

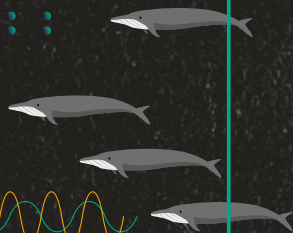
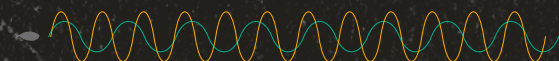
NOC
VĚD
CŮ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

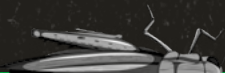
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Všemi **SMYSLY**



PSYCHOLOGIE V PRAXI
ANEB JAKÝ JSTE
TYP OSOBNOSTI?

SEBEPOZNÁNÍ V PSYCHOLOGII



Jak je chápáno duševno? Jak vidíme věci kolem sebe? Co ovlivňuje naši osobnost? Kým jsme a jak nás ostatní vnímají?

Duše a duševno byly vždy předmětem mnoha definic, sporů i úvah. I v současné době existují nevyjasněné otázky o vzniku a existenci duševna ať už z hlediska biologického tak i filozofického. Celé věky se snaží lékaři, psychologové a filozofové najít odpovědi na otázky, které se týkají mentální energie, jejího potenciálu, otázky týkající se zrození i zániku.

Cílem příručky je seznámení s psychologíí jako vědou o duši, s významnými postavami své doby, s názory filozofů a psychologů. Čtenáři se seznámí s procesem utváření lidské psychiky, vnímáním prostředí a obrazů a s faktory, které je ovlivňují. Doufáme, že bude pro vás příručka jak užitečná tak i zábavná.

CO JE TO PSYCHOLOGIE?

Doslovné přetlumočení slova psychologie znamená **nauku o duši**.

Řecký filozof **Platón** považoval duši za samu podstatu člověka. Svou duší má vztah člověk k idejím jako je krása, pravda, zbožnost, láska apod.



⊕ *Aristoteles*
(384-322 př. n. l.)

Žák Platóna - **Aristoteles** napsal spis „O duši“, považoval duši za univerzální oživující základ všech bytostí. Je činitelem rozumového poznání, kterým dospíváme k pravdě a usilujeme o dobré spravedlivé skutky. Na rozdíl od Platóna je názoru, že duše není schopna existovat mimo tělo a ani po tom netouží.



⊕ *Platón*
(427-345 př. n. l.)

S nástupem osvícenectví a racionalismu se do popředí dostává skutečnost prožitkově známější – mysl. Je třeba si uvědomit, že šlo o historické období objevů a poznání, které člověku otevřely nové možnosti vlády člověka nad přírodou, nad osudem, a to díky aktivitám mysli, která poznává, přemýšlí a rozhoduje se. Mezi významné osobnosti té doby patří **René Descartes**. Na jedné straně navazuje na platonsko-aristotelovskou tradici a zahrnuje duši jako bytostně vlastní ideje duchovní povahy, jako ideu „Já“, ideu Boha nebo věčnosti, na straně druhé uvádí ideje odvozené, to znamená v duši vyvolané působením vnějšího světa. Tedy naše zkušenosti s jevy životních okolností (vůně květu, tvar stromu apod.). Duše je dějištěm kritického, pochybojícího a zkoumajícího myšlení. Známý výrok Descarta je: „Myslím, tedy jsem.“



⊕ *René Descartes*
(1596-1650)

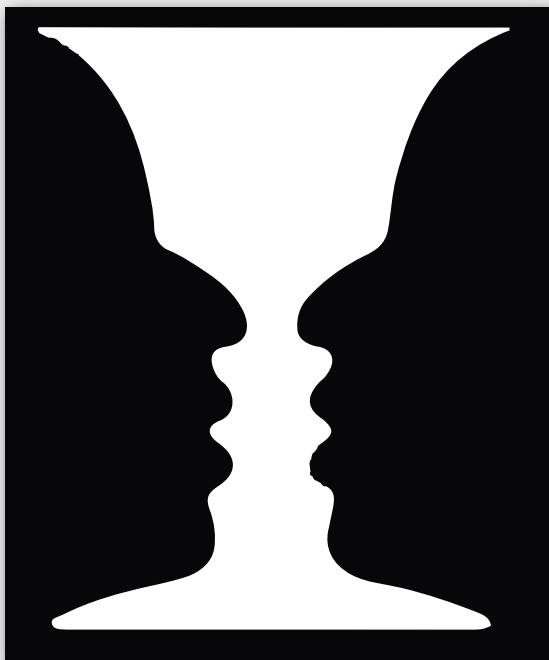
John Lock, představitel anglického empirizmu rozhodně existenci vrozených idejí popíral. Tvrdil, že: „Na svět přicházíme s myslí prázdnou jako list čistého papíru, a teprve naši zkušenosti se mysl naplňuje.“ (PLHÁKOVÁ, 2006, s. 89) Lock je znám svým výrokiem, že v mysli je pouze to, co do ní vstoupilo z vnějšího světa, prostřednictvím smyslů.



⊕ John Locke
(1632-1704)

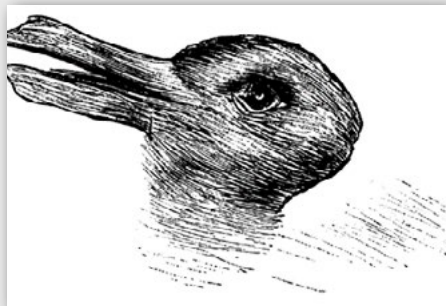
GESTALT PSYCHOLOGIE (TVAROVÁ PSYCHOLOGIE)

V období mezi dvěma světovými válkami se začala prosazovat tzv. tvarová psychologie. K zakladatelům a hlavním představitelům patřili zejména německý psycholog **Max Wertheimer** (1880-1943), **Kurt Kofka** (1886-1941) a **Wolfgang Köhler** (1887-1970) z univerzity v Berlíně. Výchozí myšlenkou tvarové psychologie je předpoklad, že psychické celky nejsou vytvářeny spojováním jednotlivých prvků, ale že jde o celky strukturně uspořádané od samého počátku (Gestalt). V tomto smyslu není tedy vjem spojování jednotlivých počítků, ale obecný celek. Jako ilustraci můžeme uvést hudební transpozici. Melodii, převedenou o několik tónů výše (např. Ovocí čtveráci v C dur nebo v F dur), vnímáme jako totožnou, protože její tvar zůstal nezměněn. Stejně tak čtverec, trojúhelník nebo kruh zůstávají čtvercem, trojúhelníkem a kruhem, i když změníme jejich velikost či umístění. O něco známější je problém figury a pozadí, který poprvé rozebral dánský psycholog **Edgar Rubin** v roce 1915. Jako příklad si můžeme představit reverzibilní – různě hodnotitelný obrazec. Buď obraz vnímáme jako figuru s bílým kalichem na tmavém pozadí, anebo vnímáme jako figuru dvě tmavé tváře na bílém pozadí. Figura se vždy jeví jako ostřejší zřetelnější a bližší, kdežto pozadí se jeví jako druhotné, vzdálené a chaotické.



Cvičení...

Pokuste se sami rozlišit následující dvojobrazy
(kachna a zajíc, strom a lev s lidoopem, dva učenci versus lebka)





Na výše uvedeném obrázku můžete vidět nějaké tvary či objekty bez jakékoliv souvislosti. Lidský mozek u většiny lidí však uvidí psa, jak čuchá k něčemu na zemi nebo psa, který se rozbíhá. V našem vnímání hraje roli například předchozí zkušenost, znalosti, způsob vnímání, proto někteří z vás vidí více možností a jiní pouze jednu. Faktem je, že pokud má mozek dostatek informací, může si danou scénu automaticky spojit (vytvořit nebo zkompletovat) a dát nám tak nějakou smysluplnou informaci.



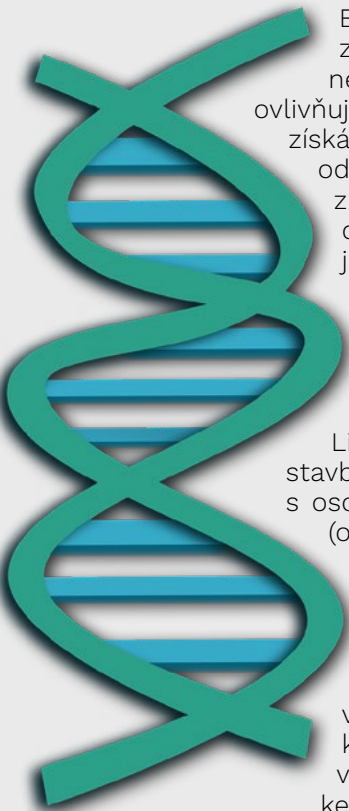
cvičení...

Pokuste se sami rozlišit následující dvojobrazy
(jak čuchá k něčemu na zemi nebo psa, který se rozbíhá,
stařena tučnák versus mužský profil)

VÝVOJ OSOBNOSTI A JEHO TYPOLOGIE

Vývoj osobnosti ovlivňují následující faktory

- ☑ **Vnitřní:** biologická vybavenost, genetika a kondice nervové soustavy.
- ☑ **Vnější:** okolí, sociální prostředí, geografické a kulturní prostředí.



Biologickou determinací osobnosti se především rozumí **dědičnost**, tj. přenos určitých schopností z generace na generaci (pomocí genů). Genetické vybavení ovlivňuje tělesné vlastnosti a částečně psychiku. Geneticky získáváme 50 % od rodičů, 25 % od prarodičů, 12,5 % od praprarodičů atd. Dědičnost je ověřována na výzkumech jednovaječných dvojčat, které se dostaly do různých rodin. V jejich osmnácti letech se zkoumá jejich aktuální psychický stav – to, co mají shodně, považujeme za dědičné (např. intelekt). Co je rozdílné, přičítáme vlivu prostředí. Další biologický vliv **má fyzická konstituce**. Od starověku převládal nesprávný názor, že existuje určitá vazba mezi osobnostními vlastnostmi a tělesnou vybaveností.

Lidé se od sebe liší konstituční vybaveností (srdce, stavba kostí a svalů atd.). Jistá korelace tělesných znaků s osobnostními vlastnostmi zde je, ale působí nepřímo (obézní dítě má často potíže v tělocviku, na tomto základě může být terčem posměchu a následně trpět komplexy méněcennosti, obezita zde ale není příčinou). Dalším významným prvkem biologické determinace je mozek a nervová soustava. Tady také existují individuální odchylnosti v jeho vybavení u jednotlivých lidí. Jeho kvalita je předpokladem ke zdravému vývoji osobnosti. Jistá narušení mozkových center (vlivem drog, úrazů, nemocí aj.) vedou ke změnám v osobnosti člověka.

Růst a vývoj postavy může ovlivnit psychiku člověka pozitivně i negativně. Jedním z negativních faktorů je vnucený pocit méněcennosti, který může vést až k závažným psychickým chorobám, kterými jsou anorexie a bulimie. Dalším psychickým komplexem může být výška postavy. U malých lidí můžeme pozorovat tzv. napoleonský komplex. Lidé, trpící tímto komplexem bývají konfliktní, ukřičení, snaží se na sebe strhnout pozornost, jsou aktivní, mají snahu vést a rozhodovat. Projevuje se více u mužů.

Vnější prostředí, které ovlivňuje vývoj osobnosti je tzv. **sociální prostředí**. To znamená, v jaké společnosti a kultuře člověk vyrůstá, v jaké komunitě a rodině. S tím souvisí i morálka, tradice a zvyky, které pomáhají k upevnování společenských hodnot a člověk je tak schopen se do dané společnosti zařadit. Zásadní vlivy vnějšího prostředí jsou: zeměpisná poloha a geografické podmínky, kultura (náboženství a filozofie, životní způsob), míra civilizace. Jako příklad odlišné kulturní filozofie můžeme uvést africké kmene a japonskou společnost.

Africkou filozofickou tradici, která chápe individuální „Já“ jako pevně umístěné uvnitř kolektivního „Já“ kmene či národa popisuje J. S. Mbiti (1970). Minulý i současný život národa, pevně svázaný s rytmem přírody. Myšlenka, že by mohly existovat nezávisle, Afričanům jednoduše zní nerealisticky. Jednotlivci jsou považováni za součást kmene či lidu, který tvoří.

V mnoha afrických kmenech bylo počítání lidu tradičně zakázáno, protože lidé se považují za součást společenství, která fungují jako celek. Individualismus se chápe jako znak nezodpovědnosti a vlastně i nekulturnosti. Jedinec nezodpovídá pouze za sebe. Je vzájemně propojen s ostatními členy společenství.



⊕ Africký kmen Dogonů



⊕ Japonská kultura

V Japonsku je kladen důraz na sociálními vztahy. Japonské děti jsou už od útlého věku vychovávány k tomu, aby si uvědomovaly vliv svých činů na druhé. Místo napomínání a jakéhosi „souboje vůlí,“ ke kterému často dochází mezi matkami a dětmi západní kultury, dává japonská matka svému dítěti najevo, že jeho chování jí někdy způsobuje utrpení. Dítě se učí pochopit, že jeho chování

má vliv na druhé a může jim přivodit hoř a zármutek. Tak Japonci získávají velkou vnímavost k pocitům viny a také společenské hanby.

TYPOLOGIE OSOBNOSTI TEMPERAMENTU

Typologie osobnosti je dána psychickými vlastnostmi. Radíme mezi ně **temperament, schopnosti, charakter, motivy, postoje a volní vlastnosti**.

Temperament je soubor z velké části vrozených vlastností, které ovlivňují dynamiku prožívání a chování jedince. Projevuje se zejména jako reakce na člověka, jak rychle a silně vznikne a jak často se tyto reakce střídají. Temperamentové vlastnosti jsou dány biologickým základem (je určen dědičností). Sice se nedá změnit, ovšem správnou výchovou jej můžeme kultivovat. Projevy temperamentu lze pozorovat již v prvních měsících života a nejnáze je lze vidět v emočně vypjatých situacích. Temperament je pozorovatelný jak z neverbálních projevů – mimika, gestikulace, postoj těla, chůze, tak i z verbálních projevů člověka, např. zabarvení a intenzita hlasu, řečová frekvence apod. Zařadit temperament do skupin se snažilo několik filozofů, lékařů, psychologů. Mezi ně patří například Hippokrates, H. Eysenck, E. Spranger, I. P. Pavlov, C. G. Jung a další.



Hippokratova typologie temperamentu

Hippokrates dělil osobnosti podle převažujících tekutin v těle (krev, hlen, žlučta a černá žluč):

- ☑ **Sangvinik** - krev (sanguis) je důvodem, proč je člověk vyrovnaný, veselý, ale emočně a názorově nestálý, společenský, přístupný, hovorový, nenucený, čilý, optimistický.



- ☑ **Cholerik** - žluč (cholé) - způsobuje, že je člověk vznětlivý, ale spolehlivý a stálý, nedůtklivý, neklidný, útočný, impulzivní, aktivní, výbušný.



- ☑ **Melancholik** - černá žluč (melancholé) způsobuje, že je člověk přecitlivělý, náladový, úzkostný, rezervovaný, tichý.

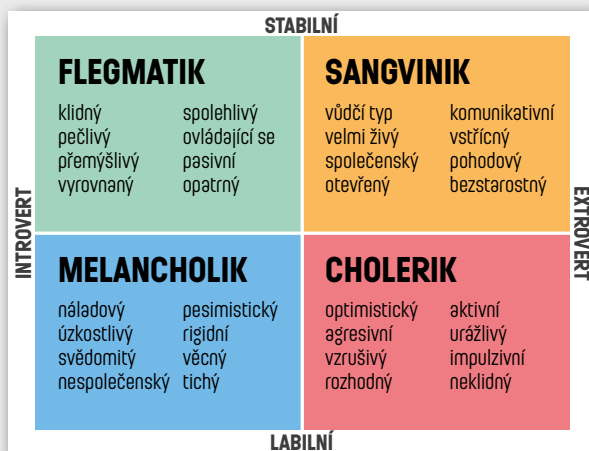


- ☑ **Flegmatik** - hlen (flegma) - způsobuje, že je člověk vyrovnaný, lhostejný, obezřetný, rozvážný, spolehlivý, klidný, stálý názor.



Eysenckova typologie temperamentu

Hippokratovy osobnostní typy se téměř přesně shodují s dvourozměrnou klasifikací, kterou vypracoval psycholog 20. století Hans Jürgen Eysenck (1953). Hippokratův sangvinik v moderní terminologii obsahově odpovídá citově stabilnímu extrovertovi, jeho flegmatik je totožný s citově stabilním introvertem, jeho melancholik by se dnes nazýval citově labilní introvert a cholerek odpovídá čtvrtému Eysenckovu typu, citově labilnímu extrovertovi.



- ☑ **Sangvinik** - citově stabilní extrovert ➔ společenský, přístupný, čilý, vedoucí typ,
- ☑ **Cholerek** - citově labilní extrovert ➔ nedůtklivý, vznětlivý, aktivní, optimistický,
- ☑ **Flegmatik** - citově stabilní introvert ➔ pasivní, spolehlivý, klidný, ovládající se,
- ☑ **Melancholik** - citově labilní introvert ➔ náladový, úzkostlivý, nespolečenský, tichý.

Sprangerova typologie temperamentu

Německý psycholog a pedagog Eduard Spranger (1882-1963) rozdělil osobnosti na šest typů, které se dále dělí podle základních hodnot, kterých si ceníme nejvíc:

- ☑ **Ekonomický typ** - jde o prakticky založeného člověka, oceňuje hmotný přínos.
- ☑ **Náboženský typ** - oceňuje duchovní hodnoty a zkušenosti.
- ☑ **Teoretický typ** - hledá pravdu, touží po poznání, je intelektuálního rázu.
- ☑ **Estetický typ** - má prožitek z každého okamžiku a dovede ocenit jeho krásu.
- ☑ **Politický typ** - nejvyšší hodnota je moc, je pro něj důležité společenské postavení a vliv.
- ☑ **Sociální typ** - převažuje láska k druhým, sebeobětování a laskavost.

GRETZOVA TYPOLOGIE

Gretzova typologie osobnosti vychází ze dvou základních dimenzí. Jedna dimenze je přátelskost versus nepřátelskost. Druhá je dominantnost (nadřízenost) versus submisivnost (podřízenost). Z nich vznikají čtyři základní typy, podle nichž lze klasifikovat následující typy osobnosti:

Typy dominantní

☑ **Nepřátelský dominantní**

Diktátor - vůdčí a nepřátelský typ, dogmatik, musí mít vždy pravdu.

➔ „já jsem OK, vy nejste OK“

☑ **Přátelský dominantní**

Výkonný typ - vůdčí a přátelský typ, společenský, zdvořilý.

➔ „já jsem OK, vy jste OK“

Typy submisivní

☑ **Nepřátelský submisivní**

Byrokrat - podřízený a nepřátelský typ, neriskující, nevybočující z davu.

➔ „já nejsem OK, vy nejste OK“

☑ **Přátelský submisivní**

Sociabilní typ - podřízený a přátelský typ, upovídaný, zřídkakdy iniciativní.

➔ „já nejsem OK, vy jste OK“

TYPOLOGIE OSOBNOSTI MBTI

Typologie osobnosti MBTI - Myers-Briggs Type Indicator je nástroj, který lze využít mnoha způsoby. Nejčastěji je využíván v oblasti osobního rozvoje. Šestnáct osobnostních typů je založeno na známém výzkumu Carl Junga, Katharine C. Briggsové a Isabel Briggs Myersové. Carl Gustav Jung tvrdil, že existují dva základní druhy „funkcí“, které lidé používají ve svém životě:

- ☑ Jak přijímáme informace (jak vnímáme věci).
- ☑ Jak vytváříme svá rozhodnutí.

Informace můžeme podle **Junga** vnímat prostřednictvím našich smyslů nebo intuice. Rozhodnutí mohou být založená na naší objektivní logice nebo subjektivních pocitech. Způsob přijímání informací a způsob rozhodování je ovlivněn i tím, zdali je člověk typ extrovertní (společenský a otevřený k druhým lidem) nebo introvertní (uzavřený samotář).



JUNG TAK VYTVOŘIL OSM OSOBNOSTNÍCH TYPŮ:

1. Extrovertní (E)

Smyslový – Sensing – (S)

Otevřený, přátelský, společenský, upřednostňuje přijímání informací vlastními smysly, zavrhuje domněnky a fantazijní myšlení.

2. Introvertní (I)

Smyslový – Sensing – (S)

Uzavřený nespolečenský, upřednostňuje realitu a informace přijímá pouze ze smyslově.

3. Extrovertní (E)

Intuitivní – iNtuitive – (N)

Společenský otevřený člověk, který dá více na svou předtuchu či odhad – intuici.

4. Introvertní (I)

Intuitivní – iNtuitive – (N)

Člověk samotářský a uzavřený, který se rozhoduje a jedná na základě svých představ a intuici.

Jung tedy vytvořil dva základní typy osobnosti – extroverta a introverta. Oba základní typy vnímají nové informace buď logickou úvahou, nebo vlastní intuicí (vnitřním cítěním) a oba typy se také jinak rozhodují. Jde o logické přimocané rozhodování nebo rozhodování, které je ovlivněno vnitřním citem a vlastními představami.

5. Extrovertní (E)

Myslíci – Thinking – (T)

Společensky otevřený člověk, který se rozhoduje na základě logického myšlení.

6. Introvertní (I)

Myslíci – Thinking – (T)

Samotářský a uzavřený člověk, který upřednostňuje logické myšlení při svém rozhodování.

7. Extrovertní (E)

Cíťící – Feeling – (F)

Společenský člověk, který dá více na své osobní cítění a rozhoduje se na základě vnitřní intuice.

8. Introvertní (I)

Cíťící – Feeling – (T)

Uzavřený samotář, který se rozhoduje na základě vlastního cítění.



Katharine Briggsová teorii C. Junga více rozvinula a její dcera **Isabel Briggs Myers**ová jeho teorii uvedla do praxe. Obě ženy rozvedly původní Jungovu typologii osobnosti o další dvě funkce, které nebyly Jungem definovány: Usuzování (Judging – J) a Vnímání (Perceiving – P). Tak vznikla dnešní propracovaná teorie, zastává názor, že každý jednatel funguje na základě:

- ☑ kam je orientována naše energie,
- ☑ jak přijímáme informace,
- ☑ jakým způsobem se rozhodujeme,
- ☑ jaký preferujeme životní styl.

V každé z těchto kategorií něco upřednostňujeme:

- ✓ **E – I - Extrovertnost nebo Introvertnost**
- ✓ **N – S - Intuici nebo Smysly**
- ✓ **T – F - Myšlení nebo Cítění**
- ✓ **J – P - Usuzování nebo Vnímání**

EXTROVERZE (E) A INTROVERZE (I)

Jaký jsme typ?

Orientace lidské energie určuje, jak je získávána nezbytná stimulace nebo impuls. Získáváme ji ze sebe (Introverti) nebo z vnějších zdrojů (Extroverti). Otázkou je, zdali je dominantní funkce zaměřená ven nebo dovnitř.



Extrovert (E) - preferuje získávat energii zvenčí, ze světa lidí, činností a věcí. Je společenský, živý, impulzivní, vyhledává změny a nové věci, postupy, je bezstarostný a emocionálně otevřený.

Introvert (I) - preferuje získávat energii z vnitřního světa idejí, emocí a dojmů. Má váhavou, přemýšlivou, otažitou povahu, je rezervovaný a má sklon k ústupu při vzniku problému nebo konfliktu.

Co oba typy těší?

Extrovert (E) - spolupracovat s jinými, zapadnout do skupiny, jednat z popudu, bez velkého rozmyšlení, rozvíjet myšlenky a nápady v debatě s ostatními, znát hodně lidí a věcí, i když jen povrchně.

Introvert (I) - mít své soukromí, být sami se sebou, rozhodnout si o tom, kdy něco udělají nebo řeknou, rozvíjet myšlenky a nápady nejdříve sami, znát méně lidí a poznávat je spíše do hloubky, hodně vědět o méně věcech.

Jaké volí pracovní tempo a způsob?

Extroverti (E) - mají rádi rozmanitost a akce, jsou netrpěliví tam, kde jdou věci pomalu. Jednají rychle, někdy přemýšlejí, až potom. Mohou pracovat na několika úkolech najednou, někdy nedotahují věci do konce. Rozvíjejí své myšlenky nahlas, milují diskusi. Upřednostňují otevřené pracovní prostředí a kontakt se spolupracovníky, nemají problém otevřeně

hovořit s nadřízenými. Jsou výbornými organizátory akcí.

Introverti (I) - upřednostňují klid na soustředění, nevdají jim dlouhodobá práce bez přerušení, myslí a teprve pak jednají, někdy jim úvaha stačí, raději pracují na jedné věci, než přejdou na další, jsou pečliví, mají cit pro detaily, raději pracují v osamění. Mají

rádi svůj pracovní prostor, kde jsou sami, upřednostňují práci z domu. Neradi se zúčastňují společenských

akcí, pokud mají přátele, je jich málo a jsou jim nesmírně věrní.

cvičení...

Zamyslete se nad sebou a zkuste si odpovědět, odkud získáváte energii, co vás těší a jaké jsou pro vás příznivé pracovní podmínky a prostředí. Potom odpovězte na následující otázky:

- Co jsem si o sobě uvědomil/la?
- Jak mi to pomáhá v práci?
- Jak vnímám lidi, opačného typu?
- Čím mohu naštvat ostatní?
- Co s tím udělám?

Pokud jste Extrovert – udělejte si poznámku E.

Pokud Introvert tak I.

TYP SMYSLOVÝ (S) – INTUITIVNÍ (N)

Způsob přijímání informací znamená, jaká způsob upřednostňujeme při přijímání a vstřebávání informací. Věříme svým pěti smyslům (Smyslové vnímání) nebo při přijímání informací spoléháme na své instinkty (iNtuice)?



Jaký jsme typ?

Typ Smyslový (S) – tito lidé jsou konkrétní, realističtí, praktičtí, dají jen na to, co dokáží vnímat svými smysly, jsou pro ně důležité tradice a zavedené postupy.

Typ Intuitivní (N) – jsou to lidé s nesmírnou fantazií a představami, nemají problém lhát, protože svým fantaziím věří více než realitě. Jsou hladoví po poznání, teoretičtí, originální a tvořiví.

Co oba typy těší?

Typ Smyslový (S) – pokud mohou uplatnit své zkušenosti a zavedená pravidla. Nespolehají na intuici a inspiraci. Jsou nároční na přesnost a péči o detaily. Mají rádi praktické činnosti s hmatatelnými jasnými výsledky. Musí vidět výsledky své práce. Je pro ně typická průběžná činnost s postupným vylepšováním, realizovaná krok za krokem, se stejnoměrným výdejem.

Typ Intuitivní (N) – pokud mohou řešit nové a komplikované úkoly, které vyžadují intuici a tvořivost. Celek je pro ně důležitější, než jednotlivé části. Nelpí na nepřesnostech a maličkostech, dokáží je přehlížet. Vymyšlení nových věcí a realizace nápadů jim jde velice dobře a zlehka. Dělají časté změny, někdy až radikální. Nesnáší rutinu. Jsou buď hodně pracovití a v krátkém čase udělají kus práce, jindy jsou leniví a nechce se jim. Dělají věci na poslední chvíli.

Jaké volíme pracovní tempo a způsob?

