

PATRICIA HEDGES

PERSONALITATE și TEMPERAMENT

GHIDUL TIPURILOR PSIHOLOGICE

Traducere din engleză de
Anamaria Schwab

 HUMANITAS
BUCUREȘTI

Cuprins

Redactor: Oana Bârna
Coperta: Ioana Nedelcu
Corector: Maria Nicolau
DTP: Luminița Simionescu

Tipărit la Real

Patricia Hedges
*Understanding Your Personality
With Myers-Briggs and More*
© Patricia Hedges 1993
All rights reserved.

© HUMANITAS, 1999, 2020, pentru prezenta versiune românească

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
Hedges, Patricia
Personalitate și temperament: ghidul tipurilor psihologice /
Patricia Hedges; trad. din engleză de Anamaria Schwab. –
București: Humanitas, 2020
ISBN 978-973-50-6704-5
I. Schwab, Anamaria (trad.)
159.9

EDITURA HUMANITAS
Piața Presei Libere 1, 013701 București, România
tel. 021 408 83 50, fax 021 408 83 51
www.humanitas.ro

Comenzi online: www.libhumanitas.ro
Comenzi prin e-mail: vanzari@libhumanitas.ro
Comenzi telefoniice: 0372 743 382, 0723 684 194

Cuvânt înainte	9
Tipurile de personalitate	11
Introducere în clasificarea tipurilor	11
Să devenim conștienți de diferențele dintre noi	12
Aspectele fundamentale ale personalității noastre	16
Profilurile celor 16 tipuri de personalitate	34
Grupurile temperamentale	62
Temperamentul – tiparul comportamentului	62
Tipurile în viața profesională	76
Conflictice de personalitate la locul de muncă	76
Tipurile de personalitate și satisfacția profesională	91
Temperamentele și satisfacția profesională	104
Tipurile în procesul de învățământ	113
Cum absorb copiii informația – rolul predispozițiilor	113
Cum învață copiii – rolul temperamentului	114
Cum predau profesorii – rolul temperamentului	118
Cum învață adulții – rolul temperamentului	121
Tipurile în viața de familie	125
Dinamica familiei	125
Părinții	128
Copiii	130
Tipurile în relația de cuplu	138
Cuplul: atracție și conflict	138
Parteneri cu predispoziții opuse	141
Temperamentele în cadrul cuplului	150

Cum ne înfățișăm celorlalți	156
Funcția dominantă	156
Amplificarea celoralte funcții	163
Cum ne dezvoltăm «umbra»	166
Tipul propriu și umbra	166
Cum să ne cunoaștem tipul opus	168
Cum să ne dezvoltăm caracteristicile opuse	180
Bibliografie suplimentară	187

Lui Tom, soțul meu de tip iSAJ

Indiferent de circumstanțele vieții dumneavoastră, de relațiile personale, de serviciul și responsabilitățile pe care le aveți, înțelegerea tipurilor de personalitate vă va ajuta să vedeați lucrurile mai clar, să judecați mai temeinic și să vă apropiați de genul de viață pe care vi-l doriti.

Isabel Briggs Myers
Gifts Differing

Tipurile de personalitate

Introducere în clasificarea tipurilor

Oamenii au fost conștienți din cele mai vechi timpuri de varietatea și de pluralitatea comportamentelor umane. În anul 450 î.Cr., Hipocrate distingea patru temperamente diferite – o ipoteză pe care mai târziu au preluat-o și alții specialiști. Însă abia C. G. Jung a adus argumente mai consistente în sprijinul acestei teorii, în cartea sa *Tipuri psihologice*.

Savantul elvețian susținea că oamenii au anumite trăsături specifice care pot fi identificate cu ușurință. Cartea lui Jung, deși acoperă o mică parte din preocupările sale, a reprezentat o bază solidă pentru diversele studii de mai târziu.

Printre cei care au recunoscut valoarea ei indiscutabilă s-a numărat și Katharine Myers din Statele Unite, care a găsit acolo confirmarea propriilor ei teorii. Katharine Myers era de multă vreme fascinată de diferențele psihologice dintre indivizi, iar teoriile lui Jung au încurajat-o și au stimulat-o să-și continue cercetările.

