

Idź do

Przykładowy
rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany
katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje
o nowościach

Zrozum mnie, proszę. Charaktery i typy temperamentów.

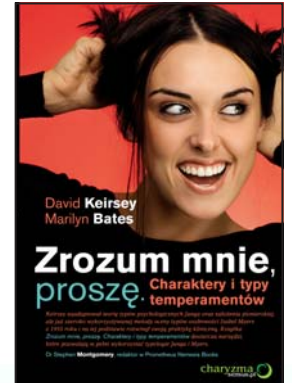
Autor: David Keirsey, Marilyn Bates

Tłumaczenie: Marcin Machnik

ISBN: 978-83-246-1710-4

Tytuł oryginału: [Please Understand Me:
Character and Temperament Types](#)

Format: A5, stron: 232



Keirsey zaadaptował teorię typów psychologicznych Junga oraz założenia pionierskiej, ale już szeroko wykorzystywanej metody oceny typów osobowości Isabel Myers z 1955 roku i na tej podstawie rozwinął swoją praktykę kliniczną. Książka Zrozum mnie, proszę. Charaktery i typy temperamentów dostarcza narzędzi, które pozwalają w pełni wykorzystać typologie Junga i Myers.

Dr Stephen Montgomery, redaktor Prometheus Nemesis Books

Odtóż swoje długi. Pozwól innym być sobą. Doceń otaczających Cię ludzi.

David Keirsey

Ludzkość to niezwykle zbiór indywidualności. Każdy człowiek posiada swoje pragnienia, motywacje, cele, wartości, potrzeby i kaprysy. Postrzega świat na własny, niepowtarzalny sposób. Czasem może Cię irytować fakt, że ludzie wokół tak bardzo różnią się od Ciebie, i pewnie zdarza się, że starasz się narzucić innym swoje zasady. Jednak próby zmieniania ludzi są z góry skazane na porażkę i w rezultacie przynoszą więcej szkód niż pożytku.

Chcesz zostać współczesnym Pigmalionem? Cóż, to zadanie kuszące i zarazem karkołomne. Zanim przystąpisz do realizacji tego ambitnego planu, zastanów się, czy świat rzeczywiście byłby tak ciekawym miejscem, gdyby wszyscy byli do siebie podobni? Proponujemy Ci zacząć od dokładnego poznania siebie, a gdy już posiadasz tę wiedzę, zaoferujemy Ci spojrzenie na świat z perspektywy osoby o całkowicie odmiennej osobowości. Strona po stronie odślonimy przed Tobą nowy, nieznan i fascynujący świat ludzkich charakterów.

- Klasyfikator temperamentu Keirseya - poznaj siebie, zrozum innych.
- Cztery typy temperamentu - wpływ osobowości na życiowe wybory.
- Temperament w związkach - prawdziwa tożsamość Twojego partnera.
- Temperament u dzieci - rozwój dziecka o określonej osobowości.
- Temperament w przywództwie - zachowania menedżerów i nauczycieli.

Autorzy tej książki są specjalistami w dziedzinie zaburzeń zachowania oraz licencjonowanymi terapeutami związanymi z Uniwersytetem Stanowym Kalifornii, wydział w Fullerton. Podważając teorię dorastania Freuda oraz poglądy innych znanych klasyków, w tym Maslowa, Ericksona, Sheehey, Levinsona, twierdzą, że nie każdy człowiek przechodzi przez te same fazy rozwoju.

SPIS TREŚCI

I Różne instrumenty i różni muzycy	5
II Cztery temperamenty	35
III Temperament w związkach	79
IV Temperament u dzieci	111
V Temperament w przywództwie	143
Dodatek: Szesnaście typów	
ENFJ	181
INFJ	184
ENFP	186
INFP	189
ENTJ	192
INTJ	194
ENTP	197
INTP	200
ESTJ	202
ISTJ	203
ESFJ	206
ISFJ	208
ESTP	210
ESFP	212
ISTP	214
ISFP	219
Bibliografia	223

I

RÓŻNE INSTRUMENTY I RÓŻNI MUZYCY

Jeśli mamy różne pragnienia, proszę, staraj się nie wmawiać mi, że moje są złe.

Jeśli wierzę w coś innego niż Ty, zastanów się, zanim zaczniesz mnie poprawiać.

Jeśli na to samo zdarzenie reaguję bardziej lub mniej emocjonalnie niż Ty, staraj się nie wymagać ode mnie, abym zmienił swoje odczucia.

Niezależnie od tego, czy zachowuję się w sposób zgodny z Twoim stylem działania, czy nie, pozwól mi być sobą.

Nie proszę Cię — przynajmniej nie w tej chwili — żebyś mnie zrozumiał. To będzie możliwe dopiero wówczas, gdy będziesz skłonny do rezygnacji z próby zrobienia ze mnie swojej kopii.

Być może jestem Twoją małżonką lub małżonkiem, rodzicem, dzieckiem, przyjacielem lub kolegą. Jeśli uznasz moje pragnienia, emocje, przekonania lub zachowania za dopuszczalne, tym samym otworzysz się na mnie. Może dzięki temu pewnego dnia stwierdzisz, że mój sposób bycia nie jest aż tak błędny, a w końcu może zaczniesz go postrzegać jako właściwy — dla mnie. Tolerancja jest pierwszym krokiem do zrozumienia. Nie chodzi o to, żebyś uznał, iż mój sposób bycia jest dobry dla Ciebie, lecz żebyś przestał odczuwać zirytowanie lub rozczarowanie moim pozornym rozkapryśzeniem. A jeśli mnie zrozumiesz, być może docenisz to, co nas różni, i — daleki od prób dokonywania zmian — zaczniesz chronić, a nawet pielęgnować te różnice.

Główną tezą tej książki jest to, że ludzie się od siebie różnią i niezależnie od tego, jak bardzo będziesz kogoś krytykować, i tak go nie zmienisz. Zresztą nie ma żadnego powodu, żeby to robić, ponieważ odmienności są czymś dobrym, a nie złym.

Różnice między ludźmi są zasadnicze. *Pragną* oni skrajnie odmiennych rzeczy: mają najrozmaitsze motywacje, cele, zamierzenia, wartości, potrzeby, kaprysy i żądze. Nie ma nic bardziej fundamentalnego. Różnią się też w innych kwestiach: inaczej myślą, postrzegają, formułują wnioski, doświadczają, rozumują, pojmują i snują refleksje. Oczywiście każdy człowiek ma także inne sposoby zachowania i odczuwania, ponieważ wynikają one z pragnień i przekonań.

Jeśli tylko spojrzysz uważniej, bez trudu dostrzeżesz ogrom różnic między ludźmi. Dokładniej rzecz ujmując, chodzi o te odmienności w zachowaniach i postawach, które w każdym z nas wywołują podobną reakcję. Widząc, że ktoś zachowuje się inaczej niż my, dochodzimy do wniosku, że różnice w zachowaniu rzeczywiście istnieją, ale są to po prostu tymczasowe przejawy szału, niegodziwości, głupoty lub choroby. Innymi słowy, czyjeś odmienne zachowanie jesteśmy skłonni przypisać jakimś wadom lub dolegliwościom. Dochodzimy więc do wniosku, że powinniśmy — przynajmniej wobec najbliższych nam osób — korygować wady. Lecz próba zrobienia z ludzi swoich kopii to działanie na podobieństwo mitycznego Pigmaliона.

Na szczęście jest to niemożliwe. Rzeźbienie ludzi na własną modłę jest z góry skazane na porażkę. Ludzie nie mogą zmienić swojego temperamentu, niezależnie od tego, w jakim stopniu i w jaki sposób będziemy tego wymagać. Temperament jest naturalny, wrodzony i trwały. To tak, jakbyś chciał zmusić węża, żeby się połknął. Żądanie, żeby ktoś zmodyfikował swój temperament i zaczął inaczej myśleć lub czego innego pragnąć, jest żądaniem rzeczy niemożliwej, ponieważ aby zmienić myślenie i potrzeby, musisz zmienić myślenie i potrzeby. Nie jesteś w stanie zmienić temperamentu.

