

Stefanie Stahl

**AUTORKA
BESTSELLERÓW**

Już ponad 2 miliony
sprzedanych
książek



Jak się dogadywać mimo różnic?

Instrukcja obsługi typów osobowości



Stefanie Stahl

Jak się dogadywać mimo różnic?

Instrukcja obsługi typów osobowości

tłumaczenie

Sylwia Miłkowska

Marta Książkiewicz



OTWARTE

Kraków 2021

Wydawca nie odpowiada za treści zawarte na stronach internetowych, do których odsyłają linki podane w niniejszej książce, gdyż nie jest autorem umieszczonych na tych stronach treści, a ich zawartość od czasu publikacji książki mogła ulec zmianie.

Tytuł oryginału: *So bin ich eben! Erkenne dich selbst und andere*

by Stefanie Stahl

© 2020 Neuausgabe by Kailash Verlag

a division of Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH, München, Germany

Copyright © for the translation by Sylwia Miłkowska, Marta Książkiewicz

Wydawca prowadzący: Ewelina Tondys

Redaktor prowadzący: Anna Małocha

Przyjęcie tłumaczenia: Anna Siwek

Opracowanie typograficzne książki: Andrzej Choczewski / Wydawnictwo JAK

Adiustacja, korekta i łamanie: Pracownia 12A

Projekt okładki: Magda Gardela

Ilustracja na okładce: Alice de Castro Quaglia

Ilustracje w książce oraz na 2 i 3 s. okładki: © Reimo Schaupp, un-cover Agentur

Fotografia autorki: © Roswitha Kaster

ISBN 978-83-8135-112-6



Dystrybucja: SIW Znak. Zapraszamy na www.znak.com.pl

SPIS TREŚCI

Czy jestem normalny, czy jednak nie do końca? 17

Moja osobista instrukcja obsługi 21

Cztery wymiary psychologiczne 25

Pierwszy wymiar: osobowość ekstrawertyczna

czy introwertyczna? 31

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z ekstrawertykami 40

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z introwertykami 42

Drugi wymiar: osobowość abstrakcyjna

czy konkretna? 45

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami abstrakcyjnymi 52

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami konkretnymi 53

Trzeci wymiar: osobowość myśląca

czy odczuwająca? 55

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami odczuwającymi 61

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami myślącymi 62

**Czwarty wymiar: osobowość zorganizowana
czy swobodna? 65**

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami zorganizowanymi 72

Krótką instrukcją obsługi, jak obchodzić się
z osobami swobodnymi 73

Szesnastu ministrów 75

Poszczególne typy osobowości to nie tylko cztery
literki! 79

Test osobowości 85

Instrukcja dotycząca testu 86

Pytania 88

Ocena testu 96

IAMS: minister teorii 99

Praca 102

Miłość i przyjaźń 103

Rodzicielstwo 105

Problemy i potencjał rozwojowy 106

Osobista instrukcja obsługi 108

EAMS: minister przyszłości 111

Praca 113

Miłość i przyjaźń 115

Rodzicielstwo 117

Problemy i potencjał rozwojowy 118

Osobista instrukcja obsługi 121

IAMZ: minister strategii 123

Praca 126

Miłość i przyjaźń 128

Rodzicielstwo 130

Problemy i potencjał rozwojowy 131

Osobista instrukcja obsługi 134

EAMZ: minister kompetencji	137
Praca	140
Miłość i przyjaźń	141
Rodzicielstwo	143
Problemy i potencjał rozwojowy	144
Osobista instrukcja obsługi	147
IAOS: minister cnoty	149
Praca	152
Miłość i przyjaźń	154
Rodzicielstwo	156
Problemy i potencjał rozwojowy	156
Osobista instrukcja obsługi	159
EAOS: minister idei	161
Praca	164
Miłość i przyjaźń	166
Rodzicielstwo	168
Problemy i możliwości rozwoju	169
Osobista instrukcja obsługi	172
EAOZ: minister relacji	173
Praca	175
Miłość i przyjaźń	177
Rodzicielstwo	179
Problemy i potencjał rozwojowy	180
Osobista instrukcja obsługi	182
IAOZ: minister poznania	185
Praca	188
Miłość i przyjaźń	190
Rodzicielstwo	192
Problemy i potencjał rozwojowy	192
Osobista instrukcja obsługi	195
IKOZ: minister harmonii	197
Praca	200
Miłość i przyjaźń	201
Rodzicielstwo	203

Problemy i potencjał rozwojowy	203
Osobista instrukcja obsługi	206
EKOZ: minister społeczny	209
Praca	212
Miłość i przyjaźń	214
Rodzicielstwo	216
Problemy i potencjał rozwojowy	217
Osobista instrukcja obsługi	220
IKMZ: minister precyzji	223
Praca	226
Miłość i przyjaźń	228
Rodzicielstwo	229
Problemy i potencjał rozwojowy	230
Osobista instrukcja obsługi	233
EKMZ: minister planowania	235
Praca	238
Miłość i przyjaźń	240
Rodzicielstwo	242
Problemy i potencjał rozwojowy	243
Osobista instrukcja obsługi	246
IKOS: minister tolerancji	249
Praca	252
Miłość i przyjaźń	254
Rodzicielstwo	255
Problemy i potencjał rozwojowy	256
Osobista instrukcja obsługi	258
EKOS: minister przyjemności	261
Praca	264
Miłość i przyjaźń	266
Rodzicielstwo	267
Problemy i potencjał rozwojowy	268
Osobista instrukcja obsługi	271
EKMS: minister kryzysu	273
Praca	275
Miłość i przyjaźń	277

Rodzicielstwo	279
Problemy i potencjał rozwojowy	280
Osobista instrukcja obsługi	282
IKMS: minister wolności	285
Praca	288
Miłość i przyjaźń	290
Rodzicielstwo	291
Problemy i potencjał rozwojowy	292
Osobista instrukcja obsługi	294
 Krótka instrukcja obsługi dla par	 297
 Bibliografia	 303
Indeks	305

„Wydaje się, że analiza charakterów stanowi najwyższą formę ludzkiej rozrywki”.

Isaac Bashevis Singer

Jeśli chcesz, możesz przed lekturą niniejszej książki wykonać test osobowości, który znajdziesz na stronie 85 lub na mojej stronie internetowej www.stefaniestahl.de.

Jeśli nie zgadzasz się z wynikiem testu w przynajmniej 90%, może się okazać, że nie wykonałeś go w odpowiedni sposób. Wówczas warto najpierw przeczytać książkę, a dopiero potem zrobić test, gdy będziesz już rozumieć koncepcję, na której się on opiera. W każdym razie życzę miłej lektury i wielu nowych odkryć!

Steffi Stahl

CZY JESTEM NORMALNY, CZY JEDNAK NIE DO KOŃCA?

„Taki po prostu jestem!” Jak często słyszałeś to zdanie? Jak często sam mówiłeś w ten sposób lub chciałeś tak powiedzieć? Ile razy słyszałeś tych kilka słów lub sam je przytaczałeś jako wytłumaczenie swojego postępowania, sposobu myślenia i odczuwania pewnych emocji? Dlaczego w pewnych sytuacjach zachowałbyś się tak czy owak, ale na pewno nie inaczej? A jak często używałeś tego stwierdzenia, by zrozumieć zachowanie innej osoby? „On/ona taki/taka po prostu jest!”

Ludzie są różni – to nie ulega wątpliwości. Wiemy również, że ze względu na swoją różnorodność odmiennie się zachowują, myślą i odczuwają. Jednak chociaż różnice między ludźmi są oczywiste, co tak naprawdę wiemy o sobie samych? Nawet jeśli każdy stwierdził kiedyś, że taki po prostu jest lub że taki właśnie nie jest, trzeba być albo niezwykle naiwnym, albo bardzo zarozumiałym, by uznać, że doskonale zna się samego siebie. Co mnie wyróżnia? Dlaczego jestem taki, a nie inny? Dlaczego w taki, a nie inny sposób się zachowuję, odczuwam i myślę? Czy jestem normalny, czy jednak nie do końca? Czy jestem kimś szczególnym, czy zupełnie zwyczajnym?

Czy moi rodzice są odpowiedzialni za to, jaki jestem, czy taki się po prostu urodziłem? Dlaczego ciągnie mnie do niektórych osób, a z innymi za grosz nie czuję porozumienia? Te i podobne pytania zadaje sobie każdy.

Wyobraź sobie, że możesz zjechać windą do swojej nieświadomości, tam w spokoju rozejrzeć się po centrum sterowania i przyjrzeć się mechanizmom, które determinują twoje zachowanie, myślenie i odczuwanie, podejmowane przez ciebie decyzje i twoje postrzeganie. Wyobraź sobie też, że nie tylko dowiesz się czegoś o własnych mechanizmach i wzorcach, ale również zaczniesz odkrywać, „jak ogólnie działa człowiek”. Dodatkowo dostaniesz do ręki instrukcję obsługi siebie samego oraz instrukcję dotyczącą innych ludzi. Byłoby wspaniale, prawda? Ale też trochę strasznie, dlatego wielu z nas wcale nie chce tego robić. Tam, w dole, mogą przecież leżeć dawne trupy z szafy, o które można się potknąć. Kto wie, jakie istoty snują się w tym ciemnym miejscu zwanym nieświadomością, jakie otoczyłyby nas cienie i jakie krążą tam demony przeszłości, z którymi raczej nie chcemy mieć do czynienia?

Możesz być spokojny, nie będę zabierać cię do tych wewnętrznych miejsc, których nie chciałbyś odwiedzać. Nie będę prowadzić cię w najgłębsze zakamarki twojej duszy. Nawet nie byłabym w stanie tego zrobić, w końcu nie znamy się osobiście. Mimo to możesz poznać pewne podstawowe wzorce, którymi kierujesz się ty i inni ludzie. Oprócz naszych indywidualnych doświadczeń życiowych i wpływów wychowawczych, kształtujących nasz charakter, przychodzimy wszyscy na świat również z wyposażeniem genetycznym, które ma znaczący wpływ na naszą osobowość. Psychologia i neuropsychologia ustaliły, że są pewne cechy osobowości, które każdy człowiek ma, a które są wrodzone. Na naszą indywidualność składa się między innymi specyficzna dla nas postać tych cech. Właśnie cechy osobowości i ich sposób przejawiania się omawia niniejsza

książka. Bazuje ona na psychologicznej teorii typów osobowości, która pierwotnie wywodzi się od wybitnego lekarza i psychoanalityka Carla Gustava Junga (1875–1961), a która już w latach sześćdziesiątych XX wieku została rozwinięta przez dwie Amerykanki: Katharine Briggs i Isabel Myers, co przyniosło zadziwiające rezultaty.

**Psychologia i neuropsychologia ustaliły,
że są pewne cechy osobowości, które każdy
człowiek ma, a które są wrodzone.**

Książka *Jak się dogadywać mimo różnic?* ukazała się po raz pierwszy w 2005 roku. Od tamtego czasu zajmuję się teorią typów osobowości i jestem nadal zafascynowana jej trafnością i dogłębnnością. Przez te lata doszłam do wielu nowych wniosków, które zawarłam w kolejnych wydaniach książki. Teraz opracowane na nowo wydanie ukazuje się równocześnie z moimi wcześniejszymi książkami w wydawnictwie Kailash. Pozycja ta ma pomóc ci w prosty sposób zapoznać się z teorią typów osobowości. Teoria owa jest doskonałym środkiem na drodze do budowania samoświadomości i pogłębiania wiedzy o ludzkiej naturze, co z kolei pomaga w bardziej harmonijny i pomyślny sposób kształtować stosunki międzyludzkie.

MOJA OSOBISTA INSTRUKCJA OBSŁUGI

Ważnym elementem teorii jest indywidulana „instrukcja obsługi” dla każdego typu osobowości – może ona pomóc uniknąć wielu nieprzyjemności i konfliktów, a także przyczynić się do wzajemnego zrozumienia. „Instrukcja obsługi człowieka”? Czy coś takiego w ogóle może i powinno mieć prawo bytu? Oczywiście nie istnieje instrukcja dla żadnego z nas, która całkowicie prawidłowo oceniłaby naszą indywidualność, osobistą historię życia i możliwości rozwoju. A jednak teoria typów osobowości umożliwia stworzenie instrukcji obsługi dla każdego typu osobowości, bardzo przydatnej i niosącej ze sobą nowe odkrycia. Zanim przedstawię teorię typów osobowości, chciałabym nakreślić ogólny obraz, jak może wyglądać taka instrukcja obsługi.

Po pierwsze powinna ona dawać informację o najważniejszych cechach człowieka. Na przykład w ten sposób: *Nina jest z natury otwarta i kontaktowa. Chętnie mówi i potrafi się bardzo dobrze bawić. Ponadto umie słuchać, ponieważ bardzo interesuje ją życie innych ludzi. Dlatego też dobrze zna się na ludziach. Nina potrzebuje wiele bliskości i uznania. Spędzanie*

czasu w samotności przychodzi jej z trudem, ponieważ najczęściej bodźców i najlepsze pomysły czerpie z kontaktu z innymi. Mocno angażuje się w sprawy swojej rodziny i przyjaciół. Konfliktom schodzi jednak z drogi, ponieważ ma silną potrzebę harmonii...

Ponadto instrukcja obsługi powinna dostarczać ważnych informacji na temat pracy, miłości i związków lub rodzicielstwa. Na przykład: *Nina lubi ustrukturyzowany system pracy. Jest zorganizowana i potrafi dobrze planować, co odpowiada jej bardziej niż ciągle bycie elastycznym i reagowanie na niespodziewane wydarzenia. Jej zdolności dotyczą obszarów językowych, w mniejszym natomiast stopniu przyrodniczych czy technicznych. Ze względu na swój otwarty i przyjazny sposób bycia oraz dobrą znajomość ludzi odniesie sukces we wszystkich zawodach, w których będzie mieć kontakt z innymi, na przykład jako adwokat, psycholożka, pielęgniarka czy doradca klienta, czyli w tych zawodach, które są nastawione na usługi. Sprawdzi się na stanowiskach kierowniczych, o ile zwróci uwagę na...*

W kwestii miłości i związków w instrukcji obsługi Niny mogłyby się znaleźć następujące informacje: *Miłość i partnerstwo mają dla Niny ogromną wartość. Jeśli się zakocha, to za zwyczaj po uszy. Nina jest bardzo romantyczna. Bardziej niż inne typy osobowości marzy o idealnym związku i pragnie, by związek wyglądał zawsze tak jak na jego początkowym etapie. Ma skłonność do zniekształcania rzeczywistości w codziennym życiu w związku, dlatego naraża się na...*

Po nakreśleniu ważnych obszarów życia Niny instrukcja obsługi powinna kończyć się konkretnymi radami, jak się z nią obchodzić: *Nina uwielbia rozmyślać o życiu i relacjach międzyludzkich. Chce przede wszystkim rozumieć zależności w tych relacjach. W mniejszym stopniu interesują ją zagadnienia merytoryczne czy tematy związane z konkretnymi faktami. Jeśli chcesz miło z nią porozmawiać, nie zadręczaj jej zbyt dużą*

liczbą informacji merytorycznych i szczegółowymi opisami, ponieważ szybko ją to zmęczy i znudzi. Nina usilnie dąży do harmonijnego współżycia z innymi, czasem bardziej, niżby się wydawało na pierwszy rzut oka. Ta mocna jej strona jest jednak równocześnie jej najczulszym punktem – Nina czuje się bezsilna i skrajnie nierozumiana, gdy jej starania nie są zauważane lub wręcz opacznie odczytywane. Dlatego powiedz jej, jak bardzo cenisz jej wkład w daną sprawę, a chętnie cię wysłucha. Jeśli chcesz skrytykować jej postępowanie, zrób to niezwykle delikatnie, ponieważ inaczej poczuje się bardzo urażona. Najlepiej skup się najpierw na pozytywnych aspektach...

Jak można w ogóle stworzyć tak obszerną opinię? Czy to możliwe, by napisać aż tyle o człowieku, nie znając jego osobistej historii życia? Poza tym taka „instrukcja obsługi” opiera się na uprzedzeniach i szufladkowaniu osób! Albo jeszcze bardziej zasadnicza kwestia: tworzenie instrukcji obsługi ludzi to przejaw arogancji, ponieważ opis taki nie uwzględnia niepowtarzalności każdej jednostki!

Tak lub podobnie mogłyby brzmieć zarzuty w stosunku do dotychczasowej treści niniejszej książki. Dlatego w kolejnych rozdziałach wyjaśnię, na czym polega teoria typów osobowości. Zobaczysz, że nie są to ani czary, ani szarlataneria, ani tym bardziej teoria wątpliwa moralnie. Przeciwnie, teoria typów osobowości przyczynia się do lepszego zrozumienia między ludźmi, opiera się na wiedzy psychologicznej, a zajmowanie się nią daje wiele radości, ponieważ jest niezwykle interesująca!

CZTERY WYMIARY PSYCHOLOGICZNE

Przychodzimy na świat z pewnymi predyspozycjami, które następnie są kształtowane, wzmacniane lub deformowane przez wpływy środowiska, w zależności od naszych doświadczeń z dzieciństwa i wieku dorosłego. Na przykład istotną cechą osobowości jest inteligencja. W 80 procentach jest ona uwarunkowana genetycznie, więc rodzice mają tylko 20 procent pola manewru do ćwiczenia inteligencji swojego dziecka. Wrodzone jest również usposobienie – można być nieco ociężałym lub żywym, odpornym lub nadwrażliwym, raczej lęklwym lub śmiałym – by wymienić tylko kilka spośród wielu rodzajów temperamentu. Oczywiście również na usposobienie oddziałują wychowanie i środowisko. Istnieją cechy, na które mają wpływ przede wszystkim czynniki genetyczne, oraz takie, które są zależne głównie od wychowania. Do tych ostatnich należy na przykład taka cecha jak uczciwość. Cechy, którymi zajmuje się teoria typów osobowości, są w dużej mierze uwarunkowane genetycznie.

W teorii typów osobowości uwzględnia się cztery wymiary psychologiczne, które determinują naszą osobowość, trzon

naszego charakteru. W obrębie danego wymiaru psychologicznego istnieją dwa teoretyczne punkty skrajne oraz cały wachlarz możliwości pomiędzy nimi.

Zanim przyjrzymy się tym czterem wymiarom, podam główne osie cech osobowości:

ekstrawertyczny	introwertyczny
konkretny	abstrakcyjny
myślący	odczuwający
zorganizowany	swobodny

Większość ludzi skłania się w każdym z tych wymiarów w stronę jednej lub drugiej wartości, intensywność danej cechy jest dla każdego indywidualna. Niektórzy znajdują się pośrodku osi tego czy innego wymiaru psychologicznego. Ale też wiele osób ma bardzo wyraziste cechy na danej osi. Ważne, by rozumieć, że nikt nie zachowuje się wyłącznie ekstrawertycznie ani tylko introwertycznie, postrzega tylko konkretnie lub jedynie abstrakcyjnie czy podejmuje decyzje, kierując się wyłącznie rozumem lub tylko uczuciami. Zawsze korzystamy z obydwu cech w ramach danego wymiaru, jednak większość osób nieświadomie skłania się do jednej albo drugiej cechy. Dlatego w teorii typów osobowości mówi się raczej o skłonnościach czy preferencjach. Można tę kwestię porównać do „ręczności” – większość osób posługuje się głównie prawą lub głównie lewą ręką, ale drugiej również używa, choć jest ona mniej wyćwiczona. Teoria typów osobowości zakłada, że skłonności te są wrodzone i uwidaczniają się na bardzo wczesnym etapie rozwoju. Oczywiście środowisko ma wpływ na to, jak intensywnie człowiek rozwinie swoje wrodzone skłonności. Zachowanie rodziców może wygaszać pewne predyspozycje u dziecka lub je wzmacniać, ale nigdy nie da się całkowicie odwrócić

ich kierunku. Wpływy wychowawcze mają swoje granice oddziaływania.

**W teorii typów osobowości mówi się
raczej o skłonnościach czy preferencjach.**

Cztery wymiary, czyli skłonności człowieka w ramach każdego z tych obszarów, mają ogromny wpływ na to, co lubimy, a co nam nie odpowiada. Dostarczają one bardzo wielu informacji o wzorcach zachowania, myślenia i odczuwania. Ponieważ każdy człowiek w obrębie każdego z tych czterech wymiarów skłania się do którejś z cech, liczba możliwych kombinacji wynosi cztery razy cztery. Daje to szesnaście kombinacji, które odpowiadają szesnastu różnym typom osobowości. Wyjaśnię to na przykładzie Niny. Jest ona:

ekstrawertyczna	E
abstrakcyjna	A
odczuwająca	O
zorganizowana	Z

Nina jest „ekstrawertyczno-abstrakcyjnie-odczuwająco-zorganizowana”. By uniknąć takich potworków słownych, wprowadziłam skróty składające się z pierwszych liter słów. Zgodnie z tym Nina to EAOZ. Gdyby była introwertyczna i konkretna, pasowałby do niej skrót IKOZ, itd. Zasada jest prosta: za pomocą testu z tej książki można określić cechy człowieka w czterech wymiarach. Kombinację czterech cech uzyskanych w teście opatruje się odpowiednim skrótem. Zanim jednak przejdiesz do ustalenia swojego typu osobowości, przedstawię ci dokładniej cztery wymiary osobowości. Pomagają one nie tylko opisać naszą osobowość, ale również ją rozpoznać, określić i sprawić, że stanie się w pewnym sensie bardziej namacalna.

PIERWSZY WYMIAR: OSOBOWOŚĆ EKSTRAWERTYCZNA CZY INTROWERTYCZNA?



*Jeśli nie wiesz, co myśli ekstrawertyk,
znaczy, że nie słuchałeś!*

*Jeśli nie wiesz, co myśli introwertyk,
znaczy, że nie zapytałeś!*

Jack Falt, psycholog

C.G. Jung zaobserwował, że istnieją dwa podstawowe źródła, z których ludzie czerpią energię: świat zewnętrzny oraz życie wewnętrzne. Te dwa zasadnicze nastawienia Jung określił jako ekstrawersję (skierowanie na świat zewnętrzny) oraz introwersję (skierowanie do wewnątrz). Obserwacje Junga do dziś zachowują ważność, co potwierdzają obszerne badania psychologiczne dotyczące ekstrawersji i introwersji.

Istnieje mało osób bardzo ekstrawertycznych lub silnie introwertycznych, natomiast wiele jest tych o cechach łączących obie skrajności. Niektórzy ludzie plasują się na tej osi mniej więcej pośrodku. Osoby takie nazywa się notabene „centrowertykami”. Cecha osobowości w postaci ekstrawertyzmu lub introwertyzmu jest w mniej więcej 90 procentach uwarunkowana genetycznie.

Osoby ekstrawertyczne potrzebują dużej liczby bodźców zewnętrznych, by odczuć pobudzenie. Czerpią energię ze świata i kontaktu z innymi ludźmi. Nie lubią być same. Zewnętrzny spokój może u nich szybko prowadzić do nudy i niewystarczającego pobudzenia. Ekstrawertycy cenią różne aktywności i często są pełni zapału.

Dla introwertyków z kolei bodźcem jest życie wewnętrzne. Zastanawiają się, czytają, oglądają filmy i są zajęci swoim wewnętrznym procesem przetwarzania. Potrzebują znacznie mniej zewnętrznej stymulacji niż ekstrawertycy i szybko czują się przebodźcowani. Wprawdzie również chętnie przebywają wśród ludzi, ale w międzyczasie potrzebują zewnętrznego spokoju i wycofania się w życie wewnętrzne, by naładować baterie.

Ponieważ ekstrawersja i introwersja stanowią cechy wrodzone, nie pozostaje wiele przestrzeni na ich zmianę poprzez wychowanie. Już w wieku dziecięcym można obserwować różne zachowania dzieci o odmiennych osobowościach. Ekstrawertyczny maluch pewnie wkracza w świat, idzie na plac zabaw i zaczyna zabawę z innymi dziećmi. Szybko nawiązuje kontakty, a jego rodzice nieraz ostrzegają go, by nie podchodził tak ufnie do każdego człowieka. Introwertyczne dziecko najpierw obserwuje z boku, co się dzieje, a dopiero później być może dołączy do zabawy. Rodzice często zachęcają je, by podeszło do innych ludzi.

Introwertycznego dziecka nie sposób wychować na śmiałka, nawet jeśli (ekstrawertyczni) rodzice byliby najlepszymi wzorcami w tym względzie. Dziecko ekstrawertyczne nigdy nie będzie godzinami zagłębiać się w ciszy i skupieniu w książce, nawet jeśli jego (introwertyczni) rodzice robią to z największym oddaniem. Jednak jako że cechy te są uwarunkowane genetycznie, rzadko zdarza się, by obydwójce rodziców miało osobowość odmienną niż dziecko. Tak jak w przypadku innych cech osobowości, którymi się zajmujemy, ważne, byśmy pamiętali:

- Cechy osobowości są wrodzone. Nie wybieramy ich sobie!
- Dana cecha nie jest lepsza czy gorsza od innej! Obydwie mają swoje zalety i wady.

Mózgi intro- i ekstrawertyków funkcjonują inaczej. Układy współczulne i przywspółczulne to dwaj wielcy antagoniści wegetatywnego układu nerwowego, czyli tego, który działa automatycznie i na który można tylko warunkowo wpływać. Układ współczulny odpowiada za mobilizację, jest nastawiony na działanie i przygotowuje ciało do walki albo ucieczki. Układ przywspółczulny odpowiada za wyciszenie, dba o to, by ciało zregenerowało się i wypoczęło. Neuroprzekaznikiem (neurotransmitterem) układu współczulnego jest dopamina, natomiast układu przywspółczulnego acetylocholina. Na ekstrawertyków silniej oddziałuje układ współczulny, zaś na introwertyków układ przywspółczulny. Ekstrawertycy potrzebują więcej dopaminy, by poczuć ożywienie i pobudzenie. Jeśli poziom tego neuroprzekaznika jest u nich niski, powoduje to stres w postaci nudy. Mają większą potrzebę, by pojawiało się dużo bodźców z zewnątrz, niż introwertycy. Ekstrawertycy są bardzo towarzyscy, lubią przeróżne wydarzenia, eventy, byleby coś się działo. Introwertycy reagują rozdrażnieniem, gdy poziom acetylocholino jest u nich zbyt niski, czyli wówczas, gdy otrzymują zbyt dużo bodźców z zewnątrz i za wiele się dzieje.

Z większym wyrzutem dopaminy u ekstrawertyków wiąże się większa aktywność ośrodku nagrody (*nucleus accumbens*) w mózgu. Oznacza to, że motorem do działania dla ekstrawertyków jest perspektywa nagrody. Ich mózg szuka bodźców. Dobre jedzenie, seks, alkohol, zysk, sukces zawodowy to czynniki uwalniające dopaminę, których ekstrawertycy w większym stopniu niż introwertycy potrzebują do dobrego samopoczucia. By zdobyć upragnioną nagrodę, ekstrawertycy są

gotowi ponosić ryzyko. „*No risk, no fun*” to ich typowe hasło. Ma to swoje zalety i wady. Z jednej strony dzięki odważnemu podejmowaniu ryzyka mogą wiele zyskać, z drugiej, jeśli postępują zbyt nierozważnie, mogą dużo stracić. Lubią szybko działać, co czasem jednak sprawia, że powierzchownie traktują różne sprawy i innych ludzi. W połączeniu z ich skłonnością do ryzyka może to prowadzić do fatalnych błędów. Ich pozytywnymi stronami są odwaga i zapał. Ponadto są elastyczni i potrafią się przystosować.

Ekstrawertycy – co jest związane ze sposobem wydzielania dopaminy – mają generalnie większą skłonność do popadania w euforię, zachwyty i przesadę niż introwertycy. Dlatego ekstrawertycy są zazwyczaj bardziej impulsywni niż introwertycy. W obliczu stresu owa porywczność może przekształcić się w agresywność. To jedna z ich ciemnych stron.

Z reguły ekstrawertycy są odważniejsi niż zatroskani introwertycy, nie boją się też konfliktów, jeśli uznają, że są one nie do uniknięcia. Lepiej także radzą sobie z konfliktami niż kochający harmonię introwertycy, a co za tym idzie, są bardziej asertywni. Łatwiej przychodzi im wstawianie się za samym sobą, czyli bronienie własnych interesów. Ogólnie rzecz biorąc, ekstrawertycy, w pozytywnym sensie, umiejętnie potrafią się zareklamować i są dobrymi showmanami.

Ekstrawertycy muszą jednak uważać, by nie wyczerpać się za bardzo w tej symbiozie ze światem zewnętrznym. Osoby takie mają skłonność do zaniedbywania autorefleksji, rozpraszania się czy nawet mogą ulegać zaślepieniu sprawami zewnętrznymi. W takiej sytuacji ludzie ekstrawertyczni mogą być bardzo uciążliwi. Zdarza się nieraz, że mówią tylko o sobie, nie potrafią słuchać i zachowują się w sposób dominujący i egocentryczny. W trudnych przypadkach ich umiejętność autoprezentacji przeradza się w irytującą autokreację.

W mózgu introwertyka układ nagrody odgrywa mniejszą rolę niż ciało migdałowe. Ciało migdałowe jest ośrodkiem lęku. Introwertycy potrzebują zatem poczucia bezpieczeństwa i stałości, by czuć się dobrze. Ze względu na ich skłonność do lęku są jednak również czujniejsi i uważniejsi na informacje płynące z zewnątrz. Są dobrymi obserwatorami i ze względu na tę cechę rzeczywiście powodują mniej wypadków niż mający tendencję do beztroski ekstrawertycy. Introwertycy potrzebują zatem bezpiecznego dystansu do świata zewnętrznego. Są raczej spokojnymi towarzyszami, którzy swoją energię kierują do wewnątrz.

Introwertycy często pogrążają się w myślach i niełatwo odgadnąć, co się dzieje w ich wnętrzu. Idą przez życie ostrożnie, zachowując rozsądek. Medytacja jest zajęciem, które pociąga ich znacznie bardziej niż ekstrawertyków. Stosunkowo łatwo przychodzi im zagłębienie się w samych sobie, podczas gdy ekstrawertyków szybko ogarnia przy tym zniecierpliwienie i nuda.

Gdy introwertyk czymś się interesuje, może być wiele godzin skoncentrowany, a wykonywana czynność całkowicie go pochłania. Nie potrzebuje wówczas nikogo, nawet przez wiele dni. Ogólnie rzecz biorąc, introwertycy są bardzo niezależni od świata zewnętrznego. Cieszą się swoją prywatnością i stają się niespokojni, gdy nie mają wystarczającej ilości czasu dla siebie. Ze względu na umiejętność długotrwałego zgłębiania danej materii niektórzy z nich są znakomicie wykształceni i/lub są specjalistami w jednej lub kilku dziedzinach. Ekstrawertycy wprawdzie również mogą być bardzo dobrze wykształceni lub mieć doskonałą wiedzę specjalistyczną, ale wielogodzinne, spokojne zajmowanie się jednym tematem nie za bardzo im odpowiada. Wielu introwertyków chętnie pisze. Piszac, łatwiej wyrazić im swój skomplikowany świat idei

i bogate życie wewnętrzne. Dlatego wielu, ale oczywiście nie wszyscy, pisarzy jest introwertycznych.

O osobistych przeżyciach i przemyśleniach introwertycy opowiadają niechętnie, najlepiej tylko bliskim przyjaciółom. Jeśli jednak rozmowa schodzi na ich hobby czy zainteresowania, potrafią mówić chętnie i dużo. Osoby introwertyczne zasadniczo nie są bardziej nieśmiałe ani powściągliwe niż ekstrawertycy, jak się czasem zakłada, po prostu nie mają tak silnej potrzeby dzielenia się swoimi przemyśleniami. Natomiast rzeczywiście ze względu na większą skłonność do odczuwania lęku są bardziej narażone na nieśmiałość i lęk społeczny niż ekstrawertycy. Osoby introwertyczne wykazują się podatnością na zatracanie się w swoim świecie wewnętrznym, snują sny na jawie, fantazje i nierealistyczne teorie, co powoduje zbyt duże oderwanie od rzeczywistości. Rozmowa z bardzo introwertyczną osobą może iść jak po grudzie. Przez swoje wycofanie introwertycy mogą czasem sprawiać wrażenie chłodnych lub wręcz aroganckich.

Zgodnie z przysłowiem: „Przeciwieństwa się przyciągają”, osoby ekstrawertyczne i introwertyczne nieraz wzajemnie się pociągają, co często znajduje wyraz w wyborze partnera: *Erik i Inge poznali się w pracy w banku. Inge podziwiała Erika za jego szarmancki i otwarty sposób bycia w kontakcie z klientami i znajomymi z pracy. Inge uważała, że jego swobodna, pewna siebie postawa i dobry humor, którym nieraz tryskał, są niezwykle pociągające. Erik ułatwiał jej prowadzenie rozmowy, ponieważ mówił chętnie i dużo, co sprawiało, że nie dochodziło do przykrych przerw w rozmowie, tak jak zdarza się to z niektórymi innymi znajomymi.*

Erik uważał, że przez swój cichy sposób bycia Inga jest bardzo atrakcyjna i sprawia wrażenie wnikliwej. Potrafi uważnie słuchać, a gdy coś mówi, jej wypowiedzi zawsze mają ręce i nogi. Fascynowała go jej niezależność. Rzadko można ją było

spotkać na plotkach przy kawie ze znajomymi z pracy, nieczęsto uczestniczyła również we wspólnych obiadach. Potrafiła być sama ze sobą, nie robiąc przy tym wrażenia chłodnej ani nieuprzejmej.

Erik i Inge zakochali się w sobie. W pierwszym roku ich związku obydwójce starali się podobać drugiej stronie. Powoli wychodziły jednak na jaw ich odmienne potrzeby kontaktu. Erik miał duży krąg przyjaciół i znajomych, uwielbiał towarzystwo i ciągle rozglądał się za rozrywką. Inge chętnie zostawała sama lub tylko z nim w domu. Czasem zapraszała bliskich przyjaciół na kolację. Na imprezach pół wieczora spędzała na rzęczeniu, że chce już iść do domu, podczas gdy Erik był w swoim żywiole. Coraz częściej się kłócili. Erik zarzucał Inge, że psuje każdą zabawę i ma opory, by się otworzyć. Inge z kolei czuła wstręt do jego pozowania na lidera. Poza tym Erika doprowadzało do szału, że Inge podczas kłótni zamykała się w sobie i chowała za „swoim murem”, zamiast wyjaśnić problem. Inge z kolei uważała, że Erik często nie dopuszcza jej do słowa. Podczas dyskusji z nim prawie nie ma czasu, żeby się zastanowić. W końcu kiedyś doszli do wniosku, że druga osoba nie jest „uparta i nieustępliwa”, ale że po prostu Erik jest ekstrawertykiem, a Inge introwertyczką.

Od tego czasu znacznie lepiej rozumieją i szanują to, że się różnią. Ustalili konkretny wieczór w tygodniu, w który obydwójce zostają w domu. Erik częściej spotyka się sam z przyjaciółmi, w tym czasie Inge cieszy się wieczorem spędzanym w samotności. Na imprezach Inge zamawia taksówkę, gdy chce już wrócić do domu. W razie nieporozumień Erik akceptuje, że Inge potrzebuje czasu do namysłu. Umawiają się wówczas, że będą kontynuować dyskusję następnego dnia.

Wbrew stereotypom związanym z płciami, zgodnie z którymi kobiety mówią szybciej, niż myślą, a mężczyźni wszystkie sprawy załatwiają sami ze sobą, cechy osobowości

ekstrawersja-introwersja są niezależne od płci i mniej więcej równo rozłożone między kobietami i mężczyznami. Przysłowie „Mowa jest srebrem, a milczenie złotem” mogło być wymyślone jedynie przez introwertyka. Dla człowieka ekstrawertycznego to powiedzenie jest absurdalne, prędzej pomyśli: „Kto milczy jak grób, sam sobie szkodzi!”.

Cechy osobowości ekstrawersja-introwersja są niezależne od płci i mniej więcej równo rozłożone między kobietami i mężczyznami.

Jeśli zapytasz o coś ekstrawertyka, natychmiast zacznie odpowiadać, czasem nawet zanim skończysz zadawać pytanie. Gdy postawisz pytanie osobie introwertycznej, krótko (lub dłużej) się zastanowi i dopiero odpowie. Ekstrawertycy mają zdolność „myślenia na głos” i nieraz sami są zaskoczeni – zarówno w pozytywnym, jak i negatywnym sensie – tym, co właściwie wygadują. W przeciwieństwie do nich introwertycy, zanim otworzą usta, zdają sobie sprawę, co chcą powiedzieć. To z kolei powoduje, że gdy osoba introwertyczna chce poruszyć trudny temat, na przykład jakiś osobisty problem, najpierw sama musi go rozumieć, zanim zacznie o nim mówić. Na tym tle dochodzi do częstych nieporozumień między osobami ekstrawertycznymi i introwertycznymi. Ekstrawertyk naciska swojego introwertycznego partnera, by był bardziej otwarty i spontaniczny w wyrażaniu uczuć i myśli, na co introwertyk czuje się poddawany presji, ponieważ we własnej ocenie nie potrafi tego zrobić. Z tego względu dobrze jest dać introwertykowi odpowiednią ilość czasu i przestrzeni, by mógł zagłębić się w siebie i poukładać emocje i myśli. Można powiedzieć, że ekstrawertyk werbalizuje swój proces myślowy, natomiast introwertyk ujmuje w słowa jego rezultat.

Ludzie ekstra- i introwertyczni inaczej też podchodzą do swoich problemów osobistych. Ekstrawertycy noszą serce na dłoni – gdy mają problemy, rozmawiają o nich z przyjaciółmi.

Elisabeth ma kłopoty sercowe. Jej introwertyczna przyjaciółka Isabelle radzi jej, by pojechała najpierw na kilka dni nad morze. Tam spędzi czas sama ze sobą, będzie chodzić na spacer, zrobi coś dobrego dla siebie i odzyska równowagę wewnętrzną. Dla ekstrawertycznej Elisabeth pomysł ten jawi się niemal jak zesłanie do piekła. Gdyby chociaż miała tam towarzystwo! W jej sytuacji nie ma nic gorszego niż samotność, właśnie wtedy, gdy potrzebuje przyjaciół, którym będzie mogła się zwierzać.

Wielu ekstrawertyków zarzuca sobie, że nie potrafią być sami. Wielu też czuje się zbyt zależnych od towarzystwa i bodźców zewnętrznych i chciałoby być tak niezależnymi i skłonnymi do refleksji jak introwertycy. Osoby introwertyczne zazdroszczą z kolei ekstrawertykom ich swobodnego sposobu bycia i elokwencji.

Ekstrawertycy i introwertycy różnią się również stylem pracy. Introwertyk może godzinami zagłębiać się w pracy, a świat wokół niego wówczas nie istnieje. Nie chce, by mu przeszkadzano, i zamyka drzwi do biura. Osoba ekstrawertyczna chętniej zajmuje się różnymi zadaniami, które zapewniają urozmaicenie w pracy. Drzwi do biura zostawia otwarte, by mieć oko na to, co się dzieje. Gdy przez jakiś czas pracuje skoncentrowana sama, potrzebuje krótkiej przerwy towarzyskiej, czy to w realu, czy online. Generalnie ekstrawertycy wolą pracę, w której mają kontakt z ludźmi. Introwertycy wolą pracę, którą wykonują sami.

Z pewnością podczas czytania zastanawiałeś się i próbowałeś ustalić, czy jesteś ekstra- czy introwertykiem. Ważne, że nie chodzi tu o wykluczające się zupełnie cechy osobowości.

Oś ekstrawertyzm-introwertyzm możesz wyobrazić sobie jako termometr, który ma skalę od +50 do -50 stopni Celsjusza. Oznacza to, że część ludzi jest wyraźnie ekstra- lub introwertyczna (przekładając to na temperaturę ± 45 stopni), między nimi istnieje jednak wiele postaci osobowości łączących te cechy. Niektórzy ludzie znajdują się pośrodku tej osi i zachowują się prawie tak samo często ekstrawertycznie, jak introwertycznie. Obojętne, w którą stronę bardziej się skłaniamy, zachowujemy zawsze również rys przeciwny, to znaczy każdy introwertyk miewa momenty, w których zachowuje się ekstrawertycznie, i odwrotnie.

KRÓTKA INSTRUKCJA OBSŁUGI, JAK OBCHODZIĆ SIĘ Z EKSTRAWERTYKAMI

- Daj ekstrawertykowi czas i przestrzeń na głośne myślenie. Nawet jeśli taka forma będzie zaprzeczeniem rozmowy, na końcu podziękuje ci za przyjemną konwersację. Ekstrawertyk jest zadowolony, gdy może myśleć na głos.
- Ekstrawertycy w większości przypadków nie są ani dominujący, ani egocentryczni. Jeśli nie zabierasz głosu, weź sam za to odpowiedzialność, a nie zrzucaj winy na ekstrawertyka. Ci spośród ekstrawertyków, którzy mają bardzo silną potrzebę mówienia, nieraz są wręcz wdzięczni, jeśli mogą liczyć na to, że rozmówca przerwie im w razie potrzeby i da znać, że chce dojść do głosu. Nie muszą wówczas łamać sobie głowy, czy znów nie mówią za dużo, co stanowi obawę wielu ekstrawertycznych osób i świadczy o ich samokrytycyzmie.
- Nawet jeśli ekstrawertyk łatwo przechodzi w rozmowie do spraw prywatnych, tak samo jak introwertyk jest w stanie

zachować dla siebie poufne informacje. Gdy ekstrawertyczna osoba zada ci osobiste pytanie, nie myśl, że nie potrafi zachować dystansu lub usiłuje cię wypytywać. Ekstrawertyk uwielbia kontakt z ludźmi i chce szybko nawiązać z nimi zażyły kontakt. Jeśli nie masz ochoty odpowiedzieć na pytanie, powiedz mu po prostu, że cenisz sobie jego otwartość, ale potrzebujesz trochę więcej czasu, by mówić o swoich prywatnych sprawach.

- Ekstrawertykowi możesz spokojnie zadawać osobiste pytania, będzie miał wówczas poczucie, że interesujesz się jego życiem.
- Osoby ekstrawertyczne są bardziej emocjonalne niż introwertycy – postaraj się podejść spokojnie do ich emocjonalności, nawet jeśli czasem zachowują się impulsywnie. Ekstrawertycy mogą wprawdzie szybko wybuchnąć, ale równie szybko opadają w nich emocje i zwykle nie są pamiętliwi.
- Wielu ekstrawertyków nie boi się otwarcie porozmawiać czy przyjąć krytyki. Jako introwertyk potraktuj ekstrawertyka jako dobrego partnera, dzięki któremu możesz nauczyć się być trochę bardziej otwartym i zdolnym do rozwiązywania konfliktów.
- Wielu ekstrawertyków potrafi barwnie i zajmująco opowiadać. Z tego względu introwertykowi może się wydawać, że w towarzystwie ekstrawertyka wypada trochę błado i nieciekawie. Nie rozmyślaj o tym, jak sam się prezentujesz, po prostu ciesz się rozmową.

KRÓTKA INSTRUKCJA OBSŁUGI, JAK OBCHODZIĆ SIĘ Z INTROWERTYKAMI

- Nieco niezdecydowany i refleksyjny sposób bycia introwertyków nie jest oznaką braku otwartości czy nieporadności społecznej (i oczywiście nie oznacza obniżonej inteligencji). Daj introwertykowi czas i przestrzeń na sformułowanie odpowiedzi w jego własnym tempie. Czasem wprawdzie potrzebuje on trochę więcej czasu na przekazanie swoich opinii, ale za to są one zazwyczaj spójne.
- Jeśli introwertyk potrzebuje dłuższej znajomości, by zacząć dzielić się swoimi prywatnymi sprawami, nie wynika to z faktu, że nie ma do ciebie zaufania czy z zasady się nie otwiera. W jego naturze leży po prostu dawanie sobie nieco więcej czasu. Poza tym introwertyk nie ma aż tak silnej potrzeby dzielenia się intymnymi sprawami. Nie czuj się z tego powodu urażony. Docień, że jest dobrym i uważnym słuchaczem, gdy chcesz mówić o sobie.
- Introwertycy potrzebują samotności, by naładować akumulatory. Nie odbieraj tego jako osobistego odrzucenia ani braku zainteresowania twoją osobą (dotyczy to szczególnie związków z osobą introwertyczną).
- Dla introwertyków oczywiście jest, że nie mówią na głos wszystkiego, co przechodzi im przez głowę. Zapytaj po prostu introwertyka, co sądzi, wówczas będzie wiedział, że interesuje cię jego zdanie, i najprawdopodobniej udzieli ci odpowiedzi. Na początku znajomości powinienes jednak dawkować osobiste pytania. „Jeśli to zbyt osobiste pytanie, nie musisz odpowiadać” – taka propozycja spodoba się introwertykowi, ponieważ nie będzie czuł się w obowiązku odpowiadać na otwartość ekstrawertyka tym samym. Warto podkreślić, że osoby introwertyczne nie robią

notorycznie ze wszystkiego tajemnicy, ale zwyczajnie potrzebują więcej czasu, by się otworzyć.

- Introwertyk chętnie opowiada o swoich zainteresowaniach i hobby, pod warunkiem że go o nie zapytasz! Gdy poznasz introwertyka, porozmawiaj z nim o jego pasjach, wówczas rozmowa z pewnością będzie należeć do udanych!
- Introwertycy są nieco bardziej wrażliwi na wkraczanie na ich terytorium niż ekstrawertycy. Niezbyt lubią spontaniczne, niezapowiedziane odwiedziny. Gdy chcesz porozmawiać, lepiej zapytaj, czy nie przeszkadzasz, a gdy chcesz wejść, przedtem zapukaj. Bądź ostrożny, szczególnie na początku znajomości, z kontaktem fizycznym. Introwertycy lubią zachowywać pewien dystans.

DRUGI WYMIAR: OSOBOWOŚĆ ABSTRAKCYJNA CZY KONKRETNA?



„Całość jest czymś więcej niż sumą części” – uważa człowiek myślący abstrakcyjnie.

„Fakty, fakty i jeszcze raz fakty!” liczą się dla człowieka konkretnego.

Postrzeganie jest wewnętrznym procesem, polegającym na sposobie przetwarzania przez nas informacji z otoczenia. To, jak postrzegamy, decyduje o tym, jak odbieramy świat. Postrzeganie jest zatem fundamentem naszego odczuwania, myślenia i działania. Człowiek może odnosić się tylko do rzeczy, które postrzega (czy to świadomie, czy nieświadomie), a co za tym idzie, adekwatnie na nie reagować.

C.G. Jung rozróżniał postrzeganie zmysłowe i intuicyjne. Zauważył, że niektórzy ludzie swoje postrzeganie opierają na wyrażnie namacalnej, rzeczowej warstwie świata, której można doświadczyć za pomocą pięciu zmysłów. Jung określił osobowość takich ludzi jako „typ percepcyjny”. Przeciwwstawił im ludzi o „typie intuicyjnym”, których postrzeganie świata jest bardziej impresyjne i całościowe. Osoby o tym typie osobowości dostrzegają całościowy obraz sytuacji, nadrzędny wzorzec zjawisk, natomiast nieraz umykają im szczegóły. W moim odczuciu

określenia wprowadzone przez Junga (typ percepcyjny/intuicyjny) są nieporęczne i niezbyt obrazowe. Również wyrażenia „kierujący się zmysłami” i „kierujący się intuicją” z pierwszych wydań książki *Jak się dogadywać mimo różnic?* w międzyczasie zastąpiłam przez „konkretny” w przypadku osób, które wolą opierać się na doznaniu zmysłowym, oraz „abstrakcyjny” w przypadku ludzi, którzy postrzegają w sposób raczej intuicyjny. Można tu oczywiście dyskutować, czy ten wymiar osobowości nie odnosi się bardziej do sposobu myślenia niż postrzegania. Moim zdaniem dotyczy zarówno postrzegania, jak i myślenia, obie te płaszczyzny warunkują się przecież wzajemnie. Chciałabym jednak podkreślić, że osoby konkretne, czyli takie, które według Junga postrzegają pięcioma zmysłami, rzeczywiście skupiają się na szczegółach, a ich percepcja opiera się na świecie materialnym. Osobom abstrakcyjnym natomiast faktycznie umyka wiele spraw ze świata zewnętrznego, o ile nie mają one bezpośredniego związku z ich osobistymi zainteresowaniami czy teoriami. Często miałam okazję obserwować tę tendencję podczas wieloletniej pracy nad teorią typów osobowości.

**Postrzeganie jest zatem fundamentem
naszego odczuwania, myślenia i działania.**

Osoby konkretne opierają się na tym, co widzą, słyszą, odbierają dotykiem, węchem i smakiem. Postrzegają świat zewnętrzny zgodnie z informacjami, których dostarcza im pięć zmysłów. Są ludźmi rzeczowymi, pragmatykami i realistami. Kierują się namacalną rzeczywistością, czyli bardziej tym, co jest, niż tym, co mogłoby być. Osoby konkretne twardo stąpają po ziemi, są zakotwiczone w materialnym, czyli namacalnym, świecie. Interesują je praktyczne możliwości i realne rozwiązania. Abstrakcyjne i teoretyczne dyskusje o tym, co być może byłoby możliwe, szybko je nudzą i meczą.

Jako że osoby konkretne są ukierunkowane na konkretne sprawy i rzeczywistość materialną, z reguły wnikliwie percypują otoczenie, nie pomijając szczegółów. Ludzie tacy są doskonałymi obserwatorami.

Wadą takich osób, przynajmniej w oczach ludzi abstrakcyjnych, jest to, że potrafią być niezwykle drobiazgowe. Człowiek o konkretnej osobowości może na przykład zauważyć zadrapanie na swoim samochodzie i zdenerwować się nie na żarty z tego powodu. Osoba abstrakcyjna najprawdopodobniej w ogóle nie zauważyłaby takiej rysy, a gdyby się tak stało, nie przejęłaby się nią.

Osoby o osobowości konkretnej mają upodobanie do faktów. Jeśli ich konkretny sposób postrzegania świata jest szczególnie wyrazisty, może rozwinąć się u nich doskonała pamięć. Jeżeli słuchasz osoby odpowiadającej o podróży, którą odbyła lata temu, a mimo to pamięta dokładnie trasę, przypomina sobie nazwy wielu miejscowości, ceny za noclegi i nazwy niektórych hoteli, ktoś taki ma najprawdopodobniej osobowość konkretną. Ze względu na dostrzeganie licznych szczegółów taki człowiek może, ale wcale nie musi, snuć opowieść nieco rozwlekłe i zbyt drobiazgowo, co może znużyć słuchaczy, szczególnie tych o osobowości abstrakcyjnej.

Naturalnie również osoba abstrakcyjna pobiera informacje z otoczenia dzięki pięciu zmysłom, jednak dostrzega raczej ogólny zarys, a w mniejszym stopniu szczegóły. Mówi się, że osoba konkretna widzi poszczególne drzewa, a człowiek abstrakcyjny widzi las. Postrzeganie u ludzi z osobowością abstrakcyjną jest zatem bardziej całościowe, ale za to mniej dokładne. Silną stroną takich osób jest wyobraźnia. Potrafią dostrzegać związki i zależności, które osobom konkretnym mogą umykać.

Osoby abstrakcyjne mniej interesują się sprawami widocznymi, namacalnymi. Chcą uchwycić nadrzędny sens skryty

za warstwą dostępną dla oka. Szukają związków między zjawiskami i ukrytego w nich znaczenia. „Morał opowiadania” interesuje osobę abstrakcyjną znacznie bardziej niż szczegóły historii. Fausta Goethego, który poświęca się rozwiązywaniu kwestii, „czym jest ta potęga, co wewnątrz siły świata w jedno sprzęga”*, można określić jako człowieka abstrakcyjnego. Gdyby Faust miał osobowość konkretną, raczej zajmowałoby go pytanie: „Jakie jeszcze fakty świat ukrywa przede mną?”.

Gdy osoba konkretna i osoba abstrakcyjna dostaną do ręki różę i zostaną poproszone, by opowiedzieć coś o królowej kwiatów, człowiek konkretny pochwali zapach i piękny kolor, wspomni o kształcie i strukturze płatków i być może przytoczy kilka faktów i doświadczeń związanych z różami. Krótko mówiąc, osoba taka skupi się na doznaniach zmysłowych i wiedzy opartej na faktach. W przypadku człowieka abstrakcyjnego odpowiedź mogłaby brzmieć tak: „Róże przypominają mi moją pierwszą randkę z pewną dziewczyną. Miałem wtedy szesnaście lat i byłem bardzo zdenerwowany. U moich rodziców w ogrodzie rosły piękne róże, które zawsze wszyscy podziwiali. Zerwałem te ciemnoczerwone i przyniosłem je dziewczynie...”.

Ludzi abstrakcyjnych i konkretnych różni też stosunek do czasu. Osoby abstrakcyjne spoglądają w przyszłość, natomiast konkretne badają możliwości pojawiające się w danej chwili:

Anja, osoba abstrakcyjna, jedzie samochodem ze swoją przyjaciółką Klarą, która ma osobowość konkretną. Na horyzoncie z wiejskiego krajobrazu wylania się nagle stary, popadający w ruinę dom, którego dawnej świetności można się najwyżej domyślać. Anja jest zachwycona, spontanicznie przychodzi jej do głowy pomysł, co można by z tym domem zrobić. Odbiera ogólne wrażenie domu, nie zwracając uwagi na szczegóły.

* J.W. Goethe, *Faust*, cz. 1, tłum. F. Konopka, Warszawa 1977 (przyp. tłum.).

W jej wyobraźni budynek już jest odnowiony i czaruje luksusem. Klara nie podziela jej zachwyty. W przeciwieństwie do przyjaciółki zauważa szczegóły i przygląda im się, a tym samym dostrzega braki domu. Przewiduje olbrzymi nakład pracy potrzebny do renowacji budynku i związane z tym koszty. Interesują ją realne okoliczności, sytuacja tu i teraz, czyli stan faktyczny.

Osoby konkretne dostrzegają to, co jest realne do zrobienia. Ludzie abstrakcyjni skupiają się na tym, co jest możliwe. Są oni niezwykle otwarci na nowe doświadczenia i interesują się opracowywaniem nowych pomysłów. Szczegóły natomiast są w ich oczach nieciekawe, dlatego nieraz im umykają. Uwielbiają duże (i ogólne) projekty, ale mierzi ich, gdy muszą opracować je w szczegółach. Najsprawniej radzą sobie na etapie ogólnego naszkicowania projektu. Oczekują natomiast, że ktoś inny przejmie opracowywanie detali i zatroszczy się o wprowadzenie projektu w życie. Przepadają za zmianami i różnorodnością, rutynowe zadania są dla nich utrapieniem. Dla osób konkretnych natomiast rutyna jest wydajnym sposobem załatwiania spraw. Różny sposób postrzegania rzeczywistości ma oczywiście również odzwierciedlenie w komunikacji. Ludzie konkretni, szczególnie gdy są ekstrawertyczni, mogą się zatracić w opisywaniu szczegółów, za to abstrakcyjni dążą do sedna sprawy.

Dla osób abstrakcyjnych wszystko funkcjonuje w relacji do siebie nawzajem, detale, których nie da się włączyć w szerszy kontekst, nie interesują ich albo nawet są niedostrzegalne. Gdy jakaś sprawa nie ma dla nich znaczenia, mogą setki razy się na nią natknąć, w ogóle jej nie zauważając. Osoba konkretna nie rozumie takiej postawy, dla niej realne jest to, co istnieje. Załóżmy, że osoba konkretna i osoba abstrakcyjna chodzą do pracy tą samą drogą, która zajmuje niecałe pięć minut pieszo, a idąc nią, mijają siedem sklepów. Pewnego

dnia okazuje się, że jeden ze sklepów stoi nagle pusty. Zauważa to nawet osoba abstrakcyjna, ale zadaje sobie pytanie: „Jaki tu był właściwie sklep!?”. Będzie w stanie odpowiedzieć na to pytanie tylko wówczas, gdy albo był to sklep, którego asortyment ją interesował (czyli powstało odniesienie osobiste), albo gdy spostrzegała ów sklep w szerszym, na przykład gospodarczym, kontekście: „Dziwne, jaką rację bytu ma ten mały sklepik, skoro obok jest supermarket?”. W innych przypadkach osoba abstrakcyjna nie będzie potrafiła ustalić, jaki był tu sklep. Człowiek o osobowości konkretnej natomiast z pewnością będzie znał odpowiedź, ponieważ dostrzeża to, co istnieje.

Osoby abstrakcyjne skupiają się na analizie osób i rzeczy oraz ich potencjalnych możliwościach. Interesują je nowe pomysły, koncepcje, teorie i wizje. Osoby konkretne skupiają się na faktach, typowych przypadkach, obszarach, w których mają doświadczenie, i na praktycznych możliwościach zastosowania idei. Ludzie o konkretnej osobowości są realistami, podczas gdy ludzie abstrakcyjni – wizjonerami.

Ludzie abstrakcyjni i konkretni różnią się również stylem pracy i sposobem uczenia się. Ci ostatni sięgają chętniej do własnego doświadczenia zdobytego w praktyce niż do teorii. Działają systematycznie, krok po kroku porównują dane i fakty i sprawdzają je pod kątem potrzeb danej chwili. Jako że chętnie korzystają z osobistego doświadczenia, wybierają konwencjonalne ścieżki działania, by uporać się z daną sprawą, ponieważ sposoby te już wcześniej się sprawdziły. Zdrowy rozsądek, dokładność, wiedza oparta na faktach należą do ich ulubionych wartości. Adekwatnie do tego osoby konkretne wolą prace, w których mogą się na nich oprzeć. Szczegółowe opracowanie i konkretne wcielenie w życie pomysłu daje im więcej satysfakcji niż ciągłe przygotowywanie innowacyjnych projektów. Obszary działalności, które

w zależności od uzdolnień są dla nich atrakcyjne, to na przykład takie kierunki uniwersyteckie, jak: medycyna, geografia, historia i studia techniczne. Ludzi takich można odnaleźć w następujących obszarach zawodowych: doradztwo podatkowe, bankowość, mechanika samochodowa, obsługa sekretarska, rolnictwo i rzemiosło. Ponieważ osoby abstrakcyjne nieraz bujają w obłokach, częściej przytrafiają im się błędy w odniesieniu do realnych danych niż osobom konkretnym, szczególnie że nie mają serca do zajmowania się drobnostkami, przez co umykają im niektóre ważne informacje. Natomiast jeśli są na dobrym tropie, nieraz udaje im się dojść do innowacyjnego rozwiązania. Obszary działalności, które pociągają osoby abstrakcyjne, to przykładowo: nauki przyrodnicze, filozofia, psychologia, prawo, literaturoznawstwo czy nauka o sztuce. Ponadto ludzi takich można spotkać w wielu kreatywnych zawodach, pracują na przykład jako doradcy lub menedżerowie.

Osoby abstrakcyjne skrycie sądzą, że są inteligentniejsze. I rzeczywiście ten obszar osobowości jako jedyny koreluje z inteligencją. Ludzie ci, ze swoim upodobaniem do teorii i zamiłowaniem do badania i rozumienia relacji, przeciętnie mają nieco wyższy iloraz inteligencji. Nie oznacza to oczywiście, że wśród osób konkretnych nie ma osób wybitnie inteligentnych. Przykładowo: wśród lekarzy i weterynarzy, z których wielu odznacza się wysoką inteligencją, spotyka się ponadprzeciętnie dużo osób konkretnych, ponieważ zawód ten okazuje się silnie zakotwiczony w namacalnej materii, to znaczy skupia się na ludzkim lub zwierzęcym ciele i jest wyraźnie ukierunkowany na praktykę.

KRÓTKA INSTRUKCJA OBSŁUGI, JAK OBCHODZIĆ SIĘ Z OSOBAMI ABSTRAKCYJNYMI

- Gdy chcesz osobie abstrakcyjnej wyjaśnić jakąś kwestię, najpierw przedstaw pointę albo – jak lubią mawiać osoby abstrakcyjne – „przejdź do sedna!”. Ludzie abstrakcyjni chcą najpierw usłyszeć esencję sprawy, ustalić istotę rzeczy, szczegóły ich nie interesują.
- Osoba abstrakcyjna nudzi się, gdy rozmowa przez dłuższy czas kręci się tylko wokół rzeczowych spraw. Chce drążyć głębiej. Daj jej ku temu okazję. Nie przekreślaj jej wizji i pomysłów jako czystego szaleństwa – ludzie abstrakcyjni z reguły mają bardzo dobrego nosa do przyszłego kierunku rozwoju różnych spraw.
- Jeśli chcesz przekonać osobę abstrakcyjną do jakiegoś pomysłu, musisz sięgnąć do jej języka. Uwagę przykujesz takimi sformułowaniami, jak: „Mam taką koncepcję...”, „Można by to też zrobić inaczej...”, „Pojawiły się nowe możliwości...”, „Odkryłem pewne wzorce...”, „Myśl przewodnia brzmi...”, „Strategia polegałaby na...”. Uświadom sobie, że człowiek abstrakcyjny jest właściwie teoretykiem, który uwielbia rozmyślać na temat ogólnych relacji zjawisk i tworzyć nowe teoretyczne powiązania między nimi.
- Styl wypowiedzania się osoby abstrakcyjnej jest zwarty i zmierzający do celu, dlatego unikaj uwag dotyczących drobiazgów. Jeśli osoba abstrakcyjna powie na przykład: „Stało się to, gdy siedzieliśmy przy kawie na tarasie...”, nie przerywaj jej i nie poprawiaj: „Nie, siedzieliśmy w ogrodzie, nie przy kawie, tylko przy lemoniadzie...” (nawet jeśli masz absolutną rację). Osoba abstrakcyjna pomyśli, że jesteś trochę „ograniczony”, dla niej tak nieistotne sprawy nie mają żadnego znaczenia.

- Wykaż się zrozumieniem, pamiętając, że osoba abstrakcyjna nie dostrzega szczegółów w rzeczowym, materialnym świecie. Jeśli dzielisz z nią gospodarstwo domowe jako z partnerem lub współmieszkańcem, nie posądzaj jej o złe zamiary, gdy nie będzie zauważać pewnych niedociągnięć, które tobie od razu rzucają się w oczy. Lepiej zaproponuj przyjaźnie jakieś rozwiązanie.
- Jeśli to możliwe, oszczędź osobie abstrakcyjnej zajmowania się drobiazgami i szczegółowymi pracami, które są dla niej przekleństwem.
- Docień jej oryginalne pomysły i twórcze myślenie.

KRÓTKA INSTRUKCJA OBSŁUGI, JAK OBCHODZIĆ SIĘ Z OSOBAMI KONKRETNymi

- Najpierw podstawowa zasada dotycząca kontaktu z osobami konkretnymi: na konkretne pytanie daj konkretną odpowiedź! Osoba konkretna nie cierpi braku precyzji i rozmywania sprawy. W przeciwieństwie do osób abstrakcyjnych, które chętnie bawią się językiem i żonglują słowami, dla osób konkretnych język jest narzędziem służącym do możliwie najprecyzyjniejszej wymiany informacji.
- Jeżeli chcesz się dogadać z osobą konkretną, wczuj się w jej świat – jej postrzeganie jest zależne od zmysłów, człowiek taki kieruje się tym, co namacalne, zrozumiałe, wszystkim, co jest związane z doświadczeniem i przeżywaniem. Mów konkretnie i zrozumiałe, spokojnie możesz wdać się w szczegóły – osoby konkretnej to nie znudzi, wręcz przeciwnie, dzięki temu wykształci sobie w głowie plastyczny obraz sprawy.
- Osoba konkretna nuży się szybko dyskusjami na temat teorii i koncepcji, które nie przynoszą praktycznych korzyści.

Nowa książka autorki bestsellerowych książek psychologicznych, które przeczytało już ponad 2 miliony ludzi

Wydaje ci się, że jasno mówisz, o co ci chodzi, a mimo to nie jesteś w stanie dogadać się z innymi? Masz wrażenie, że gadasz do ściany? Wiedz, że są proste sposoby na to, by uzdrowić komunikację, unikać niepotrzebnych sprzeczek i dzięki temu wspólnie osiągać cele.

Jesteśmy sobie bardzo potrzebni i podobnie skonstruowani, jednak zrozumienie drugiego człowieka nie jest rzeczą prostą. Stefanie Stahl, najlepsza niemiecka psychoterapeutka i autorka bestsellerów, wyróżnia aż 16 typów osobowości i stworzyła „instrukcję obsługi” każdego z nich.

Dzięki tej książce komunikacja w pracy, w związku i w rodzinie będzie dziecinnie prosta. Razem z autorką przyjrzyś się mechanizmom, które wpływają na twoje zachowanie, myślenie, odczuwanie czy życiowe wybory. Zrozumiesz, dlaczego jesteś taki, a nie inny, i czemu ciągnie cię do niektórych osób, a z innymi nie potrafisz się dogadać. Praktyczne wskazówki pozwolą ci skutecznie omijać przeszkody na drodze do skutecznej komunikacji z osobami o innym typie osobowości niż twój.

Dogaduj się z innymi mimo różnic!

E-book dostępny na woblink.com