

Merve Emre: „The Personality Brokers. The Strange History of Myers-Briggs and the Birth of Personality Testing“, Doubleday, New York 2018, 336 Seiten, 21 Euro

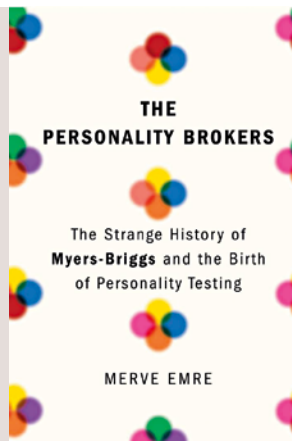


Foto: Kay Blaschke

Nadine Schmidt

Irritierende Geschichte des Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)

Heimarbeit

Das aktuelle Buch der Oxford-Professorin Merve Emre entlarvt eindrucksvoll die bizarren Hintergründe der Entstehung des MBTI. Im Mittelpunkt stehen die Biografien zweier exzentrischer Frauen sowie die wendungsreiche und durchaus unterhaltsame Geschichte der Persönlichkeitspsychologie des 20. Jahrhunderts. Der MBTI ordnet Menschen in genau 16 unterschiedliche Persönlichkeitstypen

„**Interessant ist nicht das Verhalten, sondern das dahinter liegende Muster.**“

ein, die sich durch ihre Verhaltenspräferenzen unterscheiden sollen.

Es ist kaum zu glauben, dass der MBTI, eines der meist genutzten Persönlichkeitsinventare der Welt, von einer ambitionierten Hobby-Psychologin in Heimarbeit erfunden wurde. Katharine Cook Briggs (1875 – 1968), die mit ihrer Rolle als Hausfrau und Mutter haderte, fing eines Tages an, die Entwicklung ihrer Tochter Isabel aufzuzeichnen. Die Lektüre von Carl Gustav Jung, den sie geradezu obsessiv verehrte, führte zu einer entsprechenden Ausrichtung ihrer Arbeit. Durch Befragung von Familie und Nachbarn verbesserte sie ihren Ansatz, Menschen in Schubladen zu stecken. So mutet es fast absurd an, dass heute Unternehmen für Recruiting und Karriereentwicklung einen Fragenkatalog nutzen, der unter anderem dadurch geprägt wurde, dass Katharine die Träume ihres Ehemanns auf Karteikarten notierte und diese Aufzeichnungen unter anderem

dann dazu nutzte, die Beschreibung ihrer Typen zu verbessern und an der Formulierung der Fragen zu feilen, die für die Selbsteinschätzung benötigt wurden. Die Weiterentwicklung und Verbreitung des Instruments übernahm später ihre Tochter Isabel Myers, deren Unternehmertum die Voraussetzung für den heutigen Erfolg war. Obwohl früh klar war, auf welcher schwachen Basis der MBTI steht, wurden immer wieder einflussreiche Unterstützer gefunden.

Das Buch sollte zur Pflichtlektüre aller werden, die mit dem MBTI arbeiten. Es winkt die Erkenntnis, dass der MBTI zwar nützliche Nebeneffekte haben kann (Menschen beginnen, sich für Psychologie zu interessieren), dass aber zum Verständnis der eigenen Persönlichkeit der MBTI nicht mehr beiträgt als ein Horoskop in einer Fernsehzeitschrift. Wenn man Coaches fragt, warum sie für viel Geld eine MBTI-Lizensierung erwerben, hört man meist, dass sie darüber leicht mit Klienten in Kontakt kämen (Stichwort: Anschlussfähigkeit). Wer das tut, steht auf dem wackeligen Boden von Scheinsicherheit. Denn die Persönlichkeit ist nichts, was vorliegt und typisiert werden könnte – sondern etwas Dynamisches. Für die Persönlichkeitsentwicklung sind deshalb auch nicht Verhaltenspräferenzen interessant, sondern die dahinter liegenden Muster und Logiken. Es wäre wünschenswert, dass mehr Coaches, Trainer und Berater den Verlockungen von Tools widerstehen und sich und ihre Kunden von Anfang an mehr fordern – und damit auch der unsäglichen Lizenzierungspraxis dieser Tools entgegentreten.

Nadine Schmidt, München, arbeitet als international tätige Beraterin und Executive Coach (Mail: nadine@hejmo.consulting). Sie hat unter anderem an der UC Berkeley studiert und ist Alumna und Lecturer am CDTM (Center for Digital Technology & Management). Sie begleitet Organisationen und Führungsteams bei der Gestaltung der Zukunft. In regelmäßiger Abfolge stellt sie an dieser Stelle neue Fachbücher aus den USA vor, deren Lektüre sich für unsere Leser lohnt.