

**Sam Sample**  
**27 Mar 2013**

RAPPORTO EXPERT

**STANDARD**

**JUNG TYPE INDICATOR**





## INDICE

Il rapporto interpretativo JTI Standard descrive il profilo di Sam Sample nelle seguenti sezioni:

- 1. Guida introduttiva al JTI**
- 2. Il Profilo JTI**
- 3. Descrizione del Tipo JTI di Sam Sample**

### AVVERTENZE

Questo rapporto contiene informazioni riservate e confidenziali su Sam Sample. Le informazioni raccolte debbono essere trattate con la massima responsabilità, in modo strettamente riservato e nel rispetto delle vigenti normative sulla privacy. Questo rapporto è stato elaborato considerando le risposte date al questionario JTI conferite volontariamente da Sam Sample.

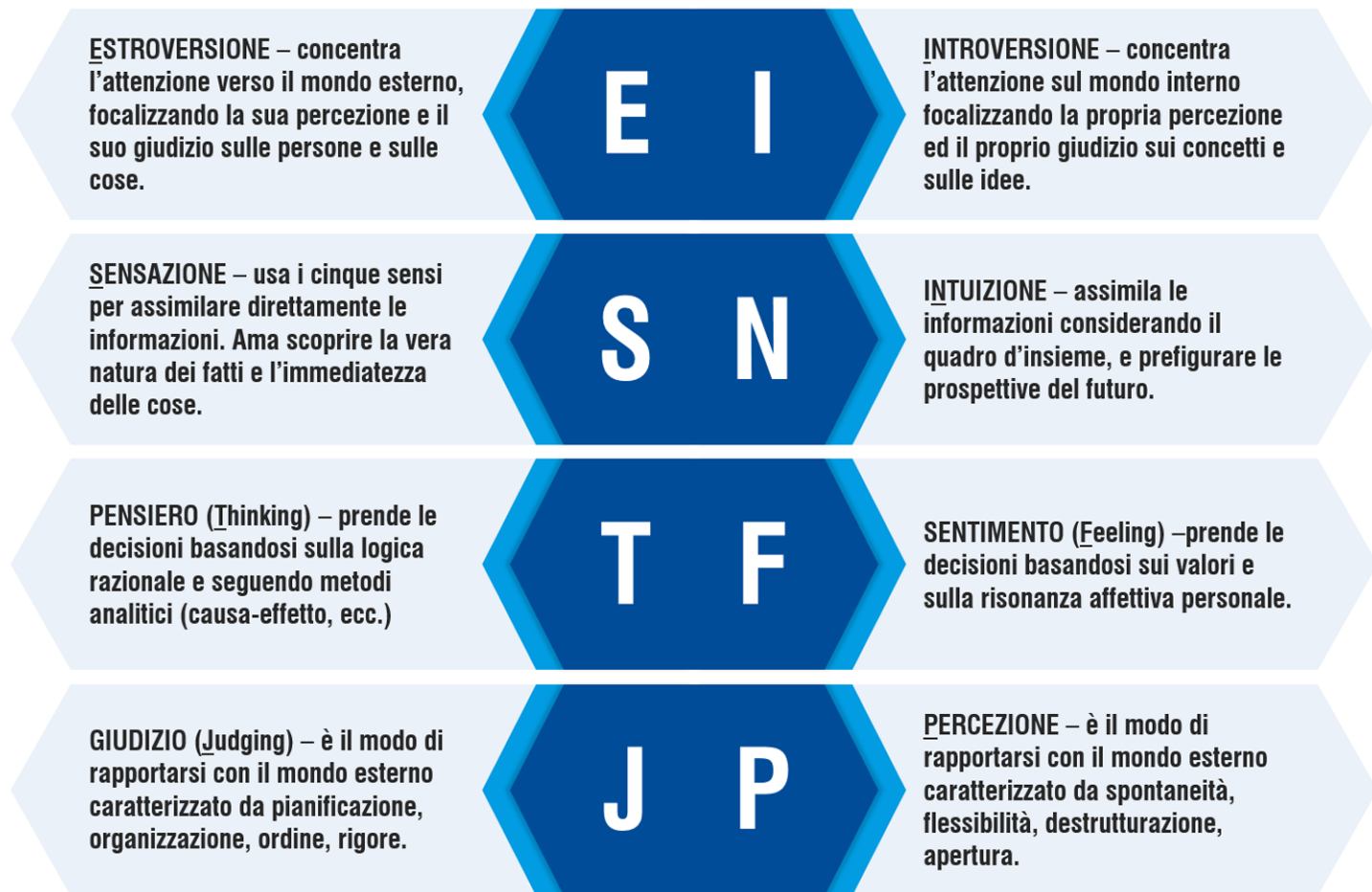
Il profilo qui delineato deriva da un questionario self-report, pertanto dovrebbe essere collocato nel contesto di altri fattori pertinenti come i dati biografici del soggetto esaminato, i suoi interessi professionali, le sue motivazioni, abilità e competenze.



## GUIDA INTRODUTTIVA AL JTI

### IINTRODUZIONE

Per conoscere una persona in ambito lavorativo abbiamo bisogno di sapere come percepisce e acquisisce le informazioni e come agisce ed opera in seguito all'acquisizione delle stesse. Lo JUNG TYPE INDICATOR (JTI) rileva esattamente questi processi.



In primo luogo il test fornisce un punteggio sulle dimensioni INTROVERSIONE-ESTROVERSIONE. Queste dimensioni hanno un significato particolare all'interno dello JTI che è solo parzialmente collegato alla originale concettualizzazione avanzata da Jung. Lo Jung Type Indicator descrive l'Estroverso come quell'individuo che è principalmente orientato verso il mondo esterno che tende perciò a focalizzare la sua percezione e il suo giudizio sulle persone e sulle cose, mentre l'Introverso come colui che è principalmente orientato verso il mondo interno, che tende a focalizzare la propria percezione ed il proprio giudizio sui concetti e sulle idee. In tal modo l'Estroverso preferisce passare il proprio tempo in compagnia degli altri ed esprimere apertamente le proprie idee e i propri interessi. L'Introverso invece preferisce la riflessione e non sente l'incessante bisogno della presenza di altri.

In secondo luogo il test rileva la preferenza da parte della persona rispondente tra due modi opposti di percepire: la sensazione (S) e l'intuizione (N) cioè il modo attraverso il quale le persone acquisiscono le informazioni dal mondo esterno. Il tipo S è una persona che è straordinariamente condizionata dalle informazioni acquisite attraverso i cinque sensi. Colui che appartiene al tipo S gli piace scoprire la vera natura dei fatti di una determinata situazione e ha piacere nel trovarne le soluzioni.



Anche l'iNtuitivo (N) ovviamente acquisisce le informazioni attraverso i cinque sensi, ma preferisce andare oltre l'immediatezza dei dati registrati utilizzando le possibilità dischiuse dall'immaginazione che gli consentono di andare al di là dell'immediatezza dei fatti. I tipi iNtuitivi sono particolarmente capaci nei ragionamenti teorici e nella visione globale delle cose, mentre i tipi S sono più affidabili nell'acquisizione delle informazioni.

Il terzo aspetto da considerare è relativo al modo con cui le informazioni acquisite dal mondo esterno vengono elaborate o meglio giudicate: a tale proposito si parla di Pensiero che viene indicato dalla lettera T derivato dal termine inglese Thinking vs Sentimento indicato con la lettera F (in inglese Feeling). Esistono infatti due modi diversi di giungere alle conclusioni: uno è quello che fa uso del Pensiero (T) che giudica sulla base di un processo strettamente logico, impersonale, basato sui principi di causa ed effetto, l'altro è quello che fa uso del Sentimento (F) che è un processo valutativo personale e soggettivo che a suo modo è logico alla stessa maniera del precedente. Il tipo F si concentra maggiormente su quello che prova rispetto ad una situazione data piuttosto che su quello che capisce razionalmente. Inoltre questo ultimo tipo è particolarmente sensibile e attento anche ai sentimenti degli altri.

Infine abbiamo la coppia Giudizio-Percezione (J-P), Giudizio indicato con la lettera J dall'inglese Judging vs Percezione indicato con la lettera P dal termine inglese Perceiving. La preferenza per l'uno o per l'altro indica quale metodo viene utilizzato per affrontare il mondo circostante. L'atteggiamento che si basa sul Giudizio va alla ricerca delle informazioni, delle prove che, appena disponibili, rendono il resto privo di importanza e non rilevante, quindi si arriva rapidamente alla conclusione. L'atteggiamento del tipo Percettivo (P) esclude il giudizio, esso pensa che le prove e le evidenze non siano completamente disponibili, che ci sia sempre qualcosa in più da sapere e che le cose potrebbero avere diversi sviluppi da quello che appare al momento. Il tipo Percettivo passa molto tempo alla ricerca di informazioni e solitamente non prende una decisione fino a che non sente di avere davvero appreso tutto quanto c'è da sapere. Al contrario il tipo J agisce e decide rapidamente, a meno che, effettivamente, abbia raccolto davvero poche informazioni.



## IL PROFILO JTI

### COME INTERPRETARE I PUNTEGGI DELLO JTI

Occorre ricordare che tra le dimensioni considerate non c'è una configurazione migliore o peggiore. Ciascuna di esse rappresenta una valida alternativa. Ogni alternativa ha i suoi pregi e i suoi difetti, questo dipende dalle circostanze. C'è anche da rilevare che i Tipi descritti dal test rappresentano soltanto l'espressione di preferenze individuali. Quindi può succedere che l'Estroverso possa agire in talune circostanze in modo Introverso e che l'Introverso agisca da Estroverso quando la situazione glielo richiede. Allo stesso modo può capitare che chi di solito preferisce il Sentimento al Pensiero sia ugualmente in grado di agire secondo i principi di causa ed effetto, mezzi fini, ecc., seppur con minore entusiasmo di quanto normalmente accadrebbe se potesse applicare il Sentimento.

#### PROFILO CLASSICO E TIPO

Scala	Score	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
E-I	4	<b>ESTROVERSIONE (E)</b> Concentra l'attenzione verso il mondo esterno.		<b>INTROVERSIONE (I)</b> Concentra l'attenzione sul mondo interno.
S-N	7	<b>SENSAZIONE (S)</b> Usa i sensi per assimilare direttamente le informazioni.		<b>INTUIZIONE (N)</b> Assimila le informazioni considerando il quadro d'insieme.
T-F	7	<b>PENSIERO (T)</b> Prende le decisioni basandosi sulla logica razionale e seguendo metodi analitici.		<b>SENTIMENTO (F)</b> Prende le decisioni basandosi sui valori e sulla risonanza affettiva personale.
J-P	5	<b>GIUDIZIO (J)</b> È caratterizzato da pianificazione, organizzazione, ordine, rigore.		<b>PERCEZIONE (P)</b> È caratterizzato da spontaneità, flessibilità, destrutturazione, apertura.

A person's JTI profile can often be categorised within one of the 16 basic JTI 'types'. A description of each of these 16 types is provided on the booklet 'Jung Type Indicator: The Sixteen Types' or on the website [www.jungtype.com](http://www.jungtype.com).

Le risposte date da Sam Sample indicano le seguenti caratteristiche: **ENFJ**.

ISTJ ISTP INTP INTJ

ISFJ ISFP INFP INFJ

ESTJ ESTP ENTP ENTJ

ESFJ ESFP ENFP **ENFJ**



## ESTROVERSIONE

La persona è orientata verso il mondo esterno, tende perciò a focalizzare la sua percezione e il suo giudizio sulle persone e sulle cose o più generalmente al mondo esterno anziché sui concetti e sulle idee o al mondo interiore. Desidera lavorare in un ambiente che gli consenta di variare e di agire. Odia le procedure complicate e tende ad essere veloce nell'esecuzione del suo lavoro. E' una persona generalmente socievole, attiva, vivace, orientata ai risultati sul lavoro che cerca di portare a termine nel più breve tempo possibile. Ama fare esperienze nuove e non fa mistero dei propri sentimenti. Se la persona si trova in difficoltà cercherà di discuterne apertamente.

## INTUIZIONE

La persona si affida principalmente al processo denominato Intuizione che si intende come percezione indiretta del mondo esterno attraverso idee o associazioni di idee e la consapevolezza immediata delle cose che non è legata alla mediazione di concetti espliciti, anziché affidarsi alle informazioni acquisite attraverso le sensazioni provenienti dai cinque sensi. La persona può esprimere una predilezione per la risoluzione dei nuovi problemi e per l'acquisizione di nuove abilità. Tendenzialmente non sopporta la routine. Si trova a suo agio anche in situazioni complesse che possono essere concepite come una sfida. Tendenzialmente non sopporta i dettagli e la precisione.

## SENTIMENTO

La persona attribuisce grande valore ai sentimenti propri e a quelli degli altri. Prenderà le sue decisioni a partire dai sentimenti anziché affidarsi alla razionalità e al ragionamento logico-analitico. Di solito è molto consapevole degli altri (empatico), delle loro esigenze, dei loro bisogni, dei loro sentimenti. Desidera piacere alle altre persone. Se sul lavoro non c'è armonia la sua produttività ne risente pesantemente. Le sue decisioni spesso sono influenzate dalle preferenze e dai desideri personali propri o delle altre persone. Tende ad avere buoni rapporti con la maggior parte della gente.

## GIUDIZIO

La persona predilige prendere le decisioni rapidamente, eventualmente anche con una quantità di dati e di informazioni ridotte anziché attendere la disponibilità di ulteriori informazioni. Riesce meglio quando ha la possibilità di pianificare il proprio lavoro e quanto può agire in conformità ai propri piani. Tende ad essere pienamente soddisfatto nei casi in cui riesca a formulare un giudizio su una cosa, una situazione o una persona.



## DESCRIZIONE DEL TIPO JTI DI SAM SAMPLE

Questa è una descrizione generale del tipo JTI di Sam Sample, che rileva le sue preferenze comportamentali, soprattutto collegate a situazioni di tipo lavorativo. Sam Sample è una persona orientata verso il mondo esterno, tende perciò a focalizzare la sua percezione e il suo giudizio sulle persone e sulle cose o più generalmente verso il mondo circostante anziché sui concetti e sulle idee o verso il mondo interiore. Sam Sample è una persona che dà il meglio di sé nelle situazioni sociali, per contro può incontrare delle difficoltà quando gli viene richiesto di lavorare da solo per un lungo periodo di tempo. Ama la varietà e l'azione anziché la quiete ove potersi concentrare. Sam Sample tende ad interessarsi maggiormente ai modi in cui le cose debbono essere eseguite concretamente piuttosto che alla scoperta di quali siano i principi che le sottendono. Quando si trova insieme agli altri sarà in grado di comunicare con entusiasmo e senza difficoltà. E' una persona che ricerca attivamente gli altri per comunicare il suo pensiero e lo fa direttamente, senza mediazioni di nessun tipo. E' sempre pronto a dire la sua opinione in qualsiasi contesto, ad esprimere le sue idee direttamente e immediatamente, e talvolta può accadere che dica la sua senza pensarci due volte.

Tutto quanto detto non significa che Sam Sample sia una persona che non è capace di lavorare in solitudine o che non rifletta mai prima di parlare, ma che è una persona che ha necessità di interagire con gli altri ed è questa necessità che influenza il suo comportamento.

Sam Sample è una persona interessata al lato teorico ed astratto delle cose. Laddove possibile preferisce usare l'immaginazione, l'intuizione o l'ispirazione per andare oltre a quello che è immediato e ovvio. E' una persona che risulta meno influenzata dalle informazioni fattuali acquisite attraverso i cinque sensi. L'uso dell'intuizione gli consente di scoprire nuove possibilità e opportunità molto di più di quanto sarebbe sufficiente sapere. E' una persona a cui piace risolvere i problemi ed apprendere nuove abilità. Una particolarità della persona è che una volta che riesce a gestire le nuove abilità acquisite diminuisce progressivamente la sua motivazione ad utilizzarle. Come conseguenza di ciò la sua inclinazione all'innovatività fa sì che non sia molto attratto dai metodi convenzionali e formali.

Quando è insieme agli altri Sam Sample desidera affrontare i problemi più da un punto di vista generale che nei dettagli. E' una persona che può rimanere delusa dagli altri quando questi non riescono ad arguire al suo pari ciò che sta sotto una determinata situazione o un concetto concreto. Inoltre Sam Sample è probabile abbia un modo poco sistematico e del tutto personale nella rappresentazione e nella esposizione delle sue idee, tanto che soltanto con molti sforzi la gente riuscirà a capire quello che vuole dire.

Sam Sample tende a dare maggiore importanza ai sentimenti anziché al freddo ragionamento logico. E' una persona interessata ai sentimenti degli altri che cerca di capire e comprendere e allo stesso tempo consente ai suoi sentimenti di fare da guida per la comprensione e l'interpretazione delle diverse situazioni. Per Sam Sample i valori e i principi sono molto importanti ed hanno la prevalenza anche quando i principi logici e razionali sarebbero più efficaci. Per questo talvolta può mostrare scarsa obiettività nella valutazione e nelle argomentazioni perché soffrono di questa scarsa oggettività valutativa.

Essendo una persona centrata sui sentimenti si adopererà per conseguire e raggiungere l'armonia con gli altri e farà in modo che gli altri si sentano soddisfatti, ed è per questa ragione che probabilmente la persona è beneamata dai colleghi.

Quando si trova in compagnia degli altri è interessato/a alle loro opinioni e ai loro giudizi. Non ama criticarli, è una persona che si adopera moltissimo per incoraggiare e sostenere le loro idee.

Sam Sample probabilmente è quella persona che giunge rapidamente alle conclusioni anche quando ha pochi elementi di giudizio e dedica poco tempo all'approfondimento e alla riflessione sistematica.

Organizza e pianifica il lavoro in modo da portare a termine quello che ha da fare il più rapidamente possibile. Sebbene questo approccio da un lato gli/le consenta di raggiungere un discreto livello di efficienza su diversi aspetti del proprio lavoro, dall'altro può portarlo/a ad essere troppo sbrigativo e a trascurare particolari importanti. Poco disposto/a alla flessibilità potrebbe incappare in situazioni in cui una azione strettamente pianificata non favorisca l'acquisizione e la consapevolezza di nuovi fatti importanti via via emergenti.



Si potrebbe dire che, Sam Sample si aspetta che anche gli altri agiscano al suo stesso modo. In particolare desidererà che gli altri si attengano strettamente a quanto è stato preventivamente stabilito e desidererà inoltre essere informato/a in anticipo qualora ci si allontani da quanto è stato pianificato e progettato. Con gli altri tenderà a prediligere le comunicazioni in cui si dà rilevanza agli obiettivi, ai piani e alle azioni che debbono essere intraprese oltre che alla comunicazione dei risultati di quanto è stato raggiunto.

Dai risultati del test di Sam Sample emerge una combinazione di preferenze sia per l'INTUIZIONE sia per il SENTIMENTO, il che suggerisce una modalità speciale o idiosincratICA di problem solving. Più incline all'intuizione che al 'sentire', è poco probabile che raccolga fin dall'inizio sistematicamente tutte le informazioni e le evidenze che sono connessi al problema. Tuttavia rimedierà, in parte, leggendo fra le righe dei fatti di cui è a conoscenza. Inoltre focalizzerà la sua attenzione sulle possibili cause del problema che possono anche essere non così ovvie a un primo sguardo. La sua intuizione sarà molto efficace nello sviluppare possibili soluzioni al problema: si tratterà spesso di soluzioni piuttosto radicali, che però partono da soluzioni più tradizionali già sperimentate in passato.

La sua disposizione verso i sentimenti può costituire un punto di forza. Valuta con cura i valori coinvolti di ogni aspetto delle soluzioni proposte, esamina quali implicazioni hanno o potrebbero avere le soluzioni adottate sulle persone che ne potranno subire le conseguenze e cercherà, in genere, di giungere ad una soluzione che accresca o migliori l'armonia fra tutte le persone interessate. Tuttavia è possibile che ciò vada a discapito di un'analisi approfondita delle cause soggiacenti e determinanti dei problemi e che ostacoli una valutazione accurata dei pro e contro delle soluzioni proposte. Come si è già anticipato, è possibile che lasci che i suoi sentimenti e l'interesse per quelli degli altri ostacolino il ragionamento razionale. L'esercizio di leadership di Sam Sample è probabilmente fondato sui valori personali e organizzativi. Gli/le piace assumere un ruolo di leadership e accetterà con entusiasmo di essere coinvolto/a nel lavoro degli altri. Si preoccupa di conoscere i sentimenti degli altri e si propone di incoraggiare i cambiamenti organizzativi in una direzione che sia corrispondente alle necessità dei dipendenti. Si interessa all'azione e all'operato piuttosto che alla mera discussione e speculazione argomentativa e si preoccupa di vedere che i cambiamenti organizzativi progettati vengano portati avanti come è stato pianificato.

## CONCLUSIONI GENERALI

Il principale apporto di Sam Sample all'organizzazione è dato dalla sua capacità di guidare e stimolare i cambiamenti. La sua attenzione verso le altre persone gli/le sarà riconosciuta soprattutto per la sensibilità ai loro bisogni.

Eventuali limiti nel suo lavoro possono essere i seguenti:

1. Talvolta la sensibilità interpersonale può diventare per lui/lei più importante delle necessità operative;
2. Talvolta può essere ipersensibile alle critiche da parte degli altri;
3. Può mostrare la propria stima nei confronti dei colleghi o più in generale verso le altre persone in modo inappropriato.

Tuttavia, nessuno di questi punti in elenco deve essere considerato un aspetto permanente e immutabile dello stile di Sam Sample dato che possono cambiare grazie all'esperienza e allo sviluppo personale.

*Jung Type Indicator(TM) è un marchio registrato dalla Psytech International Ltd.*