SLTDI

Singer-Loomis Type Deployment Inventory

Mihai-Laurentiu Tudor

Classification: NON-BUSINESS

Despre ce vorbim astazi?

Teoria din spatele testului

Crucile lui Beebe

Interpretarea SLTDI

Ce putem face cu testul?

Classification: NON-BUSINESS

Teoria din spatele testului

Tipologia psihologică, așa cum a fost dezvoltata de **Carl Gustav Jung**, reprezinta o hartă a psihicului uman, un model menit sa explice de ce oamenii percep lumea si iau decizii in moduri fundamental diferite.

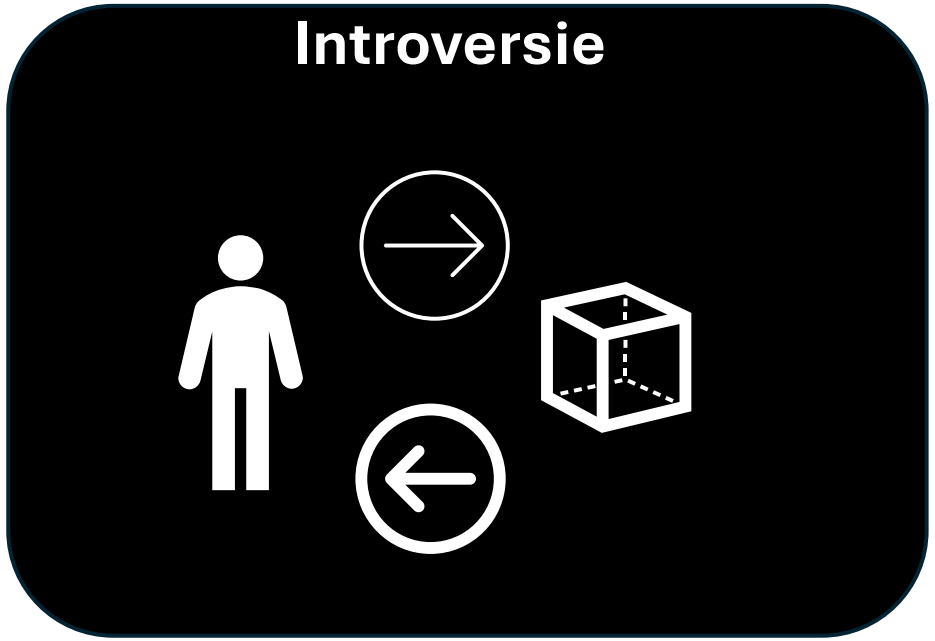
Jung a stabilit ca orientarea psihica a unei persoane este definita de combinatia a doua dimensiuni fundamentale:

- **Atitudini** (*Introversie / Extraversie*)
- **Functii** (*Gandirea / Sentimentul / Senzorialitatea / Intuitia*)

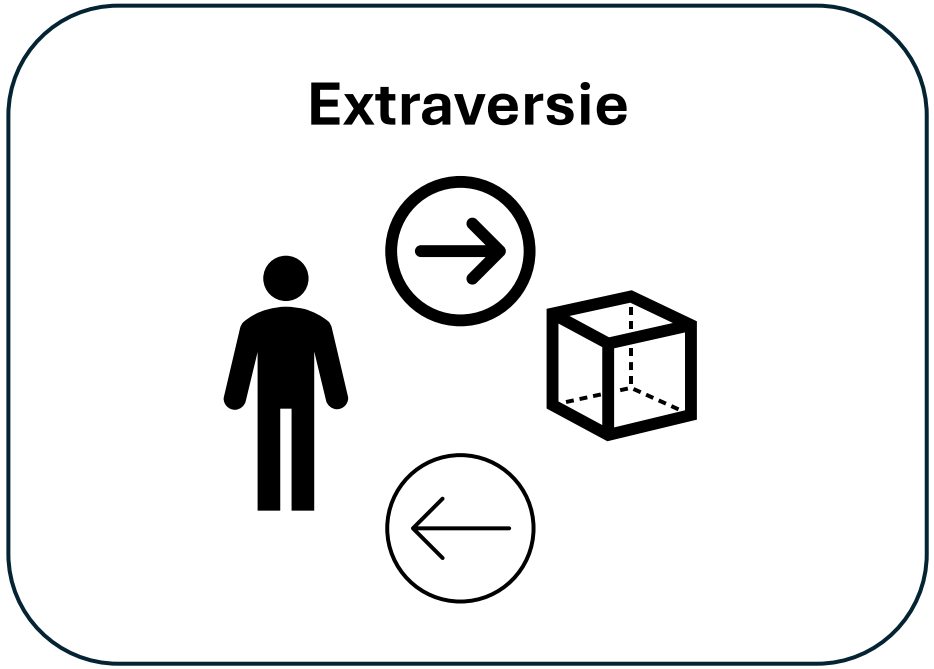
Fiecare individ isi diferențiază o singura **functie dominanta** (Eroul) și o **atitudine dominanta**, în timp ce **funcția opusă** (cea Inferioară) **ramane in mare parte în inconstient.**

C.G. Jung

Atitudini



In cazul **Introvertului**, acesta se simte ca si cum un **obiect coplesitor** ar dori sa-l afecteze constant, fortandu-l sa se retraga. El este **inconstient** de faptul ca imprumuta in secret energie psihica din exterior si o proiecteaza inapoi.



In cazul **Extravertului**, libido-ul constient curge in mod obisnuit **spre obiect**. Insa, exista o **contra-actiune secreta, inconstienta**, care reintoarce energia **catre subiect**.

Classification: NON-BUSINESS

Functii*

Perception

- **Sensing -** Tells you **that something is.** It is the perception of **concrete, physical facts** via the five senses.
- **Intuition -** Tells you **where something comes from and where it is going.** It is perception via the **unconscious**, dealing with possibilities and potential.

Judging

- **Thinking** - Tells you **what something is.** It is the process of forming a judgment based on **objective, logical truth** and principles.
- **Feeling -** Tells **you what something is worth to you**. It is the process of forming a judgment based on **subjective value—agreeable/disagreeable, good/bad.**

**Explicate pe scurt*

Classification: NON-BUSINESS

- **Sensing**
- **Intuition**
- **Thinking**
- **Feeling**

Extraversion

Introversion

Extraverted Sensing

Extraverted Intuition

Extraverted Thinking

Extraverted Feeling

Introverted Sensing

Introverted Intuition

Introverted Thinking

Introverted Feeling

Classification: NON-BUSINESS

Crucile lui John Beebe

Constient

I The Hero

II Good Parent

III Puer/Puella

IV Anima/Animus

Shadow

V The Rebel

VI The Witch/ The Wizard

VII Trickster

VIII Demonic

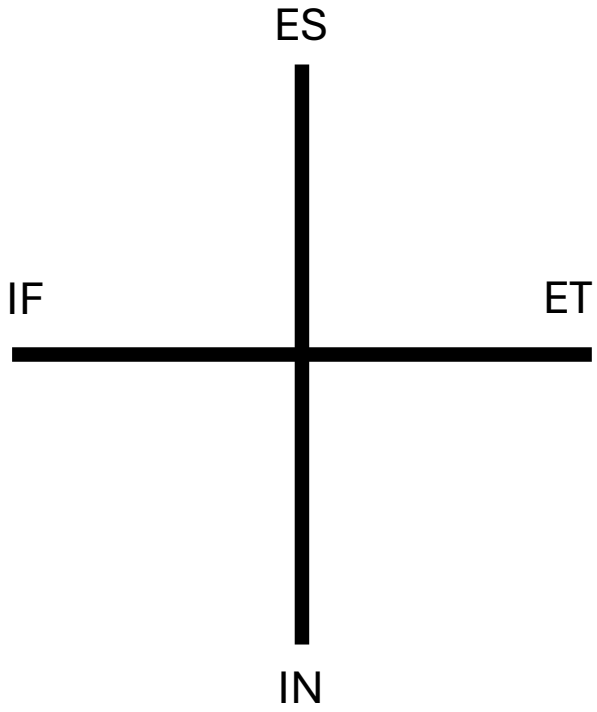
Classification: NON-BUSINESS

https://youtu.be/p0gHOQJeTgQ?t=330

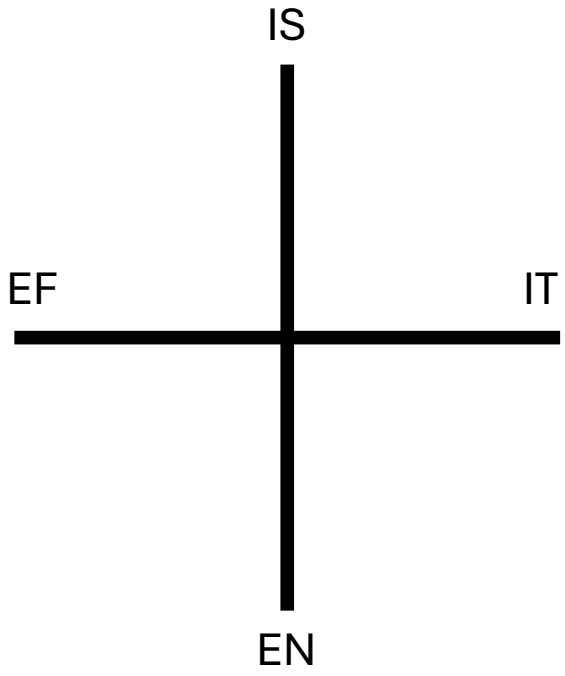
Classification: NON-BUSINESS

Crucile lui John Beebe – (ESFP)

Constient



Shadow



Classification: NON-BUSINESS

Interpretarea SLTDI

SL-TDI nu se bazează pe ipoteza **bipolaritatii**. Cele opt stiluri cognitive jungiene sunt masurate independent, ceea ce înseamnă ca **doua stiluri cognitive considerate opuse pot fi ambele cele mai dezvoltate moduri**.

Pentru a face o analiza comprehensiva pe baza testului, sunt necesare informatii suplimentare despre persoana evaluata, de exemplu cunoasterea **gradului de maturitate, experienta de viata, istoria personala** etc

Classification: NON-BUSINESS

Mod Tipologic	Scorul Modului	Scor Procentual	Influenta globala
#1 = IS	#1 = 86	#1 = 13.8 %	#1 = cel mai dezvoltat
#2 = ES	#2 = 85	#2 = 13.6 %	#2 = auxiliar
#3 = EF	#3 = 84	#3 = 13.5 %	#3 = mediu
#4 = EN	#4 = 79	#4 = 12.7 %	#4 = mediu
#5 = ET	#5 = 74	#5 = 11.9 %	#5 = mediu
#6 = IN	#6 = 73	#6 = 11.7 %	#6 = mediu
#7 = IF	#7 = 73	#7 = 11.7 %	#7 = mediu
#8 = IT	#8 = 70	#8 = 11.2 %	#8 = cel mai nedezvoltat

Classification: NON-BUSINESS

Analiza experientei personale

Succes
... v-ati descurcat bine

Ganditi-va pentru un moment si reamintiti-va o situatie recenta (in ultimul an) in care ati avut, in mod surprinzator, succes - o situatie in care v-ati descurcat foarte bine.

Situatia

Descrieti situatia si, gandindu-va la cele opt Moduri Tipologice, descrieti modul in care v-ati implicat in situatia respectiva. Experienta interioara este la fel de importanta precum actiunile dumneavoastra indreptate spre exterior.

Clasamentul
(De la cel mai ridicat la cel

	Mod	Scor (%)
#1	IS	13.8
#2	ES	13.6
#3	EF	13.5
#4	EN	12.7
#5	ET	11.9
#6	IN	11.7
#7	IF	11.7
#8	IT	11.2

Insucces
... nu v-ati descurcat bine

Reflectati acum asupra unei situatii recente (din ultimul an) in care considerati ca nu ati avut succes - o situatie in care modul in care ati actionat a fost unul total nesatisfacator. In mod ideal, aceasta situatie este una in care ati avut dificultati si nu o situatie traumatizanta pe plan personal sau profesional.

Situatia

Descrieti situatia si, in mod particular, modul in care v-ati angajat in aceasta si modul in care ati reactionat. Din nou, experienta interioara este la fel de valoroasa, de relevanta precum a fost si ceea ce ati manifestat in exterior.

Cum am reactionat

Observatii cu privire la modul in care Profilul dumneavoastra Tipologic a fost implicat: Ati Perceput mai mult decat ati Judecat? Ati fost orientat(a) mai mult spre mediul inconjurator (extern) sau mai mult spre lumea interioara? Care au fost Modurile Tipologice pe care le-ati utilizat cel mai mult?

Profilul Tipologic. Posibilitati de dezvoltare

Observatii cu privire la modul in care Profilul dumneavoastra Tipologic a fost implicat: Ati Perceput mai mult decat ati Judecat? Ati fost orientat(a) mai mult spre mediul inconjurator (extern) sau mai mult spre lumea interioara? Care au fost Modurile Tipologice pe care le-ati utilizat cel mai mult?

In sectiunea urmatoare, sunteti rugat sa determinati maniera in care ati putea dezvolta in continuare acest(e) Mod(uri) Tipologic(e). Tineti minte faptul ca atunci cand discutam despre personalitate, discutam despre caracteristici cvasi-permanente si dezvoltarea acestora trebuie sa ia in considerare ce "este" azi.

CE AR INSEMNA PENTRU DUMNEAVOASTRA SA VA DEZVOLTATI IN CONTINUARE MODUL TIPOLOGIC DOMINANT? CARE AR FI CEL MAI EVIDENTA SI FEZABILA MANIERA IN CARE V-ATI DEZVOLTA ACEASTA CAPACITATE CHIAR IN CADRUL UNOR SITUATII UNDE AR FI NECESARA UTILIZAREA ACESTEIA INTR-O PROPORTIE MAI MARE?

Classification: NON-BUSINESS

EFORTURILE DE A DEZVOLTA ACESTE MODURI TIPOLOGICE NECESITA IMPLICAREA O MAI RIDICATA CUNOASTERE CONSTIENTA, O REDUCERE A ASTEPTARILOR DE SCHIMBARE RAPIDA SI O DORINTA DE A DEDICA ACESTUI SCOP EFORT SUSTINUT. IN ACELASI TIMP, MODURILE TIPOLOGICE MEDII AU CEL MAI REALIST POTENTIAL DE DEZVOLTARE COMPARATIV CU ORICE ALTE MODURI TIPOLOGICE. EXISTA ACTIUNI SPECIFICE PE CARE ATI DORI SA LE FACETI PENTRU A IMBUNATATI VREUNA DINTRE MODURILE TIPOLOGICE MEDII?

Classification: NON-BUSINESS

EXISTA VREO ZONA IN VIATA DUMNEAVOASTRA IN CARE ATI PUTEA EXPERIMENTA CEL MAI PUTIN UTILIZAT MOD TIPOLOGIC, O ARIE CARE AR NECESITA, IN VIZIUNEA DUMNEAVOASTRA, O IMBUNATATIRE URGENTA SI, MAI ALES, SUNTETI DISPUS SA INCERCATI SA TOLERATI FRUSTRAREA REZULTATA DIN CANTITATEA CONSIDERABILA DE EFORT CE E NECESAR SA FIE IMPLICATA IN ACEST DEMERS, DAR CARE VA GENERA MODIFICARI CVASI-IMATERIALE? DACA DA, INCEPETI CU GRIJA, PRIN A AVEA O ATITUDINE DE EXPERIMENTARE SI

Classification: NON-BUSINESS

Diferentierea este conceptul pe care se bazeaza profilul SL-TDI, iar **diferenta dintre scoruri este esentiala** in intelegerea modului in care individul alege, constient sau inconstient, sa isi utilizeze functiile psihologice pentru a se adapta mediului inconjurator si, de asemenea, pentru a evolua.

Interpretarea profilului incepe prin a determina **care este cel mai inalt mod de functionare**. Desi sunt descrise opt moduri de functionare, in practica, diferentele sunt rareori atat de clare.

In cele mai multe cazuri, **primele doua moduri de functionare sunt cele mai evidente** pentru observatorul extern si sunt considerate a face parte din nucleul de baza al personalitatii

Classification: NON-BUSINESS

Tipul Psihologic format din Patru Litere

Corespondenta cu MBTI

Desi bazat pe aceeasi teorie a lui Carl G. Jung, SL-TDI nu masoara tipurile psihologice in exact acelasi mod precum MBTI (Myers-Briggs Type Indicator). Totusi, urmatorul tip este redat pentru specialistii familiari cu acest ultim chestionar.

E	S	F	P

E (322) - I (302) = E (20)
S (171) - N (152) = S (19)
T (144) - F (157) = F (13)
J (301) - P (323) = P (22)

Classification: NON-BUSINESS

Extraversie	Introversie	Diferenta absoluta
322	**302**	**20**

Utilizare usor mai ridicata pentru EXTRAVERSIE decat pentru INTROVERSIE.

Perceptie	Judecata	Diferenta absoluta
323	**301**	**22**

Utilizare foarte puternic mai ridicata pentru PERCEPTIE decat pentru JUDECATA.

Classification: NON-BUSINESS

Ce putem face cu SLTDI

Terapie

- Ajuta la identificarea **surselor de conflict** (critica excesiva, rezistența, manipularea) care apar sub stres si sunt adesea proiectate.
- Ofera un **cadru de discutie non-acuzator** (functii si arhetipuri) pentru a depersonaliza problemele si a le adresa direct ca energii psihice ce necesita integrare.
- Masoara utilizarea curenta a unei tipologii, nu un tip fix, intarind ideea ca profilul este fluid si ca **schimbarea este posibila** prin munca terapeutica.
- **Cel mai important**, arata ce **NU** faci, oferind un insight in sine valaros

Psihologie Organizationala

- Identifica **functiile dominante** pentru a asigura ca angajatul **este plasat in rolul potrivit**.
- Explica **tensiunile din echipa** ca fiind ciocniri de Functii Opozabile (T vs. F / S vs. N), promovand **integrarea diversitatii**
- Ajuta managerii sa aloce sarcini complexe echipei asigurand ca sunt folosite toate cele patru perspective esentiale (fapte concrete - **S**, viziune viitoare - **N**, logica - **T**, valori umane - **F**).

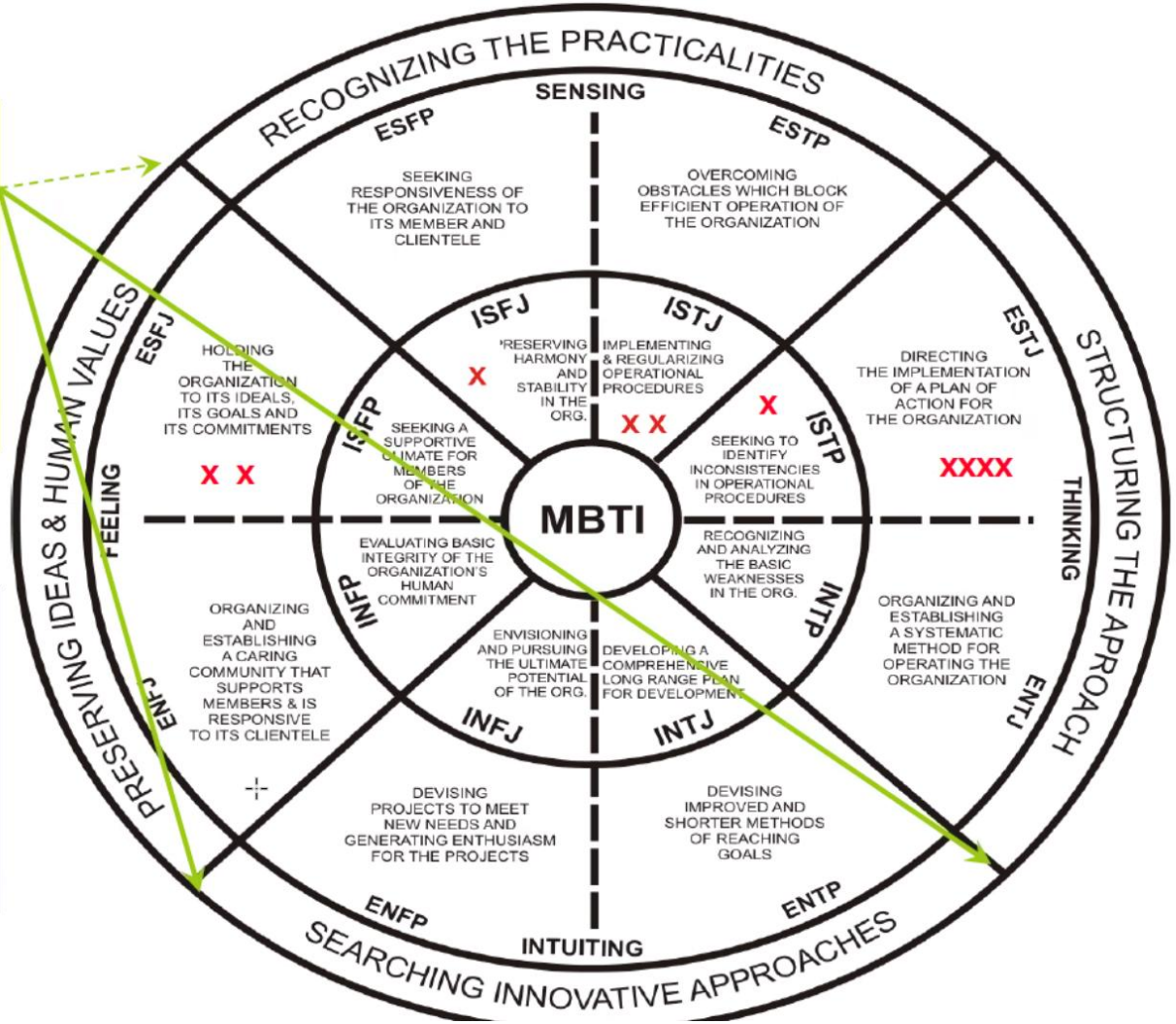
Classification: NON-BUSINESS

Contribution of types to organizational development

We can easily observe that the marked areas are represented in your group by two of the members. This is a lack in Preserving Ideas & Human Values, as well as Searching for Innovative Approaches

IN THE GROUP THERE IS A LACK OF:

- Orientation towards PEOPLE
- Orientation towards ACTIVITY
- Effectiveness in crisis situation
- Excellency in understanding & managing change and variety



Classification: NON-BUSINESS

Multumesc!

Feedback!