Deși nu erau psihologi, Katharine și fiica ei Isabel au studiat teoriile lui Jung timp de patruzeci de ani, cu atenție și răbdare, în ciuda dificultăților și a lipsei de recunoaștere. La sfârșitul acestei perioade, în 1962, au formulat un chestionar care permitea clasificarea și identificarea a șaisprezece tipuri de personalitate. Chestionarul a fost numit Indicatorul de Tipuri Myers-Briggs (Myers-Briggs Type Indicator – MBTI).

La început, ideea tipurilor nu a fost primită cu prea mare entuziasm, dar în 1972 s-a înființat în Florida un centru oficial

de cercetare în domeniu, numit Center for the Application of Psychological Type (CAPT). Această instituție, care își propune să strângă informații și date despre tipurile de personalitate, s-a constituit cu vremea într-un centru mondial. Din 1975 Indicatorul de Tipuri Myers-Briggs este publicat în Statele Unite de către Consulting Psychologists Press. Treptat, el a fost unanim recunoscut, iar interesul în privința informațiilor pe care le conține a crescut considerabil, mai ales în perioada anilor '80. Tipologia respectivă se poate aplica oricărui individ, indiferent de zona culturală din care provine.

În ultimii ani, profesorul american David Keirsey a adus cea mai substanțială contribuție la studiul tipurilor. Urmând, timp de aproape patruzeci de ani, o metodă proprie de investigație, el a conceput o teorie despre temperament care simplifică mult Indicatorul Myers-Briggs. Keirsey susține că cele șaisprezece tipuri inițiale – altminteri greu de reținut – pot fi grupate în patru temperamente de bază și dă indicații precise pentru identificarea acestora. Secțiunile cărții de față referitoare la temperament au ca punct de pornire cercetările profesorului Keirsey.

În ce mă privește, am aflat despre teoria tipurilor în urmă cu aproape zece ani și tot atunci am început să studiez. Lucrul acesta mi-a îmbogățit viața, m-a ajutat să-mi găsească echilibrul și să-mi canalizez aptitudinile în direcția potrivită. Indiferent cine sunteți și ce profesie aveți, încercați și dumneavoastră!

Să devinem conștienți de diferențele dintre noi

În acest subcapitol ne vom ocupa de câteva dintre modurile în care percepem relațiile noastre cu ceilalți. Exemplele de mai jos vor pune în lumină felul în care favorizăm atitudinea unei anumite persoane și nu pe a alteia. Gândiți-vă dacă aceste exemple se verifică și în cazul dumneavoastră. În subcapitolul următor veți găsi mai multe detalii.

Tom și Jennifer se deosebesc în ceea ce privește nevoia lor de sociabilitate. Tom lucrează într-un birou și își petrece cea mai mare parte a programului în compania oamenilor. Din această cauză are nevoie de momente de singurătate în care să-și «încarce bateriile», căci perioadele lungi petrecute împreună cu alții îl extenuază. Așteaptă cu nerăbdare serile liniștite de acasă. Jennifer nu își se asemănă în această privință. Energia ei este mereu reînnoită prin contactul cu oamenii, iar singurătatea o deprimă. De aceea, când spune: «Mi-ar plăcea să invit pe cineva la cină săptămâna asta, n-am mai vorbit cu nimeni de-o veșnicie», Tom este uluit: cum poate Jennifer să spună că n-are cu cine vorbi? «Cum Dumnezeu poți să spui așa ceva? exclamă el. N-a trecut decât o săptămână de când au fost la noi John și Susan!»

Cu care dintre cele două atitudini sunteți de acord: cu nevoia de intimitate a lui Tom sau cu nevoia de permanent contact cu oamenii a lui Jennifer?

Derek și Jean, ambii manageri, sunt angajații unei firme de consultanță în domeniul ingineriei. S-au cunoscut cu puțin timp înainte de a-l interviewa pe Bob Smith, nou candidat la postul de consultant al companiei.

Jean crede că trebuie, în primul rând, să afle mai multe detalii despre calificările lui Bob, despre experiența lui și despre locurile în care a obținut această experiență. Derek, în schimb, consideră că este mult mai important să știe ce idei noi și ce proiecte de viitor are Bob în legătură cu slujba oferită.

Pe măsură ce discută tacticile de intervieware, diferența de vederi dintre cei doi devine tot mai vizibilă. Jean este nemulțumită. Mai luase interviuri în cadrul firmei și întotdeauna hotărâse în funcție de experiența trecută a persoanei interviewate. Îi plăcea să ii întrebe pe candidați despre trecutul lor și să afle cât mai multe detalii practice interesante. Derek mai luase și el interviuri, deși nu mai lucrase niciodată cu Jean. Atitudinea lui este diferită: Derek crede că trecutul e mort și numai viitorul

Respecțându-mă, îi spune că un candidat trebuie să vină cu sugestii și idei noi dacă vrea să ocupe un post.