Pewne zmiany są oczywiście możliwe, lecz są to jedynie wypaczenia i zniekształcenia na powierzchni temperamentu. Spiłuj kły lwa, a nie uzyskasz kota domowego, tylko bezzębnego lwa. Nasze próby zmiany małżonka, dzieci lub innych ludzi mogą doprowadzić do pewnych modyfikacji, ale będą one miały charakter powierzchownej blizny, a nie prawdziwego przekształcenia.

Wiara, że wszyscy ludzie są zasadniczo podobni, to typowo dwudziestowieczne przekonanie. Przymuszczenie jest ono związane z rozwojem demokracji w zachodnim świecie. Skoro wszyscy jesteśmy równi, to musimy być też podobni. Freud był przekonany, że każdym człowiekiem kieruje Eros, a wszystkie „wyższe” motywacje to tylko zamaskowane popędy. Jego koledzy po fachu oraz naśladowcy różnili się w zasadzie tylko tym, że inny instynkt wybrali jako obowiązujący dla wszystkich. Adler¹ twierdził, że wszyscy ludzie dążą do władzy (dopiero później pojawiają się inne potrzeby). Sullivan² rozwinął późniejszą teorię Adlera i za podstawowe ludzkie pragnienie uznał solidarność społeczną. W końcu egzystencjaliści — na przykład Fromm³ — postrzegali nas jako poszukujących własnego *ja*. Każdy z nich twierdził, że motywujemy się instynktami, lecz jednocześnie każdy wybrał inny instynkt jako podstawowy dla wszystkich ludzi.

W 1920 roku Jung zaprzeczył tym tezom. Twierdził, że ludzie zasadniczo się od siebie różnią, mimo wielu wspólnych instynktów (archetypów), które kierują ich działaniami. Żaden instynkt nie dominuje nad innymi. Istotną rolę odgrywa preferowany przez nas sposób „funkcjonowania”. Jest on na tyle znamieny, że opierając się na nim, można wyróżnić pewne „typy”. W ten sposób Jung doszedł do koncepcji „typów funkcjonowania” lub „typów psychologicznych”.

W 1907 roku Adickes⁴ stwierdził, że istnieją cztery podstawowe sposoby postrzegania świata: dogmatyczny, agnostyczny, tradycyjny i innowacyjny. W 1920 roku Kretschmer⁵ obwieścił, że anormalne zachowania są efektem

¹ Alfred Adler (1870 – 1937) — austriacki psychiatra, psycholog i pedagog, twórca psychologii indywidualnej — *przyp. tłum.*

² Harry Stack Sullivan (1892 – 1949) — amerykański psychiatra i psychoanalityk, jeden z przedstawicieli neopschoanalizy. Jest uważany za twórcę interpersonalnej teorii psychiatrii — *przyp. tłum.*

³ Erich Fromm (1900 – 1980) — niemiecki filozof, psycholog, socjolog i psychoanalityk — *przyp. tłum.*

⁴ Erich Adickes (1866 – 1928) — niemiecki filozof, wnikliwy krytyk myśli Kanta — *przyp. tłum.*

⁵ Ernst Kretschmer (1888 – 1964) — niemiecki lekarz i psychiatra. Według niego istnieje ścisła zależność między budową ciała a skłonnością do pewnych chorób psychicznych — *przyp. tłum.*

oddziaływania podobnych temperamentów do tych wyróżnionych przez Adickesa: hiperestetyczny, antyestetyczny, melancholijny i hipomaniakalny. I tak pewni ludzie rodzą się jako zbyt wrażliwi, niektórzy jako zbyt nieczuli, jeszcze inni jako zbyt poważni lub nadpobudliwi. Mniej więcej w tym samym czasie Adler ogłosił podobną teorię, wskazując na cztery „błędne dążenia” ludzi wyprowadzonych z równowagi, czyli dążenie do akceptacji, władzy, służby lub zemsty. Również w 1920 pojawiła się teoria Sprangera⁶, mówiąca o czterech ludzkich systemach wartości: religijnym, teoretycznym, ekonomicznym i estetycznym⁷. Dwudziesty wiek rozpoczął się więc od renesansu przedstawionej prawie dwadzieścia pięć stuleci wcześniej koncepcji Hipokratesa. Hipokrates, starając się wyjaśnić zachowanie człowieka, wyróżnił cztery temperamenty, które miały wyraźny wpływ na koncepcje Adickesa, Kretschmera, Adlera i Sprangera. Były to temperamenty: choleryczny, flegmatyczny, melancholijny i sangwiniczny.

Do 1930 roku poglądy Junga, jak również Adickesa, Kretschmera, Adlera, Sprangera i Hipokratesa, zostały niemal całkowicie zapomniane i wyparte z jednej strony przez psychologię dynamiczną, a z drugiej przez psychologię behawioralną. Ludzkie zachowanie miało być odąd wyjaśniane albo przez nieuświadomione motywacje, albo przez doświadczenia z przeszłości (albo i jedno, i drugie). Idea temperamentów została porzucona.

Odrodzenie tej koncepcji w latach pięćdziesiątych było zupełnie przypadkowe. Isabel Myers wydobyła z zapomnienia pracę Junga na temat typów psychologicznych i razem ze swoją matką, Katharine Briggs, opracowała Wskaźnik Typów Myers-Briggs⁸. Było to narzędzie służące do identyfikowania szesnastu różnych wzorców działania. Ich test był stosowany tak powszechnie, że wzbudził międzynarodowe zainteresowanie ideą typów ludzkich. Doprowadziło to do wydobycia na światło dzienne pracy Junga o typach psychologicznych. Odżyła także starożytna koncepcja czterech

⁶ Eduard Spranger (1882 – 1963) niemiecki filozof, psycholog i pedagog, zajmował się tak zwaną psychologią rozumiejącą — *przyp. tłum.*

⁷ Ostatecznie Spranger wyróżnił sześć typów, do wspomnianych czterech dodając jeszcze dwa: społeczny i polityczny — *przyp. tłum.*

⁸ Wskaźnik typologiczny Myers-Briggs — (MBTI) test, opracowany przez Amerykanki Isabel Briggs Myers i jej matkę Katharine Cook Briggs, który pozwala na klasyfikację osobowości w obrębie szesnastu typów. Jest to jedno z najpopularniejszych narzędzi tego typu we współczesnej Ameryce — *przyp. tłum.*

temperamentów, ponieważ szesnaście typów Myers-Briggs zgrabnie wpi-
sywało się w tradycję myśli Hipokratesa, Adickesa, Kretschmera, Spran-
gera i Adlera.

Przyjmijmy, że ludzie różnią się temperamentami, a sposób ich zachowania
jest równie wrodzony jak budowa ciała. Oznacza to, że robimy innym krzyw-
dę, twierdząc, że różnice są tylko wadami lub dolegliwościami. Poza tym ta
mylna interpretacja utrudnia nam przewidywanie ich zachowania. Na tej
samej zasadzie nie będziemy w stanie nikomu się odwdziżyć, ponieważ
to, co dla nas jest nagrodą, dla innych może być czymś zupełnie obojętnym.
Różni ludzie mają różne potrzeby. Aby pojąć istotę tego stwierdzenia,
trzeba poświęcić sporo wysiłku, aby dostrzec w odmienności coś więcej niż
tylko wadę.

Efektom takich starań jest umiejętność spojrzenia na drugiego człowieka
— na przykład własną żonę — jak na INNĄ osobę, czyli kogoś, kogo nie
potrafisz w pełni zrozumieć, ale kogo — być może z pewnym zakłopotani-
em — możesz zacząć stopniowo doceniać. Na tej samej zasadzie moż-
esz zyskać uznanie ze strony własnych dzieci, rodziców, przełożonych,
podwładnych, współpracowników i przyjaciół. I nie masz przy tym nic do
stracenia.

Najpierw jednak konieczne jest poznanie siebie. Jeśli nie jesteś w stanie
szczegółowo sportretować samego siebie, nie ma szans, żebyś potrafił trafnie
opisać kogoś innego. Na chwilę obecną najlepszym na to sposobem jest
test Wskaźnika Typów Myers-Briggs. Możesz się sprawdzić, zapisując się
na jeden z kursów propagujących tę metodę, albo pójść do psychoterapeuty
lub psychologa, który ma uprawnienia do przeprowadzania tego testu. Za-
nim jednak do tego dojdzie, przeczytaj — uważniej niż zwykle — oraz od-
powiedz na pytania znajdujące się na stronach 10 – 16. Formularz oceny
znajdziesz na stronie 17 oraz na końcu książki, gdzie zamieszczono jego
dodatkowe kopie. Wybierz odpowiedź **a** lub **b**, po czym zaznacz ją w od-
powiedniej kolumnie formularza. Sposób punktowania określono na dole
strony 17. Nie ma tu dobrych i złych odpowiedzi, ponieważ z każdą z nich
zgadza się statystycznie około połowy populacji.

Klasyfikator Temperamentu Keirseya

1. Na imprezach:

- a) rozmawiasz z wieloma osobami, także nieznanymi
- b) rozmawiasz z kilkoma osobami, które znasz

2. Masz raczej nastawienie:

- a) realistyczne
- b) filozoficzno-refleksyjne

3. Bardziej intrygują Cię:

- a) fakty
- b) porównania

4. Zazwyczaj jesteś bardziej:

- a) bezstronny
- b) dobroduszny

5. Masz skłonność do:

- a) chłodnej oceny
- b) współczucia

6. Wolisz, gdy termin wykonania pracy:

- a) jest ściśle określony
- b) jest dowolny

7. Zazwyczaj dokonujesz wyborów:

- a) raczej ostrożnie
- b) pod wpływem impulsu

8. Na przyjęciach:

- a) zostajesz do późna i czujesz się coraz bardziej pobudzony
- b) wychodzisz dość wcześnie, bo jesteś zmęczony

9. Jesteś osobą raczej:

- a) praktyczną
- b) refleksyjną

10. Bardziej pociągają Cię:

- a) czyste fakty
- b) zawile dywagacje

11. Bardziej naturalne dla Ciebie jest bycie:

- a) sprawiedliwym dla innych
- b) miłym dla innych

12. Nawiązujesz kontakty z nastawieniem:

- a) raczej bezosobowym i zdystansowanym
- b) raczej osobistym i zaangażowanym

13. Zazwyczaj:

- a) jesteś punktualny
- b) nigdzie Ci się nie spieszy

14. Bardziej męczy Cię:

- a) kończenie rozpoczętych zadań
- b) perspektywa niedokończonych zadań

15. Wśród znajomych:

- a) jesteś na bieżąco z ich sprawami
- b) zawsze jest coś, o czym nie wiesz

16. Zazwyczaj bardziej interesują Cię:

- a) szczegóły
- b) ogólne teorie

17. Lubisz czytać pisarzy, którzy:

- a) wyrażają swoje myśli wprost
- b) stosują wiele porównań

18. Jesteś z natury raczej:

- a) neutralny
- b) miłosierny

19. Dokonując osądu, przypuszczalnie podejdziesz do sprawy:

- a) bezosobowo
- b) uczuciowo

20. Wolisz:

- a) załatwiać sprawy do końca
- b) zostawiać sobie możliwość zmiany decyzji

21. Zazwyczaj:

- a) chętnie zgadzasz się na określenie terminów
- b) nie lubisz wyznaczania terminów

22. Dzwoniąc do kogoś:

- a) po prostu zaczynasz rozmawiać
- b) najpierw zapowiadasz, o czym będziecie rozmawiać

23. Fakty:

- a) mówią same za siebie
- b) zazwyczaj wymagają interpretacji

24. W pracy wolisz się opierać na:

- a) rzeczowych danych
- b) abstrakcyjnych ideach

25. Zazwyczaj:

- a) zachowujesz zimną krew
- b) jesteś w gorącej wodzie kąpany

26. Czy jesteś raczej:

- a) bardziej rzeczowy niż skłonny do współczucia
- b) bardziej skłonny do współczucia niż rzeczowy

27. Poczujesz się bardziej komfortowo, jeżeli:

- a) ustalisz plan działania
- b) odłożysz pewne sprawy na później

28. Wygodniejsze są dla Ciebie umowy:

- a) sporządzone na piśmie
- b) przypieczętowane uściskiem dłoni

29. W towarzystwie zwykle:

- a) zaczynasz rozmawiać
- b) czekasz, aż ktoś do Ciebie podejdzie

30. Tradycyjny zdrowy rozsądek:

- a) jest zwykle godny zaufania
- b) często wprowadza nas w błąd

31. Dzieci zbyt mało czasu poświęcają:

- a) na to, żeby się do czegoś przydać
- b) na oddawanie się marzeniom

32. Zazwyczaj jesteś raczej:

- a) nieustępliwy i twardy
- b) czułego serca

33. Jesteś bardziej:

- a) stanowczy niż łagodny
- b) łagodny niż stanowczy

34. Masz skłonność do utrzymywania spraw:

- a) doskonale zorganizowanych
- b) otwartych

35. Większą wartość ma dla Ciebie:

- a) to, co jest jasno określone
- b) to, co podlega zmianom

36. Nowe kontakty z ludźmi:

- a) sprawiają, że czujesz się pobudzony i pełen energii
- b) kosztują Cię sporo wysiłku

37. Postrzegasz siebie jako:

- a) człowieka myślącego praktycznie
- b) człowieka myślącego abstrakcyjnie

38. Bardziej pociąga Cię:

- a) gromadzenie dokładnych danych
- b) formułowanie uogólnień

39. Większą satysfakcję sprawia Ci:

- a) sumienne przedyskutowanie danej kwestii
- b) osiągnięcie porozumienia w danej kwestii

40. W życiu kierujesz się raczej:

- a) głową
- b) sercem

41. Preferujesz pracę:

- a) na etacie
- b) dorywczą

42. Wolisz, jeśli wszystko w Twoim życiu jest:

- a) schludne i uporządkowane
- b) niezobowiązujące

43. Wolisz posiadać:

- a) wiele krótkich znajomości
- b) kilka poważnych znajomości

44. Bardziej pociągają Cię:

- a) rzetelne informacje
- b) wiarygodne założenia

45. Wolisz poświęcać się:

- a) realizowaniu zadań
- b) badaniom nowych rzeczy

46. Czujesz się najlepiej, mając podejście:

- a) obiektywne
- b) osobiste

47. Cenisz w sobie to, że jesteś:

- a) niezłomny
- b) oddany

48. Ważniejsze są dla Ciebie:

- a) ostateczne wnioski
- b) tymczasowe założenia

49. Czujesz się lepiej:

- a) po podjęciu decyzji
- b) przed podjęciem decyzji

50. Raczej:

- a) łatwo znajdujesz wiele wspólnych tematów z obcymi ludźmi
- b) nie masz zbyt wiele do powiedzenia obcym ludziom

51. Zazwyczaj bardziej interesuje Cię:

- a) konkretny przypadek
- b) ogólny ogłąd sprawy

52. Czujesz, że jesteś:

- a) bardziej rzeczowy niż pomysłowy
- b) bardziej pomysłowy niż rzeczowy

53. Jesteś typem osoby, która:

- a) ma wyraźne motywacje
- b) kieruje się gwałtownymi uczuciami

54. Jesteś skłonny do bycia:

- a) bezstronnym
- b) życzliwym

55. Lepiej, jeśli:

- a) dopilnujesz, żeby wszystko było zapięte na ostatni guzik
- b) pozwolisz, aby wszystko jakoś się ułożyło

56. Twój sposób działania to:

- a) załatwianie spraw po kolei
- b) odkładanie ostatecznego rozwiązania

57. Gdy dzwoni telefon:

- a) spieszysz się, aby odebrać
- b) masz nadzieję, że odbierze ktoś inny

58. Najbardziej cenisz w sobie:

- a) twarde stąpanie po ziemi
- b) nieskrępowaną wyobraźnię

59. Bardziej pociągają Cię:

- a) żelazne reguły
- b) różne podteksty

60. Dokonując osądów, starasz się:

- a) zachować neutralność
- b) okazać wyrozumiałość

61. Postrzegasz siebie jako:

- a) osobę o wyraźnych zamierzeniach
- b) osobę pełną dobrych chęci

62. Jesteś skłonny do:

- a) planowania życia
- b) przyjmowania tego, co przyniesie Ci los

63. Jesteś osobą, która raczej:

- a) ma swoje ustalone zwyczaje
- b) ma swoje kaprysy

64. Masz tendencję do:

- a) łatwego nawiązywania znajomości
- b) zachowywania się z rezerwą

65. Większą radość sprawia Ci:

- a) wiedza praktyczna
- b) błędzenie w obłokach

66. W literaturze bardziej cenisz:

- a) dosłowność
- b) metaforyczny język

67. Zazwyczaj jesteś bardziej:

- a) bezstronny
- b) skłonny do współczucia

68. Jesteś typem człowieka, który:

- a) woli sprawiedliwość niż pobłażliwość
- b) woli pobłażliwość niż sprawiedliwość

69. Bardziej pasuje do Ciebie:

- a) błyskawiczne dokonywanie ocen
- b) odwlekanie ostatecznej oceny

70. Masz skłonność do działania:

- a) raczej przemyślanego niż spontanicznego
- b) raczej spontanicznego niż przemyślanego

Formularz oceny

Zaznacz wybrane odpowiedzi w odpowiednich kolumnach

	a	b		a	b		a	b		a	b		a	b		a	b			
1			2			3			4			5			6			7		
8			9			10			11			12			13			14		
15			16			17			18			19			20			21		
22			23			24			25			26			27			28		
29			30			31			32			33			34			35		
36			37			38			39			40			41			42		
43			44			45			46			47			48			49		
50			51			52			53			54			55			56		
57			58			59			60			61			62			63		
64			65			66			67			68			69			70		

1	2	3	4
↓	→	→	→
1	2	3	4
E	I	S	N

5	6	7	8
↓	→	→	→
5	6	7	8
T	F	J	P

Jak podliczyć punkty

1. Dodaj wszystkie odpowiedzi, które zaznaczyłeś w poszczególnych kolumnach oznaczonych literą **a**, i wpisz sumy do odpowiednich pól na dole (tak jak w przykładzie zamieszczonym na następnej stronie). To samo zrób dla kolumn oznaczonych literą **b**. W każdym z czternastu pól powinieneś wpisać odpowiednią liczbę.

Dzięki temu zidentyfikowałeś swój „typ”. Powinien to być jeden z poniższych:

INFP	ISFP	INTP	ISTP
ENFP	ESFP	ENTP	ESTP
INFJ	ISFJ	INTJ	ISTJ
ENFJ	ESFJ	ENTJ	ESTJ

Jeśli zamiast dowolnej litery masz X, jesteś typem mieszanym. X może zastąpić każdą z czterech par: E lub I, S lub N, T lub F i J lub P. Dlatego oprócz wymienionych powyżej szesnastu typów istnieje także trzydzieści sześć typów mieszanych:

XNTP	EXTP	ENXP	ENTX
XNTJ	EXTJ	INXP	INTX
XNFP	EXFP	ENXJ	ENFX
XNFJ	EXFJ	INXJ	INFX
XSTP	IXTP	ESXP	ESTX
XSTJ	IXTJ	ISXP	ISTX
XSFP	IXFP	ESXJ	ESFX
XSFJ	IXFJ	ISXJ	ISFX

Kiedy zidentyfikujesz już swój typ, powinieneś przeczytać jego opis, aby stwierdzić, na ile dobrze do Ciebie pasuje. Znajdziesz go na stronie wskazanej w spisie treści. Jeśli w Twoim typie znajduje się X, przeczytaj oba możliwe opisy. Załóżmy, że osiągnąłeś jednakowy wynik dla E i J, a Twój typ to XSFJ. Oznacza to, że powinieneś przeczytać zarówno opis ESFJ, jak i ISFJ, po czym samodzielnie określić, które elementy poszczególnych portretów odnoszą się do Ciebie.

Korzystne jest także zaznajomienie się z opisem przeciwnej osobowości, aby zobaczyć, jak wygląda świat „z innej perspektywy”. (Sposób postępowania po przeczytaniu własnego opisu zależy w dużej mierze od temperamentu. Niektóre typy osobowości przeczytają kilka innych charakterystyk, inne natychmiast wrócą do lektury głównego tekstu. Pewne typy nigdy nie przeczytają wszystkich szesnastu opisów). Jak się wkrótce okaże, typologia jest użyteczna, jeśli obserwator potrafi rozróżnić cztery podstawowe rodzaje temperamentu. Przy czym nie chodzi tu o precyzję w najdrobniejszych szczegółach, chociaż jeśli zagłębisz się w badania, takie różnice zaczną mieć dla Ciebie znaczenie.

Cztery pary preferencji

Przeczytawszy opis własnego typu i być może kilku innych, zapewne zastanawiasz się, na czym opiera się ów „klasyfikator temperamentu” lub „wskaźnik typów”. Co Jung miał na myśli, wprowadzając podział na ekstrawertyków (E) i introwertyków (I), doznaniowców (S) i intuicjonistów (N), myślicieli (T) i uczuciowców (F) oraz obserwatorów (P) i oceniających (J)?⁹

Po pierwsze, należy zaznaczyć, że Jung nie twierdził, że nie istnieją typy pośrednie. Sądził on, że ludzie mogą być w pewnym stopniu ekstrawertyczni, a w pewnym introwertyczni, mogą w pewnym stopniu kierować się myśleniem, a w pewnym swoimi odczuciami, i tak dalej.

Po drugie, Jung dopuszczał u danej osoby możliwość zmiany typu funkcjonowania w każdej z opozycyjnych par preferencji. Wraz z upływem czasu pewne cechy mogą ulec wzmocnieniu lub osłabieniu. Niemniej jednak nie wiadomo dokładnie, co Jung rozumiał pod pojęciem „preferencji”, poza tym, że z takich lub innych przyczyn wolimy jeden sposób funkcjonowania niż inny.

Po trzecie, nie wiadomo, czy owe preferencje są wrodzone, czy też rozwijają się w przypadkowy sposób w okresie niemowlęctwa i dorastania. Jung najprawdopodobniej był zwolennikiem pierwszego poglądu, chociaż jego wypowiedzi na ten temat nie są jednoznaczne.

Niezależnie od tego, Jung sądził, że typy funkcjonowania rozwijają się i stają się wyraźniejsze poprzez praktykę. Jeśli ktoś korzysta ze swojej intuicji, tym samym ją wzmacnia; jeśli opiera się na uczuciach, staje się wrażliwszy. I odwrotnie: jeżeli dany człowiek nie preferuje myślenia, oceniania lub dowolnej innej cechy, stają się one słabsze i — jeśli można tak powiedzieć — rdzewieją od nieużywania. Jest to interesująca i być może godna przebadania hipoteza.

W każdym razie w typologii Junga najważniejsze są opisy różnic pomiędzy ludźmi, którzy preferują inne sposoby działania, niezależnie od trafności nazw, jakie zostały im nadane.

⁹ Powszechnie przyjmuje się, że tylko pierwsze trzy pary pochodzą od Junga, a ostatnia para preferencji została dodana przez amerykańskie badaczki Isabel Briggs Myers oraz jej matkę, Katharine Cook Briggs — *przyp. tłum.*

Ekstrawersja a introwersja

Człowiek, który postrzega innych jako źródło energii, jest przypuszczalnie ekstrawertykiem, podczas gdy człowiek, który woli odzyskiwać energię w samotności, ma skłonność do introwersji. W opisie typów temperamentu ekstrawersję określa się literą **E**, natomiast introwersję literą **I**.

Źródła nieporozumień

Potrzeba *towarzyskości* ekstrawertyków sprawia, że czują się oni pobudzeni i pozytywnie nastroszeni przez ludzi. Prowadzenie rozmów, spędzanie czasu i współpraca z innymi pozwalają im naładować baterie. Ekstrawertycy czują się osamotnieni, jeśli nie mają kontaktu z innymi. Skrajny ekstrawertyk, opuszczając przyjęcie o drugiej nad ranem, jest gotów iść na następne. Jego baterie z racji licznych interakcji są niemal w stanie przeładowania.

Podczas gdy ekstrawertyk potrzebuje kontaktów, introwertyk potrzebuje terytorium. Oznacza to, że jego pragnieniem jest posiadanie przestrzeni: prywatnych miejsc zarówno we własnym umyśle, jak i w otoczeniu. Sprawia on wrażenie, jakby czerpał siły z całkowicie odmiennego źródła niż ekstrawertyk. Poszukiwanie odosobnionych zajęć, praca w ciszy i spokoju, czytanie, rozmyślanie, branie udziału w działaniach, które angażują niewiele osób — to wszystko ładuje jego baterie. Jeśli skrajny introwertyk wybierze się na przyjęcie, po upływie „sporej” ilości czasu — powiedzmy pół godziny — jest skłonny wrócić do domu. Dla niego zabawa się skończyła. Przy czym nie jest on osobnikiem psującym imprezy — to raczej imprezy psują mu humor.

Introwertyk także doświadcza osamotnienia, ale gdy znajduje się w tłumie! Najbardziej samotny czuje się wówczas, gdy jest otoczony przez ludzi, zwłaszcza obcych. Niektórzy introwertycy opisują, że przebywając w zatłoczonej poczekalni na lotnisku lub próbując się bawić na hałaśliwej imprezie, doświadczają głębokiego poczucia izolacji i chaosu. Nie próbują przez to sugerować, jakoby introwertyk nie lubił obcować z ludźmi. Cieszą go kontakty towarzyskie, ale ich nawiązanie i utrzymanie stanowi dla niego wysiłek, którego nie zna ekstrawertyk. Aby odzyskać straconą energię, introwertyk musi znaleźć sobie jakieś spokojne miejsce i samotne zajęcie, co z kolei dla ekstrawertyka jest męczące. Jeśli ten drugi wybierze się do biblioteki, aby

poszukać czegoś w książkach, tylko znacznym wysiłkiem woli będzie się w stanie powstrzymać od zrobienia sobie po piętnastu minutach „przerwy dla mózgu” i wdania się w krótką pogawędkę z bibliotekarzem.

Zupełnie przeciwnie postrzega to introwertyk: będzie rozmawiał z innymi osobami tylko tak długo, na ile pozwoli mu wyczerpujące się zasoby energii.

Często słyszę pytanie: „Czy ekstrawertyk nie ma w sobie niczego z introwertyka, a introwertyk niczego z ekstrawertyka?”. Oczywiście, że mają. Ale preferowana postawa, czy będzie to ekstrawersja, czy introwersja, jest zdecydowanie silniejsza. Ta druga będzie tylko „drugoplanowa”. Uprzywilejowana postawa stanowi część świadomej osobowości i odzwierciedla jej cele, wolę i dokonania. „Drugoplanowa” jest tylko częściowo uświadamiana i wychodzi na jaw raczej przypadkowo. Trudniej ją zauważyć, przejawia się z mniejszą energią i zazwyczaj jest bardziej prymitywna i nierozwinięta. Jung twierdził, że jeśli skutek nacisku ze strony matki dziecko zostanie zmuszone do funkcjonowania wbrew swojej naturze, to w późniejszym życiu może to przejawiać się różnego rodzaju zaburzeniami i problemami.

Ekstrawertycy stanowią około trzy czwarte populacji, natomiast introwertycy, zgodnie z badaniami Myers, jedynie jedną czwartą¹⁰. I rzeczywiście, towarzyski, społeczny i przyjacielski temperament cieszy się powszechną aprobatą w zachodniej kulturze. Człowiek, który ma dużą potrzebę samotności, jest najczęściej odbierany jako nieprzyjaźnie nastawiony. Aktywność podejmowana w samotności jest postrzegana jako sposób na zabicie czasu w oczekiwaniu na coś lepszego, a to coś lepszego z zasady wiąże się z kontaktami towarzyskimi. W efekcie introwertyków postrzega się jako społeczne „brzydkie kaczątko” w świecie zdominowanym przez ekstrawersję. Słyszałem nawet historię o matce, która głośno i stanowczo protestowała: „Moja córka nie jest introwertyczką. Ona jest wspianiałą dziewczyną!”.

Wielu introwertyków opowiada, że przez znaczną część życia kierowali się przekonaniem, że *powinni* pragnąć kontaktów towarzyskich. Niestety natury nie da się oszukać, więc byli skazani na los brzydkiego kaczątko, które nigdy nie zmieni się w łabędzia. W efekcie introwertycy wstydzą się tego, że pragną mieć swoje miejsce, w którym mogą zyskać wytchnienie — zgodnie ze swoją najzupełniej uzasadnioną potrzebą terytorium.

¹⁰ Bradway K., *Jung's Psychological Types*, *Journal of Analytical Psychology*, 1964, nr 9, s. 129 – 135.

Kluczowe słowa

Najważniejszą parą słów, które odróżniają te dwa typy preferencji, jest *towarzyskość*, w opozycji do *terytorialności*, ale dla ekstrawertyka pociągająca jest także *szerokość*, natomiast dla introwertyka *głębia*. Inne pojęcia, które pozwalają rozróżnić między tymi osobowościami: *zewnątrzny* i *wewnętrzny*, *rozległy* i *intensywny*, *interakcja* i *koncentracja*, *spora liczba znajomych* i *ograniczona liczba znajomych*, *emanowanie energii* i *zachowanie energii*, *zainteresowanie zewnętrznymi zdarzeniami* i *zainteresowanie wewnętrznymi reakcjami*.

Intuicja a doznania

Osoby, które mają naturalną skłonność do bazowania na informacjach płynących ze zmysłów, najczęściej opisują się jako praktyczne, podczas gdy osoby mające tendencję do ufania intuicji widzą siebie jako innowatorów. W opisie typu osobowości doznawanie określa się literą **S** (od angielskiego *sensation*), natomiast intuicję literą **N** (ponieważ pierwsza litera angielskiego *intuition* jest już zastrzeżona dla introwersji). Około trzech czwartych populacji kieruje się doznaniem zmysłowymi, natomiast jedna czwarta wskazuje preferencję dla intuicji¹¹.

Źródła nieporozumień

Mimo iż umiejętność rozróżniania ekstrawersji i introwersji odgrywa istotną rolę w zrozumieniu samego siebie i innych (zwłaszcza tych, którzy są nam bliscy), ma ona mniejsze znaczenie niż umiejętność rozróżniania między podejściem intuicyjnym a doznaniowym. Jest ono źródłem najczęstszych wypaczeń w komunikacji, nieporozumień, oczernień, zniesławień i dyskredytacji. *Ta różnica tworzy najszerszą przepaść między ludźmi*. Wyraźnie dostrzegał to Kretschmer, który tę parę preferencji określał jako schizotypię i cyklotypię. Według niego schizotypika (który kieruje się intuicją) można opisywać w kategoriach wrażliwości lub nieczułości oraz świadomości lub nieświadomości, natomiast cyklotypika w kategoriach szczęścia lub smutku

¹¹ Bradway K., *Jung's Psychological Types*, s. 129 – 135.

oraz optymizmu lub pesymizmu. Według Kretschmera była to fundamentalna różnica między ludźmi, podczas gdy dla Junga stanowiła ona jedną z czterech podstawowych.

Człowiek, który preferuje doznania zmysłowe, dąży do poznania faktów, wierzy faktom oraz je zapamiętuje. Jest przekonany o dużej roli doświadczenia — zarówno osobistego, jak i społecznego — i dzięki niemu (oraz dzięki znajomości historii) zdobywa wiedzę. Można go opisać jako twardo stąpającego po ziemi i zakorzenionego w rzeczywistości. Kiedy nawiązuje rozmowę, interesuje go doświadczenie rozmówcy oraz jego przeszłość. Jeśli na przykład pracodawca-doznaniowiec przeprowadza rozmowę kwalifikacyjną, będzie pytał kandydatów o doświadczenie zawodowe. Ta wiedza jest dla niego istotna, ponieważ dzięki niej czuje, że ma racjonalne podstawy do podjęcia decyzji. Z kolei dla pracodawcy-intuicjonisty większe znaczenie od przeszłości kandydata będzie miała jego wizja przyszłości w firmie — jak zachowałby się w hipotetycznych sytuacjach, jakie ma propozycje rozwoju firmy lub jak poradziłby sobie z konkretnym problemem.

Doznaniowcy przyjmują do wiadomości stan faktyczny i na nim opierają swoje działania. Skupiają się na tym, co naprawdę miało miejsce, zamiast zamartwiać się tym, co mogło się stać, lub tym, co może się wydarzyć w przyszłości. Są oni zakorzenieni w rzeczywistości, więc w pracy nie tolerują żadnych absurdów. Podchodząc do problemu, zazwyczaj potrafią dostrzec najdrobniejsze szczegóły, być może dlatego, że wychwytyją wzrokiem poszczególne elementy. Zupełnie inaczej zachowuje się intuicjonista, którego podejście polega na przebiegnięciu wzrokiem, rzucaniu kilku krótkich spojrzeń i szerokim oglądzie przedmiotów i ludzi. Czasami zauważa on jedynie to, co jest związane z jego aktualnym zajęciem, przegapiając całą resztę, którą dostrzega doznaniowiec.

Dla doznaniowców zupełnie obcy jest język, który inspiruje intuicjonistów. Ci drudzy lubują się w metaforach i żywych opisach. Często oddają się marzeniom, czytają poezję, powieści fabularne i fantastyczne, oraz mogą uznać za fascynujące zgłębianie znaczenia snów. Intuicjonista zachowuje się tak, jakby był „istotą pozaziemską”, kosmicznym podróżnym zaangażowanym w odkrywanie rzeczywistości wykraczającej poza teraźniejszość i przeszłość. To, co możliwe, jest zawsze przed nim i przyciąga jego wyobraźnię jak magnes. Przyszłość ma w sobie powab, którego brakuje przeszłości i teraźniejszości. Ze względu na to, że intuicjonista nierzadko buja w obłokach, częściej popełnia poważne błędy w ocenie realiów niż doznaniowiec, który zwraca baczniejszą uwagę na to, co się dookoła niego dzieje. Dla intuicjonisty

życie kryje się za zakrętem, po drugiej stronie góry, tuż za linią horyzontu. Godzinami potrafi on rozmyślać o możliwych zdarzeniach. Funkcjonuje w przyszłości, dostrzegając rzeczy niewidoczne gołym okiem, i często doznaje „ośnienia”. Zdarza mu się nagle znaleźć całościowe rozwiązanie skomplikowanego problemu, przy czym nie jest w stanie wytłumaczyć, jak do niego doszedł. Takie przebliski intuicji, wizje i przeczucia mogą się zdarzyć w dowolnej dziedzinie — w badaniach technologicznych lub naukowych, w matematyce, filozofii, sztuce czy nawet w życiu towarzyskim.

Oczywiście ludzie typu S także miewają przeczucia, ale nie zwracają na nie większej uwagi. Po kilku latach braku zaufania do własnej intuicji oraz ignorowania jej podszeptów w procesie podejmowania decyzji, zaczynają ją oni postrzegać jako zwyczajne zakłócenie. Karą, jaką za to płacą, jest stopniowe zanikanie głosu wewnętrznego. Natomiast ci, którzy preferują wyobraźnię — intuicjoniści — po dłuższym czasie lekceważenia rzeczywistości zaczynają tracić z nią kontakt.

Intuicjoniści żyją oczekiwaniem. Wszystko, co istnieje, można zrobić lepiej lub inaczej, więc jest postrzegane jako tymczasowy przystanek na drodze do rozwoju. W efekcie intuicjoniści często doświadczają nieokreślonego niedosytu i zniecierpliwienia. Sprawiają wrażenie, jakby rzeczywistość ich w pewnym sensie nudziła, i nieustannie poszukują możliwości wprowadzenia zmian i udoskonalień.

Mają oni także skłonność do przeskakiwania między różnymi zajęciami, często żadnego z nich nie kończąc. Jung opisywał intuicjonistę jako człowieka, który obsiewa pole, lecz zanim cokolwiek zacznie kiełkować, jest już zajęty czymś zupełnie innym. Zamiast zostać w pobliżu, aby zobaczyć owoce swoich działań, szuka nowych pól, które mógłby zorać. Korzyści z jego poprzednich inspiracji czerpie ktoś inny. Doznaniowcy postrzegają taką postawę jako zmienną, niepraktyczną i nierealistyczną. Intuicjoniści z kolei uważają doznaniowców za nudnych i irytująco opornych w dostrzeganiu możliwości, jakie niesie kolejny dzień.

Najlepiej to widać w podejściu do wychowywania dzieci. Rodzic kierujący się intuicją, szczególnie gdy jego małżonek podziela ten sposób myślenia, jest zaniepokojony, jeśli jego dziecko zbyt mało czasu poświęca marzeniom i fantazjom lub nie fascynują go fantastyczne opowiadania i legendy. Tacy rodzice sprawiają wrażenie, jakby chcieli rozwijać wyobraźnię dziecka przez jej codzienne wykorzystywanie. *Bujna* wyobraźnia stanowi dla skrajnych intuicjonistów najwyższą wartość.

Natomiast rodzic doznaniowiec poczuje się zaniepokojony, jeśli jego zdaniem dziecko będzie zbyt wiele czasu poświęcało na fantazjowanie. Powinno ono przecież rozwijać *zmysł praktyczny* i spędzać większość czasu na świeżym powietrzu, bawiąc się, ćwicząc oraz — gdy nieco podrośnie — pracując.

Kluczowe słowa

Uważne słuchanie słów, jakich używają poszczególni ludzie, może zdradzić ich preferencje. Poprzez dobór słownictwa oraz intonację człowiek zwykle demonstruje przedkładanie pewnych wartości nad innymi. Na przykład ludzie, którzy kierują się doznaniem (S), zazwyczaj cenią sobie *doświadczenie* i *mądrość przeszłości* oraz chcą być *realistami*, podczas gdy intuicjoniści (N) najczęściej dużą wartość przypisują *przeczucom* i *wizjom przyszłości* oraz mają skłonność do *spekulacji*. Ludzie o cesze S polegają na *pracy bez wytchnienia*, natomiast ludzie o cesze N większą wagę przypisują *pracy pod natchnieniem*. Słowa takie jak: *realia*, *trzeźwe myślenie*, *rzeczowość*, *fakty*, *praktyczność* i *rozsądek* brzmią dla ludzi typu S jak muzyka; słowa takie jak: *możliwość*, *fascynacja*, *wizja*, *fikcja*, *pomysłowość* i *wyobraźnia* sprawiają, że ludziom typu N zaświecają się oczy.

Myślenie a odczuwanie

Ludzie, którzy wolą podejmować decyzje bezosobowo, to według terminologii Junga myśliciele (T), natomiast ci, którzy wolą indywidualne podejście, są określanymi jako uczuciowcy (F). Oba sposoby dokonywania wyborów są konieczne i pozytywne. Wszystko jest kwestią komfortu. Niektórzy ludzie czują się wygodnie, dokonując bezosobowych, obiektywnych osądów, a indywidualne podejście jest dla nich nieprzyjemne. Innym z kolei łatwiej jest podjąć subiektywną decyzję, niż być obiektywnym i logicznym. Skrajni uczuciowcy czują niechęć do wszelkich sądów, które opierają się na wyznaczonych regułach, postrzegając taką bezosobowość jako niemal nieludzką. Ludzie o cechach myślicieli natomiast emocjonalne decyzje postrzegają jako zwyczajnie głupie. Każda osoba potrafi podejmować oba rodzaje decyzji, co oznacza, że wybór konkretnego sposobu jest kwestią indywidualnych preferencji.

Źródła nieporozumień

Sześć na dziesięć kobiet deklaruje, że woli podejmować decyzje na podstawie indywidualnego podejścia, a ich zachowanie jest z pewnością uzasadnione kulturowo. Natomiast sześciu na dziesięciu mężczyzn twierdzi, że preferuje decyzje na podstawie reguł, czyli obiektywne i logiczne. Ta różnica między płciami ma stosunkowo niewielką wartość i nie daje zbyt dużych możliwości przewidywania zachowania. T – F to jedyna para preferencji, dla której płeć jest czynnikiem różnicującym, ale w ogólnej populacji rozkłada się równomiernie¹².

Uczuciowcy twierdzą czasami, że myśliciele są „bezduszni”, „zimni”, „zdytansowani”, mają „serce z kamienia” lub „lodu” oraz że zachowują się jak „intelektualiści bez krztyny wyrozumiałości i serdeczności”. Z drugiej strony myśliciele określają czasami uczuciowców jako „zbyt miękkich”, „niezdolnych do stanowczości”, „niezdolnych do zmierzenia się z przeciwnościami”, „przesadnie emocjonalnych”, „nielogicznych”, „nieścisłych” oraz jako „dyletantów intelektualnych” i ludzi, którzy „mają serce na dłoni”.

Zazwyczaj dochodzi do nieporozumień, gdy myśliciel lub uczuciowiec zostaną zmuszeni do podjęcia decyzji w nienaturalny dla siebie sposób — w trybie, którego nie lubią i w którym nie czują się swobodnie. Na przykład: żona należąca do typu F nalega, aby jej mąż myśliciel „okazał choć trochę uczuć”, podczas gdy on może pragnąć, aby ona „przynajmniej raz pokierowała się logiką!”. Lecz nie oznacza to bynajmniej, że powinniśmy nawzajem się oczerniać.

Uczuciowcy mają przewagę nad myślicielami, ponieważ rozwinęli mniej pożądaną preferencję. Tradycyjne szkolnictwo o wiele bardziej zajmuje się myśleniem niż uczuciami. Wynika z tego, że ludzie z naturalną skłonnością do typu F rozwiną także zdolność T, podczas gdy ludzie, którzy preferują podejście typu T, nie mają takich samych szans na rozwinięcie cech typu F, które mogą pozostać niemal w stanie pierwotnym.

Czasami uczuciowcy są postrzegani jako bardziej wrażliwi niż myśliciele, lecz nie do końca jest to prawdą. I jedni, i drudzy mogą zareagować z tą samą intensywnością emocjonalną, jednak reakcja uczuciowca będzie bardziej widoczna, w efekcie czego jest postrzegany jako cieplejszy i zdolny do głębszych uczuć niż myśliciel. Kiedy osoba typu F doświadcza intensywnych przeżyć — gdy wilgotnieją jej ręce, dostaje kolorów na twarzy lub blednie,

¹² Bradway K., *Jung's Psychological Types*, s. 129 – 135.

gdy jej ciało drży, serce gwałtownie przyspiesza i gdy przestaje świadomie kontrolować swoje ciało — trudno tego nie dostrzec. Reakcje emocjonalne uczuciowców potrafią być zaraźliwe, więc są oni postrzegani jako osoby ciepłe. Jednak kiedy intensywnych przeżyć doświadcza osoba typu T, jej reakcje nie są aż tak oczywiste i nie jest łatwo je zauważyć. Z tego powodu myśliciele są często opisywani jako zimni i pozbawieni uczuć, chociaż w rzeczywistości mogą przeżywać równie głębokie emocje jak uczuciowcy. Myśliciele często czują się zakłopotani okazywaniem intensywnych przeżyć, podczas gdy uczuciowcom sprawia to przyjemność.

Interakcja między osobą typu T i osobą typu F nie musi doprowadzać do poważnych problemów, jeśli obie strony rozumieją i szanują różne sposoby podejmowania decyzji. Dwoje różniących się w tej kwestii ludzi może się nawzajem uzupełniać, co w przypadku innych preferencji może być kłopotliwe (ekstrawertycy i introwertycy oraz doznaniowcy i intuicjoniści mają raczej skłonność do opozycji niż współdziałania). Uczuciowiec potrzebuje myśliciela, aby zobaczyć problem z innego punktu widzenia, i odwrotnie. Jeśli osoba typu F zrozumie, że osoba T przeżywa głębokie, chociaż nie zawsze widoczne emocje, a osoba typu T uzmysłowi sobie, że osoba F potrafi myśleć logicznie, mimo iż rzadko daje temu wyraz, nieporozumienia między nimi zaczynają zanikać.

Kluczowe słowa

Osoby preferujące bezosobowy sposób podejmowania decyzji (ludzie typu T) cenią sobie słowa takie jak: *obiektywność, zasady, polityka, prawo, ścisłe kryteria i stanowczość*, natomiast osoby, które decydują, biorąc pod uwagę wpływ decyzji na siebie i innych (ludzie F), pozytywnie reagują na słowa takie jak: *subiektywność, moralność, wartości społeczne, okoliczności łagodzące, zażyłe stosunki i perswazja*. Myśliciele mają skłonność do *bezosobowego* podejścia, podczas gdy uczuciowcy wolą radzić sobie z pracą i ludźmi w bardziej *osobowy* sposób. Poza tym myśliciele lubią brzmienie słów: *sprawiedliwość, kategorie, standardy, krytyka, analiza i przydzielanie*, natomiast dla uczuciowców miło brzmią słowa: *ludzki, harmonijny, dobry lub zły, oraz wspieranie, współczucie i poświęcenie*. Osoba typu T preferuje obiektywne kryteria i zazwyczaj potrafi dobrze uzasadnić własne stanowisko, próbując przekonać kogoś do swojego punktu widzenia raczej za pomocą logiki niż odwoływania się do emocji. Osoba typu F ma z kolei talent do perswazji i podejmuje decyzje, uwzględniając ich wpływ na poszczególne jednostki w otoczeniu.

Ocenianie a obserwowanie

Wolisz rozwiązać sprawę do końca, czy zachować wszystkie potencjalne możliwości?

Jeśli wybrałeś załatwianie spraw do końca, przypuszczalnie jesteś typem oceniającym (J). Natomiast jeśli wolisz zachować wszystkie możliwości, zapewne jesteś obserwatorem (P). Osoby typu J czują gwałtowną potrzebę rozwiązania i nie są w stanie odpocząć, dopóki nie podejmą wiążących decyzji. Osoby typu P z kolei są raczej niechętne podejmowaniu decyzji, wciąż szukając nowych danych, które ją uzasadniają. W efekcie osoba typu P, podejmując decyzję, jest nerwowa i niespokojna, podczas gdy osoba typu J w tej samej sytuacji będzie doświadczać spokoju i satysfakcji.

Oceniający mają skłonność do ustanawiania nieprzekraczalnych terminów i traktowania ich ze śmiertelną powagą, oczekując od innych tego samego. Obserwatorzy natomiast postrzegają takie terminy mniej więcej tak jak budzik, który — kiedy zacznie dzwonić — można łatwo przełączyć w funkcję drzemki. Dla nich nieprzekraczalny termin jest sygnałem, że należy się zabrać za wykańczanie projektu.

Czasami można zaobserwować ciekawe zjawisko w sytuacji, gdy osoba typu P ma wyznaczone terminy przez zwierzchnika i musi je przekazać swoim podwładnym. Najwyraźniej nie wierząc, że jej podwładni potraktują sprawę poważnie, czuje się zaniepokojona i ma tendencję do wyznaczania im wcześniejszych, fikcyjnych terminów. W tej samej sytuacji osoba typu J przekazuje podwładnym rzeczywiste daty, oczekując, że wszystko zostanie wykonane na czas.

Łatwo dostrzec różnicę między oceniającymi a obserwatorami, zwłaszcza w przypadku skrajnych postaw. Trudno jednak określić, jak rozumiał te terminy Jung. Ocenianie mogło oznaczać „wyciąganie wniosków”, natomiast obserwowanie — „bycie uważnym”, ale taka definicja tłumaczy niejasne pojęcia za pomocą równie niejednoznacznych. Na szczęście wskazane przez Junga różnice w zachowaniu są niezależne od tych spekulacji, więc opis typów preferencji w żaden sposób nie traci na tej niejednoznaczności.

Źródła nieporozumień

W ogólnej populacji preferencje do oceniania i obserwowania rozkładają się mniej więcej po połowie¹³. Ta różnica może być źródłem irytacji w związkach, ponieważ osoby typu J naciskają na podjęcie decyzji, natomiast osoby typu P wolą się wstrzymać, aby poszukać jeszcze dodatkowych danych lub innych możliwości. Na dodatek samo znaczenie nazw „oceniający” i „obserwator” jest często niewłaściwie rozumiane. „Oceniający” jest postrzegany jako „skłonny do wydawania sądów”, a „obserwator” jako ktoś „spozregawczy”. W rzeczywistości ludzie typu J wcale nie mają większej skłonności do oceniania niż ludzie typu P. Analogicznie ludzie typu P nie są bardziej spozregawczy niż ludzie typu J. Trafniejsze rozróżnienie opisuje oceniających jako osoby ceniące sobie doprowadzanie spraw do końca, natomiast obserwatorów jako osoby, które lubią zachowywać pełnię możliwości.

Wszyscy oceniający — niezależnie od pozostałych preferencji — podzielają nastawienie do pracy i rozrywki, które jest zupełnie inne niż nastawienie obserwatorów. Ludzie typu J sprawiają wrażenie, jakby ich praca była dla nich priorytetem. Oznacza to, że najpierw trzeba ją wykonać, a dopiero potem można odpocząć lub się rozerwać. Taka perspektywa ma wpływ na sposób, w jaki zabierają się oni do pracy. Solidnie się przygotowują, wykonają to, co należy, i posprzątają po sobie tylko dlatego, że uważają to za konieczne. Ale obserwatorzy wcale tak nie uważają.

Oni z kolei — niezależnie od pozostałych preferencji — wydają się najwyżej cenić rozrywkę. Mają większą skłonność do zabawy i są mniej poważni niż oceniający. Aby odpocząć lub się czymś rozerwać, niekoniecznie trzeba najpierw dokończyć rozpoczętą pracę. Jeśli praca nie ma wyraźnie wyznaczonych granic (na przykład zwykle przygotowania, konserwacja lub sprzątanie), osoba typu P łatwo się zniechęca lub znajduje sobie inne zajęcie. Kładzie ona większy nacisk niż osoba typu J na to, aby wykonanie zadania sprawiło przyjemność. Można powiedzieć, że obserwatorzy są nastawieni na proces, podczas gdy oceniający na wynik.

Osoby typu J oraz typu P często się krytykują, szczególnie w pracy.

Od ludzi typu J możesz usłyszeć, że osoby typu P są „niezdecydowane”, „powolne”, „oporne”, „krytyczne”, „wykrętne” oraz że „ruszają się jak muchy w smole”, „nie mają celu”, „zmierzają donikąd” i „blokują decyzje”.

¹³ Bradway K., *Jung's Psychological Types*, s. 129 – 135.

Osoba typu P natomiast wpada czasem w irytację, ponieważ czuje się naciskana i popędzana przez człowieka typu J, który jej zdaniem niepotrzebnie się spieszy, przejawiając bezsensowną tendencję do „wyciągania pochopnych wniosków”. Obserwator może twierdzić, że oceniający podejmują nierozsądne decyzje, a przy tym są „przesadnie skupieni na zadaniach”, „sztywni i nieelastyczni”, „arbitralni”, „nakręceni” i „nakręcający innych” oraz „wywierają nacisk na siebie i innych” i „przesadzają z pośpiechem w planowaniu i podejmowaniu decyzji”. Irytacja spowodowana cudzą preferencją zazwyczaj zanika, gdy obie strony przestudiują nawzajem swoje zachowania. Dla większości ludzi owe różnice są fascynujące i inspirujące. Wraz z pogłębianiem ich rozumienia coraz łatwiej przychodzi im uwzględnianie innego sposobu działania.

Kluczowe słowa

Wyrażenia, które dobrze brzmią dla osób typu J, to: *rozstrzygnięcie, decydowanie, ustalenie, planowanie z wyprzedzeniem, kierowanie własnym życiem, zamknięcie, dokonywanie wyborów, zaprojektowanie, zrealizowany, rozstrzygnięty, dopięcie na ostatni guzik, pilne zadanie, nieprzekraczalny termin* oraz *energiczne zabranie się do pracy*. Z kolei dla obserwatorów lepiej brzmią wyrażenia: *oczekiwanie, zbieranie dodatkowych danych, elastyczność, dostosowanie się do przebiegu procesu, czekanie na rozwój wydarzeń, utrzymywanie otwartych możliwości, „poszukiwanie skarbu”, niedookreślenie, rozpoczęty, tymczasowy, „wszystko się okaże”, mamy mnóstwo czasu, „jaki termin?”* oraz *pożyjemy, zobaczymy*.

Podsumowując, cztery pary preferencji można scharakteryzować przez pary słów i wyrażań:

E (75% populacji)

Potrzeba towarzystwa
Interakcja
Zewnętrzny
Szerokość
Rozległość
Spora liczba znajomych
Emanowanie energią
Zainteresowanie
zewnątrznymi zdarzeniami

I (25% populacji)

Potrzeba terytorium
Koncentracja
Wewnętrzny
Głębia
Intensywność
Ograniczona liczba znajomych
Zachowanie energii
Zainteresowanie
wewnętrznymi reakcjami

S (75% populacji)

Doświadczenie
Przeszłość
Realizm
Praca bez wytchnienia
Realia
Stąpanie po ziemi
Rzeczowość
Fakty
Praktyczność
Rozsądek

T (50% populacji)

Obiektywność
Zasady
Polityka
Prawo
Ścisłe określone kryteria
Stanowczość
Bezosobowe podejście
Sprawiedliwy
Podział na kategorie
Standardy
Krytyka
Analiza
Przydzielanie

J (50% populacji)

Rozstrzygnięcie
Decydowanie
Ustalenie
Planowanie z wyprzedzeniem
Kierowanie własnym życiem
Zamknięcie
Dokonywanie wyborów
Zaprojektowanie
Zrealizowany

N (25% populacji)

Przeczcucie
Przyszłość
Spekulacje
Praca pod wpływem natchnienia
Możliwości
Głowa w chmurach
Wizjonerstwo
Fikcja
Pomysłowość
Wyobraźnia

F (50% populacji)

Subiektywność
Moralność
Wartości społeczne
Okoliczności łagodzące
Zażyłę stosunki
Perswazja
Osobowe podejście
Ludzki
Harmonia
Dobro lub zło
Wspieranie
Współczucie
Poświęcenie

P (50% populacji)

Oczekiwanie
Zbieranie dodatkowych danych
Elastyczność
Dostosowanie się do przebiegu procesu
Czekanie na rozwój wydarzeń
Utrzymywanie otwartych możliwości
Poszukiwanie skarbu
Niedookreślenie
Rozpoczęty

Rozstrzygnięty	Tymczasowy
Dopięcie na ostatni guzik	Wszystko się okaże
Pilne zadanie	Mamy mnóstwo czasu
Nieprzekraczalny termin!	Jaki termin?
Energiczne zabranie się do pracy	Póżyjemy, zobaczymy

W tym rozdziale zajmowaliśmy się zgłębianiem czterech typów preferencji opierających się na koncepcji Junga, które pozwalają na wyróżnienie szesnastu typów osobowości. Aby wykorzystać ten podział w celu zrozumienia innych i przewidywania ich zachowań, powinieneś zaznajomić się z wszystkimi szesnastoma. Dość trudne zadanie.

Prawdziwa użyteczność tego podziału nie polega jednak na uczeniu się na pamięć wszystkich opisów, ale na zrozumieniu ich podstaw, czyli teorii temperamentów. Wszystko wskazuje na to, że nadal mamy do czynienia z czterema temperamentami, tak jak wieki temu stwierdził Hipokrates, a bardziej współcześnie Spranger. W następnym rozdziale przyjrzymy się bliżej tej teorii.