

## Hvorfor er vi så forskellige?

Cand. Psych Loney Skaaning

©

**- en kort introduktion til Myers Briggs Type Indikator (MBTI) og til anerkendelse og anvendelse af vores medfødte forskellighed på konstruktive måder.**

Kantine- eller korridorsnakken i mange organisationer indeholder jævnligt lettere kritiske udsagn om kolleger eller ledelse; Hun er da et rodehoved, han respekterer overhovedet ikke mit arbejde, - kommer aldrig med tingene til tiden. Er hun ikke lidt svær at komme ind på livet af. Han er helt umulig at samarbejde med, forsøger altid at finde fejl. Han er komplet urealistisk. Jeg kaster op, hvis jeg hører hende sige at vi skal være positive en gang til. osv. osv. Du har sikkert selv nogle eksempler du kan tilføje.

På samme måder kan vi i vores familier nogle gange synes, at ægtefællen eller vores i øvrigt vidunderlige unger, er helt galt på den. Vi synes de resonerer helt skævt og træffer de forkerte afgørelser og valg.

Sådanne situationer, der både går os på og som er i modstrid med vores egne standarder og overbevisninger, foranlediger os ofte til at synes, 'at de andre er forkert på den'. Nogle gange har vi måske stået i den situation, at andre har syntes, at der er noget galt med os.

Disse situationer kan medføre konflikter, samarbejdsproblemer og at vi skaber ukonstruktive alliancer imod hinanden. Nogle gange kan vi også skabe ukonstruktive alliancer imod os selv, fordi vi i mange af disse situationer, kommer til at opleve at vi selv er 'forkerte'. Måske er man den eneste i familien der er realist, og alle de andre er drømmere, eller omvendt. Måske er man den eneste i familien, der gør alting i sidste øjeblik, medens alle andre er velstrukturerede og i god tid med deres deadlines.

Vores opfattelse af, at vi selv eller andre er forkerte og gør det forkerte, bunder ofte i en manglende forståelse af hvordan det er, at vi mennesker, grundlæggende er forskellige, og at denne forskellighed kan medføre, at vi går forbi hinanden..

## Om medfødte præferencer og Carl Gustav Jung.

Den Schwiziske psykoanalytiker Carl Gustav Jung studerede gennem mange år menneskers opfattelse, valg og handlinger, og noterede sig at der var gennemgående mønstre i forskellighed, samt at denne forskellighed kunne spores tilbage til tidligste barndom.

Jung udviklede på denne baggrund sin typeteori om menneskers medfødte præferencer, som ultrakort går ud på, at vi i forhold til især fire livsområder, har forskellige måder at være i verden på. Måder vi ikke har valgt og som vi ikke er opdraget til, men som er medfødte præferencer.

Hans teori omfatter også, at når vi forstår vores præferencer og lever i overensstemmelse med dem, vil vi oftest opleve glæde, overskud og energi. Ligeledes vil vi, når vi er sammen med andre mennesker med samme præferencer som os selv, opleve at vi er på bølgelængde med hinanden, at der er 'god kemi'. At finde ind i en gruppe hvor præferencerne er ensartede, kan opleves som 'at komme hjem'. Vi drøfter det samme, træffer afgørelser ud fra forståelige argumenter. Vi indlærer på samme måde og vi handler meningsfyldt—synes vi!

Men, men. Verden er ikke kun befolket med mennesker, der har samme præferencer som os selv. Sådan ca. halvdelen af verdens befolkning, på tværs af kultur og køn, vil til hver en tid have den netop modsatte præference af vores egen.

Det er i mødet med disse andre præferencer at vi kan opleve diskussioner i familien, konflikter i parforholdet, misforståelser og at vi går helt forbi hinanden på arbejdspladsen, studiet, i netværkssammenhænge, og hvor vi ellers færdes.

Vores uvidenhed om at baggrunden for forskelligheden skyldes de medfødte præferencer gør, at vi ofte tilskriver det vi oplever som manglende respekt, dovenskab, overpertentlighed, manglende interesse eller andre uheldige karaktertræk, og hermed er grundlaget for misstemninger og samarbejdsproblemer skabt.

### Myers-Briggs.

De amerikanske søstre Myers og Briggs genoptog Jungs studier og videreudviklede teorien om præferencer samt et screening redskab, MBTI, der kunne afdække præferencerne.

I det følgende vil jeg på baggrund af Jungs Typologi og Myers-Briggs forståelse, forsøge at forklare dig de forskellige præferencer og hvordan de kommer til udtryk.

### Indledende—hvad er en præference?

Forsøg helt indledningsvis at tage en blyant i den hånd, du plejer at skrive med, og skriv nu ordet

# Solskinsvej

Læg så blyanten over i den modsatte hånd, og skriv ordet igen!

Måske er du helt usædvanligt dobbelthåndet, og kan uden vanskeligheder skrive flydende, stort set lige godt med begge hænder.

Langt, langt de fleste oplever dog, at når de skriver med deres 'præferencehånd' så kører det let, ubesværet, uden at skulle anstrenge sig, tænke sig om, gøre noget særligt ud af det.

Hvorimod at skrive med den uvante hånd medfører kluntethed, at det gøres langsommere, at det fordrer energi og megen koncentration og selvom dette gives til opgaven, er resultatet slet ikke det samme, som når man skriver med præferencehånden.

På samme måde forholder det sig med de præferencer, de måder at være i verden på, som jeg vil illustrere i det følgende. Når vi er i tråd med vores præference, så glider det bare, og vi får tilført energi. Når vi står i situationer, og med opgaver hvor vi skal gøre noget andet, end det vi har præference for, - så bliver vi drænet for energi, i nogle tilfælde oplever vi os decideret belastede og stressede.

Præferencer er medfødte, noget vi trives ved, noget vi har lettest ved, måder at være i verden på. Præferencer er forskellige, men kan aldrig være forkerte - husk endelig dette før du læser videre.

### De fire præference områder.

De fire forskellige områder vi har forskellige præferencer på, omfatter fire mentale områder;

- 1) første område omfatter hvad du er orienteret mod, hvor du hovedsagelig får din energi fra, og for den sags skyld også din inspiration fra.
- 2) det andet område omfatter hvilke informationer i verden, som du især opfatter, et vigtigt område, da de informationer vi samler op - bliver grundlaget for den virkelighed vi opfatter.
- 3) det tredje område omfatter på hvilken baggrund du træffer afgørelser, beslutninger og vurderinger. Igen et vigtigt område, og den dimension, jeg ofte benævner som 'skilsmisse dimensionen', fordi vi netop her virkelig ikke kan forstå hinanden.
- 4) det fjerde område omfatter på hvilke måder vi indretter os, organiserer os og bevæger os rundt i verden på. Hvis du er et rodehoved, eller jævnligt irriteres over rodehoveder, så læs endelig med her.

I det følgende beskriver jeg hvert område mere indgående. Du kan jo prøve at gætte, hvor du selv befinder dig indenfor området. For at gøre dette skal du forstå at der er ikke tale om sort/hvide præferencer. Vi kan have en mere eller mindre klar præference, hvilket betyder, at vi kan have mere eller mindre tilbøjelighed og naturlig tiltrækning af den ene pol, men også noget af den anden pol.

En præference dimension kan se således ud;

E \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ I

Du kan ikke ligge lige i midten, - men du kan ligge tæt på, med en lille overvægt til én af siderne. Du kan også ligge langt fra midten, med stor overvægt til den ene side.

Når du læser om præferencerne mærker du efter hvor meget du kan genkende dig selv og hvad du reelt trives ved - altså ikke hvordan du faktisk handler og hvad du faktisk gør (fordi vi ofte handler i modsætning til vores præferencer, ud fra at vi har tillært os kompetencer i den anden pol). Når du har læst om begge polerne til hvert præference område, kan du placere din markering. Jo længere væk fra midten, udad mod polerne, jo mere tydelig er denne her præference for dig i dit liv.

