic
- ✓ Ignoră regulile creând haos

Un **F** poate vedea un **T** ca fiind:

- ✓ Ignoră valorile oamenilor
- ✓ Nu are sentimente
- ✓ Este prea rezervat
- ✓ Critic, caută greșeli
- ✓ Dacă nu este cu mine, este împotriva mea
- ✓ Slabe abilități în a observa diferențele evidente într-o anumită situație

Feeling



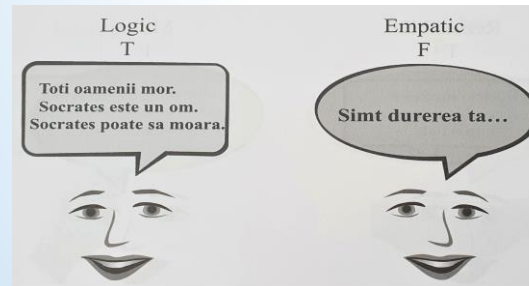
Makes decisions by stepping into the problem to be compassionate

O distincție rapidă între preferințe T versus F

Strategia ideală de a lua decizii

T = Logic

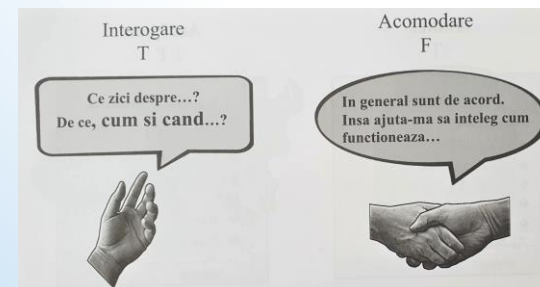
F = Empatic



Stilul actual de a lua decizii

T = Rezonabil

F = Milos



Modalități de a depăși diferențele

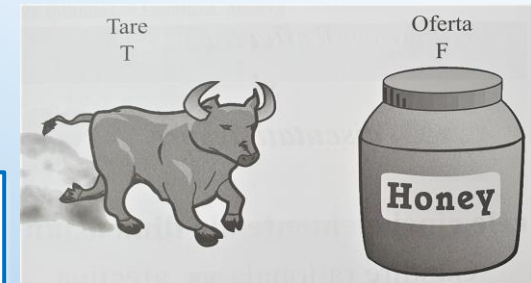
T = Interogare

F = Acomodare

Evaluarea situațiilor

T = Critică

F = Acceptare



Susținerea deciziilor

T = Tare

F = Oferta

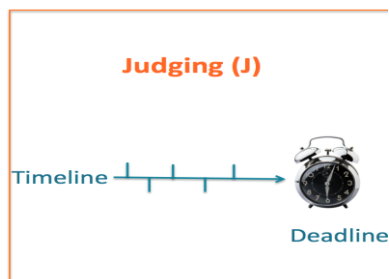
O distincție rapidă între preferințe T versus F

Orientarea către rezultate

Judecată (J) versus Percepție (P). Această dimensiune finală a fost adăugată la MBTI de Briggs și Myers ca o modalitate de a determina dacă o persoană tinde să facă judecăți raționale sau iraționale atunci când interacționează cu lumea. Cei care judecă dominant au tendința de a fi mai metodici și orientați spre rezultate și preferă structura și luarea deciziilor. Persoanele cu funcție dominantă de percepție sunt mai adaptabile și mai flexibile și tind să fie bune la multitasking.

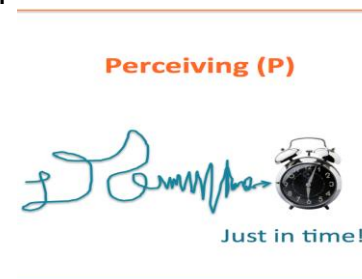
Judecativ:

- ✓ Privește pe termen lung
- ✓ Critică spontan
- ✓ Decide cu capul
- ✓ Parcurge o situație împins de logică
- ✓ Îngrijorat de încredere / dreptate
- ✓ Vede lucrurile din afară, obiectiv
- ✓ Bun în analiza și planifica
- ✓ Simte nevoia de intuiție



Perceptiv:

