

Projektarbejde

Hvilken type Projektdeltager er du?



Peter Faber, 2014

Indhold:

Mennesketyper
Personligheder
Personlighedstest
Opgave



“The Myers-Briggs Type Indicator (**MBTI**) assessment is a psychometric questionnaire designed to measure psychological preferences in **how people perceive the world** and make decisions.

These preferences were extrapolated from the typological theories proposed by **Carl Gustav Jung** and first published in his 1921 book Psychological Types (English edition, 1923).

Jung theorized that **there are four principal psychological functions** by which we experience the world:
One of those four functions is dominant most of the time.”



Sanseopfattende Intuitiv Følende Tænkende



The original developers of the **personality inventory** were Katharine Cook Briggs and her daughter, Isabel Briggs Myers; these two, having studied extensively the work of Jung, turned their interest of human behavior into a devotion of **turning the theory of psychological types to practical use**.^[4]

They began creating the indicator during World War II, believing that a knowledge of personality preferences would help women who were entering the industrial workforce for the first time to identify the sort of war-time jobs that would be "most comfortable and effective".

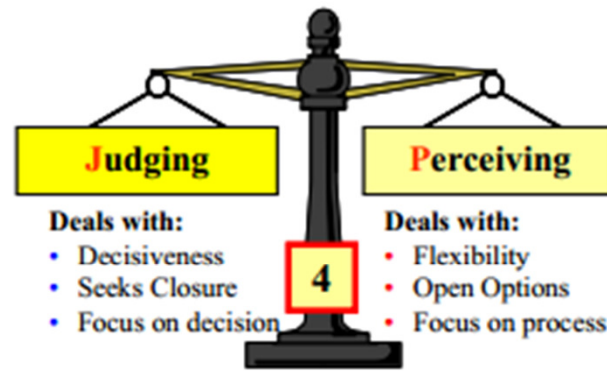
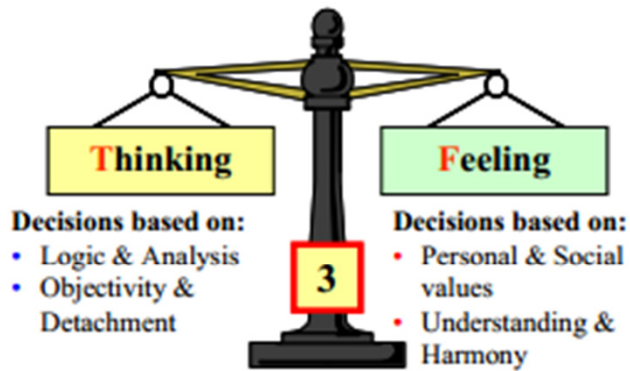
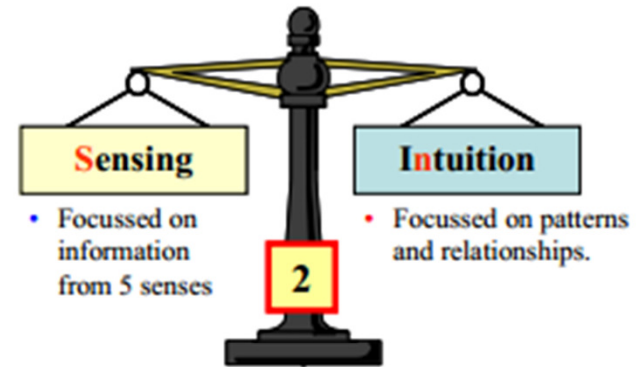
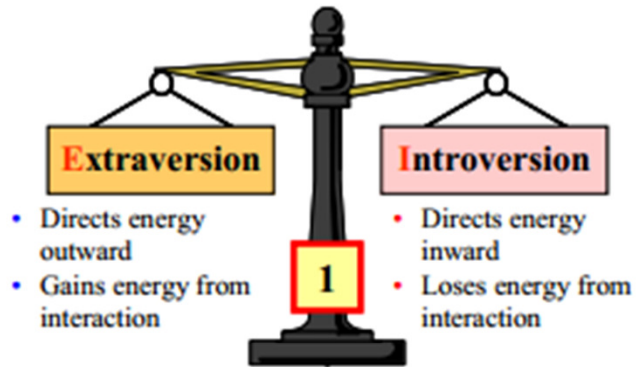


The initial questionnaire grew into the **Myers-Briggs Type Indicator**, which was first published in 1962.

The **MBTI** is constructed for **normal populations** and emphasizes the value of **naturally occurring differences**.

Robert Kaplan and Dennis Saccuzzo believe "the underlying assumption of the MBTI is that we all have specific preferences in the way we construe our experiences, and these preferences underlie our interests, needs, values, and motivation"





Extraverte Versus Introverte Personligheder

Fuldstændig extraverte personer er **umådelig sociale**, de ønsker konstant at være sammen med en stor gruppe mennesker, helst skal de være fuldt synlige i begivenhedernes centrum hele tiden. De har mange forskellige slags kontakter, som de dyrker med stor energi, venner, veninder, bekendte, naboer og kollegaer.

Meget extraverte personer elsker at **tage initiativer i store forsamlinger**. De må simpelt hen gøre sig bemærket med at stille spørgsmål, holde små taler eller fyre vittigheder af. De kan simpelthen ikke holde ud ikke at være i centrum af forsamlingens opmærksomhed.

I Myer Briggs systemet synes extrovert at være **forbundet med selvbevidsthed**. De extraverte er sociale initiativtagere, som sætter stemningen, skaber kontakt mellem andre.

I Myer Briggs systemet er de extroverte selvbevidste og **viser spontant deres følelser**. De er **nemme at komme i kontakt med**. De giver **hurtig respons** på ethvert spørgsmål eller tilnærmelse. Hos Myer Briggs er de også **varmhjertede personligheder**

Extroverte personer får i hovedsagen **deres holdninger og deres viden fra andre**. De lytter og diskuterer. Egentlig nærkontakt med den grundlæggende materie er ikke deres speciale.

Meget introverte personer derimod synes, det er udmattende at være sammen med mange mennesker. Selv en lang telefonsamtale kan gøre dem trætte i hovedet. De føler sig bedst tilpas i **små intime grupper** af mennesker, som de kender godt. Allerhelst foretrækker de at møde deres få nære venner en ad gangen i fortrolig samtale.

Introverte personer derimod vil gerne se situationen lidt an i udkanten af forsamlingen, før de gør sig bemærket. De **præsenterer sig selv beskedent** og blærer sig ikke hele tiden med deres slagfærdighed og stærke personlighed.

Introverte personer derimod er mere de **fascinerede tilskuere** til det sociale skuespil. De er tilfredse med at le de rigtige steder, og de er ikke bange for at blive overset.

Introverte personer derimod kan forekomme **lidt kolde**. De er **reserverede** og viser ikke nemt deres følelser. De foretrækker at **tænke sig om, før de siger noget**.

De introverte personligheder får i større grad deres holdninger fra deres **egne selvstændige observationer** af den objektive virkelighed. De læser og tænker over tingene.



Sanseopfattende Versus Intuitivt Opfattende

Fuldstændige sanse opfattende personligheder bygger deres viden og holdninger op på **direkte iagttagelser og konkrete informationer**, som kan verificeres. De nærer dyb mistro til vage og usikre informationer, som de er tilbøjelige til at betragte som ønsketænkning og fri fantasi.

Sanse opfattende personligheder er **meget praktiske**. Deres løsninger er jordbundne, gennemtænkte og detaljerede, gennemsyrede af **erfaringer og sund fornuft**.

De sanseopfattende personligheder kan godt lide **praktisk arbejde** som at arbejde med modelbiler, udføre **reparationer i huset** eller **håndarbejde**.

De sanseopfattende personligheder er **pragmatiske**. Når de bliver præsenteret for en ny ide, vil de spørge: "OK, hvis det virkelig kan lade sig gennemføre, hvilken forskel vil det så gøre, hvad vil blive anderledes, **hvad kan vi vinde?**" De er ikke specielt interesseret i selve den nye ide.

For de sanseopfattende personligheder er **direkte observationer** meget vigtige. De er dybt forankret i deres egne eller deres nærmeste kollegaers **erfaringer**. De vil kun modvilligt acceptere at generalisere udover direkte erfaringer.

Sanseopfattede typer er **gode observatører**. Når de fortæller om noget, de har oplevet, kan de ofte huske en **masse detaljer**.

Sanseopfattende personlighedstyper har tillid til alt, hvad der er velkendt, de støtter **velkendte metoder** og **traditionelle grupperinger**.

Intuitivt opfattende personligheder derimod føler sig bedst tilpas med at **manipulere med de allerede foreliggende informationer**. De sammenligner data fra forskellige kilder. De uddrager det væsentlige, abstrahere fra mindre vigtig information og skabe helt nye teorier. De læser mellem linjerne, og de mener at kunne hente en masse information fra deres sjette sans, deres fornemmelser og inspirationer.

Intuitivt opfattende personligheder derimod kan godt lide at fremkomme med **originale, kreative og alternative løsninger**. Selv hvis situationen egentlig ikke kræver en ny og anderledes type løsning, elsker de det alternative.

Intuitivt opfattende personligheder kan godt lide **abstrakte teorier**. De synes, det er **kedeligt** at beskæftige sig med hverdagens praktiske problemer.

Intuitivt opfattende personligheder derimod er **intellektuelle**. De vil elske den logiske struktur af en ny ide. De kan insistere at gennemføre den, blot **fordi den er anderledes**. De kan måske argumentere, at det nye princip kan skabe andre fordele i fremtiden indenfor helt andre områder.

De intuitivt opfattende personligheder er derimod **teoretikere**. De søger automatisk efter **nye mønstre** i de foreliggende kendsgerninger. De har ingen problemer med at ligge en teori til grund for deres beslutninger. De er **opfindsomme**.

Intuitive typer **lægger meget lidt mærke til**, hvad der foregår i deres umiddelbare omgivelser. De kan **fuldstændigt ignorere**, hvad der foregår her og nu.

Intuitivt opfattende personlighedstyper derimod værdsætter initiativ, opfindsomhed og **nye løsninger**. De har ofte **mistillid til konventionelle værdier**.



Tænkende Versus Følende Beslutningstagere

Tænkende personlighedstyper bearbejder deres viden ved hjælp af **logisk tænkning**. De inddeler deres erfaringsdata i **kategorier**. De bliver ikke nemt påvirket af andres følelser. De **vurderer køligt** for og imod i valgsituationer.

De tænkende personlighedstyper går **direkte efter deres mål**. De er **resultatorienterede**. De er **beslutsomme** og viger ikke tilbage for at bruge magtmidler for at overvinde modstand.

Tænkende personlighedstyper er **intellektuelt uafhængige**. De går ikke på kompromis med de meninger, som de har skabt sig på grundlag af kendsgerninger og logik. Når først de har skabt sig en teori eller en mening, kan de kun røkkes fra denne ved hjælp af endnu bedre logik og nye kendsgerninger.

De tænkende personlighedstyper sætter deres lid til uafhængig, **objektiv og logisk analyse**.

Tænkende typer er **objektive og ræsonnerende** i deres daglige beslutninger. De er klarhjernede og **upartiske**.

Følende personlighedstyper derimod er **tolerante overfor menneskelige fejl**. De prøver at udnytte det positive hos andre. De søger instinktivt problemløsninger, som er **til gensidig fordel**.

Følende personlighedstyper er derimod **blødhjertede**. De søger at vinde andre for deres mål ved hjælp af **overbevisning**. De bruger ikke gerne magtmidler.

De følende personlighedstyper kan derimod **tilpasse deres meninger** til de andres. De søger **harmon** og vil gerne gøre de andre tilpas. De er **konfliktsky**.

Følende personlighedstyper derimod kan lade sig **overbevise af den lidenskab**, som en mening bliver fremført med. De er tilbøjelige til at tage **menneskelige hensyn** i deres beslutninger. De har en god fornemmelse af andres følelser.

Følende typer er **lidenskabelige** i deres dag til dag beslutninger. De bygger deres beslutninger på generelle indtryk, følelser og mønstre. Personlige **sympatier og antipatier** er vigtige for dem



Vurderende Versus Opfattende Livsstil

En personlighedstype med en vurderende livsstil vil gerne **starte på en opgave så hurtigt som muligt**. Han planlægger sin indsats så at han kan arbejde med **et problem ad gangen** og afslutte i henhold til sin termin.

Vurderende personlighedstyper vil gerne arbejde **systematisk**. De foretrækker **orden og struktur** i deres hverdag. De sætter pris på en fælles **formel planlægning**.

Personlighedstyper med en vurderende livsstil kan godt lide at opstille **standardiserede rutiner**. De har ingen problemer med at følge standardrutinerne selv.

Vurderende livsstilstyper kan godt lide at sætte **langsigtede mål** og opstille **planer for langt ud i fremtiden**. De bruger disse mål og planer til at strukturere deres bestræbelser.

Personer med en vurderende livsstil gennemfører deres projekter på en **metodisk, organiseret måde**, trin for trin .

Personlighedstyper med en opfattende livsstil **arbejder bedst under pres**. De vil **udskyde** den truende opgave i så lang tid som muligt, og når de kommer tæt på afleverings fristen, kan de arbejde dag og nat. De foretrækker at arbejde med **mange opgaver samtidigt**, som de kan veksle imellem.

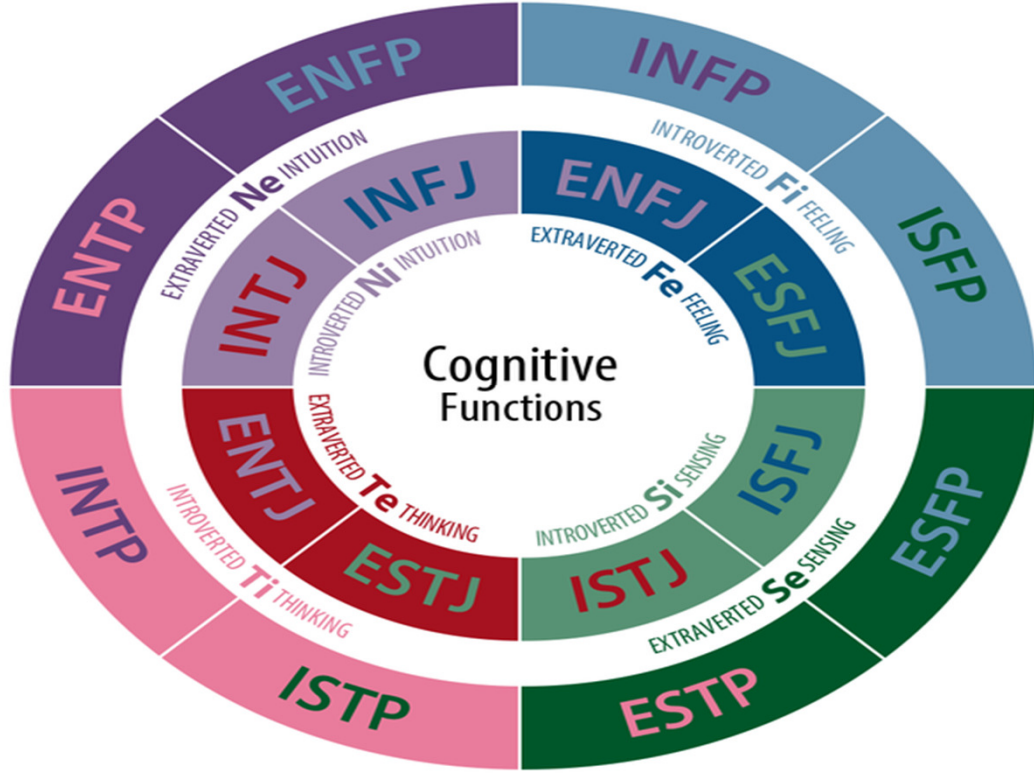
Opfattende livsstilspersonligheder er **fleksible** og tilpasser sig ændrede situationer. De foretrækker **uformelle retningslinier** frem for strukturerede regler.

Opfattende livsstilstyper kan godt lide **spontanitet**, og de bryder sig ikke om at følge de samme rutiner hele tiden. De søger **afveksling og ændringer**.

Opfattende livsstilstyper bryder sig ikke om at blive bundet af detaljerede langsigtede planer, der hæmmer deres **frihed og fleksibilitet**. De foretrækker at holde **mulighederne åbne** så lang tid som muligt.

Personer med en opfattende livsstil **laver deres planer hen ad vejen**. De går i aktion uden nævneværdig forberedelse eller detaljerede planer. De er **ikke bange for risiko**.





I store firmaer er det blevet almindeligt at udvælge fremtidens ledere allerede i en meget ung alder. Isabel Myers 1897-1980 Katherine Cook Briggs 1875- 1968 Personlighedstest spiller en meget stor rolle ved udvælgelsen.

Studerende ved universiteter og handelshøjskoler arbejder hårdt i flere år for at kvalificere sig ved hjælp af gode karakterer.

Alle deres anstrengelser kan imidlertid blive fejet til side på få timer af en dårlig personlighedstest.



Derfor er det meget vigtigt at forberede sig godt til en personlighedstest.

Konsulenterne og human resources medarbejdere vil fortælle ansøgerne, at de skal blot slappe af og svare med det første, der falder dem ind.

Men de ansøgere, som er forberedte og ved, hvad de gør, vil have en fordel frem for de uforberedte ;-)



Når man skal ansætte personale til at løse projektbaserede arbejdsopgaver vil det ofte være en fordel at blande flere forskellige personlighedstyper i hvert team af medarbejdere i projektet

Dette giver et mere alsidigt team og ofte et mere robust og velfungerende team med en stor bredde.

Kombineret med en god viden om deltagernes faglige kompetencer kan man med denne metode som regel med held sammensætte de helt rigtige folk til at løse en given opgave 😊



DEN STORE TEST !



Typiske Spørgsmål i MBTI Test med Kommentarer

<p>Jeg får tit ny energi og nye tanker, når jeg er sammen med andre</p> <p>Jeg får bedst ny energi og nye tanker af at være sammen med mig selv, f. eks. når jeg læser en bog</p>	<p>E/I</p>	<p>Extraverte personligheder får deres inspiration og energi fra andre. Introverte henter den fra den grundlæggende materie og dem selv</p>
<p>Jeg foretrækker, at der er liv og mennesker omkring mig</p> <p>Jeg foretrækker, at der er stilhed og ro omkring mig</p>	<p>E/I</p>	<p>Extraverte personer er meget sociale og vil gerne have selskab hele tiden. Introverte vil gerne have fred og ro.</p>
<p>Andre opfatter mig ofte som en eftertænksom person</p> <p>Andre opfatter mig ofte som en spontan person</p>	<p>E/I</p>	<p>Introverte personer tænker, før de svarer. Extraverte giver et hurtigt svar og tænker senere.</p>



OPGAVE

Gruppearbejde 😊

Opsamling i plenum!

MBTI Andeby :

opgave:

- Bestem disse karakteristiske "personers" typekode og placer dem i typetabellen
- Husk argumenterne for identificeringen.



MBTI TYPETABEL

Gruppe: _____

Dato: _____

		Sansetyper		Intuitive typer			
I N T R O V E R T	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ	I N T R O V E R T		
	ISTP	ISFP	INFP	INTP			
E K S T R O V E R T	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP	E K S T R O V E R T		
	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ			