

MBTI® type tips

Relaties koesteren in tijden van Corona



Onderzoek heeft aangetoond dat onze voorkeursfuncties met betrekking tot het ontvangen van informatie en het nemen van beslissingen van invloed is op hoe we graag communiceren en in een team werken, kortom, hoe we het liefst relaties met anderen aangaan.

De twee middelste letters van ons MBTI® type ST, SF, NF of NT geven onze voorkeursfuncties aan voor het opnemen van informatie (Sensing of INtuition) en voor het nemen van beslissingen (Thinking of Feeling).

We kunnen anderen helpen en ondersteunen door de Platina Regel na te leven “Behandel anderen zoals zij graag behandeld willen worden”. Dit oefen je door jouw gedrag aan te laten sluiten bij de combinatie van de twee middelste letters van hun MBTI-type.

ST

Als de voorkeur **Sensing** en **Thinking** is

- Waarderen het nemen van verantwoordelijkheid.
- Ondersteunen mensen graag door problemen efficiënt op te lossen.
- Zoeken naar duidelijk gedefinieerde rollen in relaties.
- Geven er de voorkeur aan om op een praktische, feitelijke manier met anderen in contact te komen.
- Geven de voorkeur aan korte zakelijke interacties.
- Kunnen logische analyse prioriteren boven menselijke emotie tijdens een conflict.

Blinde vlekken

- Kunnen rigide worden over de manier waarop zij problemen willen aanpakken.
- Kunnen nalaten om de input en oplossingen van anderen mee te nemen.

Om het vertrouwen te winnen van iemand met **Sensing** en **Thinking** voorkeuren

- Bepaal en neem de taken aan waarvoor je verantwoordelijk wilt zijn.
- Gebruik specifieke feiten en praktijkvoorbeelden in je communicatie en presenteer ze op een logische stapsgewijze manier.
- Communiceer objectief, gebruik onpersoonlijke taal.
- Geef duidelijk, vooraf en direct aan wat je nodig hebt.
- Als je het niet met hen eens bent - erken dat hun oplossing zou kunnen werken en dat je een suggestie hebt om deze te verbeteren.

NT

Als de voorkeur **Intuition** en **Thinking** is

- Waarderen onafhankelijkheid en competentie in zichzelf en anderen.
- Steunen anderen door een uitgebreid begrip van de situatie op te bouwen.
- Debatteren en dagen anderen uit om zelf na te denken.
- Vinden het leuk om kennis en competentie van anderen te testen door sceptisch te zijn.
- Maskeren emoties met behulp van droge humor.
- Kunnen persoonlijke gevoelens van zichzelf en anderen in een conflictsituatie minimaliseren.

Blinde vlekken

- Kunnen afstandelijk en betogend lijken.
- Kunnen veronderstellen dat de waardering voor de ander wel door hen wordt begrepen.

Om het vertrouwen te winnen van iemand met **Intuition** en **Thinking** voorkeuren

- Maak ruimte voor hun complexe en uitgebreide perspectieven.
- Bied voldoende onderbouwing voor de situatie zoals jij die ziet.
- Neem deel aan discussies en zie deze als een kans om meerdere perspectieven in kaart te brengen.
- Wees bereid om nieuwe en verschillende mogelijkheden en perspectieven te verkennen.
- Erken hun behoefte om het concept te schetsen voordat je om verduidelijking en details vraagt.
- Wanneer je het niet met ze eens bent - respecteer het concept dat ze hebben gedeeld en vraag ter aanvulling om de specifieke informatie.



Als de voorkeur **Sensing** en **Feeling** is

- Waarderen persoonlijke loyaliteit.
- Bieden warme, persoonlijke en praktische ondersteuning aan anderen.
- Maken zich zorgen over de gevoelens en behoeften van anderen.
- Zijn goed in het verzamelen en onthouden van details over mensen.
- Geven de voorkeur aan win-win oplossingen
- Voelen zich ongemakkelijk als er conflict is

Blinde vlekken

- Kunnen te snel tegemoetkomen aan de behoeften van anderen omwille van harmonie.
- Kunnen eigen behoeften en gevoelens verwaarlozen.

Om het vertrouwen te winnen van iemand met **Sensing** en **Feeling** voorkeuren

- Gebruik realistische en emotionele taal.
- Geef ze volledige aandacht terwijl je onthoudt wat er al is gezegd.
- Ga persoonlijke relaties aan en onderhoud deze.
- Maak ruimte om te luisteren naar hun persoonlijke ervaringen.
- Waardeer hun behoefte aan harmonie.
- Als je het niet met hen eens bent – vraag dan rustig en persoonlijk wat jij nodig hebt.



Als de voorkeur **Intuition** en **Feeling** is

- Waarderen mensen en dingen die een verschil maken in de wereld.
- Willen behandeld worden als een uniek individu.
- Gebruiken analogieën, metaforen en verhalen uit persoonlijke ervaring om standpunten over te brengen.
- Inspireren en motiveren anderen graag door mogelijkheden te identificeren.
- Zijn op zoek naar intra-persoonlijke en interpersoonlijke groeimogelijkheden.
- Vermijden conflicten liever tenzij er een botsing van waarden is.

Blinde vlekken

- Kunnen overdreven optimistisch en idealistisch lijken.
- Kunnen relaties belangrijker vinden dan taken.

Om het vertrouwen te winnen van iemand met **Intuition** en **Feeling** voorkeuren

- Luister respectvol naar hun ideeën.
- Erken waarden die voor hen belangrijk zijn.
- Bevestig sterke punten en bijdragen voordat je kritiek geeft.
- Deel waarom deze relatie belangrijk voor je is.
- Waardeer hun behoefte aan harmonie.
- Als je het niet met hen eens bent – waardeer hun ideeën en waarden en vraag vervolgens om details.

Wanneer je het MBTI-®-type van de ander niet kent

- Observeer. Let op mogelijke aanwijzingen over het type in de argumenten en aanpak.
- Vorm een hypothese over een of meerdere voorkeuren.
- Test deze hypothese. Pas je communicatie aan op basis van je hypothese over voorkeuren en observeer de resultaten van je aanpak.
- Als je zorgvuldige observatie en aanpak aantoont dat er effectieve communicatie plaatsvindt en beide partijen zijn afgestemd en betrokken, ga dan verder met deze aanpak.
- Als de hypothese niet werkt en je voelt een communicatiekloof, blijf dan observeren en vorm en test een nieuwe hypothese.

Bron: The Art of Dialogue door Carolyn Zeisset