Typ Smyslový (S) - nemají rádi nové úlohy, pokud nejsou k dispozici zaběhlé standardní postupy. Nevadí jim rutina, spíše je ničí neustálé novoty a změny. Dlouho vystačí s tím, co už umějí, nechtějí se učit jen pro pocit sebevzdělávání ale pro jasný úkol, který je třeba splnit. Pracují vytrvalým tempem, s jasnou představou, jak dlouho jim to bude trvat.

Typ Intuitivní (N) - mají rádi nové výzvy a úlohy, které ještě nikdo nezkusil. Nebaví je dělat stále tytéž věci, rutina je vysává a ničí. Učit se nové věci je pro ně zábavnější, přestože je ne vždy využijí. Pracují v návalech energie se střídavými klidem, nevědí, kdy budou hotovi.

Cvičení...

Zamyslete se nad sebou a zkuste si odpovědět, jakým způsobem přijímáte a vstřebáváte informace. Potom odpovězte na následující otázky:

- Co jsem si o sobě uvědomil/la?
- Jak mi to pomáhá v práci?
- Jak vnímám lidi, opačného typu?
- Čím mohu naštvat ostatní?
- Co s tím udělám?

Pokud jste typ smyslový – udělejte si poznámku S. Pokud jste intuitivní, tak N.

TYP RACIONÁLNÍ (T) – PROŽÍVAJÍCÍ (F)

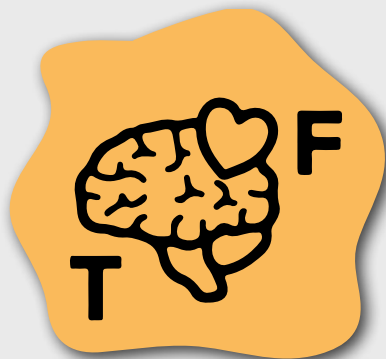
Jakým způsobem se rozhodujeme? Rozhodujeme se podle reality a logiky (Myšlení - T) nebo podléháme svým citům a posloucháme „vnitřní hlas“ (Cítění - F)?

Jaký jsme typ?

Typ racionální (T) - rozhodují se podle logiky, jsou věcní, rozhodní, Myslí a jednájí hlavou, ctí právo, dokážou být kritičtí, dávají přednost zásadám a rozumu, jsou přísní, ale spravedliví. Málokdy dokáží odpustit

Typ prožívající (F) - jejich rozhodnutí ovlivňují citové vazby, osobní vztahy a hodnoty. Dokáží se vcítit do druhého

a rádi řeší problémy jiných lidí. Převažuje srdce, harmonie a soulad. Občas potřebují pochvalu a povzbuzení, které jim dodává energii. Připouštějí polehčující okolnosti a proto dokáží odpouštět.



Jak v životě fungujeme?

Typ racionální (T) - jsou poměrně neemocionální, neosobní. Mohou lidem ublížit, aniž by si toho byli vědomi. Mají rádi analýzu, logický řád věcí.

Konfliktů a sporů se nebojí. Chtějí spravedlivé zacházení.

Typ prožívající (F) - jsou si vědomi pocitů ostatních a berou na ně ohled. Rádi dělají lidem dobře - i v maličkostech. Milují harmonii. Rozmíšky

mohou ohrozit jejich výkonnost. Při rozhodování se nechají ovlivňovat vlastními i cizími přáními a preferencemi. Potřebují příležitostná ocenění.

Jak fungujeme v práci?

Typ racionální (T) - nepotřebují se nutně s nikým seznamovat. Kontakt s ostatními je krátký a věcný. Jsou přirozeně kritičtí vůči nápadům a návrhům, připraveni dávat návrhy na zlepšení. Umí přijímat věcná, logická a neosobní rozhodnutí. Dobře se cítí v diskusích a názorových střetech. Nevadí, že někomu „šlápnou na kuří oko“. Jsou názoru, že lze rozhodovat poněkud neosobně, kritizovat a neústupně prosazovat vlastní názor. Odměnou je pro ně dobře vykonaná práce.

Typ prožívající (F) - než se pustí do práce, potřebují navázat vztah s ostatními. Do kontaktu zahrnují i osobní, nepracovní záležitosti. Potřebují, aby z předpisů, rozhodnutí, úkolů měli dobrý pocit. Rádi rozhodují, aby to lidem vyhovovalo. Upřednostňují rozhodování s ohledem na preference druhých. Umí projevit empatii a účast neradi říkájí lidem nepříjemné věci. Odměnou je splnění lidských přání a potřeb.

Cvičení...

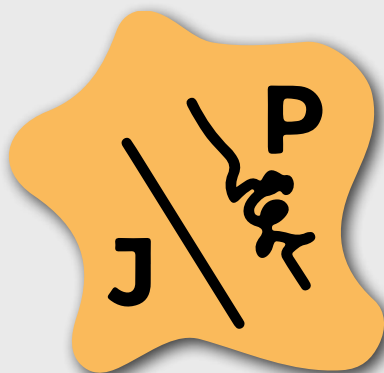
Zamyslete se nad sebou a zkuste si odpovědět, jakým způsobem se rozhodujete a co vás ovlivňuje. Potom odpovězte na následující otázky:

- Co jsem si o sobě uvědomil/la?
- Jak mi to pomáhá v práci?
- Jak vnímám lidi, opačného typu?
- Čím mohu naštvat ostatní?
- Co s tím udělám?

Pokud jste typ racionální – udělejte si poznámku T. Pokud jste prožívající, tak F.

TYP USUZUJÍCÍ (J) – VNÍMAJÍCÍ (P)

První tři preference, uvedené v předchozích kapitolách, jsou založeny na Jungově teorii osobnostních typů. Isabel Briggs Myersová tuto teorii doplnila o čtvrtou preferenci, která se zabývá tím, jak se lidé staví k okolnímu světu v každodenním životě. Jak se snaží věci organizovat, jak jsou cílevědomí a zdali je pro ně příjemnější plánovitě a strukturovaně prostředí (Usuzování - J) nebo jim více vyhovuje prostředí nabízející otevřené a nahodilé příležitosti (Vnímání - P).



Jaký jsme typ?

Typ vnímající (P) - velmi adaptivní. Tvoří na bázi pokus a omyl. Mají neustálou snahu získat další informace. Jsou otevření, flexibilní. Jejich heslem je: „ještě je čas“, „volně plynutí, “ „a co když?“

Orientace na vnější svět

Typ vnímající (P) - upřednostňují žít spontánní život, otevřený všem možnostem. Uznávají chaos, drží se nároku: „Nemáme ještě dost informací, co když se to změní, stane se něco neočekávaného“? Jsou to tzv. „lidé posledního dne,“ vše stíhají a dělají „za pět minut dvanáct.“ Snaží se nacházet v práci radost a potěšení.

Co je těšší?

Typ vnímající (P) - když se mohou přizpůsobit okamžitým okolnostem. Rozjíždět nové projekty. Nemusí se v dané chvíli za každou cenu s konečnou platností rozhodnout. Fungovat spontánně, počítat se změnami.

Příznivé pracovní prostředí

Typ vnímající (P) - dobře se cítí ve flexibilním prostředí. Kde věci mohou zůstat otevřené pro možné změny. Nepříjemné úkoly je možno odkládat. Kde mohou uplatnit zvědavost, nové pohledy na věci, situace či lidi. V neměnném prostředí mají pocit svázanosti. Potřebují mít možnost rozhodování se na poslední chvíli.

Typ usuzující (J) - mají vše pevně stanovené předem. Uznávají jen závazný postup a pravidla. Stanovení cílů předem je pro ně klíčové. Jsou rozhodní, naléhaví, neodbytní a fixní. Rádi regulují. Heslo: „Už je to definitivní!“

Typ usuzující (J) - preferují žít uspořádaný a naplánovaný život, kde vše má své místo a čas. Jsou vždy schopni se rozhodnout, vystačí s informacemi, které mají. Rychle se rozhodnou a pak se svého plánu drží. Heslo: „Napřed povinnost, potom zábava!“

Typ usuzující (J) - pokud si mohou věci předem naplánovat, zorganizovat a pak se toho držet. Dotahovat věci do konce. Rychle, bez meškání se rozhodnout. Fungovat v dobře strukturovaném prostředí, s jasnými termíny, pravidly.

Typ usuzující (J) - dobře se cítí v prostředí, kde platí harmonogram, plán, který se dodrží. Uznávají jen věci zařízené a jednou provždy uzavřené. Jsou přesvědčení, že není nutno věnovat trvalou pozornost novým věcem. Dokáží si rychle udělat na věci a lidi názor. Potřebují prostředí, kde existuje trvalá struktura a uspořádanost. Velmi si cení rozhodování bez dlouhých průtahů.

Cvičení...

Zamyslete se nad sebou a zkuste si odpovédět na následující otázky:

- Co jsem si o sobě uvědomil/la?**
- Jak mi to pomáhá v práci?**
- Jak vnímám lidi, opačného typu?**
- Čím mohu naštvat ostatní?**
- Co s tím udělám?**

Pokud jste typ vnímající – udělejte si poznámku P. Pokud jste typ usuzující, tak J.

Nyní si postupně vedle sebe napište zvolená písmena v daném pořadí a přejdeme k vyhodnocení osobnostního testu.

VYHODNOCENÍ

První písmeno je I - to znamená, že jste introverti nebo E - extroverti. Pokud máte další dvě písmena ST, jste typ smyslový (S) s převahou myšlení (T).

Tito lidé mají rádi pořádek, kontrolu a jistotu. Jejich styl je systematický. Před tím než se rozhodnou, chtějí mít pohromadě všechny detaily, data, specifikace či statistiky. Složitá nebo nová rozhodnutí rádi zpřehledňují, aby do nich vnesli větší řád. Málokdy se zmýlí ve faktech a datech. Jsou schopni vnímat, zapamatovat si, zpracovat a vybavit si mnoho údajů a podrobností. Ke kvalitativním nebo nepodloženým údajům mívají instinktivní nedůvěru, protože narušují uspořádanost a úhlednost numerických informací. Mívají sklon odmítat takové novoty, které se podle nich většinou nezakládají na dostatečně „tvrдых“ datech. Jejich preferování analytických postupů vede k tomu, že pohlížejí spíše s nedůvěrou na emoce, tušení a intuici. Bývají houževnatí, pracují vytrvalým, stálým tempem, beze známek spěchu a bez velkých prodivů a většinou mívají realistický odhad, jak dlouho jim asi práce bude trvat. Jsou uvážliví, zodpovědní, zásadoví, uměření, se smyslem pro detail, usilují o dokonalost až k puntičkářství. Rádi mají věci pod kontrolou dobře připravené a zorganizované. Silný pocit povinnosti, někdy umínění, paličatí, tvrdohlaví. Drží se předpisů, rozhodují se věcně a logicky, jsou nároční k sobě i ostatním.

Pokud máte další dvě písmena SF, jste typ smyslový (S) s převahou citění (F).

Pro smyslový typ s převahou citění jsou důležité mezilidské vztahy. Mají rádi prostředí, kde se pracuje na konkrétních hmatatelných problémech a úlohách, s nepříliš vzdáleným časovým horizontem, metodicky a soustavně. Pro tento styl se užívá označení procesní, protože vychází jak z objektivních faktů, tak i z názorů lidí. Většinou dávají přednost společnému rozhodování. Jejich silnou stránkou je vyjednávání a jsou dobrými diplomaty a přirozenými „hasiči“ problémů. Jsou schopni elegantně rozmotat klubka mezilidských konfliktů a problémů, které se mezi pracovníky nahromadily a jsou to schopni udělat

rychle, ale tehdy, netýkají-li se jich samých. Mívají talent přimět lidi, aby začali spolupracovat nejen s nimi, ale také mezi sebou, a to i tam, kde takováto spolupráce nebývala obvyklá. Vyzařuje z nich klid a jistota, odhodlání a soustředěnost. Pokud snad někdy mívají vnitřní pochyby, svému okolí se s nimi nesevěřují.

Podřízení většinou uvádějí, že s nimi se „věci dějí samy“, bez zbytečného spěchu nebo námahy. SF se nesnaží vyžrát nad současným systémem nebo jej přelstít; jsou schopni si v něm ve většině případů najít dostatek prostředků a zdrojů k řešení svých úloh a k prosazení vlastních zájmů, takže zpravidla neusilují o změnu stávajících poměrů.

Jejich funkce cítění (F), pečuje o to, že rádi pracují s lidmi, a proto často organizují nejrůznější skupiny a týmy. Mají dar probouzet v jiných jejich produktivní zdroje a síly.

Jsou oblíbeni, protože stále mívají na paměti osobní blaho i dobré pracovní podmínky pro své lidi.

Orientace na smysly (S) jim umožňuje všimnout si mnoha detailů, které mohou jiným unikat. Jejich funkce cítění (F), pečuje o to, že rádi pracují s lidmi a myslí na ně. SF nebývají podezřívaví. Věří lidem a umějí si ke kolegům vytvořit i hezký osobní vztah.

V jednání mají nejraději, přichází-li se za nimi s konkrétními věcmi a také nemají v lásce nejednoznačnost a nejistotu. Chovají se předvídatelně, a proto se s nimi většinou dobře vychází. Netrápí je, co bylo nebo může být – žijí přítomností. Jejich slabinou může být, že nebývají vždy otevření novým nápadům a inovativním řešením, zejména nemají-li tyto konkrétní podoby a není-li hned zřejmé, k čemu jsou dobré. Nebaví je abstraktní teorie a s netrpělivostí se je brzy snaží setřást. SF si libují v rozhovorech a debatách a někdy je mají radši než samo výsledné řešení.

Pokud máte poslední písmeno J, převažuje u vás úsudek a jste typ usuzující. Pokud je vaším posledním písmenem P jste daleko více vnímající k okolnímu prostředí a ostatním lidem.

Shrnutí?

ISTP - Společensky zdrženliví, bravurně akční. Jsou ve svém živlu, pokud musejí bleskově, chladnokrevně, ale přitom uvážlivě vyřešit nastalou situaci s perfektním načasováním. Jinak v dobách klidu jakoby znuzení.

Realisté, bystře pozorující své okolí, nedávají se příliš poznat a nahlédnout do svého nitra, dokud plně nedůvěřují, a proto jsou občas těžko předvídatelní. Tolerantní a věcní, někdy trochu studení a odtažití.

ISTJ - Uvážliví, zodpovědní, zásadoví, umění, se smyslem pro detail, usilují o dokonalost až k puntičkářství. Rádi mají věci pod kontrolou dobře připravené a zorganizované. Silný pocit povinnosti, někdy umínění, paličatí, tvrdohlaví. Drží se předpisů, rozhodují se věcně a logicky, nároční k sobě i ostatním.



ctící pravidla i tradice, usilující o praktická řešení prospívající lidem, spořádaní a loajální, se smyslem pro detail. Někdy trochu přecitlivělí a málo odolní vůči manipulaci či zneužívání jejich dobroty a ochoty.

ESTP - Velká energie a jakýsi neustálý neklid, smysl pro legraci, optimističtí realisté se sklonem k akci a schopností bez velkých okolků rozhýbat věci kupředu. Stojí oběma nohama na zemi, mistři účelnosti, schopni zasahovat v krizích, kalamitách a stavech nouze. Umějí si všimnout věcí, které ostatním unikají.

Někdy spíše společníci a kumpáni než opravdoví přátelé.

ESTJ - Nebojácní, věcně realističtí, kurážní, rozhodní, s „tahem na bránu“, spolehliví a vždy sví. Zaměření na výsledek, logičtí a nepřehlédnutelně energičtí ESTJ se často ocitají v čele a na vedoucích místech. Cenění pro svou spolehlivost, odpovědnost, důkladnost a pečlivost, smysl pro systém, pořádek a detail. Dobří v zavádění uspořádanosti a systému.

ISFJ - Nenápadní a skromní, ohleduplní, srdeční a tiše vřelí, se snahou být užiteční a prospěšní, nezištní a neso-
bečtí, s neokázalým zájmem o druhé. Stálí, spolehliví a pracovití realisté,

ISFP - Laskaví, ohleduplní, soucitní, jemní a pozorní, s malou potřebou dělat na někoho dojem nebo mít druhé pod kontrolou. Nepředsudeční a nepředpojatí, obětaví až na hranici zanedbání vlastních potřeb a nároků. Nenápadně nespoutané povahy s „vlastní hlavou“, které si nepozorovaně „umějí najít svou cestu k radostem a svým soukromým dobrodružstvím.“

ESFP - Nadšení a nabití energií, otevření, středem dění a legrace, optimističtí a umějí najít dobré i ve špatných věcech a pozvednout lidem náladu. Přijímající, nepodezíraví, berou každého takového, jaký je, oblíbení a komunikativní, snadno se seznamují a umějí to s lidmi. Milovníci života – mají rádi život a život má rád je. „Klikaři“, kdeco zvládnou s nečekanou bravurou, kdeco (si) zařídí a opatří svým vlastním způsobem.





ESFJ - spořádaní, pečliví a zodpovědní. Mají rádi soulad a dobré vztahy, umějí však i pokárat, je-li to zapotřebí. Berou úkoly a povinnosti svědomitě a vážně, umějí být rozhodní, „nepárat“ se zbytečnostmi a malichernostmi, vyhmátnout podstatu a pusit se do akce.

Přátelští, citliví, vnímaví, otevření k lidem, energičtí, živí, pracovití a praktičtí,

Ti z vás, kteří mají druhé písmeno N a třetí F jsou typy intuitivní s převahou cítění.

Intuitivní typ (N) s převahou cítění (F) neboli styl NF mívá osobní charisma. Charakterizuje jej pozornost a péče o lidi. Pojetí dobrého a správného rozhodnutí je u nich vždy spojeno se zájmy a potřebami lidí. Bývají zpravidla mistry jazyka, což jim propůjčuje skvělé komunikační schopnosti. Jejich prostřednictvím sdělují kolegům, zákazníkům, dodavatelům, ale také podřízeným, jak jim o ně jde jako o jedinečné lidské bytosti s nezastupitelnými kvalitami a potenciálem. Jsou v lidech schopni rozpoznat i velmi skryté možnosti a příležitosti. Vynikají při rozhodování v nejasných situacích a v řešení špatně strukturovaných problémů. Intuice (N) v jejich povaze se stará o to, že si libují v tvořivém řešení úloh a nezdídky odmítají tradiční postupy a standardní procedury ve prospěch novátorských přístupů.

V komplikovaných a nepřehledných situacích umějí být trpěliví a vyčkat na správný okamžik, kdy je nejvhodnější zasáhnout a přijít s nápadem. Někdy bývají přirovnáváni k chemickým katalyzátorům: vlastní reakce nebo procesu se zúčastňují minimálně, ale bez nich by to nešlo.

Cítění (F) v nich probouzí hlad po osobním styku a aktivně (někdy až příliš) vyhledávají kontakty. Jsou společenší, někdy mírně dobrodružní, se sklonem k riziku a cítí se dobře tam, kde je hodně lidí. Pečují o těsné vztahy s ostatními a dělá jim dobře, když ti se na ně sami obracíš s žádostí o pomoc nebo radu. V práci hledají osobní uspokojení, nejenom místo, kde se pracuje, kde jsou zaměstnání a vydělávají si na obživu.

Bývají vynikajícími vrcholovými vedoucími, zejména v takových funkcích a postaveních, kdy je třeba jejich organizaci pozitivně představit a dobře „prodat“ zákazníkům, zaměstnancům, vládním a jiným externím agenturám a podobně. Jsou dobrými čelnými představiteli a funkcionáři organizace mají-li dost prostoru. Mohou se ale náhle vzbouřit, dojdou-li k přesvědčení, že je omezuje příliš mnoho zbytečných bariér.

Jejich možnou slabinou je, že se někdy rozhodují podle osobních preferencí, spíše než podle objektivních měřítek, a proto mohou být

kritizováni za „nadržování“. NF citlivě vnímají a dobře chápou emoce jiných, někdy až do té míry, že se mohou snažit „zavděčit se lidem všem“ a dostávat se tak do obtížných situací, zejména jsou-li ve vedoucí pozici. Někdy proto tráví neúměrně mnoho času vyhledáváním souhlasu u druhých a soustavným zjišťováním, zda jej již dosáhli.

Pokud je v organizaci málo NF, může takové prostředí působit jako studené, sterilní, nudné a bez vzruchu. Manažeři NF jsou typickými kouči lidí. Jsou schopni je aktivizovat v nich jejich dosud dřímající potenciál.