### Så går vi i gang.

Den første præference handler som nævnt om hvor og hvordan du tanker op, hvor du finder din energi og din inspiration. Her spænder dimensionen over en Ekstrovert præference i den ene ende og en Introvert præference i den anden ende.

Ekstrovert \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ Introvert

## Ekstrovert præference.

Ekstroverte præference omfatter et ønske om at være i kontakt med andre mennesker, og at få energi af samværet, kontakten og dialogen med andre.



Ekstroverte er ofte snakkesagelige, imødekommende overfor nye indtryk og muligheder, og får energi af oplevelser i den ydre verden.

Ekstroverte søger bredde i tilværelsen, bl.a. med henblik på at få inspiration og oplever at få inspiration og finde frem til løsninger og svar gennem ping-pong dialog med andre.

Kan på den anden side, ofte tale før de tænker og blive lidt utålmodige, kan vi ikke snart komme videre, både i tale og handling.

Ekstroverte kan drænes for energi ved at være for meget alene, ikke have kontakten til og inspirationen fra andre mennesker. Jeg havde som eksempel en salgskonsulent, der efter andres mening havde fået et drømmejob. Var chef, havde god tid, eget kontor, kunne være der det meste af dagen og havde rigeligt tid, også til at læse avisen. Hans løn var langt højere, end da han var ude i marken. Men han oplevede selv—at han blev trættede og trættede. Kunne næsten ikke slæbe sig afsted til jobbet. Mistede energien og arbejdsglæden. Hans ekstroverte præference blev slet ikke mødt i dette job.

Omvendt kan Ekstroverte skabe situationer, hvor de konstant er i bevægelse, og måske knapt nok selv kan følge med, hvorved de stresses af alle de ting, de har sat i gang - og har de en meget klar ekstrovert præference, kan de blive næsten slave af at SKULLE have kontakt til andre, ellers keder de sig gudsjammerligt.

## Introverte Præference.

Introverte præference omfatter ønsker om og behov for at kunne trække sig fra alle de ydre indtryk, så de kan få ro til at fordybe sig. Introverte tanker energi op fra deres indre verden og fra oplevelserne i den indre verden.



I samvær med andre er de ofte iagttagende og fordybet i egne overvejelser. Introverte finder frem til rette løsninger og svar gennem sin fordybelse, og kan i gruppe sammenhænge ofte være den, der uden at have sagt særligt meget, pludseligt lægger det berømte guldæg på bordet. Sådan er løsningen.

Kan på den anden side tænke længe før de taler, hvilket kan medføre at andre opfatter dem som reserverede og vanskelige at lære at kende. Kan have tendens til at være forbeholdne overfor alt for mange indtryk, og tilbøjelighed til at skulle tænke så længe, at de ikke rigtigt kommer videre.

Introverte bruger særligt meget energi i sociale sammenhænge, og kan drænes hvis de altid er i kontakt med andre. Introverte kan stresses ved konstant at skulle være i kontakt og ved konstant at skulle forholde sig til nye informationer, nye sammenhænge m.v.

I en terapi med en dagplejemor, der var gået ned med stress, foretog vi en MBTI screening. Hun fandt ved denne ud af hendes introverte præference, og hvorfor den konstante kontakt både med børnene og børnenes forældre havde udmattet hende og stresset hende til det yderste. Havde valgt at være dagplejemor for at kunne gå hjemme ved sine egne børn, men måtte erkende at jobbet krav ikke passede til hendes præferencer.

Prøv om det er muligt for dig at mærke hvor din præference befinder sig på Ekstrovert-Introvert dimensionen og tænk over hvilken betydning dette har i dit arbejde, i dine familie sammenhænge etc.

Den næste dimension omfatter hvilke informationer, der er vigtige for dig i dit liv. Hvad bygger du din virkelighed på?

