

Iguais, só que diferentes:

um manual para reconhecer as diferenças e resolver conflitos nos relacionamentos,
por Mark S Majors.

Cada um de nós é um ser único, conforme pode ser atestado pela impressão digital, pela íris dos olhos, pelo DNA (exceto para gêmeos idênticos). Há, entretanto, elementos comuns na nossa personalidade pelos quais podemos ser agrupados. Esses elementos dependem da cultura e do ambiente, mas também das tendências e preferências naturais. A teoria dos tipos psicológicos apresenta um método significativo para identificar esses fatores comuns.

A teoria dos tipos psicológicos foi apresentada em 1921 por Carl Jung, que pesquisou e identificou as características inatas que são expressas em nossos pensamentos e ações.

Em 1942, com base na teoria de Jung, Isabel Briggs Myers começou a desenvolver o MBTI (Myers Briggs Type Indicator), o primeiro instrumento dedicado a identificar o tipo psicológico. Ela e sua mãe Katharine Briggs trabalharam juntas, observando o comportamento das pessoas e sua aderência à teoria de Jung.

Elas analisaram 4 dicotomias ou dimensões psicologicamente opostas:

- Atitude (Energia) – focos de atenção e direção da fonte da energia psíquica: Extroversão e Introversão;
- Percepção (Atenção) – processos mentais para observar e captar informações do ambiente físico e dos conceitos: Sensação e Intuição;
- Julgamento (Decisão) – processos mentais de tomar decisões sobre as informações percebidas e armazenadas: Pensamento (Thinking) e Sentimento (Feeling);
- Orientação (Estilo de vida) – processo mental preferido ou estilo de vida adotado para lidar com o mundo: Julgamento e Percepção.
Esta dimensão, que estava implícita na teoria de Jung, foi apontada por Isabel Myers como necessária para a construção de um instrumento que pretende identificar os tipos psicológicos.

Essas 4 dicotomias, embora não representem todas as causas de conflitos, apontam os fatores representativos de desentendimento.

O resultado das preferências é representado por um Código de Quatro Letras.
As combinações das 4 letras permitem identificar 16 tipos psicológicos.

ISTJ Sistemático Realista Organizado	ISFJ Detalhista Tradicional Paciente	INFJ Adaptável Discreto Profundo	INTJ Lógico Firme Independente
ISTP Analítico Adaptável Prático	ISFP Modesto Sensível Espontâneo	INFP Adaptável Discreto Criativo	INTP Teórico Reservado Independente
ESTP Pragmático Rápido Persuasivo	ESFP Sociável Cooperativo Tolerante	ENFP Curioso Incansável Independente	ENTP Adaptável Analítico Estratégico
ESTJ Decidido Objetivo Eficiente	ESFJ Cooperativo Sociável Tradicional	ENFJ Idealista Entusiasmado Prestativo	ENTJ Lógico Crítico Estratégico

Outros instrumentos foram desenvolvidos com base na teoria dos tipos psicológicos.

Em 2008, foi publicado o instrumento Majors Personality Type-Elements (PT-E) com um método mais preciso para identificar o tipo psicológico. Além de indicar o Código de Quatro Letras, o Majors PT-E apresenta informações adicionais, tais como:

- os Elementos do Tipo, 32 subescalas com diferenças individuais dentro de cada dicotomia,
- os Elementos de Formação da Personalidade, com informações que ajudam a compreender comportamentos desenvolvidos na interação com os outros e em resposta às situações, e
- os 8 processos Junguianos, indicando o grau de acesso às 8 funções-atitude.

Experimentamos atritos mesmo quando as divergências sejam meramente contextuais. Com maior autoconhecimento de cada um, haverá maior possibilidade de compreensão e a aceitação mútua, e assim será possível desfrutar de maior paz interior e exterior.

A seguir, você encontra sugestões para rever a maneira como lidar com as diferenças nos relacionamentos, sem ter que sacrificar as crenças pessoais. O foco está em identificar e reduzir a tensão decorrente de desentendimentos por causa das diferenças entre os tipos.