- ✓ Privește pe moment
- ✓ Apreciază spontan
- ✓ Decide cu inima
- ✓ Parcurge o situație împins de convingeri personale
- ✓ Îngrijorat de relații / armonie
- ✓ Vede lucrurile din înăuntrul situației
- ✓ Bun în a înțelege oamenii
- ✓ Simte nevoia de analiză



Ce crede un Judecativ despre un Perceptiv și invers:



Un **J** poate vedea un **P** ca fiind:

- ✓ Insipid, inodor, incolor
- ✓ Incapabil să stăpânească o sarcină
- ✓ Nefocusat, împrăștiat
- ✓ Impredictibil, incontrollabil
- ✓ Creează haos, indecis

Un **P** poate vedea un **J** ca fiind:

- ✓ Vrea să dețină constant controlul
- ✓ Stăpânul lumii
- ✓ Încearcă să seteze agenda tuturor
- ✓ Predictibil
- ✓ Inflexibil, limitat

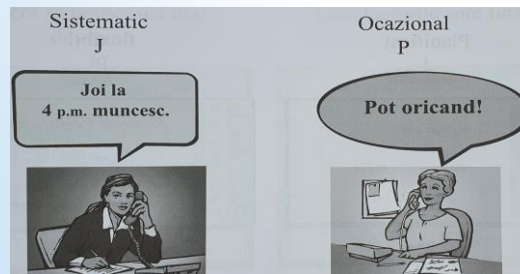


O distincție rapidă între preferințe J versus P

Organizarea generală și cursul vieții

J = Sistematic

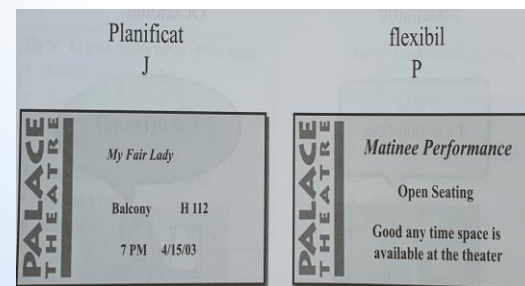
P = Ocazional



Organizarea timpului liber

J = Planificat

P = Flexibil



Termene și presiune

J = Începe mai devreme

P = Lasă lucrurile spre final

Organizarea activităților

J = Planificat

P = Spontan



Parcurgerea sarcinilor

J = Metodic

P = Emergent

16 TIPURI DE PERSONALITATE

✓ 2 tipuri de atitudini

Extravertit (E - Extraversion) și

Introvertit (I - Introversion)

✓ 4 tipuri funcționale ale psihicului:

Potrivit modului de **asimilare** a informației

Senzorial (S - Sensing) și

Intuitiv (N - Intuition)

În funcție de procedeul utilizat în **luarea deciziilor**

Reflexiv (T - Thinking) și

Afectiv (F - Feeling)

Dupa metoda de **procesare a informației** primite

Judecativ (J - Judging) și

Perceptiv (P - Perceiving)

Rezulta 16 tipuri de personalitati,
incadrate in 4 categorii mari

- ✓ Analiticii
- ✓ Diplomatii
- ✓ Santinelele
- ✓ Exploratorii

Analysts



ARCHITECT
INTJ (-A/-T)



LOGICIAN
INTP (-A/-T)



COMMANDER
ENTJ (-A/-T)



DEBATER
ENTP (-A/-T)



ADVOCATE
INFJ (-A/-T)



MEDIATOR
INFP (-A/-T)



PROTAGONIST
ENFJ (-A/-T)



CAMPAIGNER
ENFP (-A/-T)

Sentinels



LOGISTICIAN
ISTJ (-A/-T)



DEFENDER
ISFJ (-A/-T)



EXECUTIVE
ESTJ (-A/-T)



CONSUL
ESFJ (-A/-T)



VIRTUOSO
ISTP (-A/-T)



ADVENTURER
ISFP (-A/-T)



ENTREPRENEUR
ESTP (-A/-T)



ENTERTAINER
ESFP (-A/-T)

Diplomats

Explorers

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

Analiticii

➤ INTJ

Arhitect

Creativi și strategii, au întotdeauna un plan

➤ INTP

Logic

Inventatori cu o sete nestinsă de cunoaștere

➤ ENTJ

Conducător

Lideri curajoși, creativi și cu o voință de fier, care găsesc mereu o cale de rezolvare – sau construiesc ei înșiși ei înșiși una.

➤ ENTP

Polemist

Gânditori isteți și curioși, care nu pot rezista unei provocări intelectuale.



MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

Diplomații

- INFJ **Suținător**
Tăcuți și mistici, dar cu toate acestea idealişti neobosiți și motivatori.
- INFP **Mediator**
Persoane poetice, bune și altruiste, întotdeauna dornice să susțină o cauză bună.
- ENFJ **Protagonist**
Lideri carismatici și motivatori, capabili să își fascineze ascultătorii.
- ENFP **Activist**
Spirite libere, sociabile, entuziaste și creative, care vor găsi întotdeauna un motiv să zâmbească.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

Santinelele

➤ ISTJ

Logistician

Indivizi practici și factuali, a căror seriozitate nu poate fi pusă la îndoială.

➤ ISFJ

Apărător

Protectori dedicați și blânzi, întotdeauna pregătiți să îi apere pe cei dragi.

➤ ESTJ

Director

Administratori excelenți, de neegalat în gestionarea lucrurilor sau a oamenilor.

➤ ESFJ

Consul

Persoane extraordinar de afectuoase, sociabile și populare, întotdeauna dornice.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

Exploratorii

➤ ISTP

Virtuos

Experimentatori curajoși și practici, măestrii în mântuirea tuturor tipurilor de unelte.

➤ ISFP

Aventurier

Artiști flexibili și fermecători, întotdeauna pregătiți să exploreze și să încerce lucruri noi.

➤ ESTP

Antreprenor

Persoane inteligente, energice și perceptive, cărora le place să trăiască la limită.

➤ ESFP

Animator

Amfitrioni spontani, energici și entuziaști – viața nu este niciodată plictisitoare când ești lângă ei.

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

BENEFICIILE TESTULUI MBTI

- ✓ Companiile pot învăța cum să sprijine mai bine angajații, să evalueze abilitățile de management și să faciliteze munca în echipă.
- ✓ Trainerii pot utiliza informațiile pentru a înțelege abordarea preferată în materie de coaching
- ✓ Profesorii pot evalua stilul de învățare al elevilor
- ✓ Adolescenții și tinerii adulți pot înțelege mai bine stilurile lor de învățare, de comunicare și de interacțiune social
- ✓ Adolescenții pot determina ce domeniu ocupațional li s-ar potrivi cel mai bine
- ✓ Persoanele fizice pot obține o mai bună înțelegere a comportamentului lor
- ✓ Partenerii se pot înțelege mai bine pe ei înșiși și pe soții lor, permițând o muncă în echipă mai coerentă și o productivitate mai mare

MBTI = MYER BRIGGS TYPE INDICATOR

CRITICI PENTRU TESTULUI MBTI

MBTI a fost criticat ca fiind o pseudoștiință și nu are tendința de a fi aprobat pe scară largă de către psihologi sau alți cercetători din domeniu. Unele dintre aceste critici includ:

- ✓ Există puține dovezi științifice pentru dihotomii, deoarece cercetările de evaluare psihometrică nu reușesc să susțină conceptul de tip, ci mai degrabă arată că majoritatea oamenilor se situează aproape de mijlocul unei curbe continue.
- ✓ Scalele prezintă o validitate relativ slabă, deoarece tipurile psihologice create de Carl Jung nu s-au bazat pe niciun studiu controlat, iar multe dintre studiile care susțin MBTI sunt slabe din punct de vedere metodologic sau neștiințifice.
- ✓ Există o probabilitate ridicată de părtinire, deoarece indivizii ar putea fi motivați să își falsifice răspunsurile pentru a obține un tip de personalitate dorit din punct de vedere social.
- ✓ Terminologia MBTI este incomprehensibilă și vagă, permițând ca orice tip de comportament să se potrivească oricărui tip de personalitate.



Mulțumesc

Înțelegerea Indicatorului MBTI

Material realizat pe baza cursurilor Universal Manageming Consulting &
cercetarilor Juliei Simkus Princeton University

Andreea Buzea