### **Sansepræference.**

Når vi har en sansepræference tager vi tingene som de er, og er optaget af klarhed og realisme. Vi har et særligt fokus på detaljerne og på det der er konkret, det der er til stede her og nu, og på det, der er til at tage at føle på.



Prøv at se dette lego-hus givetvis lavet af en person med sansepræference. Det er helt tydeligt at se, at det er et hus, med vægge, tag, placeret på en græsplæne, omgivet af et hegn. Huset er bygget så det realistisk ligner et hus. Farverne er udvalgt og passer systematisk sammen—sort med sort, blå/grøn med blå/grøn. Sådan kan man godt lide det, når man har sansepræferencer. Systematik, orden, velkendthed, afgræsning, og for den sags skyld også sikkerhed, er vigtige elementer for sansernes trivsel.

Med en sansepræference holder man af at arbejde praktisk og konkret, og der må gerne være gennemprøvede procedurer og en vis grad af rutiner.

### **iNtuitive præference.**

Overfor sansepræferencen, i den anden ende, finder vi den intuitive præference. Her er informationer i form af helhed, mønstre og sammenhænge af betydning, og iNtuitive er mere optaget af hvad tingene kan blive til, end hvad de konkret er lige nu. Faktisk er det sådan, at de næsten overser de konkrete (realistiske) informationer og kun ser hvad tingene, situationen eller lignende kan blive til.



Et lego-hus bygget af en person med iNtuitive præferencer, ligner ikke nødvendigvis et hus (det forestiller man sig bare). Det er ofte åbent, uden afgræsning og det meste af husets funktioner må man forestille sig.

iNtuitive præferencer er mulighedernes legeplads. De er ikke særligt interesserede i det der er afprøvet og de vil kede sig umådeligt, hvis de skal indgå i rutiner. Ændringer og variation giver energi og glæde.

Forestil dig nu, at vi skabte et par ud af de to, og at dette par skulle lede efter et hus som deres fælles hjem. Når de besøger de forskellige huse, vil de opfatte dem højst forskelligt. Samme køkken fx, vil af sanserne blive opfattet med fuldkommen realisme hvorimod den iNtuitive kun kan se hvordan køkkenet ser ud, når det er renoveret og lavet om.



Køkken set med sanse-præference.



Samme køkken set med iNtuitiv præference.

Måske har du en fornemmelse af hvor du befinder dig på sanse-iNtuitive præference dimension. Før du afgør dette, så vær opmærksom på at iNtuitive præference ikke omfatter 6. sansen, den kan begge præferencer have i rigelig eller begrænset grad.

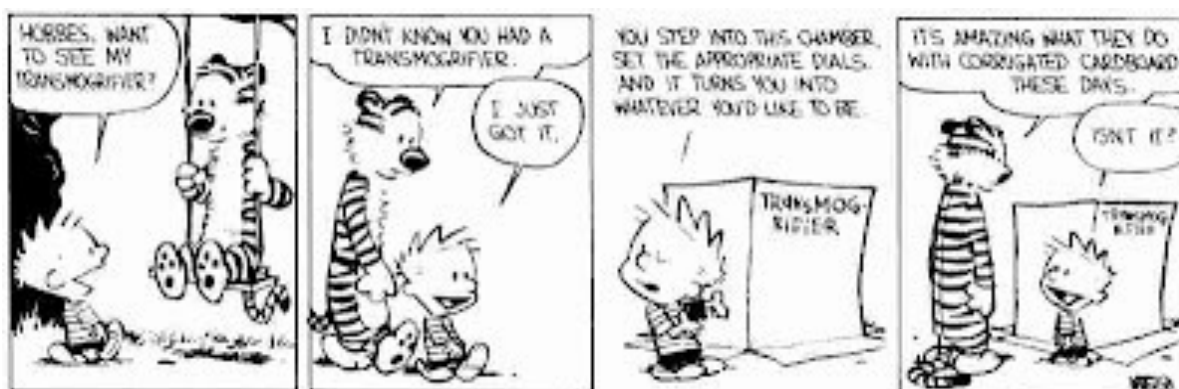
Sansepræference \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ iNtuitive præference

Prøv også at matche din præference med det job du har, og de familiemæssige sammenhænge du indgår i. Hvis du har sansepræference, er der så rutiner, genkendelighed og mulighed for realisme og systematik NOK, ellers kan du let blive stresset. Har haft mange kursister og klienter, der er blevet belastede af konstante omstillinger, ingen tydelighed i krav, og at chefen hele tiden kun forholdte sig til mulighederne i fremtiden.

Omvendt hvis du har iNtuitive præferencer, er der så mulighed for at arbejde teoretisk, abstrakt, er dit job og dine sammenhænge varieret, foranderlige NOK, ellers kan du let tabe din energi, din arbejdsglæde og dit personlige overskud.

På netop denne dimension er det let at se, hvor meget vi har brug for hinanden og hinandens præferencer. Jeg har selv en meget klar iNtuitiv præference, hvilket har kostet mig mange dyre løsninger, fordi jeg ikke så tingene realistisk nok. Har lært at alliere mig med en med en sansepræference før jeg køber eller lejer noget.

Måske kender du Sten og Stoffer, der netop har hver sin præference på dette område, og måske kan du genkende dig selv i den ene eller den anden af dem.



På et kursus for en række sælgere, blev det klart for dem, at de naturligvis kommunikerede med deres potentielle kunder, ud fra deres egne præferencer. Sansepræferencerne var således optaget af at fortælle om produkternes reelle beskaffenhed, om produkternes sikkerhed o.l. iNtuitive præferencer var optaget af at fortælle om alle de muligheder der var i forhold til produkterne, og af at pege på alt det produktet også kunne medføre. Helt ok, hvis deres kunder havde samme præference som dem selv - men ikke så genialt, hvis deres kunder havde modsatte præference.

Også indenfor formidling og undervisning spiller denne dimension en rolle. Sansere vil gerne gå fra detalje til helhed i deres forståelse, og fra det konkrete til abstrakte. iNtuitive vil gerne have masser af metaforer og helst kunne gå fra helhed til detalje, fra det abstrakte til det konkrete.

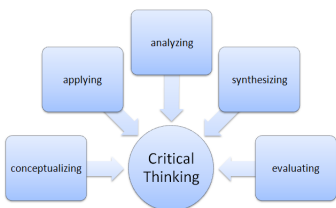
Nok at tænke på - også næste gang du vurderer et familiemedlem som en lyslukker eller en kollega som en drømmer.

Næste dimension omfatter på hvilken baggrund vi træffer beslutninger, afgørelser og vurderinger. Skilsmisse dimensionen som jeg tidligere har introduceret den som. Fordi—det er her at vandene virkelig skilles, og her vi for alvor kan gå fejl af hinanden.

Som du kan se er ordene tænke og føle anført som præferencer her. Før vi går i gang med denne dimension, skal du vide, at folk med følepræference sagtens kan tænke, og folk med tænkepræferencer kan have masser af følelser. Det er således ikke i dette lys præferencerne skal forstås.

### Tænkepræference.

Når det kommer til at træffe afgørelser, beslutninger og vurderinger, vil folk med tænkepræferencer helt naturligt (uden at de tænker over det - :-) ) gribe beslutningen an ved at forholde sig til SAGEN.



Ud fra objektive, systematiske analyser forholder de sig til den givne situations krav, og de ser udelukkende på sagen ude fra.

De søger klarhed gennem analyse og de personlige kriterier for vurderinger er baseret på retfærdighed, fastlagte kriterier, eventuelt regler.

Tænkepræferencer følger en logik, er optaget af hvordan tingene hænger sammen og stræber efter at bevare overblikket. Tænkepræferencernes udgangspunkt er "fornuften siger at....."

### Følepræference.

Helt modsat tænkerne, vil følepræferencer træffe afgørelser, beslutninger og vurderinger ved at gå ind i sagen og se på den indefra.



De forholder sig helt primært subjektivt, og vurderer begivenheder og situationer ud fra hvilken betydning sagen har for de PERSONER som deltager i den.

Følepræferencer er optaget af personlige standpunkter, menneskelige bevæggrunde og værdsætter relationer og harmoni.

Følepræferencer følger deres subjektive holdninger, overbevisninger og værdier, som væsentligste elementer, når de træffer beslutninger. Følepræferencers udgangspunkt er "Jeg mener at..."

Sat på spidsen kan man sige, at tænkepræferencer argumentere ud fra sagen og følepræferencer argumentere ud fra personen. Dette kan give anledning til at man kan opfatte tænkerne som kolde og kyniske, og at man kan opfatte følerne som ureflekterede og følelsesladede.

Lad mig give et eksempel. På et kursus i MBTI, fik vi i gruppen stillet en opgave, hvor alle skulle høre om et givent emne. Vi havde 30 minutter og vi skulle passe tiden. Den første i rækken, begyndte nu at give sit syn på sagen. Hun kom langt omkring, og efter 6-7 minutter bedyrede hendes sidemand, at 'nu har du vist brugt din kvote af tid'. Sidemanden havde tænkepræferencer, forholdt sig til opgaven, havde gennem en rationel analyse opdelt hvor mange vi var (8 personer) og fordelt tiden herefter. Kvinden, der havde følepræferencer, og som netop nu forholdt sig til situationen indefra, tog hans udmelding meget personligt, og svarede med et personligt udspil om at han ikke skulle sidde der og lege boss for hende. Hurra! Vidunderligt lærereksempel, også på hvor hurtigt man kan få skabt en konflikt mellem præferencerne.

Et andet eksempel kan findes da en journalist spurgte Prins Charles og Prinsesse Diana, lige efter deres forlovelse, 'hvordan er det at være så forelsket'. Prins Charles svarede med; "Ja hvad er nu forelskelse, er det kemi...." Kold skid, har mangt en føler ment. Prinsesse Diana svarede med "Det er som svæve på en lyserød sky, at være varm i hjertet...". Lidt naiv og pladderromantisk vil mange tænkere mene.

Endnu et vigtigt område, hvor vi kan blive dybt frustrerede på denne dimension, er vores oplevelse af anerkendelse. At anerkende er at vurdere, og det gør vi naturligvis også ud fra hver vores præference.

Tænkere anerkender andre, som de selv vil anerkendes, på deres kompetencer, på om det den anden har udført har givet mening, på om de er nået i mål. Følere anerkender andre, som de selv vil anerkendes, på deres person, hvor rart det er at være sammen med dem, på hvad de personligt bibringer gruppen, samværet etc.

Og igen, er det her jo ganske gnidningsfrit, indtil vi krydser hinanden. Jeg havde for nylig en supervision med en kvinde, der mente, at hun aldrig blev anerkendt af hendes chef. Kvinden havde følepræferencer (og nej, der er ikke overvægt af kvinder med denne præference, også denne er ligeligt fordelt på tværs af køn og kultur) og hendes chef havde tænkepræferencer. Chefen havde mange gange sagt til hende, at 'hun da godt nok var alle penge værd', hvilket var ros fra chefen, men blev opfattet som en fornærmelse af kvinden. Omvendt, hvis en person med tænkepræferencer bliver rost med, 'du er vel nok behagelig at være sammen med', vil tænkeren opfatte dette som, 'hvad f'n har jeg gjort galt, hvad var det der ikke virkede'.

Det sidste jeg vil sige om denne dimension, er at den præger vores sprog, og herigennem kan vi også blive irriterede på hinanden. Når tænkere møder følernes sprog, vil de opfatte det som 'føleri, blødsødent, irrationelt, uvedkommende' og når følerne møder tænkernes sprog, oplever de det som køligt, uinvolveret, indimellem kynisk og overrationelt.

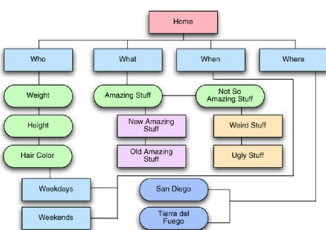
Igen vil jeg sige, at vi har brug for hinandens præferencer, for at gøre billedet helt, for at der både er omsorg for personerne og omtanke for sagen.

Den sidste dimension omfatter vores måde at organisere os på i verden. Jeg vil her anvende de præferencekendetegn, der anvendes fra MBTI'en, og benævne den ene præference type med et J (der står for Judgment) og den anden præferencetype med et P (der står for Perception). J-typen er strukturpræference og P-typen er procespræference.

J/struktur \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ P/proces

### J/struktur præference.

De som har strukturpræferencer trives i den grad ved, at der er klarhed, retning, at der er tydelige mål, og som udgangspunkt vil de helst lave en plan, så de sikrer sig at komme i mål, - og de følger også planen.



Strukturpræferencer er meget optaget af deadlines, og får fristet oceaner af energi, ved at være færdige i god tid. De går i gang tidligt, er opmærksomme på tid og tidsfrister og arbejder sig organiseret frem imod målet.

Strukturpræferencer er optagede af produktet undervejs i forløbet.

Strukturpræferencer vil meget gerne, meget hurtigt have skabt afklaring, afslutning og aftaler. Når man har aftalt en given ting, tages aftalen for gode varer og tages ikke sådan lige op igen.

Dette være sig både aftaler for hvor man næste gang tager på ferie, aftaler i forretningsmæssig øjemed, og aftaler indenfor familien, fx hvilken sofa man skal investere i. Da de også gerne vil vide hvad de skal i god tid, kan det være dem, der allerede i januar får bestilt rejsen til juli.



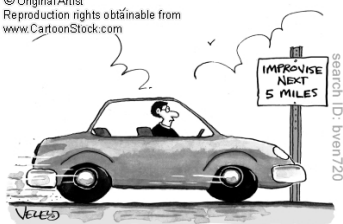
Folk med strukturpræferencer kan godt lide at leve organiseret, og kan tit findes med madplaner på køleskabet, planer som de faktisk også følger.



## P/proces præferencer.

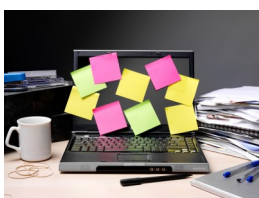
Folk med procespræferencer trives i modsætning hertil langt mere ved at kunne være improviserende og spontan, uden alt for mange fastlagte planer, for nogens vedkommende, helst helt uden.

© Original Artist  
Reproduction rights obtainable from  
www.CartoonStock.com



Når en person med procespræferencer fx i januar spørges om de skal noget, d. 20 marts, tjekker personen sin kalender, og svarer måske næh, den er åben, tager måske også mod invitationen, men er ikke helt vild med at skulle lukke dato'en af, - der kunne jo komme noget der er meget vigtigere eller mere interessant.

Procespræferencer er altid ude i sidste øjeblik med næsten alt de gør. Alene af den grund, at de først får deres genialitet og den rette energi når de mærker at tiden presser på. Så tænker de særligt fokuseret, særligt skarpt. De har ikke spildt tiden indtil da, men har i baghovedet samlet en helt masse informationer sammen til fx den opgave der skal afleveres.



Procespræferencer ønsker fleksibilitet, er afsøgende, lægger sporet i takt med at toget kører, og tager sig gerne et par omveje, før de når i mål. Denne mentale indstilling gør sig gældende i mange områder af deres liv, fx også på deres skriveborde, der af mange vil blive bedømt som et uoverskueligt rod.

For procespræferencerne er det blot et billede på deres måde at orientere sig i verden på, og tag ikke fejl, der er sammenhæng i kaos—og mere tale om organiseret rod, end uoverskuelighed. Procespræferencerne ved lige præcis i hvilken bunke, hvor langt nede i bunken referatet fra sidste medudvalgsmøde ligger. Det værste der kan ske for ham eller hende er, at en velmenende person rydder op i bunkerne. Det er først her, kaos opstår.

I både familie og arbejdsmæssige sammenhænge, vil mennesker med struktur præferencer blive urolige og stressede hvis de skal leve uden forudsigelighed, hvis det er umuligt at skabe planer, organisere livet og helt især hvis de ikke kan opfylde tidsfristerne. P-præferencerne klarer sig glimrende uden planer og forudsigelighed, og oplever til gengæld at blive kvalt, og at være frataget frihed, hvis rammerne ikke medgiver fleksibelhed og åbenhed.

Måske har du også en fornemmelse af hvilken præference du har på dette område.

**Dette var dimensioner og præferencer;**

E \_\_\_\_\_ I

S \_\_\_\_\_ N

T \_\_\_\_\_ F

J \_\_\_\_\_ P

Hvis du nu samler bogstaverne fra hver af dine præferencer (husk at iNtuitive type har et N) så vil du få en sammenstilling, der fx kan se sådan her ud ESFP eller INFJ osv. Altså de kan samles på kryds og tværs, og de kan naturligvis også følge hele venstre side ( der især handler om klarhed, afgrænsning, systematik og struktur) eller følge hele højre side (der især handler om fornemmelse, symbolik, proces og improvisation).



Jeg har tidligere fortalt, at når vi er sammen med folk der har vore egne præferencer, så føler vi os hjemme. Men fakta er, at når vi taler om velfungerende team, både på arbejdet, i netværket og i familien (for den sags skyld), vil en supplerende præferencer være det mest optimale. Så kommer vi hele vejen rundt, både i forhold til fordybelse, ping-pong inspirationen, realisme og muligheder, harmoni og fokus på personerne sammen med klarhed og fokus på sagen, og vi kan både udarbejde planer og kunne improvisere i det kaos, der uværgerligt har det med at opstå.

Måske er du fortsat i tvivl om hvad der er dine præferencer. Du kan i den følgende periode prøve at lægge mærke til hvad du helst vil, hvad du får mest energi af på de pågældende områder. Måske er du meget klar på dine præferencer, - og det er jo fint, nu skal du bare sikre dig en mulighed for at kunne efterleve dem., jævnfør, at du kan komme til at skrive med den bedst egnede hånd.

Intentionen er at have kendskab til sine præferencer og at forstå at vores egen og andres forskellighed ikke er uvaner, ligegyldighed eller hvad vi kunne tilskrive dem. Kendskabet og det at efterleve præferencerne giver ro på bagsmækken, masser af energi og en oplevelse af at være hjemme i sig selv. Kendskabet kan også give forståelse for, hvorfor nogle helt uskyldige sammenhænge på arbejdet og i familien bare ikke fungerer for een. Der er i denne forbindelse intet galt med dig—og heller ikke nødvendigvis med situationen, men matchet er elendigt.

Nogle gange er vore præferencer ultraklare, så klare og så nødvendige for os, at vi nærmest bliver slaver af dem. Fx når man absolut må kunne planlægge, strukturere og være ude i god tid, ellers sitrer jeg øjeblikkeligt af stress, - eller jeg må bare have så meget frihed og bevægelighed i mit liv, ellers mister jeg helt min energi. I disse tilfælde handler det fortsat om kendskab til præferencerne, respekt for dem, anerkendelse af dem—men også at vi prøver at udvide vores komfortzone til på et kompetence niveau at kunne være lidt på den anden side, - at kunne skrive lidt med den anden hånd.

*Rigtig god fornøjelse,  
Loney Skaaning*