

**Libris**.RO

Respect pentru oameni și cărți

PATRICIA HEDGES

# Personalitate și temperament

Ghidul tipurilor psihologice

Traducere din engleză de  
Anamaria Schwab

 HUMANITAS  
BUCUREȘTI

Respect pentru oameni și cărți

Redactor: Oana Bârna  
Coperta: Gabi Dumitru  
Corector: Maria Nicolau  
DTP: Luminița Simionescu

Tipărit la Monitorul Oficial R.A.

*Understanding Your Personality  
With Myers-Briggs and More*

© Patricia Hedges 1993

First published in Great Britain in 1993

Sheldon Press, SPCK, Marylebone Road, London NW1 4DU

Third impression 1997

All rights reserved.

© HUMANITAS, 1999, 2006, 2007, 2013, pentru prezenta versiune românească

ISBN 978-973-50-4043-7

Descrierea CIP este disponibilă  
la Biblioteca Națională a României.

EDITURA HUMANITAS

Piața Presei Libere 1, 013701 București, România

tel. 021 408 83 50, fax 021 408 83 51

[www.humanitas.ro](http://www.humanitas.ro)

Comenzi online: [www.libhumanitas.ro](http://www.libhumanitas.ro)

Comenzi prin e-mail: [vanzari@libhumanitas.ro](mailto:vanzari@libhumanitas.ro)

Comenzi telefonice: 0372 743 382, 0723 684 194

## Cuprins

<b>Cuvânt înainte</b> .....	9
<b>Tipurile de personalitate</b> .....	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
<b>Grupurile temperamentale</b> .....	62
Temperamentul – tiparul comportamentului .....	62
<b>Tipurile în viața profesională</b> .....	76
Conflicte de personalitate la locul de muncă .....	76
Tipurile de personalitate și satisfacția profesională .....	91
Temperamentele și satisfacția profesională .....	104
<b>Tipurile în procesul de învățământ</b> .....	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
<b>Tipurile în viața de familie</b> .....	125
Dinamica familiei .....	125
Părinții .....	128
Copiii .....	130
<b>Tipurile în relația de cuplu</b> .....	138
Cuplul: atracție și conflict .....	138
Parteneri cu predispoziții opuse .....	141
Temperamentele în cadrul cuplului .....	150

Libris .ro

Resurse pentru oameni și cărți

Cum ne înfățișăm celorlalți .....	156
Funcția dominantă .....	156
Amplificarea celorlalte 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 vedeți lucrurile mai clar, să judecați mai temeinic și să vă apropiați de genul de viață pe care vi-l doriți.*

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 alți 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 da 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 s-o studiez. Lucrul acesta mi-a îmbogățit viața, m-a ajutat să-mi găsesc echilibrul și să-mi canalizez aptitudinile în direcția potrivită. Indiferent cine sunteți și ce profesie aveți, încercați și dumneavoastră!

## Să devenim conștienți de diferențele dintre noi

În acest subcapitol ne vom ocupa de câteva dintre modulele 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 i se aseamănă 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 interviua pe Bob Smith, noul 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 interviuare, 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 interviuate. Îi plăcea să îi 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*



contează. Gândirea lui de tip conceptual 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 pune mare preț pe firea plăcută și caldă a lui Carol. Se întâlneau câteodată în weekend-uri. Într-o dimineață de sâmbătă au plecat la cumpărături, când deodată Carol a spus: «După-amiaza asta sunt liberă, așa că o să trec pe la Jane.» Margaret a rămas uimită. O cunoștea și ea puțin pe Jane și știa că e o persoană obositoare; mai știa că prietena ei avusese o săptămână infernală la serviciu, așa 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 ridicole.

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 gândea 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 dimineața se duse 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 diferitele caracteristici psihologice în noi înșine și în cei din jur, vom ajunge să ne dăm seama că un comportament care la prima vedere ni se părea inconsistent și hazardat are de fapt logica și coerența lui.

Pe măsură ce cartea de față vă va dezvălui complexitatea personalității umane, veți afla cum puteți să vă identificați și să vă puneți 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.



## Aspectele fundamentale ale personalității noastre

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 variatele aspecte (sau *funcții*) pe care le îmbracă interacția noastră cu lumea.

A prefera ceva înseamnă a-ți plăcea un anumit lucru mai mult decât altul. A prefera 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 remarca 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.

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

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

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

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



**EXTRAVERTITUL**

- Preferă să lucreze împreună cu alți 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 vorbăreț 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 împrieteneste 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 plăcere la telefon.
- Vorbește cu ușurință despre el însuși și își exprimă părerile fără rețineri. Compania introverților îi produce o senzație de disconfort, întrucât îi displace tăcerea.
- Este impulsiv; întâi acționează, apoi gândește.
- Devine mai echilibrat dacă reușește să-și dezvolte trăsături introvertite.

**INTROVERTITUL**

- Îi 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 văgăuește.
- 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 «realimentează» 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 intervine în conversația celorlalți. Este posibil să nu-i placă să vorbească la telefon.
- Este mai greu de cunoscut, căci își ascunde calitățile. Compania extravertților îi trezește un sentiment dureros.
- 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.

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

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

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

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

Singurătatea îi neliniștește pe oamenii puternic extravertiți, 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, obolesc și simt nevoia să se retragă atunci când sunt obligate să stea vreme îndelungată în compania oamenilor. «Realimentate» de singurătate, pot redeveni sociabile.

Extravertiții și introverții au uneori dificultăți când convinge sub același acoperiș, căci fiecare tip are nevoie exact de lucrurile pe care celălalt nu i le poate oferi. Nevoia extravertiților de a vorbi despre preocupările lor îi obosește pe introverții; iar dacă văd că nu primesc nici un răspuns, extravertiții își dublează eforturile și vorbesc și mai mult! Pe de altă parte, ei nu înțeleg nevoia introverților de a avea un spațiu care să le aparțină doar lor. Ca să-și protejeze acest spațiu, introverții devin din ce în ce mai retrași, determinându-i astfel pe extravertiți să-i «invadeze» și mai mult.

Un grup oarecare de oameni cuprinde deopotrivă extravertiți și introverți. Noi înșine suntem implicați în grupuri profesionale, sociale sau, pur și simplu, de prieteni. Să vedem cum se comportă extravertiții și introverții 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*.

Înșușirile noastre senzoriale depind de informațiile pe care ni le furnizează cele cinci simțuri – văzul, auzul, pipăitul, gustul și mirosul. 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 primite; 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 pricepuți 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 componentele. Dacă aveți o funcție intuitivă dezvoltată, tindeți să neglijați 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 tind 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



și le place să-și imagineze cum ar trebui procedat. Uneori sunt complet rupți de realitățile cotidiene și uită, de pildă, unde își lasă cheile, abonamentul de autobuz ori portmoneul. Au o privire de ansamblu, neatentă la detalii, dar pot surprinde tipare ascunse și relații subtile între oameni sau lucruri. Se entuziasmează în fața oricărui proiect nou, în care se grăbesc să se implice, și lucrează bazându-se adesea pe fler.

Nu asimilează informații la întâmplare, căci pentru ei totul se leagă și este investit cu sens.

Aveți mai jos câteva afirmații referitoare la funcția senzorială și la funcția intuitivă, care ne arată cum *percepem* lumea din jurul nostru. Una dintre ele este funcția dumneavoastră dominantă. Determinați care!

#### SENZORIALUL

- Realist, cu simț practic, rezonabil.
- Se conformează instrucțiunilor; atent la detalii.
- la lucrurile așa cum sunt; face uz de metode deja verificate.
- Dă mare importanță trecutului; crede că orice decizie trebuie să se bazeze pe experiența trecută.
- Se implică în tot ce se întâmplă acum și este «cu picioarele pe pământ»; știe să se bucure de clipa prezentă.
- Crede că datele concrete sunt importante și trebuie exploatate; în general, domeniul posibilului nu-l interesează.
- Are tot timpul ceva de făcut și asta îl relaxează.
- Esențial pentru el este să se simtă util.

#### INTUITIVUL

- Are imaginație, e înclinat spre reflecție.
- Uneori nu se conformează instrucțiunilor; acționează pe neașteptate; nu e atent la detalii.
- Inventiv; îi plac schimbările și varietatea.
- Dă mare importanță viitorului și crede că deciziile trebuie luate în funcție de posibilitățile ulterioare.
- Poate părea absent, căci nu e interesat de ce se întâmplă acum, ci de ceea ce *s-ar putea* întâmpla; are «capul în nori».
- Interesat mai ales de idei și de posibilități; se întâmplă să negligeze date concrete importante.
- Are tot timpul în minte idei și proiecte.
- Esențial pentru el este să creeze.

- Observă detaliile, dar uneori nu are perspectiva întregului.
- Adesea, îi consideră pe intuitivi cam inconsecvenți, lipsiți de simț practic și nerealiști.
- Are nevoie să-și dezvolte trăsături intuitive pentru a-și găsi echilibrul.

- Vede mai curând întregul decât detaliile și poate să nu aibă simț de observație.
- Adesea, îi consideră pe senzorialii cam plicticoși și incapabili să priceapă o idee.
- Are nevoie să-și dezvolte trăsături senzoriale pentru a-și găsi echilibrul.

Conform statisticilor americane, 75% din populație aparține tipului senzorial și 25% celui intuitiv. Cele două tipuri se regăsesc în egală măsură la femei și la bărbați. Fiind mai numeroși, senzorialii sunt mai adaptați la lumea din jur. Ca și introvertiții, intuitivii sunt în minoritate și simt adesea că se află în afara societății.

Neînțelegerile ce se nasc între oameni sunt cauzate de diferențele din interiorul celor patru perechi de predispoziții, dar diferențele de percepție a lucrurilor dintre senzorialii și intuitivii stârnesc, probabil, cele mai mari frustrări și conflicte. Întrucât senzorialii percep realitatea cu ajutorul simțurilor, ei trebuie să vadă, să atingă, să guste sau să miroasă un lucru, altfel totul li se pare ireal. Intuitivii, în schimb, nu au nevoie de lucruri concrete – preferă să și le imagineze; ei jonglează mental cu idei și concepte, stabilind legături între lucruri. Când un senzorial și un intuitiv fac schimb de informații, nici unul nu înțelege prea bine ce spune celălalt.

Senzorialilor li se pare că intuitivii sunt neglijenți, ba chiar iresponsabili în privința verificării datelor și detaliilor; intuitivii, la rândul lor, cred că senzorialii sunt lipsiți de imaginație și incapabili să vadă în perspectivă. Dacă un senzorial primește indicații de la un intuitiv, el va descoperi că nu i s-au dat toate informațiile de care avea nevoie. Intuitivul spune ceva vag, de pildă: «E spre capătul coridorului, cum treci de chestia aia rotundă, undeva pe stânga.» Un senzorial ar da informații mai detaliate, cum ar fi: «Când ieși din lift la etajul doi, o iei pe coridor la dreapta, treci de biroul asistentei care e sub arcada rotundă și la a treia ușă pe stânga o să găsești cabinetul doctorului Smith.»