

Dicotomias Socionics

Racionalidad (J) vs Irracionalidad (P)

Ciclotímicos (irracionales):

- **Impulsividad y control emocional:** Los ciclotímicos son más impulsivos y tienen menos control sobre sus emociones. Sus movimientos, acciones y emociones son una respuesta a sus propios sentimientos y estados mentales, lo que puede llevar a reacciones más lentas, suaves y menos premeditadas.
- **Reacciones basadas en sentimientos:** Los ciclotímicos no reaccionan inmediatamente a las emociones y acciones de los demás, sino que responden a sus propios sentimientos evocados por estas situaciones. Sus acciones y emociones son consecuencia de cómo se sienten internamente en respuesta a las circunstancias.
- **Enfoque en el futuro:** Cuando los ciclotímicos se sienten mal, tienden a centrarse en el futuro y en lo que necesitan hacer para cambiar su estado emocional. Su atención se dirige hacia las acciones que pueden tomar para alterar sus sentimientos actuales.
- **Adaptación a la situación:** Los ciclotímicos actúan cuando necesitan salir de una situación o estado desagradable. Sus acciones están motivadas por la necesidad de adaptarse a la realidad y a sus propios sentimientos. Por ejemplo, pueden cocinar para satisfacer el hambre o realizar actividades habituales para encontrar comodidad.

Esquizotímicos (racionales):

- **Reflexión y razonamiento:** Los esquizotímicos reaccionan de manera razonada y reflexionada ante las emociones y acciones. Basan sus respuestas en su experiencia previa y consideran cuidadosamente las implicaciones de sus acciones y manifestaciones emocionales.
- **Cambios basados en la razón:** Los esquizotímicos ajustan sus acciones y manifestaciones emocionales de acuerdo con un criterio de razonabilidad. Si consideran que una acción o emoción no es lo suficientemente razonable, están dispuestos a cambiarla para lograr una mayor coherencia y adecuación a la situación.
- **Enfoque en el pasado y adquisición de experiencia:** Cuando los esquizotímicos se sienten mal, reflexionan sobre lo que han hecho incorrectamente en el pasado. Buscan adquirir experiencia y conocimientos de situaciones pasadas para mejorar su comportamiento y evitar errores similares en el futuro.
- **Creación de un estado deseado:** Los esquizotímicos actúan para crear un estado particular y hacerse sentir de cierta manera. Sus acciones y emociones están dirigidas hacia la consecución de un objetivo o estado emocional específico, y su enfoque está en lograr ese estado deseado.

Sensación (S) vs Intuición (N)

Sensación:

- Los tipos sensoriales viven de las sensaciones en el sentido más amplio de la palabra. Tienen una gran capacidad para percibir y apreciar los aspectos visibles, audibles y palpables de la naturaleza y el arte.
- Poseen una gran conciencia de su yo físico y de sus necesidades, y muestran un marcado ritmo de vida.
- Su atención se centra principalmente en el momento presente, y pueden tener dificultades para anticipar o planificar el futuro debido a su pensamiento abstracto poco desarrollado.
- Cuando son extrovertidos, los sensoriales tienden a ser muy activos, lo que a menudo les dificulta la vida. En cambio, cuando son introvertidos, tienden a la pasividad, temen cometer errores y dudan a la hora de emprender las acciones necesarias.
- Los introvertidos sensoriales pueden mostrarse reacios a exagerar, ya que les preocupa parecer ridículos no sólo a sus propios ojos, sino también a los de los demás introvertidos.

Intuición:

- Los tipos intuitivos, en contraste con los sensoriales, experimentan sensaciones que no son tan vívidas y distintas. A menudo se encuentran despistados y tienen dificultades para percibir su yo físico con claridad.
- Los intuitivos viven un tipo de vida diferente, caracterizado por hábitos alimenticios y patrones de respiración únicos, y una forma alternativa de percibir la naturaleza y la belleza. Pueden necesitar la presencia y el respeto de un tipo sensorial para acceder plenamente a la riqueza y la plenitud de la vida.
- La amistad con un tipo intuitivo puede ofrecer a un tipo sensorial una perspectiva más tranquila, una mayor confianza en el futuro y protección contra la imprevisibilidad. A su vez, un tipo intuitivo está dispuesto a adaptarse al ritmo de vida preferido por un tipo sensorial, siempre que se cumplan los criterios del intuitivo en cuanto a inteligencia, intereses y cultura.
- Los tipos intuitivos aportan un sentido de perspectiva e infinitas posibilidades a la vida de un tipo sensorial, así como la percepción de que toda actividad es relativa.
- Los intuitivos suelen tener dificultades para iniciar acciones o tomar la iniciativa, prefiriendo esperar la iniciativa de los demás. Esto puede extenderse a su actividad sexual, en la que tienden a evitar participar activamente debido al posible impacto negativo en la dinámica de su relación.
- Los celos en la relación intuitivo-sensorial tienden a ser más frecuentes en los tipos sensoriales, que juzgan las situaciones basándose en sus propias experiencias. Los intuitivos, por su parte, pueden experimentar un impulso positivo en su autoestima cuando se enfrentan a un nivel leve de celos, lo que refuerza su sensación de ser deseados e insustituibles.

Éticos (F) vs Lógicos (T)

Tipos éticos:

- **Fuerza en la relación con las personas:** Los tipos éticos sobresalen en sus interacciones y relaciones con los demás. Tienen una habilidad natural para empatizar, conectar y comprender las necesidades emocionales de individuos y grupos.
- **Incertidumbre sobre el valor objetivo:** Los tipos éticos suelen lidiar con la noción de valor objetivo y cuestionan sus propias contribuciones e impacto. Hacen introspección y contemplan sus propias fortalezas y habilidades, buscando alinear sus acciones con lo que creen que es moralmente correcto.
- **Independencia en las relaciones humanas:** Los tipos éticos valoran su independencia en las relaciones con los demás. Aunque son compasivos y solidarios, se esfuerzan por mantener su individualidad y autonomía, respetando lo mismo en los demás.
- **Manipulación de sentimientos y emociones:** Los tipos éticos poseen un talento único para influir en los sentimientos y emociones de los demás. Comprenden el poder de las emociones y utilizan sus habilidades para crear experiencias positivas y armoniosas para sí mismos y para quienes les rodean.
- **Centrarse en los criterios humanos:** Al evaluar las acciones de los demás, los tipos éticos tienden a basarse en criterios centrados en el ser humano, como la bondad frente a la maldad, la necesidad frente a lo prescindible, la compasión frente a la crueldad y la equidad frente a la injusticia.
- **Ética creativa:** La ética de los tipos éticos es más dinámica y adaptable, teniendo en cuenta el contexto situacional y las complejidades de las interacciones humanas. Buscan mejorar sus propias situaciones, mejorar su carisma y aumentar su influencia entre los demás.

- Refinamiento de sentimientos y emociones: Los tipos éticos poseen una gran sensibilidad hacia sus propias emociones y las de los demás. Sobresalen en la comprensión, expresión y navegación por el intrincado paisaje del amor, la compasión y la empatía.
- Distribución por sexos: Los tipos éticos son más comunes entre las personas que se identifican como mujeres. A menudo se esfuerzan por ajustarse a las normas y expectativas sociales, al tiempo que desafían los roles tradicionales de género.
- Amor deliberado: Los tipos éticos cultivan consciente e intencionadamente el amor y las emociones positivas para sí mismos y para sus parejas. Ponen mayor énfasis en su capacidad de amar en lugar de buscar únicamente ser amados por los demás.
- Abrazar una gama de sentimientos: Los tipos éticos no temen experimentar todo el espectro de emociones, incluyendo tanto el amor como el odio. Expresan abiertamente sus sentimientos y emociones, y si se sienten traicionados o decepcionados en una relación, pueden pasar de las emociones positivas a las negativas.

Tipos lógicos:

- **Fuerza en relación con el mundo objetivo:** Los tipos lógicos sobresalen en su acercamiento al mundo objetivo y a la resolución de problemas. Poseen un intelecto agudo, habilidades de pensamiento analítico y un impulso de fiabilidad, fortaleza y competencia para afrontar los retos.
- **Incertidumbre sobre la percepción de los demás:** Los tipos lógicos suelen ser poco conscientes de cómo les perciben los demás o qué expectativas pueden tener de ellos. Se centran más en demostrar su valor a través de sus acciones y logros que en buscar validación externa.
- **Independencia en los retos objetivos:** Los tipos lógicos demuestran un fuerte sentido de la independencia cuando se trata de resolver problemas y superar retos en el mundo objetivo. Confían en sus propias habilidades y se esfuerzan por ser autosuficientes.
- **Confianza en las promesas:** Los tipos lógicos dan mucha importancia a mantener su palabra y cumplir sus promesas. Valoran la honestidad y la transparencia, esforzándose por evitar engañar a los demás siendo francos sobre sus capacidades y limitaciones.
- **Evaluación lógica:** Los tipos lógicos tienden a evaluar las acciones de los demás basándose en criterios como la validez lógica, la racionalidad, la razonabilidad y la adhesión a normas y principios establecidos.
- **Lógica normativa:** La lógica de los tipos lógicos sigue normas y estándares establecidos. Se esfuerzan por la coherencia lógica y a menudo tienen un enfoque científico o sistemático, adhiriéndose a principios y metodologías ampliamente aceptados.

- Sentimientos estables: Los tipos lógicos experimentan las emociones de una manera más estable y controlada. Tienden a basarse en el razonamiento lógico y el análisis para examinar y procesar sus sentimientos, tomándose su tiempo para tomar decisiones y siendo menos propensos a fluctuaciones emocionales impulsivas.
- Distribución por sexos: Los tipos lógicos son más comunes entre los individuos que se identifican como hombres. Suelen mostrar compostura y exhiben una expresión externa más comedida de sus sentimientos y comportamientos.
- Dificultad para expresar sentimientos: Los de tipo lógico suelen tener dificultades para articular sus emociones verbalmente. Prefieren demostrar su amor y afecto a través de acciones en lugar de confiar únicamente en las palabras. Sus sentimientos son delicados y requieren tiempo, reciprocidad activa y una pareja comprensiva.
- Valor del esfuerzo y la energía: Los tipos lógicos valoran mucho el esfuerzo y la energía que invierten en sus objetivos. Aprecian la importancia del trabajo duro, la disciplina y la eficacia para alcanzar sus objetivos y cumplir con sus responsabilidades.

Extrovertido (E) vs Introvertido (I)

Extravertido:

- Una tendencia a cambiar el mundo exterior por el bien del sujeto.
- Una tendencia a ocuparse de los sujetos y los objetos cambiando sus relaciones, a diferencia de la tendencia de un introvertido a cambiar los sujetos y los objetos por el bien, o el beneficio, de las relaciones entre ellos.
- Las relaciones entre las personas son secundarias respecto a las propias personas: las relaciones deben ser como las personas necesitan que sean.
- Los sujetos y los objetos son la constante del mundo exterior.
- Prioriza el yo psicofísico del individuo
- Tiene la certeza de que el objeto de calidad siempre tiene relaciones de calidad, que la forma en que el mundo exterior se relaciona con él y se siente respecto a él está determinada por sus características personales o su actividad, de ahí que intente mejorar estas características de diferentes maneras.
- Para un extravertido, las relaciones sociales son resultado y signo del valor y la calidad social del sujeto. El proceso de pensamiento habitual de un extravertido es el siguiente: todo sujeto puede mejorar sus relaciones con los demás y evocar sentimientos positivos hacia sí mismo a través de la superación personal. Si el sujeto desempeña un papel modesto en la sociedad, significa que carece de algunas cualidades socialmente valoradas.
- Para un extravertido, el objeto de orientación en el mundo exterior son los objetos y sujetos circundantes. Cambiar estos objetos con las propias manos significa perder este punto de apoyo.
- Todo extravertido posee una cierta inquietud de sus sentimientos, una cierta actividad. Algo les empuja a actuar en situaciones en las que un introvertido se limita a observar, dando la impresión de estar inmerso en sí mismo.
- A un extravertido le gusta llevar una vida activa. Se podría decir que, al mostrar iniciativa, un extravertido siempre "sube al escenario" hasta cierto punto. Pero lo hace principalmente para poder ver y evaluar más objetos, más que para ser visto él mismo. Disfrutan evaluando a los demás y poniéndolos por delante.

- Un extravertido se adapta a los sujetos reales, a los objetos, a sus diversas manifestaciones, o a lo que sucede en ellos o a ellos. Al hacer esto, un extravertido produce relaciones que son aceptables para estos sujetos y objetos.
- En un grupo, un extravertido presta atención a los demás, intenta animarlos y se alegra cuando la gente disfruta con él. Se aburren si no hay nadie a quien prestar atención. Por el contrario, un introvertido llama la atención sobre sí mismo. Se aburren si nadie se fija en ellos.
- En cuanto a su actitud hacia el mundo, los extravertidos son constructivos, activos y tienen una fuerte necesidad de alcanzar el objetivo.

Introvertido:

- Para un introvertido, por el contrario del extravertido, las personas deben ajustarse a las relaciones y no al revés: si empieza a haber tensión, hay que cambiar a las personas o su comportamiento en lugar de las relaciones.
- Para un introvertido, la constante se encuentra en las relaciones entre sujetos y objetos, y en los sentimientos provocados por estas relaciones.
- Un introvertido tiene la certeza de que su personalidad será evaluada en función de sus relaciones con los demás y de lo que los demás sientan por él.
- A sus propios ojos, un introvertido vale tanto como valgan sus relaciones, por lo que dirige todo su esfuerzo consciente a intentar mejorar estas relaciones, intenta ser amable, evita las peleas.
- Para un introvertido, las relaciones son la base del mundo material. La calidad de uno como objeto es resultado y signo de la calidad social: el valor de las relaciones que uno tiene y los sentimientos que evoca en otras personas.

- Para un introvertido, el objeto de orientación en el mundo exterior son las relaciones y los sentimientos de los demás. Por esta razón, por un lado, los introvertidos son muy considerados con los demás y, por otro, están seguros de que todos se esfuerzan por alcanzar el mismo objetivo en este ámbito. De ahí que los introvertidos ayuden a los demás a establecer estas relaciones en la medida de sus posibilidades.
- Si un introvertido contempla algo en su "inmersión", son los problemas de las relaciones con otros sujetos y objetos, más que los problemas de su vida interior. La impresión de estar "inmerso en sí mismo" es el resultado de que percibe cualquier relación o actitud con el mundo exterior como un sentimiento propio.
- Un introvertido afirma con toda sinceridad que el trabajo de liderazgo no es para él, pero no puede rechazarlo, sintiendo que no tiene derecho a hacerlo, si son otros los que le proponen. Y después de asumir algún tipo de cargo lo mantienen durante muchos años, sintiéndose insustituibles.
- Un introvertido no rompe ninguna relación, no saca de quicio a nadie y siempre es capaz de explicar su pasividad e indecisión con los factores objetivos. Consideran que todos los que son más activos que ellos se dedican a la autopromoción; en el fondo, ellos también aspiran a ser más activos, pero no pueden mostrar iniciativa hasta que no se les exige en cada caso particular
- Un introvertido teme ser inapropiadamente activo
- Un introvertido sólo actúa por necesidad: para cumplir con su deber y sus obligaciones, para evitar cruzarse con alguien y dañar sus relaciones con los demás, y para mantenerse en el candilero por todos los medios, porque de lo contrario nadie exigirá a un introvertido que sea activo, sus obligaciones se verán limitadas y quedará al margen.
- Los introvertidos tienden más a la reclusión. Pero no lo hacen por gusto, sino cuando se sienten innecesarios e indeseados, cuando nadie les presta la atención que tanto necesitan.
- Los introvertidos, aunque sean muy activos, prefieren evitar los problemas y el fracaso

- Un introvertido se siente mal después de haber hecho algo que resulta innecesario en retrospectiva. Teme ser visto como un advenedizo por sí mismo y por los demás, y arruinar las relaciones establecidas.