Kombinace NT znamená, že jde o typy intuitivní (N) styl s převahou myšlení (T)

Typ NT bývá obecně pokládán za strůjce pokroku a nových myšlenek. Osobnostní styl těchto lidí bývá charakterizován jako spekulativní v tom smyslu, že vyhledávají mnoho dat, prověřují nejrůznější možnosti, hodně analyzují a stále se táží „co kdyby.“ Mají zájem o principy, na nichž to či ono funguje nebo účinkuje. Jejich schopnost vidět za hranice současnosti jim umožňuje nově chápat a interpretovat širší dění. Podobně jako předchozí typ, citově intuitivní NF, jsou NT schopni pomocí své intuice (N) rozpoznávat příležitosti, ale vnímají je více neosobně, což je důsledkem jejich myšlení (T). Okamžitě jim na mysli vytanou možnosti, jak by se věci daly dělat jinak a lépe.

Rádi se stýkají s lidmi svého typu, ale k úspěchu potřebují i takové, kteří jsou schopni s nimi vášnivě debatovat, řešit konflikty, vyjednávat a přesvědčovat jiné. Dělá jim dobře, mají-li nablízku lidi některého typu S, aby se jim starali o detaily jejich projektů a návrhů, prostě o záležitosti, které jsou pod hranicí rozlišovací schopnosti NT. Bývají přesvědčeni, že jejich pozice, názory a přesvědčení jsou natolik zřejmé, že je nadbytečné je opakovaně vyhlašovat. Jejich podřízení většinou vědí, za čím stojí a za čím jdou, ale jenom tehdy, když se sami zeptají.

Manažeři typu NT bývají totiž přesvědčeni, že jejich pozice, názory a přesvědčení jsou natolik zřejmé, že je nadbytečné je znovu vyhlašovat. U svých podřízených obdivují logické myšlení, racionalitu a inteligenci.

Mezi jejich slabší stránky patří to, že se jim musí neustále připomínat společenské rituály či obřady, které jiní pokládají za významné a důležité. Citlivost k těmto stránkám života nebývá u NT příliš vyvinuta. Nemají rádi nadbytečnost, a proto bývají někdy úseční, mohou občas opomenout pochválit něčí přínos, přestože si daného člověka třeba upřímně váží. Občas se mohou jevit jako necitliví. S mezilidskými vztahy mají někdy potíže, jelikož od ostatních očekávají, že – podobně jako oni – „pojedu na plný plyn,“ budou profesionální a schopní. To vede k tomu, že mohou mít na lidi, ale někdy i na sebe, nerealistické požadavky, sklon „nakládat“ na lidi více než je únosné.

Organizace, které postrádají ve svém managementu typ NT, se nebudou příliš měnit a v důsledku toho mohou dříve nebo později zaostávat a být méně úspěšné. Pokud se takoví lidé octnou v organizaci, která si nade vše cení stability, buď odejdou jinam, nebo si vytvoří své ostrůvky pasivního či aktivního odporu. Někdy, mají sklon obcházet pravidla a neřídit se jimi z čirého rozmaru nebo nudy. Dělejí věci nově pro potěšení. Ve významnějších funkcích jsou inspirátory organizačních změn i inovací.

Pokud máte poslední písmeno J, převažuje u vás úsudek a jste typ usuzující. Jestliže je vaším posledním písmenem písmeno P, jste daleko více vnímající k okolnímu prostředí a ostatním lidem.

Shrnutí?

INFJ - Senzitivní, trpěliví, taktní, chápací, uvážliví, nesobečtí, svědomití a pilní. Umějí myslet v souvislostech a kreativně, ale ne vždy schopni uvádět své nápady v život.

Spořádání, připravení ke spolupráci a dohodě, s darem tiché a přesvědčivé výmluvnosti i schopnosti vyslechnout, se smyslem pro povinnost.



ENFP - Inspirativní, idealističtí, nadšení a vřelí, charismatičtí romantici, s obrovským vnitřním nábojem, snadno navazují kontakt a budí dojem, že jsou dávní známí. Tvořiví, důvtipní, komunikativní, výmluvní, s organizačními schopnostmi.

Občas přelétaví a nedůslední, jednou k neutahání, jindy snadno ztratí zájem a rychle se unaví.

ENFJ - Oddaní dobré věci, komunikativní a přesvědčiví, plní energie, pozitivní, často s osobním kouzlem a oblíbení. Bývají v centru dění, lidé je rádi vyhledávají a tráví s nimi čas. Rychle se seznamují, máme z nich okamžitý pocit blízkosti a osobního vztahu. Spolehliví, zodpovědní a vytrvalí, lehce se nevzdávají.

INFP - Jemní, citliví, tolerantní. Mají rozvážné a přizpůsobivé vzezření INFP někdy překrývá jejich silnou zásadovost a idealismus.

Bývají orientováni na nedalekou budoucnost,

na to „co by mohlo být,“ na možnosti a eventuality. Hovoří úsporně, ale barvitě a přesvědčivě, s darem zaujmout a dosáhnout vzácného souzvuku s ostatními.

INTJ - Plní vnitřní energie, nedají si pokoje, zvědavě hloubaví, pochybovační, dají se těžko přesvědčit, ustavičně kladoucí skeptické otázky a ochotní jít do sporů a diskusí. Vážní s dávkou sebedůvěry, nezávislí individualisté, působí dojmem chladu a neosobní odtazitosti. Tvořiví



s mnoha geniálními nápady a nabízející ucelená řešení, někdy poněkud nediplomaticky a umanutě. Někdy podivínští a nepřístupní.

INTP - Zájem

o novinky a inovace je předurčuje k mnoha kreativním výkonům.

Důvtipní, zvědaví, intelektuálně vynalézaví, někdy se sklonem k teoretizování a nepraktické abstrakci, kritice, za níž nenásledují činy, úseční a nad věcí. Skvělí pronikaví a nestranní analytici, kteří se nevnucují, ale na jejich slova nakonec většinou dojde.



ENTP - Podnikaví, energičtí, směšní, nápadití, důvtipní a originální, všestranní individualisté s mnoha zájmy. Rádi vymýšlejí různé možnosti a obírají se jimi, jsou rádi ve středu dění nebo jeho blízkosti, vstřícní, výřeční a asertivní. Snaží se zmocnit světa logikou a objektivní analýzou, ale osobitě a po svém.

ENTJ - Energičtí, rázní a rozhodní, s jasnými názory, častěji než jiní se ocitají ve vůdčím postavení. Akční, ledově logičtí a kritičtí, s organizačními schopnostmi, výřeční a asertivní, až příkří, dokáží jít

tvrdě za svými cíli a se značnou dávkou sebedůvěry. Zodpovědní, spolehliví, pořádkumilovní a pracovití. Mají přirozenou autoritu, dokáží až neuvěřitelné věci.





Doufáme, že jste se blíže poznali a uvědomili si, jak vás vnímají ostatní.

ZDROJE:

☑ BURYOVÁ, I., 2013. Psychologie - Vybrané kapitoly z obecné psychologie a psychologie osobnosti. Karviná.

☑ www.pvsp.cz
☑ www.spirit.cz

www.opf.slu.cz

 facebook.com/slu.opf
 [obchodnepodnikatelskafakulta](https://instagram.com/obchodnepodnikatelskafakulta)

© Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Oddělení rozvoje a vnějších vztahů

Mgr. Ivona Buryová, Ph.D.

Vydáno v září 2022
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná