

IL “TIPO ATTIVO-PRATICO”: VOGLIA DI IDEARE E DI FARE

Terzo appuntamento con l’approfondimento delle tipologie descritte nella Psicosintesi. Questa volta parliamo del “Tipo Attivo-Pratico”, che raggruppa una serie di caratteristiche tipiche dei leader-imprenditori: sono infatti “tipi” propensi a sollecitare se stessi e gli altri grazie a una febbrile attività della mente.

Avevamo descritto sommariamente le tipologie psicologiche della Psicosintesi nella lettura “In viaggio tra 7 personalità”. In questo articolo, descriviamo in modo più dettagliato quella denominata “Tipo Attivo-Pratico”, ricordando però che le caratteristiche delle varie tipologie, espresse in maniera netta nei *tipi*, sono in verità compresenti in forma spesso più attenuata in ogni persona. Tuttavia, a partire dalla descrizione del *tipo* è possibile osservare alcune di queste caratteristiche anche in noi o nel prossimo, imparando a riconoscerle e a integrarle tra le nostre qualità.

Il tipo Attivo-Pratico è interessato soprattutto a perseguire l’ideazione e la commercializzazione di qualcosa di nuovo su vari piani: da quello più materiale - ecco allora il valente artigiano - a quello mentale più astratto, rappresentato dal filosofo o dallo scienziato geniale (Einstein). Questo tipo genera anche una miniera di imprenditori, di individui cioè protesi verso il processo di produrre ricchezza, di gestire il denaro e di coltivare l’abilità necessaria per farlo. I tipi Attivo-Pratico sono perciò diversi dai “tipi Amore” nel loro rapporto con il denaro, che a loro interessa proprio per il gusto di farlo girare o circolare: la loro domanda più impellente è “dove posso investirlo?”; “quanto mi rende?” “come lo re-investo?”. In sostanza, sono l’anima della vita economica.

Già da piccoli mostrano una elevata e spontanea abilità manuale e un’attitudine a riparare le cose che, da adulti, può diventare interesse verso il bricolage e/o una sofisticata capacità di manipolazione (per esempio, maneggiare meccanismi di alta orologeria o delicati apparecchi medici). Sul piano fisico sono caratterizzati anche da un grande attivismo e da elevata flessibilità ed elasticità, così da far fronte alle situazioni più varie.

Il mondo delle emozioni e dei sentimenti non è affatto oggetto del loro interesse: vogliono restare aderenti ai fatti, considerando la psicologia qualcosa di fumoso. Valutano spesso anche i rapporti interpersonali in termini di convenienza: la domanda più spontanea per loro è “che cosa ci guadagno?”,

considerando del tutto naturale che anche in amore ci si debba appunto guadagnare qualcosa. Pur senza arrivare agli estremi dei tipi Volontà, il loro atteggiamento verso i sentimenti è abbastanza simile: è inutile sprecare tempo con sdolcinature e complicazioni, perché il tempo è denaro. Al riguardo, lo stato d'animo nel quale più facilmente ricadono è l'impazienza: per loro non si arriva mai abbastanza in fretta al risultato. Ciò può portarli a essere reattivi e talora precipitosi.

Sul piano mentale, a fronte di una generale capacità di intelligenza e di propensione al problem solving, mostrano spesso una dicotomia: o hanno un'intelligenza molto concreta, intraprendenza, capacità di risoluzione di problemi pratici complessi (artigiano, piccolo imprenditore); oppure sviluppano interesse e intuizione per le questioni di principio e astratte, filosofiche, senza immediato senso pratico (filosofo, scienziato teoretico).

Nell'affrontare questioni da risolvere, preferiscono ascoltare i pareri delle varie persone coinvolte, alla ricerca di tutte le idee buone: spesso però usano la manipolazione, tendenza alla quale sono naturalmente predisposti. Privilegiano allora i piccoli gruppi e il rapporto personale, dove la manipolazione è più facile. Non hanno alcuna difficoltà a chiedere e, anzi, una loro frase tipica è "già che ci sei, mi fai anche...". Forse, incontrando un'amicizia in coda a qualche sportello, possono rifilarle la pratica che stavano presentando, andandosene a fare altre commissioni. Per questo chi sta intorno a tipi Attivo-Pratico si allenano a rifiutare richieste esagerate e a tirare su paletti, altrimenti ci si ritrova a lavorare al posto loro.

Va da sé, comunque, che questa tipologia è spontaneamente portata a essere leader, soprattutto di se stessa. E infatti vi abbondano le professioni intellettuali: commercianti, agenti/rappresentanti, liberi professionisti, professori, avvocati, architetti, mediatori, giornalisti, scrittori. A seconda del carattere individuale, sono portati o a valorizzare ciò che trattano o a esprimere taglienti critiche.

Tra le principali caratteristiche, alcune possono essere considerate dei punti di debolezza, per esempio: il disordine, la superficialità e la mancanza di cura per i dettagli, la distrazione, l'opportunismo, il doppio gioco e la manipolazione, la verbosità, la cavillosità, l'iperattività, la frettolosità. Altre, tuttavia, sono punti di forza: capacità di riconoscere l'essenziale, capacità di ragionare su questioni astratte, chiarezza ed elasticità mentale, capacità di manipolare e rielaborare, adattabilità, diplomazia, saper vedere i molti lati di una questione, saper conciliare con equilibrio e obiettività, saper comunicare, capacità di persuasione, gusto della parola, inventiva, amore per il rischio, abilità



nell'azione, efficienza, rapidità, laboriosità.

Energòs
Società di Consulenza e Formazione - Torino
www.energòs.it