Cu care dintre ei sunteți de acord: cu Jean, care este interesată de fapte și de experiența acumulată în timp, sau cu Derek, care pune accentul pe importanța proiectelor de viitor?

Carol și Margaret se întâlniseră în urmă cu trei luni la un club de fitness și deveniseră de atunci bune prietene. Carol aprecia gândirea limpede și logică a lui Margaret, iar Margaret punea mare preț pe firea plăcută și caldă a lui Carol. Se întâlnneau câteodată în weekend-uri. Într-o dimineată de sămbătă au plecat la cumpărături, când deodată Carol a spus: «După-amiaza asta sunt liberă, aşa că o să trec pe la Jane.» Margaret a rămas uimită. O cunoștea și ea puțin pe Jane și știa că e o persoană obosită; mai știa că prietena ei avusese o săptămână infernală la serviciu, aşa că a întrebat-o: «Dacă ești extenuată, ce rost are să treci astăzi pe la Jane?» «Jane nu are prea mulți prieteni, i-a explicat Carol, și mi-a părut tare rău când am aflat că s-a certat cu prietenul ei. Este așa de fericită când trec pe la ea, încât mă face și pe mine să mă simt bine.» Margaret nu a spus nimic, dar s-a gândit că motivele lui Carol sunt în fond ridicolă.

Carol și Margaret privesc situația din unghiuri diferite. Pentru Carol, atitudinea lui Jane față de ea este foarte importantă, iar vizita pe care i-ar fi făcut-o ar fi cimentat și mai mult prietenia lor. Simpatia lui Carol sporise când aflase că Jane se despărțise de prietenul ei. Pe de altă parte, Margaret crede că e mult mai important ca lucrurile să decurgă logic și rațional: Carol fiind vizibil obosită, vizita ei la Jane i se pare ilogică și fără rost.

Sunteți de acord cu felul subiectiv de a lua hotărâri al lui Carol sau cu perspectiva mai realistă a lui Margaret?

Ne aflăm în livingul familiei Jackson, într-o după-amiază de vineri. Andrew Jackson s-a întors de la lucru și a luat de curând cina împreună cu soția lui, Barbara. Barbara i-a reamintit că mama lui este în convalescență după o mică operație și că ar fi bine să o sune. Andrew i-a promis că o va face, dar apoi a uitat.

Barbara i-a amintit de câteva ori în timpul weekend-ului, însă Andrew a sunat-o pe mama lui abia duminică seara târziu, ceea ce a indispus-o pe Barbara. «Dacă aș fi fost în locul lui, se gândeau ea, i-aș fi telefonat mamei de vineri seara, ca pe urmă să pot sta liniștită.» Ar fi preferat ca Andrew să fi procedat la fel.

Andrew voia să o sune pe mama lui, dar nu înțelegea de ce era nevoie să se grăbească. Sâmbătă dimineata se dusesese să joace tenis și apoi își amintise că trebuie să repare un dulap din bucătărie. Lui Andrew nu-i place să-și planifice lucrurile din timp, nici ca viața lui să fie prea strict organizată. Nu poate înțelege de ce Barbara îl bătuse la cap tot weekend-ul. Duminică seara a sunat-o totuși pe mama lui.

Sunteți de acord cu nevoia Barbarei de a rezolva orice treabă repede și organizat sau cu atitudinea mai flexibilă a lui Andrew, care lasă lucrurile să-și urmeze cursul?

Astfel de conflicte și diferențe de păreri există frecvent între noi, dar semnificația lor devine clară abia când le privim cu atenție și încercăm să le înțelegem. Dacă începem prin a recunoaște și a identifica diferențele caracteristici psihologice în noi însine și în cei din jur, vom ajunge să ne dăm seama că un comportament care la prima vedere ni se pare inconsistent și hazardat are de fapt logica și coerenta lui.

Pe măsură ce cartea de față vă va dezvăluui complexitatea personalității umane, veți afla cum puteți să vă identificați și să vă punеți în valoare propriile calități. Veți căpăta încredere de sine și veți descoperi, chiar înăuntrul dumneavoastră, către ce anume trebuie să vă orientați în viață. Veți înțelege de ce unele lucruri vi se par ușor de făcut, în vreme ce altele vă cer un efort mult mai mare.

În acest subcapitol veți afla care sunt caracteristicile de bază ale personalității umane. Nota distinctivă a oricărei personalități este dată de caracteristicile ei dominante.

Dintre toate caracteristicile pe care le deținem, preferăm să ne folosim în mod constant de cele mai bine conturate, pe care le voi numi în continuare *predispoziții*. Celelalte caracteristici, mai puțin dezvoltate, sunt oarecum neglijate în comparație cu acestea. *Predispozițiile* definesc variantele aspecte (sau *funcții*) pe care le îmbracă interacția noastră cu lumea.

A preferă ceva înseamnă a-ti plăcea un anumit lucru mai mult decât altul. A preferă înseamnă a alege. Tot așa stau lucrurile și cu caracteristicile personalității noastre. Avem patru perechi de caracteristici și din fiecare pereche alegem una, pe care o preferăm. Aceste patru caracteristici (sau *predispoziții*) vor forma *tipul* de personalitate pe care îl reprezentăm.

Când veți citi mai jos despre cele patru perechi de caracteristici, veți observa probabil că sunteți de acord numai cu una din fiecare pereche. Urmărindu-le de-a lungul cărții, veți remarcă treptat rolul pe care aceste caracteristici îl joacă în viața dumneavoastră.

Caracteristicile de bază ale personalității:

Extravertirea (e) și introvertirea (i) – legate de preferința noastră pentru lumea exterioară, respectiv interioară.

Funcția senzorială (S) și cea intuitivă (I) – legate de modul în care asimilăm informații despre lumea înconjurătoare.

Funcția reflexivă (R) și cea afectivă (A) – legate de procesul prin care luăm decizii.

Funcția judicativă (J) și cea perceptivă (P) – legate de preferința noastră pentru un stil de viață mai organizat, respectiv mai flexibil.

Extravertirea (e) și introvertirea (i)

Extravertirea și introvertirea descriu *atitudinea* noastră față de lume. În timp ce unii dintre noi preferă lumea exterioară a oamenilor și lucrurilor, alții preferă lumea interioară a gândurilor și contemplației. Indiferent ce predispoziție avem, ea reprezintă sursa noastră de energie.

Extravertii și introvertii au nevoie de medii de viață diferite care să-i stimuleze și să le transmită energie. Extravertii simt nevoia să comunice; ei vorbesc și se exprimă cu ușurință și sunt mai degrabă expansivi decât rezervați. Introvertii au nevoie de singurătate, de perioade în care să reflecteze și să cântăreasă lucrurile; ei sunt mai curând rezervați decât expansivi.

În fața solicitărilor lumii exterioare, extravertii «ies» din ei înșiși, pe când introvertii «intră» în ei înșiși. În vreme ce extravertii sunt sociabili și prietenoși, simțind nevoia să le împărtășească și celorlalți ideile și problemele lor, introvertii sunt mai reținuți și mai detașați. Au nevoie de momente de liniște, în care să nu fie tulburăți.

Extravertii simt mereu nevoia să fie în contact cu oamenii, să comunice, să discute, să interacționeze. Atenția lor se îndreaptă spre lumea exterioară. Prezența introvertitilor, acasă sau la serviciu, îi neliniștește, iar pasivitatea și neputința acestora de a comunica îi fac să-și piardă răbdarea.

Introvertii sunt cât se poate de diferiți: ei au nevoie de singurătate pentru a analiza lucrurile cu atenție. Acționează mai încet decât extravertii, preferând să reflecteze temeinic înainte. Sunt mai răbdători, iar atenția le este îndreptată spre lumea interioară. Când au în preajmă extravertii, acasă sau la serviciu, se simt extenuați. Adesea se închid în sine, ascunzându-și emoțiile. Prin urmare, din punctul de vedere al *atitudinii*, extravertul are tendința de a se exterioriza, pe când introvertul se interiorizează. Afirmațiile de mai jos se referă la fiecare din cele două atitudini; gândiți-vă care coloană vi se potrivește.

EXTRAVERTITUL Respect pentru oameni și cărți

- Preferă să lucreze împreună cu alții oameni și se simte nefericit când e singur. Dorește compania oamenilor și în momentele de destindere.

- Se simte bine într-un grup și este în general vorbăret și prietenos. Perioadele prea lungi de singurătate pot să-l deprime.

- Cere noutăți despre toată lumea; este interesat de tot ce înseamnă lume exterioară.

- Este de obicei deschis și se împrătenește ușor; cunoaște multă lume.

- Acumulează energie din contactele cu oamenii, dar își epuizează repede rezervele.

- De obicei, discută deschis cu cei din jur, își exprimă sentimentele și vorbește cu placere la telefon.

- Vorbește cu ușurință despre el însuși și își exprimă părerile fără retineri. Compania introvertitilor îi produce o senzație de disconfort, întrucât îi displice tăcerea.

- Este impulsiv; întâi acționează, apoi gândește.

- Devine mai echilibrat dacă reușește să-și dezvolte trăsături introvertite.

Conform statisticilor americane, 70–75% din populație aparține tipului extravertit, iar 25–30%, tipului introvertit.

INTROVERTITUL

- Îl place, din când în când, compania oamenilor, dar are nevoie și de momente de singurătate în care să citească, să mediteze sau pur și simplu să aibă liniște.

- Preferă grupurile mici și contactele cu câte un singur om. O companie prea numeroasă îl obosește și-l văguiește.

- Așteaptă să primească noutăți de la ceilalți. E mai interesat de lumea interioară a reflecției decât de lumea exterioară.

- Este rezervat și are uneori dificultăți de comunicare. Își face mai greu prietenii, dar se simte foarte legat de ei.

- Se «realimenteaază» din surse interioare de energie; are tendința să-și economisească energia în loc s-o cheltuiască.

- Când se află într-un grup, are nevoie de timp de gândire înainte de a-și spune opinia. În general nu intervene în conversația celorlați. Este posibil să nu-i placă să vorbească la telefon.

- Este mai greu de cunoscut, căci își ascunde calitățile. Compania extravertitilor îi trezește un sentiment duros.

- Preferă să se gândească bine înainte de a acționa; uneori nu acționează la momentul oportun.

- Devine mai echilibrat dacă reușește să-și dezvolte trăsături extravertite.

Ambele tipuri cuprind în egală măsură bărbați și femei. Fiind mai numeroși, extravertii nu au în general probleme de adaptare. Introvertii sunt în minoritate și de aceea resimt acut presiunea extravertitilor de a deveni mai comunicativi și mai sociabili. Fiind în număr mai mic, ei sunt adesea considerați excentri și nesociabili. De fapt nu ar trebui să se facă asemenea discriminări, căci și unii, și ceilalți contribuie în felul lor la dezvoltarea societății.

Extravertii vorbesc adesea mai mult și mai tare și uneori gesticulează pentru a convinge. Introvertii tind să vorbească mai rar și mai încet, iar mimica și gesturile lor sunt mai puțin expresive.

Extravertii își clarifică gândurile și ideile pe măsură ce le expun; introvertii ajung la același rezultat în urma cugetărilor solitare.

Singurătatea îi neliniștește pe oamenii puternic extravertiti, căci comunicarea este pentru ei o necesitate. Odată ce reușesc să comunice, își pot relua, pentru o vreme, activitățile solitare. La rândul lor, persoanele puternic introvertite își pierd orice interes, obosesc și simt nevoia să se retragă atunci când sunt obligate să stea vreme îndelungată în compania oamenilor. «Realimentate» de singurătate, pot redeveni sociabile.

Extravertii și introvertii au uneori dificultăți când convețuiesc sub același acoperiș, căci fiecare tip are nevoie exact de lucrurile pe care celălalt nu îi poate oferi. Nevoia extravertitilor de a vorbi despre preocupările lor îi obosește pe introverti; iar dacă văd că nu primesc nici un răspuns, extravertii își dublează eforturile și vorbesc și mai mult! Pe de altă parte, ei nu înțeleg nevoia introvertitilor de a avea un spațiu care să le apartină doar lor. Ca să-și protejeze acest spațiu, introvertii devin din ce în ce mai retrăși, determinându-i astfel pe extravertii să-i «invadizeze» și mai mult.

Un grup oarecare de oameni cuprinde deopotrivă extravertii și introvertii. Noi însine suntem implicați în grupuri profesionale, sociale sau, pur și simplu, de prietenii. Să vedem cum se comportă extravertii și introvertii într-un grup.

Dacă grupul este format atât din extravertiți, cât și din introvertiți, extravertiții vor vorbi probabil primii, făcându-și astfel auzite opiniile. Replicile vor veni tot de la extravertiți, ceea ce-i va împiedica pe introvertiți să ia și ei cuvântul. Extravertiții nu fac asta intenționat: ei cred că și introvertiții ar putea vorbi, dar preferă să tacă. De fapt introvertiții au nevoie de calm și liniște ca să reflecteze *înainte* de a vorbi, însă o astfel de atmosferă se instalează greu într-un grup de oameni. Introvertiții ne pot ajuta enorm când trebuie să luăm decizii, dar numai dacă le dăm suficient timp să analizeze problemele și le cerem sfatul abia după aceea.

Când întâlnim un introvertit, trebuie să fim conștienți că partea lui cea mai bună e înăuntru, inaccesibilă în comunicarea obișnuită. Introvertiții ni se dezvăluie doar când ajung să ne cunoască bine și să aibă încredere în noi. Acesta e un punct-cheie în înțelegerea acestui tip, la care vom reveni în capitolul «Cum ne înfățișăm celorlalți».

Cu toate acestea, toți introvertiții își dezvoltă într-o măsură mai mare sau mai mică o latură extravertită, care îi ajută să intre în contact cu ceilalți. Dacă un introvertit consideră că e important să ia cuvântul pentru a obține ceva, de obicei o va face. El știe că se conformează astfel lumii exterioare, dar, de îndată ce-și îndeplinește scopul, se întoarce în lumea sa interioară.

În cadrul cuplurilor, predispozițiile partenerilor sunt deseori diferite, mulți fiind atrași de persoane cu o fire opusă. Extravertiții sunt fascinați de forța calmă a introvertiților și își dau seama că aceștia îi echilibrează. Introvertiții sunt atrași de firea deschisă și prietenoasă a extravertiților. Traiul împreună poate fi însă dificil, căci fiecare dintre ei are altă atitudine față de viață. Înțelegerea atitudinii partenerului e singura cale către o conviețuire mai bună.

Funcția senzorială (S) și funcția intuitivă (I)

Aceste două funcții se referă la modul în care cunoaștem lumea din jur și primim informații de la ea. Ele ne spun cum

observăm oamenii, lucrurile și situațiile și cum asimilăm ceea ce citim și ceea ce ni se spune. E foarte important să înțelegem aceste două predispoziții. Deciziile noastre ulterioare și modul în care le ducem la îndeplinire depind de felul în care percepem sau observăm lucrurile. De aceea funcția senzorială și funcția intuitivă se numesc *perceptive*.

Însușirile noastre senzoriale depind de informațiile pe care ni le furnizează cele cinci simțuri – văzul, auzul, pipăitul, gustul și miroslul. Dacă aveți o funcție senzorială dezvoltată, veți pune probabil accentul pe tot ce este specific și particular; veți prefera să faceți un singur lucru o dată, veți trăi în prezent, veți ține seama de toate instrucțiunile primitive; aveți înclinație spre concret și vă bazați întotdeauna pe datele reale; sunteți probabil o persoană «cu picioarele pe pământ», care preferă realitatea posibilului și se simte atrasă de acțiune, nu de speculație.

Senzorialii sunt ancorați de regulă în realitatea cotidiană, preferă lucrurile bine determinate și măsurabile, sunt pricpeți în chestiuni practice. Își rezolvă problemele în mod sistematic, pas cu pas, dând mare atenție aspectelor precise, concrete. Adesea absorb pur și simplu orice informație factuală, chiar dacă nu au nevoie de ea. Le place să se folosească mereu de cunoștințele acumulate și fac lucrurile metodic, concentrându-se asupra prezentului. Consecința este că pot fi inconștienți de urmările actelor lor.

Intuitivii sunt complet diferiți: ei absorb și percep un spectru mult mai larg și mai difuz de informații, reținând mai curând întregul decât componente. Dacă aveți o funcție intuitivă dezvoltată, tindeți să neglijăți faptele și instrucțiunile, abordând orice activitate într-o manieră personală. Câteodată sunteți «cu capul în nori», mai interesat de idei și posibilități decât de realitățile cotidiene, și tindeți să vă concentrați asupra viitorului. Vă place mai degrabă să dobândiți cunoștințe noi decât să vă folosiți de cele deja acumulate.

Intuitivii tend să trăiască în viitor, descoperind permanent noi posibilități și căi de a schimba și a îmbunătăți lucrurile. Simt imediat ce îmbunătățiri s-ar putea aduce unei situații date