As 4 Dicotomias dos Tipos Psicológicos

Embora possamos apresentar comportamentos relativos a ambos os lados de cada dicotomia, teremos uma preferência inata por um dos lados, com o qual nos sentimos mais confortáveis.

1. Atitude – Preferência por obter energia psicológica interna ou externamente.

Algumas atividades aumentam nossas sensações de prazer, bem estar, paz, enquanto outras reduzem ou esgotam essas sensações. Estas atividades não preferidas nos levam a frustração, tédio e irritação. Para pessoas que preferem **Introversão** (captar energia internamente), será mais agradável ficar em casa lendo um livro ou fazendo algum artesanato num dia chuvoso. Por outro lado, para pessoas que preferem **Extroversão** (captar energia externamente) haverá a necessidade de ir a algum lugar para interagir direta e fisicamente com outras pessoas.

Com a “bateria descarregada” (energia baixa), ambos os tipos irão ficar de mau humor, irritados, frustrados. Isto não tem nada a ver com cansaço ou sono. A energia psicológica é uma fonte de energia mental para fazer as atividades preferidas. A direção da fonte de energia é que depende da preferência.

Pessoas extrovertidas recebem energia do mundo externo, bem como direcionam sua energia para fora, por meio de ações, interações, conversas. Conseguem ficar quietas e reflexivas por pouco tempo, pois logo sentem necessidade de interagir como o ambiente externo.

Pessoas introvertidas preferem restringir sua conexão como o ambiente externo, para facilitar a reflexão contemplativa que é a sua fonte de energia psicológica. Embora também gostem de interagir com as pessoas, preferem ambientes mais tranquilos e contato com poucas pessoas de cada vez, de modo que tenham momentos de pausa para refletir. Essas pausas lhes permitem recarregar sua energia. Para as pessoas Extrovertidas, podem parecer indiferentes ou desinteressadas, pois precisam de um tempo para refletir antes de iniciar uma conversa ou ação.

2. Percepção – Método para captar informações.

Nossas preferências estão presentes no processo de captar informações sensoriais (do momento ou do passado) a partir dos estímulos do mundo físico ao redor. Podemos receber essas informações através dos 5 sentidos – visão, audição, olfato, paladar, tato – e armazenar as experiências sensoriais. Há 2 maneiras de processar essas informações: Sensação e Intuição.

A **Sensação** é a função que foca numa experiência factual e prática. As pessoas com esta preferência acreditam que os fatos falam por si só, e são suficientes. Preferem métodos comprovados para realizar suas tarefas. As experiências do passado dão fundamentação para responder às questões que surgem quando a informação é percebida. Têm uma perspectiva realista e uma atitude pragmática.

As pessoas que preferem a **Intuição** tendem a olhar para possibilidades, para correlações entre os fatos e as ideias correspondentes. Gostam de uma perspectiva teórica que deixe margem para interpretações e diferentes maneiras de usar a informação. Somente adotam uma abordagem factual quando os fatos podem contribuir para inovação e mudanças. Consideram os detalhes como meros elementos de conexão com a experiência de percepção, pelo que são ignorados ou negligenciados. Mantêm o foco no futuro, naquilo que poderia ser, pelo que têm dificuldade de reter informações ou de apresentar dados concretos em suas afirmações.

3. Julgamento – Método para tomar decisões

Toda pessoa pensa e tem sentimentos ao analisar as informações e decidir. Entretanto, algumas pessoas focam no melhor resultado, enquanto outras buscam o que é mais adequado para as pessoas envolvidas.

As decisões tomadas pelo **Pensamento** (Thinking) são resultantes de em um processo objetivo, fundamentado em um critério lógico. Este processo segue um padrão “se isto, então aquilo” para escolher a “coisa certa” a fazer e que trará o melhor resultado.

Ao analisar prós e contras, os sentimentos e as emoções não são considerados importantes. Sua lógica relativa a valores morais pode levar a conclusões radicais: “preto ou branco”. As emoções terão espaço apenas para comemorar ou lamentar quando ficar evidente a qualidade da escolha tomada. Este modelo pode parecer “frio” e calculista para as pessoas com a preferência oposta.

As pessoas que usam o **Sentimento** (Feeling) para tomar decisões, fazem escolhas baseadas em crenças, valores e ideais que podem trazer maior paz interior e mais harmonia entre as pessoas. Elas sempre levam em conta as consequências emocionais e interpessoais da decisão. Achem que buscar o consenso é fundamental para uma boa decisão. Mas, sua necessidade de ouvir todas as pessoas envolvidas durante o processo decisório pode parecer insegurança ou perda de tempo para as pessoas com preferência pelo Pensamento.

4. Estilo de vida – Comportamento preferido

Há duas maneiras de levar a vida: com base em “julgamentos” (como julgamos as situações e tomamos decisões) ou em “percepções” (como experimentamos as situações).

As pessoas que preferem viver com base no **Julgamento** gostam de planejar e controlar seu dia-a-dia. Mantêm uma organização metódica de compromissos e atividades para terem certeza de que tudo será feito no prazo estabelecido. Ficam felizes ao fim do dia quando fizeram tudo que tinham planejado. Interrupções ou mudanças no plano podem gerar frustrações. Ficam mais tranquilas quando podem começar o quanto antes o que têm para fazer. Podem ser percebidas como muito exigentes e controladoras pelas pessoas com a preferência oposta.

As pessoas que preferem viver com base na **Percepção** procuram experimentar e curtir a vida, sem tantas restrições. Preferem manter as decisões em aberto, com espaço para improvisar ao longo do caminho. O processo para atingir a meta é mais importante do que chegar lá. As interrupções e mudanças no percurso são vistas como algo natural, e são recebidas sem estresse. Podem até ficar irritadas ou entediadas se têm que seguir um plano ou método muito rígido. Por isso, podem ser vistas como irresponsáveis pelas pessoas com a preferência oposta.

Preferência ou paixão?

Cada um de nós acredita ser competente na maneira como percebe a vida e toma decisões. Quando a preferência em uma das dicotomias é considerada errada ou inadequada por alguém que tem a preferência oposta, podemos receber isso como uma crítica à competência pessoal. E quando nossa competência é questionada (direta ou indiretamente), nossas emoções se manifestam fortemente, podendo gerar uma resposta defensiva ou levar a sentimentos autodepreciativos.

Cada um acha que a sua preferência é a certa (“a verdade”), enquanto a oposta é errada. *A tirania da preferência oposta* é a causa da tensão que surge entre pessoas com preferências divergentes, e pode nos levar a uma defesa apaixonada de quem somos e do que preferimos.

Algumas vezes, essa tensão pode nos levar a questionar nossas próprias qualidades e considerá-las negativas. Isso pode afetar a autoconfiança, e levar a crenças negativas sobre o nosso valor como pessoas. Quando uma relação interpessoal consistentemente prejudica nossa integridade, procuramos evitar essa(s) pessoa(s).

Os pequenos mal-entendidos nas relações pessoais

As relações pessoais tendem a ter alta importância e, portanto, trazem alto potencial de sofrimento, pois os mal-entendidos tendem a ser percebidos como rejeição.

Dicotomia Extroversão-Intuição

Entre uma pessoa é extrovertida e outra introvertida, os níveis de expressão são muito diferentes. A introvertida será percebida como infeliz, e a extrovertida como irritante e intrometida. Essas percepções serão mais negativas e agressivas quando as pessoas estiverem com energia baixa. Mas quando as pessoas conhecem suas preferências, podem estar mais atentas a recarregar sua energia (preventivamente) e aprenderem a rir dos mal entendidos. As palavras agressivas poderão ser substituídas por aceitação e encorajamento mútuo.

Dicotomia Sensação-Intuição

O que uma pessoa acredita, a partir de sua experiência perceptiva, ela tende a considerar como uma verdade universalmente aceita. Qualquer manifestação oposta é recebida com espanto: se o outro não vê (com os cinco sentidos) o que eu vejo, então ele é idiota ou mentiroso. Esse tipo de reação é capaz de trazer ruptura e sofrimento em relacionamentos importantes.

A pessoa sensorial precisa de dados concretos, por isso fica “cutucando” a outra para obter as informações que ainda não tem. A pessoa intuitiva se sente questionada quanto às suas competências, pois não consegue apresentar os detalhes requeridos. Por outro lado, a pessoa intuitiva não está interessada em informações factuais, basta-lhe uma visão panorâmica para perceber as possibilidades. No entanto, essas possibilidades só se tornarão compreensíveis para a pessoa sensorial se e quando concretizadas. Com o entendimento e a aceitação das diferenças, pessoas com preferências opostas poderão se complementar e desfrutar de um relacionamento saudável.

Dicotomia Pensamento-Sentimento

As preferências dessa dicotomia são funções mentais racionais usadas para tomar decisões. Pode haver frustrações e sofrimento em um relacionamento importante quando a crença de uma pessoa quanto à melhor decisão é atacada pela pessoa com a preferência oposta. Ambas têm opiniões pessoais e interesses individuais para contribuir em um processo decisório que afetará ambas, e qualquer uma se sentirá rejeitada se seu ponto de vista não for ouvido e respeitado.

A pessoa com preferência pelo Sentimento tem um estilo relacional e harmonioso. A pessoa com preferência pelo Pensamento busca um processo lógico para obter o melhor resultado. Enquanto uma não entende o processo mental da outra, tenderão a julgar uma à outra com um viés crítico e pejorativo. Conhecendo e respeitando as diferenças poderão ter um processo decisório mais suave e chegar a resultados mais eficazes, o que irá reforçar os vínculos do seu relacionamento.

Dicotomia Julgamento-Percepção

Cada pessoa se sente confortável com seu método e estilo de vida preferido. Mas o desejo de conduzir a vida com base em decisões (Julgamento) está em oposição frontal ao desejo de simplesmente experimentar a vida (Percepção) à medida que as coisas ocorrem. Cada família tende a adotar um estilo em detrimento do oposto, e seus membros aprendem a acreditar que o outro jeito é errado. Quando as pessoas compreendem as diferenças e as respeitam, surge a oportunidade de uma aprender com a outra, e terem uma vida mais feliz.

Conhecer para Aceitar

Por que as pessoas tanto brigam por causa das diferenças individuais? Por que tanta “incompatibilidade de gênios”?

As respostas para essas questões fazem parte do processo de autoconhecimento, e também de nossas crenças e sentimentos sobre o que é necessário para sermos aceitos. Os mal-entendidos surgem por falta de conhecimento. Quando aprendemos que são naturais e normais os comportamentos que vemos nos outros, podemos conviver com as diferenças sem comprometer nossas crenças pessoais e valores individuais.

Sermos aceitos é a mais poderosa experiência na vida. Começou quando (se) nossos pais nos seguraram carinhosamente e nos fizeram perceber que éramos bem-vindos e amados. À medida que crescemos, nossos erros na infância foram oportunidades de experimentar sinais de desaprovação. Aprendemos a abandonar nossos erros e comportamentos negativos para evitar o desconforto desses sinais de desaprovação.

Infelizmente, quando ficamos mais velhos a desaprovação pode ser percebida como resposta a nossa personalidade, e não em relação aos nossos erros. Nós podemos escolher agir de modo diferente, mas as nossas preferências naturais poderão estar em conflito com o comportamento “escolhido”. Quando somos aceitos como somos, não ficamos nesse conflito interior e não desperdiçamos energia para (fingir) ser quem não somos.

“Todo ser humano tem um rosto com um nariz, dois olhos, etc., mas esses fatores universais são variáveis, e é essa variação que torna possível as peculiaridades de cada pessoa. A individuação é um processo de desenvolvimento psicológico que complementa as qualidades individuais; em outras palavras, é um processo pelo qual cada ser humano se torna a pessoa única que de fato ele é.” Carl Jung.

(Resumo dos conceitos apresentados por Mark S. Majors no livro “Dichotomies for Dyads – A Handbook for Recognizing and Resolving Personality Conflicts in Relationships”. Em breve estará disponível em Português).