

Wat is de Myers-Briggs Temperament Indicator (MBTI)

In het begin van de twintigste eeuw vond Jung een manier uit om persoonlijkheden te onderscheiden, een manier die gebaseerd was op de verschillen in voorkeur die mensen hebben aangaande het opnemen van informatie en het nemen van beslissingen. Indien twee mensen dezelfde informatie uit hun omgeving anders opnemen en verwerken dan is het aannemelijk dat ze verschillende opvattingen en uitgangspunten hebben. Deze verschillen in belevingswereld wordt temperament genoemd en kan worden getest.

Later is de Myers-Briggs Temperament Indicator (MBTI) ontworpen waardoor het systeem van Jung praktischer werd en in bruikbaarheid toenam.

Temperament is aangeboren. Persoonlijkheid daarentegen is een combinatie van temperament en levenservaring. Vaak worden de termen "persoonlijkheid" en "temperament" ten onrechte verwisseld. Temperament wordt bepaald door je unieke neurologische structuren en kan niet veranderen.

Het systeem waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen verschillende temperamenten bestaat al geruime tijd, is veelvuldig onderzocht, en wordt wereldwijd gebruikt. Het fraaie van dit systeem is dat het bepaald wordt door tegengestelde functies, bijvoorbeeld of iemand een introvert is of een extrovert. Het voorspelt niet hoe iemand zich gedraagt, maar het stelt vast wat mensen motiveert en hoe ze hun omgeving ervaren in vergelijking met andere mensen.

De vier voorkeuren voor temperament:

Waaruit haalt iemand zijn energie?

Extraversie (E)

- Geeft er de voorkeur aan energie te halen uit de buitenwereld van activiteit, mensen en dingen.
- Actief
- Energie verbruikend
- Agressief
- Veel kennissen
- Gemakkelijk converserend
- Geïntregeerd door omgeving
- Redeneert hardop

Introversie (I)

- Geeft er de voorkeur aan energie te halen uit de innerlijke wereld van gedachten, gevoelens en ideeën.
- Bespiegeland
- Energie sparen
- Afwachtend
- Defensief
- Behoudend
- Meer bezig met zichzelf
- Heeft tijd nodig om zich te uitten

Hoe neemt iemand informatie op?

Sensing (S)

- Geeft er de voorkeur aan zich te concentreren op informatie verworven via de vijf zintuigen en op praktische toepassingen.
- Aandacht voor feiten en details
- Gericht op het hier en nu
- Nuchter

Intuition (N)

- Geeft er de voorkeur aan zich te concentreren op patronen, verbanden en mogelijke betekenissen van de feiten. (zesde zintuig)
- Gericht op het globale plaatje
- Gericht op toekomstige gebeurtenissen
- Visionair

Hoe neemt iemand beslissingen?

Thinking (T)

- Geeft er de voorkeur aan beslissingen te baseren op logica
- Maken objectieve analyse van oorzaak en gevolg.
- Onpersoonlijk
- Gerechtigheid
- Bevelend
- Stevige managers

Feeling (F)

- Geeft er de voorkeur aan beslissingen te baseren op een waarderingsproces
- Houd daarbij rekening met wat er belangrijk is voor mensen.
- Interpersoonlijk
- Genadig
- Overtuigend
- Sympathieke managers

Welke levensstijl neemt iemand aan?

Judging (J)

- Houdt van een geplande, georganiseerde levenshouding
- Geeft er de voorkeur aan dat alles beslist is.
- Afhandeling van een probleem dient oplossingsgericht te zijn
- Gesloten
- Werkgeorieerd
- Geniet van resultaten
- Stap voor stap
- Weloverwogen

Perceiving (P)

- Houdt van een flexibele, spontane aanpak
- Geeft er de voorkeur aan alle opties open te houden.
- Houden rekening met onvoorziene omstandigheden en overwegen daardoor een variëteit aan aanpakmethoden
- Open
- Spelgeorieerd
- Geniet van het proces
- Haast makend
- Spontaan

Mogelijke oorzaken van conflicten

Conflicten bij verschillen in voorkeur kunnen door de volgende kenmerken komen:

Extraversion (E)

- Doen eerst, denken later
- Praten
- Interactie
- Denken hardop
- Sociaal, veelzeggend

Introversion (I)

- Denken eerst, doen later
- Denken
- Reflectie
- Denken in stilte
- Op zichzelf, rustig

Sensing (S)

- Continuïteit en traditie
- Details, specificiteiten
- Meer gericht op het heden
- Hoofdpunten, duidelijke richtlijnen
- Vragen wie, wat, wanneer en waar?

Intuition (N)

- Nieuwe, verbeterde manieren om iets te doen
- Het overzicht
- Meer gericht op de toekomst
- Ingevingen, vlagen van inzicht
- Vragen als eerste "waarom"

Thinking (T)

- Analytisch, logisch, onpersoonlijk
- Eerlijk en direct
- Koel en gereserveerd
- Stellen logische volgorde op prijs
- Objectieve criteria

Feeling (F)

- Empathie, sympathiek
- Diplomatiek
- Warm, vriendelijk, emotioneel
- Stellen goede gevoelens op prijs
- Subjectieve criteria

Judging (J)

- Structuur
- Verzoek naar afronding
- Serieus en formeel
- Houden van plannen maken
- Controleren en regelen

Perceiving (P)

- Flexibiliteit
- Verzoek naar openheid
- Speels en nonchalant
- Houden van flexibel blijven
- Aanpassen en veranderen

De vier Basis Temperamenten

In het boek "Please Understand Me," worden door David Keirse y en Marilyn Bates de zestien temperamenten onderverdeeld in vier hoofdgroepen.

1. De *Guardians* SJ's (Sensing & Judging, 40-45% van de bevolking).

Deze mensen herinneren zich details en schijnen alles te doen met een zekere voldoening. Ze hechten waarde aan traditie, respect voor ouderen, en hebben de neiging tegen mensen met een autoriteitspositie op te kijken. Ze worden aldus beschreven als de zekerheid zoekende persoonlijkheid.

2. De *Artisan* SP's (Sensing & Perceiving, 35-40% van de bevolking).

Artisans herinneren details en richten zich op het "hier en nu" maar zijn ook sensatiezoekers en hebben vaker schoolproblemen. De meeste van onze artiesten zijn SP's, goede vakmensen en sportmensen.

3. De *Idealists* NF's (iNtuition & Feeling, 8% van de bevolking):

Idealisten zijn abstract en conceptueel. Ze zijn de identiteit zoekende mensen, en zijn zich erg bewust van goed en kwaad, moreel en immoreel. Idealists zijn de Intuitives die de voorkeur hebben om besluiten op grond van waarden te nemen in plaats van objectieve feiten. NP's (iNtuition & Perceiving) verliezen details uit het oog en hebben een slecht geheugen, maar zijn erg abstract en vol met ideeën en gedachten.

4. De *Rationals* NT's (iNtuition & Thinking, 7% van de bevolking):

De Intuitive Rationals bezitten de drang om de fysiek wereld te begrijpen en te beheersen, en zijn dus aangeboren wetenschappers. Ze zijn de kennis zoekende persoonlijkheid.

Voor verhelderende beschrijvingen van de MBTI typen,:

Site:

[Psychological Type Profiles](#) van Joe Butt en Marina Heiss.

[Keirse site](#)

Boek:

["Please Understand Me"](#), waaronder hoe ieder type zich gedraagt als kind, baas, of partner.

"Iedere aanpassing is een compromis" - Carl Sagan

Er bestaat niet zoiets als het perfecte temperament. Een aangeboren voorkeur voor structuur en organisatie gaat bijvoorbeeld ten koste van creativiteit. Beiden zijn nodig in onze wereld, maar onze cultuur heeft doorgaans meer waardering voor de eerste eigenschap.

In het boek "The Cerebral Code", schrijft William Calvin *"We may range from satisfaction at getting something right (convergent thinking) to blue-sky divergent thinking; in those more creative moments, some of our cortical systems may be poised near the edge of chaos...chaos is controlled disorder!"*

De veelgebruikte Keirse Temperament Sorter meet onder andere iemands voorkeur voor meer of minder structuur.

De meer creatieve temperament typen worden sterk geassocieerd met een voorkeur voor minder structuur.

Mogelijk dat onze cultuur sterk wordt bepaald door de meerderheid; de SJ typen. Veel mensen, in het bijzonder SJ's, denken dat SJ-gedrag normaal is en alle andere typen last hebben van een zekere onaangepastheid. SJ's maken de dienst uit op onze scholen en instituten. Waarschijnlijk dat veel SP's, NJ's en NP's, 65% van de populatie, proberen om meer op SJ's te lijken. Geen wonder dat er zoveel stress heerst. Het feit dat SJ's erg slecht zijn in sommige dingen wordt nauwelijks onderkend.

Voorkeur: een essentieel begrip

Samengevat kunnen we stellen, dat de test een inzicht geeft in de verschillen tussen mensen Deze verschillen worden veroorzaakt door het feit dat mensen in verschillende situaties andere voorkeuren hebben (de 4 MBTI dichotomieën).

- de voorkeur voor het richten van hun aandacht en hoe ze graag energie opdoen
- de manier waarop ze bij voorkeur informatie opnemen
- de manier waarop ze bij voorkeur beslissingen nemen
- de manier waarop ze zich op de buitenwereld richten.

Het begrip voorkeur wordt duidelijker als we even kijken naar de hand waarmee we gewoonlijk schrijven. Het gaat soepel, het voelt natuurlijk aan, we schrijven zonder inspanning enz. Wordt ons gevraagd op een dag met onze andere hand te schrijven, dan zullen we ons sterk moeten concentreren, het zal er niet goed uitzien, het zal stuntelig zijn. Op dezelfde manier heeft ieder individu een natuurlijke voorkeur voor één van de twee tegenovergestelde polen van de 4 MBTI dichotomieën. We gebruiken beide polen op verschillende tijdstippen, maar niet tegelijkertijd en niet met evenveel zelfvertrouwen. Volgen we echter onze voorkeur dan voelen we ons op ons best, het meest bekwaam, natuurlijk en energiek. Vandaar ook dat er binnen MBTI geen slechte of goede voorkeuren zijn. Elke voorkeur staat voor normaal en waardevol menselijk gedrag.

Toepassingsmogelijkheden van MBTI

Algemeen kan gesteld worden dat de MBTI een middel is voor mensen in een organisatie om

- zichzelf en hun gedrag te leren kennen en begrijpen
- anderen te waarderen en op die manier individuele verschillen op een constructieve manier te gebruiken
- te laten zien dat er verschillende manieren zijn om problemen te benaderen.

Concreet wil dat zeggen :

- de communicatie verbeteren
- probleemoplossing en besluitvorming versterken
- conflicthantering
- plannen, leiden en doorvoeren van organisatieveranderingen
- stress erkennen en aanpakken
- activiteiten voor teamontwikkeling
- individuele 'managementontwikkeling'.

Op alle bovenstaande vlakken stimuleert de positieve en bevestigende aard van de MBTI het zelfinzicht en het respect voor de verschillen. De MBTI vereenvoudigt het proces van wat elke persoon nodig heeft om op het werk zo goed mogelijk te presteren en geeft leiders een rationele structuur om de behoeften van de personen binnen die organisatie te begrijpen.

Hoe MBTI gebruiken bij het oplossen van een probleem

- Definieer het probleem aan de hand van de Sensing-functie om een realistisch beeld te verkrijgen
- Besteed aandacht aan alle mogelijkheden.(Intuition-waarneming)
- Overweeg de gevolgen van elke mogelijkheid (Thinking-oordeel)
- Weeg de alternatieven tegen elkaar af (Feeling-functie)
- Neem een definitieve beslissing
- Handel naar uw beslissing
- Evalueer de resultaten.