

Fredi Falk Vogelius

Find din type før du søger job

- > Kend dit talent og dine skjulte ressourcer
- > Vælg det job, der passer til dig
- > Prøv en personlighedstest på Facebook m.m.



 **Jobindex**

Libris 

Find din type, før du søger job

Find din type før du søger job

1. udgave, 3. oplag 2008

Copyright © 2005 Forlaget Libris

Forfatter: Fredi Valk Vogelius

Forlagsredaktion: Kim Wilken

Omslag: Christel Frydkjær

DTP: Fredi Valk Vogelius

Korrektur: Signe Krølner

Tryk: P. J. Schmidt A/S

ISBN-13: 978-87-7843-719-8

Om Libris

Forlaget Libris er Danmarks største hæfte-forlag.

Et Libris-hæfte er velskrevet faglitteratur til en særdeles overkommelig pris. Vi har et stort udvalg af titler inden for aktuelle emner som:

- Computer og it
- Digitalfoto
- Job, karriere og erhverv
- Sundhed og sygdom

Alene i Danmark er hæfterne solgt i over syv millioner eksemplarer, og vores titler udgives i 14 europæiske lande.

Besøg Libris.dk

Besøg os på libris.dk, hvor du finder alle vores udgivelser. Her kan du også give os kommentarer og tilmelde dig vores gratis nyhedsservice. På www.libris.dk/bilag kan du hente eventuelle øvelsesfiler, smagsprøver og opdateringer.

Fås overalt

Vores udgivelser kan købes i alle boghandler. It-hæfterne fås tillige i større computerforretninger, og flere større kiosker fører et udvalg af vores hæfter. Er der et hæfte, du ikke kan finde, så kan boghandleren normalt skaffe det hjem på et par dage. Hæfterne kan også købes på Libris.dk, men vær opmærksom på, at der tillægges et ekspeditionsgebyr.

Libris

Ragnesminde

Vallensbæk Torvevej 9

2620 Albertslund

Tlf: 39 47 00 99 • Fax: 39 47 00 88

E-mail: libris@libris.dk

www.libris.dk

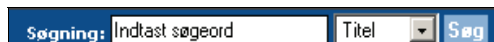


www.libris.dk

På vores hjemmeside finder du alle oplysninger om Forlaget Libris' udgivelser.



Med søgefunktionen kan du nemt finde de titler, du skal bruge. Søg på titel, forfatter, ISBN eller fritekst.



Tilmeld nyhedsbrev

Navn

E-mail-adresse

[Ændre data?](#)

Tilmeld dig vores nyhedsservice, og bliv informeret om nyheder, tilbud og portofrie dage.

I genvejsmenuen kan du se vores nyheder inden for bl.a. it, foto og job/erhverv.

Du finder også en liste over vores bestsellere.

Titler på vej viser, hvilke hæfter og bøger vi udgiver inden for den næste måned.



Indholdsfortegnelse

Forord	4
Indledning.....	5
Din karrierevej.....	6
Typologi.....	9
Din Type Indikator	14
Sådan genkender du typerne.....	21
Hvad betyder typekoden.....	23
ST-typernes karakteristika	24
ISTJ.....	25
ISTP	28
ESTP	31
ESTJ.....	34
SF-typernes karakteristika	37
ISFJ	38
ISFP	41
ESFP	44
ESFJ.....	47
NF-typernes karakteristika	50
INFJ	51
INFP.....	54
ENFP	57
ENFJ	60
NT-typernes karakteristika	63
INTJ	64
INTP	67
ENTP	70
ENTJ	73
Egen opfattelse og læring	76
Afsluttende bemærkninger.....	77
Litteraturliste	79

Forord

Dette hæfte er uundværligt!

For dig, der søger dit første job. For dig, der søger nyt job. Eller for dig, der ønsker at målrette dine overvejelser om karriereudvikling.

Med sans for den pædagogiske formidling og med det formål at gøre den nødvendige jobsøgningsproces inspirerende og effektiv, fører Vogelius dig igennem afklaring af mål og ønsker til jobbet, afdækning af egne kompetencer/præferencer og konkret vejledning til de praktiske elementer i jobsøgningens mange faser.

Med dette hæfte i hånden undgår du de mange, klassiske faldgruber i jobsøgningen, og med en solid teoretisk ballast afslører Vogelius, hvordan du skiller dig ud fra mængden med det bedste virkemiddel, du har ved hånden: Din personlighedstype!

Dine jobsøgningskompetencer forbedres markant, hvis du følger rådene og øvelserne i dette hæfte. Med andre ord: Læs hæftet, hvis du vil have jobbet!

Lone Mandix

Cand.psych.aut., Rekrutteringskonsulent

Indledning

*"En kunstner er ikke en anden slags menneske,
men ethvert menneske er en anden slags kunstner"*

Eric Gill

Hvad skal jeg vælge?

I mit virke som jobkonsulent har jeg ofte mødt mennesker, der har taget en traditionel uddannelse eller lært et håndværk, og som efterfølgende har følt sig forkert anbragt i de job, der er knyttet til uddannelsen. Det giver hyppigt en frustration og en oplevelse af, at man har "spildt" sit liv på noget, der ikke kunne bruges. Ofte har jeg imidlertid set, at man i de fleste tilfælde med stor succes kan bruge sin uddannelse eller håndværk i en anden sammenhæng, end den man traditionelt ser. Det kræver blot, at man løfter sig op i fugleperspektiv og finder ind til sin stil – den måde man naturligt organiserer sit liv på – og er på i dagligdagen.

Når man har fundet frem til de træk, der kendetegner ens adfærd, gælder det blot om at kombinere det med de metoder og systematikker, man har lært igennem sit uddannelsesforløb eller på sin læreplads. Derefter begynder der at tegne sig et billede af, hvad der betyder noget, for at man kan trives i et job.

Jeg blev derfor meget glad, da Kaare Danielsen fra Jobindex spurgte mig, om jeg ikke kunne tænke mig at nedfælde mine erfaringer og tanker i et hæfte. Denne kobling mellem forlaget Libris og Jobindex tiltaler mig, da det betyder, at mange kan nyde godt af de idéer og muligheder som sådan et hæfte kan give – og til en overkommelig pris.

Det er mit ønske, at du ved at gennemgå øvelserne og processerne i dette hæfte vil få en stadig mere klar forståelse af, hvad det

er, du er god til. Den første del af bogen giver dig en personlig afklaring og en generel forståelse af Jungs typologi. Du vil blive ført igennem en afklaringsproces, hvorefter der vil tegne sig konturerne af "den røde tråd" i dit liv, og senere i bogen vil du via Jungs typologi lære dig selv og dine ressourcer bedre at kende.

Den anden del af bogen kan du bruge til at læse mere specifikt om den type, der passer bedst på dig, for derigennem at lære mere om hvad du skal have fokus på, når du søger job.

Jeg har som underviser på mange jobsøgningskurser og som coach for vores medlemmer i IAK Kursus- og JobCenter erfaret, at netop koblingen mellem en afklaring og forståelsen af Jungs typologi giver mange den klarhed og fokus på egne ressourcer, der ofte bevirker en positiv ændring i deres jobsituation.

Jeg håber, at du vil bruge hæftet som en arbejdsbog, lave de forskellige opgaver og øvelser og skrive dine erkendelser ned med det samme i hæftet, så du har dem, når du fremover skal søge job.

Dette vil sandsynligvis ende med, at du får en mængde idéer til mulige job, som du kan søge. God fornøjelse med at finde det rigtige job - for dig.

Fredi Falk Vogelius (ENFP-type)

"Før du dræber en idé, enhver idé, så lad os i det mindste finde tre gode grunde til, hvorfor det kan lade sig gøre!"

Din karrierevej

*"Du kan ikke lære et menneske noget.
Du kan kun hjælpe ham til at opdage det inde i sig selv"*

Galileo

Valget af din fremtidige karriere

Når du enten skal til at vælge din fremtidige karrierevej via den uddannelse, du skal i gang med, eller du er færdig med uddannelsen og skal vælge et job, kan det ofte være vanskeligt at vælge "det rigtige" – for hvad er egentlig det "rigtige" for dig? Som regel, ser man på følgende, når man skal vælge:

- Personlighed
- Værdier
- Interesser
- Faglige færdigheder

For at træffe et klogt valg er det godt at kende sig selv og vide, hvad man "står for" som person, da det er de ting, man altid vil have med sig. De faglige færdigheder kan forholdsvis nemt læres, men hvis du ikke har interessen for disse færdigheder, eller de ikke passer til den person, du er og de værdier, du står for, bliver det et langt og sejt træk.

En måde at kaste mere lys på ens personlighed og lære mere om sig selv på kan være via Jungs typologi, som vi vil komme nærmere ind på i de næste afsnit. Men inden vi når dertil, skal vi undersøge, hvad det er, der karakteriserer den person, du er. I reklamerne for Danske Bank bruger de ofte udtrykket: "Gør det du er bedst til" – men hvad er det, som du er specielt god til? Hvad er din "stil"? Det vil de fleste ofte have vanskeligt ved at svare på. Da man i USA ville give en universitetslærer en særlig pris for hans evne til at undervise på en engageret og smittende facon, blev han meget overrasket og sagde: "Det er da ikke noget særligt – gør alle andre ikke også sådan?" Pointen er netop, at det, som er

vores særlige kendetegn, regner vi ikke selv for noget særligt – sådan er vi bare. Det er ikke noget, vi tænker over. Det er det skjulte, iboende talent i dig, vi skal finde frem til, da du ved at bruge dette talent kan udvikle din karriere på den helt rigtige måde - for dig. Ofte kan folk omkring dig se disse sider i dig, da det som regel gennemsyrrer dine handlinger og din adfærd. Så for at komme i gang med jagten på dine skjulte ressourcer starter vi med at forske lidt i dit liv.

Den røde tråd

For at finde den røde tråd i dit liv frem til nu og derved få en fornemmelse af det, som karakteriserer din personlighed og dine værdier, skal vi se på, hvad du har lavet, og hvorfor du synes, det var spændende. Du skal ikke lave en liste over alt, hvad du har foretaget dig fra din fødsel og frem til nu – så anstrengende bliver det ikke – men vi skal finde frem til de ting, som du har lavet af lyst, og fordi du synes, det var sjovt og dejligt. Dvs. vi ser især på det, som du har lavet i din fritid, og som du selv har valgt at lave, fordi du havde lyst til det. Hvis du fx har dyrket sport i fritiden, er det interessante spørgsmål, hvad du fik ud af det. Hvad var det, der gjorde, at du blev ved med at dyrke en bestemt sport igennem lang tid? Nogen vil sige, det var for motionens skyld – men der er mange andre måder at få motion på, så hvorfor valgte du lige denne form for sport? Var det en holdsport, du valgte (fx fodbold eller håndbold) eller en individuel sport (fx tennis og badminton)? Hvad var det, som bevirkede, at du var motiveret for at komme igen og igen – og hvad var det, som eventuelt fik dig til at stoppe med det? Nogen bliver måske draget af holdsport pga. kammeratskabet, sammenholdet og teamfølelsen – for andre kan

kan det være den individuelle præstation, lysten til at vinde og trangen til at være den bedste, som er den væsentlige drivkraft.

Lav en oversigt, og start med at skrive alt det ned, som du har lavet i din fritid eller arbejdstid, fra du var barn og frem til nu. Skriv de aktiviteter, som du særlig godt kunne lide.

Eksempel på liste med aktiviteter:

- Cykle
- Læse bøger
- Lege med Lego
- Være ude i naturen
- Skille ting ad og samle dem igen
- Løse gåder
- Være sammen med dyr
- Gå i byen med venner
- Lege med computer
- Rejse ud og møde nye mennesker

Når du ser på listen, kan det være, du genkender flere ting, som du også godt kan lide at lave, og her er det, at tingene ser meget ens ud for mange mennesker. Det næste skridt bliver nu at reflektere over,

hvad det egentligt var, der var den bagvedliggende årsag til, at du havde en oplevelse af, at aktiviteten var sjov og dejlig for dig – fx hvis du som barn kunne lide at cykle. Det viser sig nemlig ofte, at der er mange forskellige grunde til, at vi vælger det, vi gør. Det er her, at vi som personer skiller os ud fra hinanden, og der begynder at tegne sig et billede af vores personlighed.

Men før vi går videre kan du lave din første liste over aktiviteter, du har kunnet lide at lave op igennem livet:

Som sagt skal vi nu undersøge grunden, til at vi gjorde det, vi gjorde – og det er jo ofte fordi, det giver os noget godt – det tilfredsstillende en indre trang eller stræben, som ligger dybt i vores personlighed (som fx når du definerer stræben for dine egne personer i computerspillet Sims 2).

Hvis vi ser på listen fra før, kan vi nu begynde at skrive nogle stikord, der forklarer, hvilken indre stræben eller hvilke værdier der bliver tilgodeset ved at lave disse aktiviteter.

Eksempel på liste over aktiviteter med stikord, der fortæller om tiltrækningen ved disse:

Cykling: - følelse af frihed – fred i sindet – frisk luft

Læse bøger: - lyst til at lære nyt – nysgerrighed

Lege med Lego: - fantasi – bygge op og bryde ned – nyskabelse

Være ude i naturen: - fred i sindet – frisk luft – nye idéer

Skille ting ad og samle dem igen: - forstå sammenhænge – få ting til at virke

Løse gåder: - udfordring – nytænkning – forstå sammenhænge

Være sammen med dyr: - tæt nærvær og samvær uden betingelser og krav

Gå i byen med venner: - spænding – afprøvning af grænser

Lege med computer: - spænding – udfordring - forstå sammenhænge

Rejse ud og møde nye mennesker: - udfordring – spænding – afprøvning af grænser

Når vi nu ser på de kursiverede ord, begynder der at tegne sig et billede af, hvad det er, der "tænder" denne person, og hvad den røde tråd i livet er for denne person. Vi ser fx ord som: udfordring – spænding – nysgerrighed/forstå sammenhænge – afprøvning af grænser. Det kunne tyde på en person, der kan lide intellektuelle udfordringer og spænding i livet – alene og

sammen med andre mennesker. Her er det naturligvis vigtigt at spørge mere ind til personen og få afdækket nogle flere detaljer, men vi begynder at kunne se, hvordan denne person skiller sig ud.

Nu kan du arbejde videre på listen, du lavede før, og selv vælge de ord, der beskriver, hvad du fik ud af at gøre det, du gjorde.

Du kan nu samle de ord, der går igen, og ofte begynder der at tegne sig et mønster, der kan give dig en forståelse af, hvad der er din indre drivkraft, og hvad der er vigtigt for dig i livet – også kaldet dine værdier.

Beskriv nu det, der går igen som en rød tråd gennem dit liv:

Oftentimes kan du tjekke, om du har ramt rigtigt ved at forsøge at huske de tidspunkter i dit liv, hvor du har lavet aktiviteter, hvor du følte, tiden slæbte sig af sted. Det er som regel, når du har presset dig selv til at lave noget, som ikke er i tråd med dig selv og dine indre værdier. Hvis man fx sætter personen fra det foregående eksempel til at lave meget rutineprægede opgaver i længere perioder, falder arbejdsindsatsen drastisk, da det ikke giver nye udfordringer. Det kan være nødvendigt at lave rutineprægede opgaver til tider – men så kan det være rart at vide, hvorfor det føles så anstrengende at lave det. Jeg har enkelte gan-

ge oplevet, at det ikke var muligt at se nogen rød tråd i livet for den person, som jeg skulle hjælpe til at få en afklaring, og da var det ofte, fordi den røde tråd netop var konstant variation og forandring.

Hvis du løber sur i denne øvelse og ikke kan få tegnet et billede af dig selv, kan det være en god idé at lave den sammen med nogle af dine venner, da de ofte kan se nogle sider af dig samt temaer og sammenhænge, som det kan være vanskeligt selv at se, da de forekommer at være noget naturligt og selvfølgelig for dig selv. Du kunne fx spørge nogle af dine venner om følgende:

Hvordan vil de karakterisere dig?

Hvad de synes, der er karakteristisk for din måde at være på, når du er sammen med dem?

Er du fx den, der altid kommer med nye idéer uopfordret, eller den der aldrig siger noget, før du bliver spurgt osv.

I næste afsnit skal vi se nærmere på Jungs typologi, som kan give dig en forståelse af din person, dine ressourcer og af hvad det er, som giver dig energi. Dette vil sammen med den refleksion over dit liv, du netop har foretaget, kunne give dig en god fornemmelse af, hvem du er, hvad der er dine unikke kvaliteter, og give dig idéer til, i hvilke typer job du kan få anvendelse for disse kvaliteter.

Livet består ikke i at have gode kort på hånden, men i at spille dem du har godt.

Josh Billing

Typologi

"Det er en kendsgerning, som jeg gang på gang har måttet bøje mig for i mit praktiske arbejde, at mennesket er næsten ude af stand til at fatte og anerkende et andet synspunkt end dets eget"

C.G. Jung

Jungs Typologi

Typologien er en metode til at forstå sig selv og andre. Der er her benyttet opdelingen fra MBTI® (Myers-Briggs Type Indicator)®, udviklet af Katharine Briggs og Isabel Briggs Myers på baggrund af C.G. Jungs teori om typologien. Denne blev publiceret på engelsk i et af hans hovedværker, "Psykologiske typer" fra 1923. Jungs typologi er hovedsagelig et produkt af praktisk erfaring, og den kan få os til at forstå nogle af de forskellige måder, som mennesker tænker og handler på.

MBTI® identificerer menneskers præferencer og giver mulighed for på en konstruktiv og positiv måde at skabe fundamentet for en personlig udvikling. Når du forstår principperne i MBTI®, kan du få en værdifuld indsigt i, hvordan din personlighed påvirker andre mennesker. Det har overordentlig stor betydning, når du fx skal søge det job, der bedst passer til dig, og når du skal til jobsamtale.

Du får endvidere mulighed for at gøre dine arbejdsrelationer mere produktive og fornøjelige, da du får et værktøj til hurtigt at kunne genkende de forskellige hovedtyper blandt dem, du omgås.

MBTI® – de 4 dimensioner

Personlighedsmodellen, der arbejdes med i MBTI®, er baseret på 4 dimensioner:

Hvorfra du henter din energi

- Fra den ydre verden med aktiviteter og tale eller
- Fra den indre verden med refleksion og tænkning.
-

Hvordan du henter informationer

- Ud fra fakta og detaljer eller
- Ud fra mønstre og helheder.

Hvordan du træffer beslutninger

- På basis af logik og objektive overvejelser eller
- På basis af holdninger og værdier.

Hvordan du organiserer dit liv

- På en struktureret og planlagt facon eller
- På en fleksibel facon med planlægning i sidste øjeblik.

De fleste vil sikkert sige, at de er lidt hvert, og det vil de have ret i, da vi rummer alle aspekter. Somme tider har vi brug for stilhed og ro, til andre tider er vi meget talende og aktive. Nogle gange sidder vi og fordyber os i detaljer, andre gange bevarer vi det store overblik. Vi kan det hele inden for alle 4 dimensioner, men ifølge Jungs typologi vil vi have en præference for at gøre mere det ene end det andet.

For at du kan få en oplevelse af typologien i praksis, vil jeg bede dig tegne et træ og derefter skrive dit navn med den hånd, du normalt bruger:

Træ

Navn: _____

Når du er færdig, vil jeg bede dig tegne et træ og skrive dit navn igen, men denne gang skal du bruge den anden hånd, altså den du normalt ikke bruger.

Træ

Navn: _____

Kig nu på de to tegninger, og tænk over, hvad du ser, når du betragter tegningerne og dit navn skrevet med hver sin hånd.

Ofte fortæller folk, at træet, tegnet med den "forkerte" hånd, ser barnligt ud, og at det var vanskeligt at tegne det pænt. Da de skulle skrive deres navn med den "forkerte" hånd, var det vanskeligt og anstrengende, mens det føltes nemt og glidende med den "rigtige" hånd.

Det er på samme måde inden for typologien! Når vi bruger de sider af os selv, som er naturlige og ægte for os, flyver tiden af sted, og det hele går meget mere glidende og nemt.

Når vi derimod bruger noget tillært, som vi godt kan, men som ikke er vores naturlige præference, føles det mere besværligt og tungt.

Dette betyder også, at mennesker, der tilhører en bestemt type, ikke altid opfører sig i overensstemmelse med denne type, fordi vi er så alsidige. Men når man har kendt et andet menneske igennem længere tid, vil man som regel fornemme, at der er nogle gennemgående adfærdstræk, som kendetegner dette menneske, og det er dét, der tegner billedet af en type.

Det er derfor mest sandsynligt, at du kan yde dit bedste, når du bruger dine præferencer.

Det at forstå sine egne præferencer er derfor det første skridt hen imod at kunne bruge typologien som en model og et værktøj til at udvide din forståelse af dig selv og andre.

Vi skal derfor se nærmere på de fire dimensioner i MBTI®-modellen, så du kan bruge modellen til at forstå dine egne præferencer.

Din kilde til energi – E eller I

Den første dimension viser, hvorfra du henter din primære energi. Hvis du fortrinsvis henter din energi i den ydre verden, sammen med andre mennesker, ved at udføre handlinger og tale, kaldes den E (Ekstrovert). Hvis du primært lader op i selskab med dig selv, i den indre verden, ved tænkning og refleksion, kaldes den I (Introvert).

E - Ekstrovert	I - Introvert
Social	Privat
Taler meget	Er mere stille
Når de taler, er det ikke altid helt gennemtænkt	Når de tænker, får de ikke altid udtrykt disse tanker i tale
Taler for at tænke	Tænker, før de taler
Har ofte et meget aktivt kropssprog	Har ofte et mere lukket kropssprog

Som nævnt tidligere vil du sikkert kunne genkende alle disse elementer i dig selv, og vi oplever situationer, hvor den ene eller den anden adfærd er mest hensigtsmæssig. Hvis du kommer til en sammenkomst, vil du ofte hurtigt kunne spotte, hvem der er E-typer. Det er dem, der taler i større grupper til mange, hvorimod man ofte vil se I-typerne sidde og tale sammen to og to, eller de sidder blot og betragter det, der foregår omkring dem. Hvis du er til møder, vil du kunne opleve, at dem, der først stiller spørgsmål, er E-typerne, og senere hen i mødet begynder I-typerne så at stille mere indgående spørgsmål.

Forskellen mellem ekstroverte og introverte typer ses mest, når der er et ægte frit valg, men vi befinder os ofte i arbejdssituationer

eller private sammenhænge, hvor vi handler ud fra de gældende normer og regler.

For at kunne finde din type skal du derfor se på dit liv som helhed og spørge dig selv, hvad du foretrækker at gøre, når du selv kan vælge. Her er det vigtigt, at det er noget, du rent faktisk gør – og ikke blot noget, som du tænker på at gøre.

Din måde at indsamle informationer – Perception – S eller N

Den anden dimension handler om din måde at få informationer på - perception. Søger du ofte faktisk information, altså fakta og detaljer, kaldes det S (Sensing) – fremover beskrevet med de danske ord Sansning. Forsøger du derimod at kæde informationerne sammen og se mønstre og større sammenhænge, kaldes dette N (iNtuition). Her bruges bogstavet N for ikke at skabe forvirring i forhold til Introvert).

S - Sansning	N - Intuition
Fakta	Muligheder
Detaljer	Det store overblik
Hvad tingene er her og nu	Hvad det kan udvikle sig til
Mest praktisk	Mere abstrakt
Fokuserer på de 5 sanser	Intuitiv med fokus på "den 6. sans"

For at finde din præference kan du fx spørge dig selv, hvilke artikler du bedst kan lide at læse. Er det oftest artikler, der diskuterer, hvordan tingene kan udvikle sig, og hvilke muligheder det giver (N), eller er det artikler, der leverer grundige analyser af tingene, som de er her og nu (S)? Mennesker med S-præference bliver ofte utålmodige, hvis der diskuteres for længe frem og tilbage, hvad der skal gøres. Man hører dem ofte sige: "Skal vi ikke se at komme i gang med at gøre det – så hvem gør hvad og hvornår?" Hvorimod mennesker med N-præference bruger lang tid på at diskutere

de fremtidige muligheder, før de går i gang med det konkrete arbejde. På arbejdet hører du ofte N-typerne tale om, hvad tingene kan udvikle sig til, og hvis S-typerne beder om at høre noget konkret, bliver N-typerne ofte lidt undvigende i blikket og giver udflydende svar.

Som sagt oplever man ofte, at man kan genkende begge sider i sig selv, men det er her vigtigt at se på, hvad man bedst kan lide og finder mest interessant i det lange løb.

Din måde at træffe beslutninger – T eller F

Den tredje dimension handler om, hvordan du træffer beslutninger. Nu har du indsamlet en mængde informationer, og du skal tage en beslutning om, hvad der skal gøres. Støtter du dig fortrinsvis til din logik og objektive overvejelser, så kaldes det T (Tænkning). Hvis du lægger mere vægt på holdninger og værdier, så kaldes det F (Følen).

T -Tænkning	F - Følen
Analyserer	Sympatiserer
Mere objektiv	Mere subjektiv
Lægger vægt på principper og analytisk sandhed	Lægger vægt på menneskelige behov og værdier
Ser på de økonomiske facts	Ser på de menneskelige relationer
Tænker længe, før der træffes en beslutning – som de så fastholder	Træffer hurtigt en beslutning – som de muligvis ændrer igen

Det bør understreges, at F-dimensioner ikke skal forstås, som om man kun har fokus på følelser og stemninger. I denne model betyder det mere, at man har en personlig holdning, til hvad der er "rigtigt" og "forkert". Her kan det være en stor hjælp at spørge sig selv, hvordan man svarer, hvis man bliver bedt om at tage stilling til noget bestemt. Hvis man har en klar T-præference, vil man ofte svare med mange og lange forklaringer for og imod, inden man

giver sin holdning til kende. Spørger man en person med en klar F-præference, vil personen som regel melde klart ud, hvad hans synspunkt er og vil ikke komme med mange og lange forklaringer først. Når man hører T-typer diskutere noget, vil man ofte høre logiske og økonomiske argumenter for det ene eller det andet. Hvis F-typer diskuterer det samme emne, vil diskussionen ofte gå på, hvordan en given beslutning vil påvirke samarbejdet eller den gruppe af mennesker, der bliver berørt af beslutningen.

Igen kan man ikke sige, at vi kun er T- eller F-typer - vi bruger både Tænkning og Følelsen, når vi skal træffe beslutninger og gøre vores valg i livet. Det er derfor op til dig selv, hvordan du foretrækker at træffe beslutninger, hvis du har et frit valg.

Din livsstil – J eller P

Den sidste dimension viser, hvilken livsstil du foretrækker - den mere organiserede eller den mere fleksible. Hvis du bedst kan lide at organisere dit liv og planlægge tingene, kaldes det J (Judgement) – fremover beskrevet med de danske ord Vurderende. Hvis du derimod bedst kan lide at have alle muligheder åbne indtil sidste øjeblik og oplever planer som en spændetrøje, kaldes det P (Perception) – fremover beskrevet med det danske ord Opfattende.

Du oplever tit J-typer som personer, der ønsker at træffe beslutninger, om hvad der skal gøres samt hvornår og hvem, der skal gøre det.

J - Vurderende	P - Opfattende
Planlægning	Spontanitet
Har fokus på beslutninger	Har fokus på informationer
Vil gerne skabe resultater nu	Vil gerne holde alle muligheder åbne
Kan lide at afslutte opgaver, før man tager fat på en ny	Kan lide at skifte rundt mellem opgaverne
Ønsker at skabe systemer og kontrol	Ønsker at give plads til nye muligheder

Dette kan for nogle typer blot dreje sig om beslutninger for dem selv, mens nogle også gerne vil beslutte for andre og dermed bestemme, hvordan andre skal gøre tingene. P-typerne kan opfattes som mere undersøgende og spontane – her betyder det ikke så meget, hvordan og hvornår noget bliver gjort, bare det bliver færdigt til tiden. Derfor oplever man ofte, at P-typerne laver tingene færdige i sidste øjeblik, mens J-typerne har lagt en plan, som de følger, og derfor ofte er færdige med opgaven i god tid. J-typerne bliver gerne irriterede over at blive afbrudt, hvis de arbejder med noget, mens P-typerne vil benytte en afbrydelse som en kærkommen lejlighed at lave noget andet end det, de sidder med lige nu. Hvis du arbejder på at blive færdig med et projekt, kan du som J-type ofte komme ud for, at en person, der er en P-type, kan komme med forslag til at ændre fundamentale ting i projektet, dagen før det skal være færdigt – fordi det vil give flere muligheder fremover.

Opsummering

Som nævnt tidligere vil din personlighed være sammensat af alle 8 typer, men i MBTI typemodellen vil du skulle vælge, hvad der passer bedst på dig. Derved ender du med en 4-bogstavs-kode inden for de 16 kombinationer, der findes.

MBTI typetabel:

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Hvis du på nuværende tidspunkt føler dig lidt i vildrede med, hvad din type er, er det helt naturligt, da vi som sagt indeholder alle aspekter. Ydermere er vi som regel blevet påvirket gennem skolegang og videre uddannelse til at have en bestemt adfærd, og denne adfærd, som er tillært, kan ofte overskygge vores naturlige præferencer. Det er derfor ofte en proces, hvor du

trinvist kommer tættere og tættere på din indre kerne og type, efterhånden som du lærer mere om typologien. I det næste kapitel er der lavet en mini Type Indikator som kan hjælpe dig i din afklaring, men vil du for alvor i dybden med dette, bør du få en tid hos en MBTI®-certificeret konsulent fra OPP Danmark, som via en autoriseret MBTI typeindikator® og en dialog vil hjælpe dig til at blive afklaret. Du kan også kontakte

Center for Ledelse, som ved hjælp af den nye JTI® (Jungiansk Type Indeks) kan henvise dig til en JTI-certificeret konsulent, som via en autoriseret JTI typeindikator® og en dialog vil hjælpe dig til at blive afklaret.

® Myers-Briggs Type Indicator and MBTI are registered trade marks of the Myers-Briggs Type Indicator Trust. OPP Limited is licensed to use the trade marks in Europe.

Din Type Indikator

"Det giver ingen mening at sætte folk i bås – altså typeinddele dem. Typologien bliver først værdifuld, når den benyttes til konstruktiv bearbejdning af ens egen situation og i forbindelse med samspillet mellem mennesker."

C.G. Jung (frit oversat)

Typeafklaring

Denne Type Indikator er designet til at hjælpe dig med at blive mere bevidst om dine præferencer, og som navnet antyder, vil den give dig en fornemmelse af, hvad dine præferencer er inden for de 4 dimensioner, som blev gennemgået i kapitlet om typologien.

Er det en test?

Det er ikke nogen test – det er mere en slags type-dekoder, så der er ingen rigtige eller forkerte svar. Det er dig, der afgør, hvad der passer bedst på dig. Din besvarelse kan være med til at give dig indsigt i din måde at indsamle informationer på, træffe beslutninger på samt indsigt i, hvordan du bruger dette i samspil med andre personer. Derved kan du også blive mere klar over dine egne styrker og ressourcer. Ofte kan man være i tvivl om, hvorvidt man skal tage udgangspunkt i en jobsituation eller tage udgangspunkt i, hvordan man opfatter sig selv i privat sammenhæng. Når du svarer på spørgsmålene, er det vigtigt, at du ikke tænker på de krav, som du har oplevet, bliver stillet til dig privat eller i arbejdsmæssige sammenhænge, men i højere grad forsøger at anlægge et fugleperspektiv på dig selv og spørge dig selv, hvad du egentlig foretrækker, når du frit kan vælge.

Hvordan besvares spørgsmålene?

Du vil gennem processen blive præsenteret for to forskellige udsagn, og det er vigtigt, at du vælger det svar, som du synes passer bedst på dig, selv om det vil kunne føles vanskeligt, da du sikkert vil opleve, at du kan sige ja til begge udsagn. I disse situationer skal du svare spontant og vælge det udsagn, som du har det bedst med. Så alt i

alt skal du blot svare ud fra din egentlige opfattelse af dig selv. God fornøjelse med besvarelsen!



(E) Ekstrovert – (I) Introvert

Den første dimension, vi skal se på, handler som tidligere nævnt om, hvorfra du henter din energi. Du sætter kryds ved det udsagn (A eller B), som du synes passer bedst på dig – og sæt kun ét kryds ved hvert udsagnspar:

- A: Jeg foretrækker, at der er liv og mennesker omkring mig
- B: Jeg foretrækker, at der er stilhed og ro omkring mig
- B: Jeg har ofte brug for at tænke over tingene, før jeg udtaler mig
- A: Jeg har ofte brug for at tale om tingene, før jeg kan tænke dem igennem
- B: Andre opfatter mig ofte som en eftertænksom person
- A: Andre opfatter mig ofte som en spontan person

- A: Jeg lytter og følger gerne med i det, der sker omkring mig
- B: Jeg forsøger gerne at gå ind i mig selv, så jeg ikke forstyrres af det, der sker omkring mig

- A: Andre siger ofte, at jeg har et åbent kropssprog, der er nemt at læse
- B: Andre siger ofte, at jeg har et lukket kropssprog, der er vanskeligt at læse

- B: I store forsamlinger taler jeg helst kun, når jeg bliver spurgt
- A: I store forsamlinger siger jeg ofte min mening eller stiller spørgsmål

- A: Jeg får tit ny energi og nye tanker, når jeg er sammen med andre
- B: Jeg får bedst ny energi og nye tanker af at være sammen med mig selv, fx når jeg læser en bog

- A: Andre siger, at jeg til tider taler for meget og giver for mange informationer
- B: Andre siger, at jeg taler for lidt og giver for få informationer

- B: Jeg er ofte eftertænksom og stille for at kunne samle tankerne
- A: Jeg tænker undertiden højt for at kunne samle mine tanker

- A: Jeg kan godt komme til at afbryde andre under en diskussion
- B: Jeg lader som regel altid andre tale færdigt, før jeg siger noget

- A: Jeg foretrækker ofte at kommunikere ansigt til ansigt

- B: Jeg foretrækker ofte skriftlig kommunikation

Læg nu dine krydser sammen.

Antal A: ____ (E) Antal B: ____ (I)

Når du har svaret på alle spørgsmålene, vil du have scoret højere på den ene af præferencerne. Det er vigtigt at bemærke, at en høj score på enten E- eller I-præferencen ikke betyder, at du er meget E eller meget I. Et højt tal indikerer blot, at du er mere bevidst om, hvad din præference er.



(S) Sansning – (N) Intuition

Den anden dimension, vi skal se på, handler som nævnt om, hvordan du henter informationer. Du sætter kryds ved det udsagn (A eller B), som du synes passer bedst på dig – sæt kun ét kryds ved hvert udsagnspar:

- B: Jeg kan godt lide at se "det store billede" og at danne mig et perspektiv først
- A: Jeg foretrækker "beviser" (fakta, eksempler) til at begynde med
- A: Jeg kan godt lide at gå i detaljer
- B: Jeg holder mig helst til en overordnet plan
- A: Jeg er ofte mest optaget af, hvad der skal gøres her og nu
- B: Jeg er ofte mest optaget af, hvad tingene kan udvikle sig til

- B: Når jeg arbejder, kan jeg godt lide at være i gang med flere opgaver samtidigt, som jeg skifter rundt imellem.
- A: Når jeg arbejder, vil jeg helst lave det færdigt, jeg er i gang med, før jeg går videre til den næste opgave
- B: Jeg kan godt lide at beskæftige mig med noget mere abstrakt og teoretisk
- A: Jeg kan godt lide at beskæftige mig med noget konkret og praktisk
- A: Når jeg forklarer noget, refererer jeg ofte til konkrete eksempler
- B: Når jeg forklarer noget, refererer jeg ofte til generelle begreber
- A: Når jeg skal løse et problem, foretrækker jeg gerne at benytte en velkendt, gennemprøvet metode
- B: Når jeg skal løse et problem, foretrækker jeg gerne at forsøge at finde nye løsningsmetoder
- B: Når jeg skal fortælle andre om noget, der er sket, kan jeg ofte kun huske de store linjer
- A: Når jeg skal fortælle andre om noget, der er sket, kan jeg ofte huske mange detaljer og fakta
- A: Jeg bliver ofte utålmodig eller fraværende, når møder udvikler sig til en diskussion af visionen, og tænker mest på, hvornår jeg kan komme i gang med at løse opgaverne
- B: Jeg bliver ofte meget tændt og nærværende, når møder udvikler sig til en diskussion af visionen, og får lyst til at bidrage med mine tanker og idéer om mulighederne i fremtiden
- A: Når jeg skal lære noget nyt, foretrækker jeg at forstå de enkelte delelementer først, inden jeg sætter dem sammen til en helhed
- B: Når jeg skal lære noget nyt, foretrækker jeg at forstå helheden først, inden jeg sætter mig ind i de enkelte delelementer
- B: Jeg sætter pris på at lave ændringer og variationer i mine arbejdsrutiner
- A: Jeg sætter pris på at arbejde efter gennemprøvede procedurer

Læg nu dine krydser sammen.

Antal A: ____ **(S)** **Antal B:** ____ **(N)**

Når du har svaret på alle spørgsmålene, vil du have scoret højere på den ene af præferencerne. Det er vigtigt at bemærke, at en høj score på enten S- eller N-præferencen ikke betyder, at du er meget S eller N. Et højt tal indikerer blot, at du er mere bevidst om, hvad din præference er.



(T) Tænkning – (F) Følen

Den tredje dimension, vi nu skal se på, handler om, hvordan du træffer beslutninger. Du sætter kryds ved det udsagn (A eller B), som du synes passer bedst på dig – og sæt kun ét kryds ved hvert udsagnspar:

- A: Når jeg skal træffe beslutninger, baserer jeg dem ofte på en logisk, objektiv analyse

B: Når jeg skal træffe beslutninger, baserer jeg dem ofte på personlige værdianskuelser og holdninger

A: Jeg accepterer, at konflikter er en naturlig del af det at omgås andre mennesker

B: Jeg lægger tit konsekvenserne for andre mennesker til grund for min beslutning

B: Jeg har mest fokus på personerne, jeg omgås, og på deres reaktioner og behov

A: Jeg lægger tit principper, kriterier og logik til grund for min beslutning

A: Jeg har mest fokus på opgaverne og arbejdet, der skal udføres

B: Andre oplever, at jeg ofte lever mig ind i tingene

A: Jeg forsøger at bevare et køligt overblik i de fleste situationer

A: Andre oplever, at jeg ofte forholder mig distanceret til tingene

B: Jeg forsøger at finde mit personlige standpunkt i de fleste situationer

A: Jeg forsøger ofte at finde frem til sandheden ved brug af objektive ræsonnementer

A: Jeg er ofte interesseret i, hvordan tingene hænger sammen

B: Jeg forsøger ofte at finde frem til det vigtigste ved brug af personlige informationer

B: Jeg er ofte interesseret i, hvorfor personerne reagerer som de gør

Læg nu dine krydser sammen.

A: I diskussioner forholder jeg mig ofte mest analytisk til det, der bliver sagt

Antal A: ____ (T) Antal B: ____ (F)

B: I diskussioner bliver jeg ofte meget involveret i det, der bliver sagt

Når du har svaret på alle spørgsmålene vil du have scoret højere på den ene af præferencerne. Det er vigtigt at bemærke, at en høj score på enten T- eller F-præferencen ikke betyder, at du er meget T eller F. Her er det især vigtigt at bemærke, at en høj score på T ikke betyder, at du er mere intelligent og har en høj IQ. Et højt tal indikerer blot, at du er mere bevidst om, hvad din præference er.

B: Jeg forsøger ofte at fremhæve det, som alle er enige om

A: Jeg er ofte hurtig til at analysere mig frem til det, som ikke stemmer

A: Jeg bliver som regel ikke så let påvirket af andre personers sindstilstand

B: Jeg bliver som regel let påvirket af andre personers sindstilstand

B: Jeg har det dårligt med konflikter og forsøger ofte at undgå dem

