

SERIE INTRODUZIONE ALLA TEORIA DEI TIPI™

Introduzione alla Teoria dei TIPI™

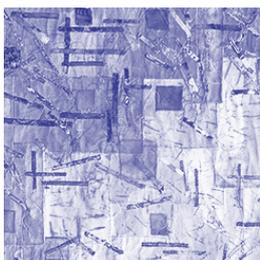
SESTA EDIZIONE



EDIZIONE ITALIANA
ISABEL BRIGGS MYERS

opp
unlocking potential





Introduzione

Isabel Briggs Myers ha scritto *Introduzione alla Teoria dei Tipi*[™] affinché i clienti possano servirsene dopo aver partecipato ad una sessione introduttiva di feedback, intesa a spiegare i tipi psicologici e i risultati ottenuti dai clienti stessi nell'inventario della personalità *Myers-Briggs Type Indicator*[®] (MBTI[®]). Lo scopo della Briggs Myers era quello di offrire ai clienti le informazioni necessarie per poter riflettere sul proprio tipo psicologico e per cominciare ad integrare queste conoscenze nella loro vita quotidiana. Il suo intento era quello di offrire le risorse di base a tutti coloro ai quali fossero stati presentati la teoria dei tipi e lo MBTI.

Come usare *Introduzione alla Teoria dei Tipi*[™]

Questa nuova edizione mantiene integra la presentazione originale delle tipologie psicologiche di Isabel Myers, aggiungendo allo stesso tempo l'esperienza ricavata da decenni di esperienza nell'introduzione della teoria dei tipi. I cambiamenti e le aggiunte includono i punti seguenti:

- Nuovo formato per rendere le informazioni più accessibili ai lettori.
- Revisione della descrizione dei tipi basata sulla ricerca e su una maggiore conoscenza riguardo allo sviluppo dei tipi.
- Suggerimenti per l'applicazione della teoria dei tipi in diverse situazioni.
- Una descrizione della teoria dinamica e dello sviluppo alla base dello MBTI
- Ulteriori informazioni riguardo alle combinazioni delle tipologie.
- Indicazioni etiche pratiche riguardo l'impiego della teoria dei tipi.
- Consigli per ulteriori letture.

Introduzione alla teoria dei Tipi, sesta edizione, è stato concepito per essere utilizzato nel corso di una sessione introduttiva di feedback e per un'ulteriore esplorazione in seguito a tale sessione. In esso sono fornite le informazioni iniziali necessarie per un uso costruttivo dello MBTI e apre inoltre la porta per uno sviluppo continuo sia personale e che professionale. Esso è alla base della serie *Introduzione alla teoria dei Tipi*, che accompagna chi si serve dello MBTI verso livelli sempre più profondi del modello junghiano della personalità umana e verso le applicazioni delle tipologie psicologiche:

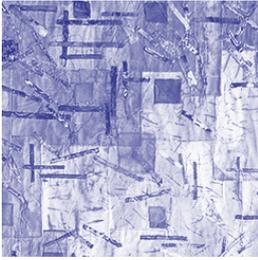
Modello della personalità basato su tipologia psicologica

- *Introduction to Type[®] Dynamics and Development*, di Katharine D. Myers e Linda K. Kirby.
- *In the Grip: Understanding Type, Stress and the Inferior Function*, di Naomi L. Quenk

Applicazioni delle tipologie psicologiche.

- *Introduzione all'uso della Teoria dei Tipi nelle Aziende*, di Sandra Krebs Hirsh e Jean M. Kummerow
- *Introduction to Type and Careers*, di Allen L. Hammer
- *Using Type in Selling*, di Susan A. Brock
- *Introduction to Type and Teams*, di Sandra Krebs Hirsh

Si raccomanda di leggere "Cosa Ricordare Riguardo alla Teoria dei Tipi" a pagina 42 per servirsi dello MBTI con maggiore accuratezza e in modo costruttivo.



Che cos'è lo MBTI®?

Il *Myers-Briggs Type Indicator*® è un questionario previsto per l'autoamministrazione e concepito per rendere più comprensibile e utile nella vita quotidiana la teoria dei tipi di Jung. I risultati dello MBTI identificano le differenze importanti all'interno della categoria di persone normali e sane: differenze che possono essere fonte di malintesi e di una comunicazione inefficace.

Sottoporsi all'inventario MBTI e riceverne feedback aiuta ad individuare le proprie doti uniche. Le informazioni accrescono l'autoconoscenza, nonché la conoscenza delle proprie motivazioni, dei propri naturali punti di forza e delle aree di potenziale crescita. Il test l'aiuterà inoltre ad apprezzare chi è diverso da lei. La comprensione della propria tipologia MBTI giova alla propria autoaffermazione e stimola la collaborazione con gli altri.

Com'è stato sviluppato lo MBTI®

Le autrici dello MBTI, Katharine Cook Briggs (1875–1968) e sua figlia, Isabel Briggs Myers (1897–1980), erano due osservatrici attente e scrupolose delle differenze della personalità umana. Esse studiarono ed elaborarono le idee dello psichiatra svizzero Carl G. Jung (1875–1961) e le applicarono per comprendere le persone intorno a loro. Stimolata dallo spreco di potenziale umano durante la Prima Guerra Mondiale, la Myers cominciò a sviluppare l'indicatore per permettere ad una vasta gamma di individui di avere accesso ai benefici di cui godeva grazie alla sua conoscenza dei tipi psicologici e alla sua comprensione delle differenze.

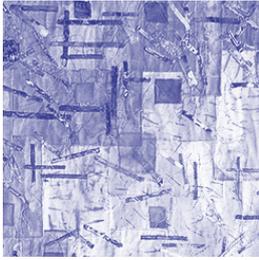
Lo MBTI® al giorno d'oggi

Dopo più di 50 anni di ricerca e sviluppo, lo MBTI è lo strumento più utilizzato per comprendere le normali differenze della personalità. Poiché spiega i modelli di base del funzionamento umano, lo MBTI si presta ad una varietà di scopi, fra cui:

- Autocomprensione e sviluppo personale
- Sviluppo e esplorazione ai fini della carriera
- Sviluppo delle organizzazioni
- Team building
- Formazione di manager e leader
- Risoluzione dei problemi
- Counselling nei rapporti interpersonali
- Sviluppo curriculare e nelle aree didattiche

- Counselling nel settore accademico
- Formazione ad una consapevolezza multiculturale e delle diversità umane

Più di tre milioni e mezzo di indicatori sono distribuiti ogni anno in tutto il mondo. Lo MBTI è anche utilizzato a livello internazionale ed è stato tradotto in più di trenta lingue. Le versioni inglese, olandese, francese, tedesca, italiana, spagnola, danese, svedese e norvegese sono disponibili presso la OPP Limited. Per informazioni sulle versioni disponibili in lingua straniera, telefoni al servizio di assistenza clienti della OPP (848 800 630).



Che cos'è la Teoria dei Tipi Psicologici?

La teoria dei tipi psicologici è una teoria della personalità sviluppata dallo psichiatra svizzero Carl G. Jung per fornire una spiegazione alle normali differenze esistenti fra persone sane. Basandosi sulle proprie osservazioni, Jung concluse che le differenze comportamentali risultano dalla tendenza innata nelle persone ad usare la mente in modi diversi. Agendo secondo queste tendenze, tutti sviluppano modelli comportamentali. La teoria junghiana dei tipi psicologici definisce otto diversi modelli comportamentali normali, i cosiddetti tipi, e fornisce una spiegazione del modo in cui questi tipi si sviluppano.

Componenti dell'immagine junghiana della personalità

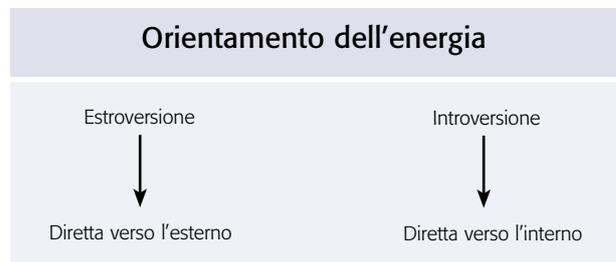
Jung osservò che la mente delle persone, quando è attiva, è impegnata in una delle due attività mentali seguenti:

- Assorbire informazioni, *percezione*, o
- Organizzare queste informazioni e raggiungere delle conclusioni, *giudizio*.

Egli identificò nelle persone due metodi opposti usati per percepire che definì *Sensazione* (definito *Sensorialità* da Myers e Briggs) e *Intuizione*, e due metodi opposti di giudicare che chiamò *Pensiero* e *Sentimento*.



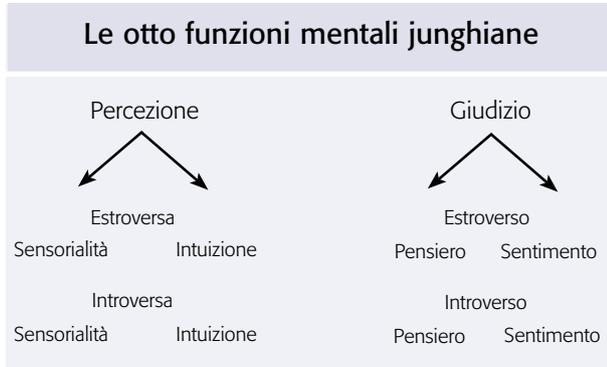
Jung osservò inoltre che gli individui tendono a focalizzare la propria energia e ad essere energizzati maggiormente dal mondo esterno delle persone, delle esperienze e delle attività oppure da quello interno delle idee, dei ricordi e delle emozioni. Egli chiamò questi due orientamenti dell'energia *Estroversione* (azione nel mondo esteriore) e *Introversione* (azione nel mondo interiore).



Benché ognuno di questi quattro processi mentali – Sensorialità, Intuizione, Pensiero e Sentimento – presenti delle proprie caratteristiche prevedibili, essi assumono toni differenti a seconda che il processo sia focalizzato principalmente sul mondo esteriore estroverso o su quello interiore introverso.

Le otto funzioni mentali junghiane

Combinando i due diversi orientamenti in relazione al mondo con i quattro processi mentali, Jung descrisse gli otto modelli fondamentali di attività mentale a disposizione delle persone.



Perché sussistono queste differenze fra una persona e l'altra?

Mentre questi otto processi mentali sono disponibili per tutti ed utilizzati da tutti, Jung riteneva che le persone presentassero differenze innate per quel che riguarda le proprie preferenze. La naturale preferenza per una di queste funzioni rispetto alle altre, porta gli individui ad indirizzare la propria energia verso quest'ultima e a sviluppare abitudini comportamentali e modelli della personalità caratteristici di questa funzione. Jung definì *funzione dominante* il processo mentale preferito dalle persone.

Le differenze della funzione mentale preferita, utilizzata e sviluppata portano a differenze fondamentali fra una persona e l'altra. I modelli comportamentali prevedibili che ne risultano – in interazione dinamica con le altre funzioni mentali – formano i tipi psicologici.

Come Myers e Briggs hanno sviluppato la teoria junghiana

Jung si concentrò su un'accurata descrizione delle otto funzioni dominanti da lui identificate, ma notò inoltre che le persone utilizzano le altre funzioni seguendo una sorta di gerarchia delle preferenze. I termini che utilizzò per descrivere l'ordine d'impiego per un determinato tipo furono: la *funzione dominante*, il primo processo mentale, quello utilizzato maggiormente; la *funzione ausiliaria*, la seconda in ordine di preferenza; la *funzione terziaria* o terza e, per finire, la *funzione inferiore* o quarta e ultima in ordine di preferenza. Questi termini sono discussi ulteriormente a pag. 35.

Briggs e Myers svilupparono l'idea junghiana della funzione ausiliaria e inclusero il ruolo di questa nel loro concetto e nelle loro descrizioni dei tipi. Questo sviluppo portò ai sedici tipi indicati dallo MBTI:

Funzione dominante	Funzione ausiliaria	Tipo MBTI
Sensorialità Introversa	con Pensiero Estroverso	ISTJ
Sensorialità Introversa	con Sentimento Estroverso	ISFJ
Sensorialità Estroversa	con Pensiero Introverso	ESTP
Sensorialità Estroversa	con Sentimento Introverso	ESFP
Intuizione Introversa	con Pensiero Estroverso	INTJ
Intuizione Introversa	con Sentimento Estroverso	INFJ
Intuizione Estroversa	con Pensiero Introverso	ENTP
Intuizione Estroversa	con Sentimento Introverso	ENFP
Pensiero Introverso	con Sensorialità Estroversa	ISTP
Pensiero Introverso	con Intuizione Estroversa	INTP
Pensiero Estroverso	con Sensorialità Introversa	ESTJ
Pensiero Estroverso	con Intuizione Introversa	ENTJ
Sentimento Introverso	con Sensorialità Estroversa	ISFP
Sentimento Introverso	con Intuizione Estroversa	INFP
Sentimento Estroverso	con Sensorialità Introversa	ESFJ
Sentimento Estroverso	con Intuizione Introversa	ENFJ

Una teoria dinamica della personalità

La teoria junghiana e i 16 tipi dello MBTI non definiscono contenitori statici: al contrario, definiscono sistemi energetici dinamici con processi interattivi. La soluzione di Myers e Briggs al problema di rendere interamente operativa la teoria dinamica junghiana nell'ambito di uno strumento psicometrico fu di concepire quattro scale preferenziali separate: Estroversione–Introversione, Sensorialità–Intuizione, Pensiero–Sentimento e Giudizio–Percezione.

Ogni preferenza identificata dallo MBTI è un aspetto poliedrico della personalità e accresce la comprensione di sé stessi e degli altri e, al livello introduttivo, è consuetudine concentrarsi sulla definizione di ogni preferenza. È però importante ricordare che è la combinazione delle quattro preferenze a fornire il quadro più ricco e completo dei tipi psicologici.

Il sistema energetico dinamico di ogni tipo è incluso nelle descrizioni complete dei tipi alle pagine 14–29, e la teoria dinamica e dello sviluppo è discussa più dettagliatamente a pagina 35.

L'uso della teoria dei tipi nell'azienda

L'impiego dell'inventario della personalità MBTI all'interno delle aziende è aumentato rapidamente negli ultimi dieci anni, man mano che dirigenti e impiegati hanno saputo riconoscere la sua utilità pratica nella risoluzione di problemi aziendali. La teoria dei tipi psicologici identificata dallo MBTI offre i seguenti vantaggi aziendali:

1. I risultati e l'interpretazione dello MBTI si concentrano su come le persone assumono informazioni (percezione) e come stabiliscono l'ordine di priorità di queste informazioni per prendere decisioni (giudizio) – aspetti fondamentali della personalità alla base della maggior parte delle formazioni e degli impieghi di lavoro.
2. Le tipologie MBTI accrescono la chiarezza delle persone riguardo i propri metodi di lavoro e le mettono maggiormente a proprio agio in relazione a questi ultimi identificando in modo costruttivo possibili lacune e aree vulnerabili.
3. La teoria dei tipi e lo MBTI offrono una struttura logica e coerente per capire le normali differenze fra le persone in una gran quantità di aree legate al mondo del lavoro – stili di comunicazione, lavoro di gruppo, gestione dei progetti, gestione del tempo, stile di controllo e ambiente di lavoro preferiti, reazioni e bisogni durante i cambiamenti dell'organizzazione, metodo di apprendimento preferito e molti altri.
4. La teoria dei tipi presenta un'immagine dinamica del funzionamento individuale che include il riconoscimento della funzione dominante come base della motivazione e l'identificazione delle reazioni abituali in caso di stress.
5. La teoria dei tipi definisce un modello di sviluppo individuale per la vita e lo MBTI identifica i percorsi probabili per lo sviluppo, utili per i gruppi di lavoro e per la preparazione di dirigenti e manager individuali.
6. Lo MBTI fornisce una prospettiva e dei dati per l'analisi della cultura aziendale, la struttura manageriale e altri sistemi aziendali.
7. Lo MBTI e le risorse di sostegno sulle tipologie dimostrano il valore aggiunto dalla diversità all'interno dell'azienda o gruppo di lavoro. La sua etica – l'uso costruttivo delle differenze – è particolarmente utile all'interno delle organizzazioni globali e differenziate dei giorni nostri.

Normali usi aziendali

Oltre ai vantaggi di una conoscenza di sé e di uno sviluppo maggiori, i professionisti dello sviluppo aziendale e i loro clienti hanno sfruttato lo MBTI per affrontare problemi aziendali quali:

- Aumentare la comunicazione
- Migliorare i processi decisionali e di risoluzione dei problemi
- Affrontare i conflitti
- Programmare, implementare e gestire i cambiamenti nell'organizzazione.
- Riconoscimento e gestione dello stress
- Attività per lo sviluppo dei gruppi
- Sviluppo e formazione del senso di leadership e gestione
- Analisi delle tendenze aziendali.

In tutte queste aree, la natura positiva e assertiva dello MBTI incoraggia la rivelazione di sé e il rispetto delle differenze. Essa facilita le negoziazioni riguardo a ciò di cui ogni individuo ha bisogno per poter sfruttare appieno il proprio potenziale sul lavoro e offre ai dirigenti una struttura razionale per capire i bisogni delle persone all'interno dell'azienda.

Applicazione di principi etici all'interno dell'azienda

Lo scopo principale di Myers e Briggs nello sviluppare lo MBTI era di offrire agli individui la possibilità di accedere alla comprensione di sé che si ottiene dal riconoscere le proprie modalità di funzionamento preferite. Gli usi aziendali dello MBTI devono rimanere costantemente concentrati su questo aspetto fondamentale.

È importante assicurarsi che compilare l'inventario sia volontario per tutti gli impiegati, che i risultati appartengano a chi a compilato l'inventario, che questi siano condivisi solo se la persona in questione lo desidera e che la tipologia non sia mai usata per selezionare, promuovere o licenziare qualcuno. Se tali principi non sono istituzionalizzati e rispettati rigorosamente, ciò costituisce una violazione dell'etica professionale.

Ulteriori informazioni

La risorsa di base per l'uso aziendale dello MBTI è *Introduzione alla Teoria dei Tipi nelle Aziende*, di S. K. Hirsh e J. M. Kummerow (1998). Gli ultimi anni hanno visto la pubblicazione di una gran quantità di libri e altri materiali formativi legati alle applicazioni di cui sopra. Il *Manuale MBTI* (1998) elenca le risorse per professionisti operanti in questo settore, relative a impieghi aziendali specifici.

La teoria dei tipi e la risoluzione dei problemi

La teoria dei tipi può essere usata per migliorare il processo di risoluzione dei problemi in contesti aziendali, specialmente con team e gruppi di lavoro; essa può anche fungere da guida per aiutare singoli individui a prendere decisioni migliori.

Secondo la teoria dei tipi, le migliori decisioni usano entrambi i tipi di percezione (S e N) per ottenere qualsiasi informazione utile e entrambi i tipi di giudizio (T e F) per assicurare che tutti i fattori siano stati soppesati. Poiché preferiamo un determinato tipo di percezione e un determinato tipo di giudizio, è probabile che ci concentriamo soprattutto sui nostri metodi preferiti e non sfruttiamo il contributo positivo delle nostre modalità non preferite:

- Chi preferisce la Sensorialità rischia di fare troppo affidamento sulla propria esperienza e sul modo in cui qualcosa è stato fatto, dimenticando di cercare nuove opzioni e trascurando le implicazioni più ampie.
- Chi preferisce l'Intuizione rischia di trovare una teoria talmente eccitante da dimenticare di considerare l'esperienza, trascurando la realtà delle risorse disponibili.
- Chi preferisce il Pensiero rischia di concentrarsi sulla soluzione efficace e logica in modo talmente esclusivo da dimenticare di considerare l'impatto sui singoli individui e la valutazione in termini di valore.
- Chi preferisce il Sentimento potrebbe essere preso dall'empatia con gli altri e dai propri valori personali al punto di dimenticare di guardare alle conseguenze logiche o avere difficoltà a prendere decisioni dure ma necessarie.

L'uso di tutte le prospettive identificate dalla teoria dei tipi può risultare difficile in principio, ma con la pratica un tale approccio ha buone possibilità di portare a decisioni più valide e meglio considerate. All'inizio è utile seguire le tappe indicate di seguito.

1. Definire il problema usando la Sensorialità per vederlo realisticamente. Evitare il velleitarismo.

Questioni tipiche legate alla Sensorialità:

- Quali sono i fatti?
- Che cosa è stato fatto in passato, da lei o da altri, per risolvere questo o un problema simile?
- Che cosa ha funzionato o non ha funzionato?
- Di quali risorse dispone?

2. Considerare tutte le possibilità usando la percezione intuitiva. Ricorrere a sedute di brainstorming. Non si deve tralasciare alcuna possibilità sulla base della sua apparente non-praticità. Potrà passare alla valutazione successivamente.

Questioni tipiche legate all'Intuizione:

- Quali altri modi esistono per osservare questo problema?
- Che cosa implicano i dati?
- Quali sono i collegamenti con questioni più ampie o altre persone?
- Quali teorie affrontano questo tipo di problema?
- Quali sono tutti i modi possibili di affrontare questo problema?

3. Soppesare tutte le conseguenze di ogni corso di azione tramite giudizio fondato sul Pensiero. Analizzare in modo distaccato e impersonale i pro e i contro di ogni opzione.

Questioni tipiche legate al Pensiero:

- Quali sono i pro e i contro di ogni corso di azione?
- Quali sono le conseguenze logiche di ognuno di questi?
- Quali sono le conseguenze del non decidere e agire?
- Che impatto avrebbe sulle altre priorità il decidere su ogni opzione?
- Sarebbe questa un'opzione applicabile in modo uguale ed equo a tutti?

4. Soppesare le opzioni tramite giudizio fondato sul Sentimento. Stabilire quanto ogni opzione corrisponda ai valori propri così come a quelli degli altri. Usare l'empatia per comprendere l'impatto di ogni opzione sulle persone coinvolte.

Questioni tipiche legate al Sentimento:

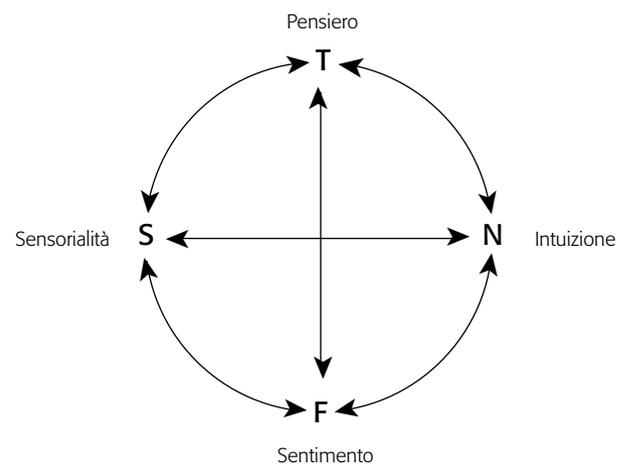
- Quanto corrisponde ogni opzione ai miei valori?
- In che modo le persone coinvolte saranno influenzate?
- In che modo ogni opzione contribuirà all'armonia e ad un'interazione positiva?
- Come posso offrire sostegno alle persone con questa decisione?

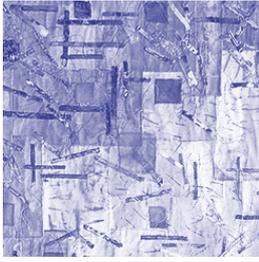
5. Prendere una decisione finale basandosi sulle informazioni a disposizione e i propri giudizi.

6. Agire in funzione della decisione.

7. Valutarne i risultati. La decisione era giusta? Aveva considerato tutti i fatti, le possibilità, qualsiasi impatto e conseguenze? Come si può migliorare in futuro il processo decisionale?

Si ricordi di continuare ad usare queste tappe e non esiti a chiedere aiuto a chi ha una prospettiva diversa dalla propria. Il processo potrebbe in questo modo richiedere più tempo ma il risultato sarà probabilmente più valido.





MBTI di Fase 2 – Espansione del Calcolo delle Risposte dello MBTI

Il punto centrale della vita di Isabel Myers era quello di creare e perfezionare il suo strumento psicologico per dare a tutti la migliore ipotesi possibile sulla tipologia che meglio ci caratterizza. La sua dedizione a questo valore e la sua attenzione ai dettagli necessari negli strumenti di valutazione sono i motivi principali per cui l'inventario della personalità MBTI continua ad essere di grande utilità in tutto il mondo.

Sin dall'inizio, tuttavia, la Myers si interessò inoltre alle differenze esistenti all'interno di uno stesso tipo. Nei primi anni passati a sviluppare le domande, la Myers raggruppò le domande per ogni dicotomia in "gruppi" contenenti quelle che sembravano avere un tema comune. Per esempio, una persona che in generale predilige l'Estroversione può tuttavia trovarsi a rispondere a diverse domande nella dicotomia E-I tendendo verso l'Introversione. Notò inoltre che spesso le "risposte Introversive" di un Estroverso erano tutte relative ad una componente dell'Introversione, magari alla preferenza Introversa di avere poche relazioni profonde piuttosto che una vasta cerchia di amici, qualcosa che è generalmente prediletto dagli Estroversi.

La Myers cominciò a prendere nota dei gruppi che individuava nelle risposte delle persone alle domande dello MBTI e formulò delle ipotesi riguardo alla loro relazione con lo sviluppo individuale. Previde la possibilità che un giorno i risultati dello MBTI sarebbero potuti essere individualizzati per fornire maggiori informazioni basate sugli specifici modelli di risposte di ogni persona.

Sviluppo del calcolo delle risposte nella Fase 2 dello MBTI

Dopo la morte della Myers nel 1980, suo figlio, Peter Myers, e sua nuora, Katharine Myers, identificarono il calcolo delle risposte individualizzato come uno degli obiettivi della Myers che desideravano rispettare e portare a termine. Stipularono quindi un accordo con David Saunders, uno psicometrista che aveva conosciuto la Myers per 25 anni, per analizzare tutte le domande usate da Isabel Myers su qualsiasi modulo MBTI (290 in totale) usando l'analisi fattoriale – una forma di analisi eseguita al computer e capace di individuare i "fattori" o gruppi nei modi in cui le persone rispondono alle domande contenute all'interno di uno strumento.

Saunders trovò quattro fattori principali corrispondenti alle quattro dicotomie dello MBTI: E-I, S-N, T-F e J-P. Egli trovò inoltre fattori minori legati alle preferenze in senso più

ampio ma che formavano modelli individuali nelle risposte. Questi fattori erano praticamente identici ai gruppi originali della Myers. Questa ricerca risultò in una nuova forma dello MBTI, la Forma K, il cui calcolo delle risposte può essere eseguito al computer per fornire informazioni riguardo ai gruppi individuabili nelle risposte di una persona. Il metodo di calcolo delle risposte è chiamato Fase 2.

Lo MBTI Fase 2

Oltre a riportare la tipologia MBTI della persona sottoposta all'inventario nella forma della combinazione di quattro lettere, lo MBTI Fase 2 produce risultati individuali su sottoscale associate ad ognuna delle dicotomie di preferenze: cinque sottoscale per ogni dicotomia MBTI.

Imparare a capire la propria tipologia a quattro lettere è importante per potere ben utilizzare la teoria dei tipi psicologici. La tipologia a quattro lettere permette di accedere al modello dinamico della personalità. La conoscenza delle sottoscale dello MBTI Fase 2 fornisce ulteriori informazioni utili, ma è la "ciliogina sulla torta".

Il calcolo delle risposte Fase 2 aggiunge ulteriori informazioni riguardo alle risposte di un individuo e identifica differenze individuali nei modi in cui le persone esprimono il proprio tipo.

Usi dello MBTI Fase 2

Il calcolo delle risposte di Fase 2 migliora la comprensione a livello individuo e l'uso delle tipologie in due modi principali:

- Assiste nel chiarire "una preferenza su cui i rispondenti non sono sicuri e dividono il proprio voto" (risultante in un basso valore dell'indice di chiarezza della preferenza (pci)). Per esempio, dei rispondenti che ricevono come risultato N3 potrebbero identificare una serie di modi in cui usano entrambe l'Intuizione e la Sensorialità, hanno difficoltà a decidere qual è la loro "vera" preferenza e trovano che un pci basso riflette la loro incertezza. Quando esaminano le sottoscale S-N, potrebbero constatare di aver risposto in direzione dell'Intuizione su quattro delle scale ma sul fattore Realista-Immaginativo hanno selezionato chiaramente tutte le risposte relative alla Sensorialità. In tali casi i rispondenti si sentono ben descritti dal termine "*Realistic Intuitive*".

- Chiarisce le differenze individuali all'interno di una tipologia. Non tutti gli Estroversi si assomigliano e alcune delle loro differenze sono messe in evidenza dai risultati delle sottoscale E-I.

L'esempio del riconoscimento dei gruppi da parte di Isabel Myers illustra ciò. Il gruppo da lei notato farebbe sì che questi Estroversi ricevano un Rapporto Interpretativo Espanso di Fase 2 che identifichi il fatto che scelgano "Intimate" piuttosto che "Gregarious". In questo caso descriverli "Intimate Extraverts" potrebbe affermare il modo individuale in cui hanno sviluppato la propria Estroversione.

Le sottoscale non definiscono tutta una preferenza!

Mentre il calcolo delle risposte dello MBTI Fase 2 fornisce informazioni interessanti e utili, è importante ricordare che ogni preferenza MBTI è una componente della personalità complessa e poliedrica. Nella stesura delle domande per indicare le preferenze di un individuo, la Myers utilizzò quello che definì "pagliuzze nel vento": i comportamenti quotidiani di superficie che indicano i più profondi modelli alla base delle preferenze. I comportamenti di superficie formano le sottoscale. Ogni preferenza è molto più complessa dei fattori identificati dalle sottoscale.

Ulteriori informazioni

Consulti un professionista dello MBTI riguardo alla sua conoscenza, esperienza e competenza con lo MBTI, Forma K, e il calcolo delle risposte di Fase 2. Un'ulteriore formazione nell'interpretare queste informazioni è disponibile e le consigliamo di lavorare con un professionista che disponga delle conoscenze necessarie per un'interpretazione accurata e idonea.

Lo MBTI di seconda fase è disponibile in lingua inglese presso la OPP. Chiami il servizio alla clientela al numero +44 (0)8708 728727 per ulteriori informazioni o per ordinare.

Sottoscale dello MBTI Fase 2

Extraversion

Initiating
Expressive
Gregarious
Participative
Enthusiastic

Introversion

Receiving
Contained
Intimate
Reflective
Quiet

Sensing

Concrete
Realistic
Practical
Experiential
Traditional

Intuition

Abstract
Imaginative
Inferential
Theoretical
Original

Thinking

Logical
Reasonable
Questioning
Critical
Tough

Feeling

Empathetic
Compassionate
Accommodating
Accepting
Tender

Judging

Systematic
Planful
Early Starting
Scheduled
Methodical

Perceiving

Casual
Open Ended
Pressure Prompted
Spontaneous
Emergent