UNIVERZITA

JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

Bakalářské kombinované studium

2009 - 2012

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Eva HUMŇALOVÁ

Problematika typologie osobnosti v psychologii

Praha 2012

Vedoucí bakalářské práce: Prof., PhDr. Miloslav Kodým, CSc.

COMENIUS UNIVERSITY PRAGUE

Bachelor Combined Study

2009 - 2012

BACHELOR THESIS

Eva HUMŇALOVÁ

The issue of personality types in psychology

Prague 2012

The Bachelor Thesis Work Supervisor:

Prof., PhDr. Miloslav Kodým, CSc.

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracovala samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpala, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Praze dne 3. března 2012 Eva Humňalová

Poděkování

Dovolte mi poděkovat panu Prof., PhDr. Miloslav Kodýmovi, CSc. za odborné vedení a za odborné rady, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce.

Děkuji všem respondentům za ochotu a čas věnovaný vyplnění dotazníku.

Děkuji své rodině za podporu a pomoc během mého studia.

Anotace s klíčovými pojmy

Bakalářská práce se zabývá vlivem typologie osobnosti na jednání jedince, na výběr jeho profese, jeho povolání i pracovní zařazení. Typologie osobnosti také ovlivňuje mezilidské vztahy a výběr životného partnera. Typologie osobnosti je metoda poznání sebe sama. Typologie jako vědecká metoda se uplatňuje v mnoha vědeckých odvětvích, které se zabývají tříděním, popisem a zkoumáním jevů. Typ je zobecnělý a individualizovaný model, slouží jako prostředek pro třídění.

Klíčové pojmy

Cítění, extroverze, intuice, introverze, M. B. T. I, myšlení, osobnost, osobnostní typ, smysly, temperament, typologie, usuzování, vnímání.

Annotation with the key concepts

This thesis examines the influence of personality types at the individual to choose his profession, his occupation and job title. Personality typology also affects interpersonal relationships and selection of life partner. Personality typology is a method of self-knowledge. Typology as a scientific method is applied in many scientific fields that deal with sorting, describing and examining the phenomena. The type is a simplified and individualized model serves as a means for sorting.

Key Words /Subjects

Extroversion; Feeling; Intuition; Introversion; Judging; M.B.T.I., Perceiving; Personality; Personality type; Sensing; Temperament; Thinking, Typology.

OBSAH

ÚVOD 9

TEORETICKÁ ČÁST

1. VÝZNAM TYPOLOGIE 14
2. OBJASNĚNÍ NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH POJMŮ 17
2.1 Osobnost 17
2.2 Charakter 20
2.3 Temperament 20
2.4 Emoce 22
2.5 Emoční - emocionální inteligence (EQ) 23
2.6 Motivace, motivy 26
3. HISTORICKÝ PŘEHLED TYPOLOGIE 28
3.1 Antická typologie 28
3.2 Typologie I. P. Pavlova 29
3.3 Eysenckova teorie typologie 30
3.4 Konstituční typologie podle Ernsta Kretschmera 32
3.5 Svízelné typy osob 33
3.6 Psychologická typologie podle Carla Gustava Junga 36
3.7 Fyziologická typologie podle Eduarda Sprangera 38
3.8 Belbinova typologie týmových rolí 40
3.9 Antropologická biotypologie 45
3.10 Eneagram 46
3.11 Typologie MBTI 47
4. METODY TYPOLOGIE 61
5. KRITERIA TYPOLOGIE 66

PRAKTICKÁ ČÁST 69

6. VÝZKUM 69

6.1 Stanovení hypotéz 69
6.2 Empirický výzkum 70
6.2.1. Popis zkoumaného vzorku 70
6.2.2. Zpracování výsledků výzkumu 72
7. ZÁVĚRY VÝZKUMU 75
7.1 Porovnání výsledků empirického výzkumu s původními, stanovenými hypotézami 75
7.2 Zhodnocení 77
SEZNAM LITERATURY A PRAMENŮ 79
Monografické publikace 79
Právní předpisy a normy 83
Internetové zdroje 83
SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK, GRAFŮ 1
SEZNAM PŘÍLOH 86
KATALOGIZAČNÍ POPIS 96

ÚVOD

Bakalářská práce se zabývá vlivem typologie osobnosti na jednání jedince, na výběr jeho profese, jeho povolání i pracovní zařazení. Typologie osobnosti ovlivňuje i mezilidské vztahy nebo výběr životného partnera. Typologie osobnosti je metoda poznání sebe sama. Typologie jako vědecká metoda se uplatňuje v mnoha vědeckých odvětvích, které se zabývají tříděním, popisem a zkoumáním jevů. Typ je zobecnělý a individualizovaný model, slouží jako prostředek pro třídění.

Člověk je od přírody zvídavý tvor, chce všechny taje života poznat, prozkoumat, a pochopit. Poznáváme svět kolem sebe, ostatní lidí ale i sami sebe. Každý člověk je jedinečný, v mnohém si ale jsou lidé podobni. Lidé se na jedné straně liší svým temperamentem, svými vrozenými vlastnostmi, které určují dynamiku prožívání okolního světa a předurčují naše chování. Jednotliví jedinci se odlišují způsobem reakcí na podněty, jiným, odlišným vnitřním životem, ale zároveň na druhé straně lze najít společné rysy, typy chování pro určité skupiny lidí. Typologie osobnosti vytváří typy, společné rysy, zobecňuje a vyvozuje závěry na základě pozorování projevů chování a jednání jednotlivců i celých skupin.

Existuje mnoho druhů typologií. Každá typologie pracuje s odlišnými kritérii – některá vychází z toho, jak člověk vypadá, jiná z reakcí jedince na podněty, další třeba z toho, je-li člověk orientovaný spíš na sebe nebo na své okolí. Pojem typologie osobnosti je v psychologii, běžném společenském životě i v zaměstnání aktuální téma. Chceme rozumět tajům a motivům lidského chování, mít možnost předvídat, jak se kdo zachová, jak bude reagovat a pochopit, proč je nám některý člověk méně sympatický, někoho nesnášíme a s dalším člověkem si báječně rozumíme. Poznatky z typologie osobnosti jsou pro jedince velmi cenné v rozhodování, v orientaci, kam nasměřovat svoji budoucí kariéru, co studovat a jak se dále vzdělávat i ve výběru životního partnera.

Typologií osobnosti se psychologové i psychiatři zabývali již v dávné minulosti. Typologií existuje celá řada, některé byly časem pozapomenuty, některé znovu nabývají na významu a současní vědci z nich čerpají a posunují poznatky z minulosti do aktuálních závěrů a nových teorií. Každá typologie však postihuje jen velmi malou část osobnosti člověka. Je velmi důležité, že neexistují správné nebo špatné osobnostní typy. Každý typ má své slabé i silné stránky. Výhodou pro každého vnímavého jedince je, pokud pozná své silné i slabé stránky a pokusí se zjistit totéž u partnera, se kterým komunikuje nebo vede jednání.

Osobnostní typ je velmi těžké změnit, některé rysy nikdy nezměníme, ale můžeme se naučit jak například tlumit nevhodné reakce a skrýt určité projevy. Typ osobnosti se změnit nemůže, ale časem, zkušenostmi, je možné změnit chování jedince a tím jeho osobnost dozrává a stává se téměř nezávislá na svých emocích a podnětech okolního světa. Je důležité v rámci seberozvoje osobnosti studovat odbornou literaturu, týkající se typologie osobnosti ale i setkání s ostatními stejně motivovanými lidmi na seminářích přináší své výsledky. Na seminář přicházejí lidé s různými zkušenostmi i problémy, mají různé charakterové i temperamentové vlastnosti. Na semináři se otevřou a jsou schopní prozradit víc o svém prožívání, o svých problémech, pochopí, že i druzí mají své starosti a problémy a to je nenahraditelný zážitek a přispívá to k celkovému sebepoznání jedince.

V životě jedince nastane situace, kdy musí komunikovat i s velmi nepříjemným člověkem, ale i tuto osobnost může potřebovat například, jako velmi důležitého, téměř nenahraditelného experta, do svého pracovního týmu.

Podle Henryho Forda tkví tajemství úspěchu v jednání lidí různých typů v pochopení názoru toho druhého a v možnosti podívat se na situaci a problémy z jeho úhlu pohledu.

V životě mohou nastat různé situace, v kterých jedinec hraje mnoho společenských rolí. Při hraní těchto rolí jsme ovlivněni na jedné straně osobnostními charakteristikami a na straně druhé získanými znalostmi, dovednostmi a chováním.

*„**Typologie osobnosti**, zařazení podle určitých dominujících psychických vlastností k psychologickému typu. Vývojem psychologie a volbou různých hledisek vznikly různé typologie. Jsou to zejména: a) Hippokratova typologie psychologická; dělení podle převahy tělesných šťáv (krve, hlenu, žluté žluči a černé žluči), živlu, převládající barvy a vlastnosti. Později upravena a upřesněna Galénem (cholerik, melancholik, flegmatik, sangvinik); b) Pavlovova temperamentová typologie odvozená z pokusů na psech; založena na měření síly, rychlosti a vyrovnanosti nervových procesů; rozpracovává Galénovu typologii; c) Kretschmerova typologie psychologická s rozlišením typů schizotymních, cyklotymních a ixotymních; d) Jungova typologie psychologická, vytvořená na základech polarity introverze – extroverze (zaměření dovnitř a navenek) a členění podle čtyř psychických funkcí" myšlení, cítění, vnímání a intuice. Ve vzájemném spojení s polaritou tak rozlišuje osm základních typů (např. introvertně citový, extrovertně citový, introvertně myslivý atd.);e) Schindlerova typologie psychologická; je založena na sociálně psychologickém postavení jedinců v malé skupině; v postavení alfa se nacházejí tzv. hvězdy, které oslňují a jsou obdivovány a napodobovány; v postavení beta se nacházejí jedinci rozvážnější, jakoby v pozici staršího bratra, v určité míře mohou být kritizováni; v postavení gama se nachází převážná většina členů skupiny; v postavení omega se nachází černá ovce, obětní beránek. Existují další typologie, například dělení na typ autoritární a typ tvořivé osobnosti…*"(Všeobecná encyklopedie**,** 1999, s. 170)

„***Typologie psychosomatická**, typologie člověka na základě morfologických a psychických charakteristik…*"(Všeobecná encyklopedie**,** 1999, s. 170)

Typologie je metoda vycházející z dlouhodobého a přesného pozorování reálných situací ve společnosti. Lidé v minulosti nebyli obklopeni dnešní výpočetní technikou, záplavou informací, měli více času sami na sebe, měli možnost se detailně pozorovat a přemýšlet o sobě a svých problémech. Člověk v minulosti nespoléhal jen na to, co mu kdo řekl, ale vše si vždy

prakticky ověřoval. V těchto dávných dobách byly stanoveny základy typologie, metody, která přesně a logicky popisuje vztahy mezi povahou jedince, jeho vzhledem a fyziologickým stavem. Postupně naši předkové svá pozorování sama sebe i ostatních zpracovali tak, že i bez složitých měřících přístrojů dokázali velice přesně určit povahu jednotlivce.

Typologie pracuje s jedincem kompletně, s celou jeho osobností, neodděluje jeho zdraví, charakter, chování i jeho sociální vazby. Pozoruje jedince jako celistvou osobnost a všímá si všech znaků, které se u něho projevují. Těžký úraz se může projevit na psychice jedince zrovna tak jako duševní nemoc může narušit a změnit osobnost člověka. Lidé s psychickými problémy, mohou mít nejen zdravotní problémy ale i potíže při komunikaci se svým okolím, v rodině i zaměstnání. Typologie dovede problémy nejen rozpoznat, ale je i popsat, zjistit příčiny a navrhnout řešení.

Typologie je metoda exaktní, nepracuje s dojmy, pocity, náhodami, ale přesně vyjádří a hodnotí zjištěná fakta. Typolog hodnotí znaky člověka, kterého má před sebou, a jeho hodnocení je vždy konkrétní a přesné. Znak, který typolog vidí, vyhodnotí pokaždé stejně. Každý jedinec je sice unikátní, ale podle určitých projevů, znaků, je možno jeho osobnost, jeho povahu poznat, a typologicky přesně zařadit. Studiem typologie získáme mnoho základních ale i velice podrobných informací. Znaků je mnoho a logicky do sebe zapadají a všechny tyto informace se skládají do jednoho celku jako střípky mozaiky.

Typologie je matematicky přesná, každý znak je možné přesně změřit a zaznamenat. Zkoumání osobnosti jedince je možné po určité době opakovat, vyhodnotit a porovnat s předešlými výsledky. Metoda typologie pracuje s ověřenými fakty a přesnými hodnotami. Stejný znak, typ má stejný význam, i když ho zjišťujeme testem, nebo pohovorem, nebo pozorováním.

Každý člověk je originál. Každý z nás má svůj jedinečný styl života, smysl pro určité činnosti a své osobní cíle. Na svět jsme přišli s určitými předpoklady, vlastnostmi, schopnostmi i určitým omezením, nikdo není všeuměl, jsme lidé, kteří mohou dělat i chyby. Každý jedinec má svoji odlišnou

vrozenou míru nadhledu, empatie, analytického myšlení, estetické vnímavosti, potřeby společenského a rodinného života. Ne všichni jedinci si vždy u sebe či ostatních tyto vrozené předpoklady uvědomují, ne vždy je všechny dokážou naplno využít ve svém profesním i rodinném životě.

Typologie a diagnostika není jedna, je jich mnoho typů, některé se doplňují. Typologiemi dokážeme interpretovat komunikační, intelektuální, emoční, mentální či fyzické vlastnosti daného jedince, a stanovit tak vrozené předpoklady, nadání, talent a možnosti každého jednotlivce bez ohledu na jeho věk.

1. VÝZNAM TYPOLOGIE

Typologie je jednou z nejstarších metod, nevznikla v konkrétním období, nemá svého zakladatele. Kořeny této metody můžeme vystopovat v nejstarších dobách, kdy si lidé všimli, že různé znaky na těle člověka, jeho jednání, chování a reakce na určité podněty ukazují na jeho povahové vlastnosti. Typologie má objektivní kriteria, na základě vnějších znaků diagnostikuje nejen povahu, psychiku ale i zdraví člověka. Pomocí typologie lze přesně diagnostikovat povahové vlastnosti, zdravotní stav, vrozené dispozice k nemocem, možnosti optimálního výběru povolání, výběru nejvhodnějšího životního partnera, předpoklad pro schopnost pracovat v týmu a další vlastnosti jedince. Metody typologie pracují s osobností člověka, s téměř půl milionem znaků jeho projevů chování a jednání. Typologie také velmi úzce spolupracuje s grafologií.

Metoda typologie je vhodná pro každého jedince. Výhodou typologie je její široké uplatnění, a to jak u individuálních zájemců všech věkových kategorií, včetně nejmenších dětí, tak pro personální účely firem. Typologii nám pomůže při diagnostice potenciálu osobnosti, v mapování nadání, v sebepoznání a sebeporozumění a v rozvinutí vlastního potenciálu každého jedince. Typologie se používá v poradenství v oblasti výchovy a vzdělávání dětí a dospělých, při volbě profese a dalšího studia a sebevzdělávání. Typologie se uplatňuje i v různých poradenstvích, například v poradnách, které se zabývají partnerskými vztahy, na úřadech práce, kde je nutné zjistit pro jakou profesi je uchazeč vhodný a správně určit možnosti pro jeho rekvalifikaci a zvýšit tak možnost jeho uplatnění v profesním životě.

Poradnu klient navštěvuje individuálně, ale v rámci například rodinného poradenství, pracuje poradce s manželskými páry, partnery nebo celými rodinami včetně dětí. Většinou jsou návštěvy – sezení přizpůsobeny individuálním přáním a požadavkům klientů. Poradce by měl dodržovat etické zásady podle Zákona č. 101 / 2000 Sb., o ochraně osobních údajů. Osobní

údaje získané od klienta v poradně nesmí být nikým zneužity a kromě klienta nesmí být sděleny dalším osobám, pokud klient nedá k tomuto oprávnění. Poradce klienty nesmí hodnotit, nesoudí je, respektuje plně jejich jedinečnou osobnost. Poradce musí zůstat ve vztahu ke klientovi neutrální, nestranný. Neznamená to, že bude pasivní, jeho úkolem není mlčet nebo hovořit vyhýbavě, aby se někoho nedotkl. Samozřejmostí pro pracovníky v poradenských službách je neustálé zvyšování kvalifikace, celoživotní vzdělávání v oboru

Typologie je praktická metoda. Poradce nejen diagnostikuje ale i postupně formuluje nabídku řešení klientova problému. Návštěvou poradny získá každý klient přesné, jasné, srozumitelné a praktické rady a informace. Záleží jen na něm, jak se rozhodne s nimi naložit a jak intenzivně se rozhodne je využívat. Nový život může začít téměř okamžitě. Stejně je na tom i účastník kurzů typologie. Získané znalosti může využít ve svém osobním životě, v partnerském vztahu, na pracovišti i při výchově svých dětí. Čím déle se jedinec typologií zabývá, tím častěji si ověřuje její praktičnost a účinnost. Informace z oblasti typologie nejsou klientům nebo účastníkům kurzů vždy příjemné. Osobnost každého člověka není složena pouze z pozitivních vlastností. Součástí je i velké množství nevhodných vlastností, za které se člověk velmi často stydí nebo si je raději ani nepřipouští, že je má. Mezi ty vlastnosti, na které by jedinec nejraději zapomněl, patří lakota, chamtivost, závistivost, arogance, nesnášenlivost, povýšenost, panovačnost. To jsou jen některé příklady. I tyto vlastnosti má každý z lidí v povaze. Každý ovšem má tyto záporné vlastnosti zastoupené jinou měrou a každý z jedinců jim dává ve svém jednání a celkovém chování jiný prostor. Pokud poradce diagnostikuje, že právě některá z takto negativních vlastností komplikuje jedinci život, neměl by klientovi nic nalhávat a vše bez zaváhání sdělit. Poradce umí vysvětlit, jak působení těchto negativních vlastností omezit a jakými kroky je potlačit na přijatelnou míru. Doporučení se neposlouchají vždy příjemně a mnohý klient opouští poradnu se smíšenými pocity a poté na typologii zanevře. Každý ale může své chování vhodně upravovat a negativní projevy potlačovat. Schovat

hlavu do písku jako pštros nic nevyřeší. Každý den se nějak chováme, projevujeme, každý den se setkáváme s dalšími lidmi ať v rodině či v zaměstnání a negativní chování se projevuje na každém kroku. Škodíme sobě, ubližujeme ostatním, ničíme si vztahy i zdraví. Rozumnější je přiznat sám před sebou své chyby a snažit se je napravovat. Typologie je cestou k sebezdokonalování tou nejpřirozenější formou. Typologie je náročná. Návštěvník typologické poradny se dozví informace o tom, co by měl ve svém životním stylu, ve své životosprávě nebo svém jednání a způsobu chování upravit. Záleží tedy na každém, jak s informacemi naloží, zda změní svůj životní styl a styl svého chování. Nejjednodušší, nezdravější a nejpřirozenější cestou je změna nebo úprava stravy. Potraviny obsahují v přirozené a přírodní formě látky, které tělo zpracuje bez problémů a vedlejších účinků. Složení stravy tím správným způsobem může mít velmi pozitivní léčebné účinky. Změna jídelníčku jako způsob léčby je účinnější než umělá vytvořené léky, které zatěžují trávicí soustavu a působí na zdravotní stav jedince. Bohužel většina lidí raději spolkne pilulku, než by změnila své zaběhnuté stereotypy nezdravého životního stylu. To samé se týká úpravy povahy. Bez tvrdé práce sama na sobě se chování jedince změnit nedá, a proto řada návštěvníků typologické poradny raději svaluje vinu na poradce, jeho neúčinné metody, rady a doporučení. Skutečnost je ale jiná, pravým důvodem, proč změna chování nefunguje, jsou stereotypy v životě jedince, pohodlnost a přímo lenost sám se sebou něco udělat.

Typologie je cesta jak zlepšit vztah jedince k sobě samému i k ostatním, cesta jak pochopit nejen sebe ale i své okolí. Typologie není dogma ale využíváním rad a poskytnutých informací je možné zlepšit své zdraví, vztahy a svůj celkový život. Je třeba na sobě neustále pracovat, vzdělávat se v této oblasti, přijímat informace a výsledky se dříve nebo později dostaví.

2. OBJASNĚNÍ NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH POJMŮ

2.1 Osobnost

Rodíme se s určitými fyzickými a psychickými dispozicemi, které jsou často jen obtížně měnitelné, některé dokonce neměnné. Osobnostní parametry a charakteristiky do nás vložila sama příroda. Z hlediska rozvoje osobnosti je pro každého jedince důležité především uvědomit si, že některé z těchto osobnostních charakteristik jsou prostě dané, a i kdyby se snažil o změnu v maximální míře, výsledek bude minimální, v některém případě dokonce žádný.

Jako příklad můžeme uvést fyzické vlastnosti, např. výšku postavy. Pokud je v rodinných genech předurčeno, že jedinec doroste do výšky sto padesát centimetrů, pokusy zvýšit svoji postavu cvičením, nebo různými doplňky stravy nepřinesou výsledek.

Dalším vhodným příkladem jsou nadání, talenty. Někdo dokáže po prvním poslechu bezchybně přehrát melodii, kterou slyšel, někdo nakreslí nebo vymodeluje bez problémů cokoli, někdo ohromuje okolí obrovskou fantazií, uměním komunikovat, precizní výřečností a uměním rychle reagovat na jednání a chování druhých lidí ve společnosti. Toto jsou již oblasti, kde učení, výcvik, trénink může přinést určitý výsledek, ale patrně nebude zcela odpovídat vynaloženému úsilí.

Pojem osobnost člověka lze chápat jako soubor všech projevů chování, prožívání či vnímání, který je typický vždy pro konkrétního člověka. Osobnost člověka se utváří a mění v průběhu celého života, ovlivňují ji zážitky, socializace, psychický vývoj i to, jaký postoj má jedinec sám k sobě. I na první pohled bezvýznamná událost může být důvodem velkých změn v psychice, tedy i osobnosti. Osobnost člověka prochází neustálým vývojem.

Je tedy jasné, že zkoumání osobnosti člověka není zrovna nejjednodušší.

„Osobnost je souhrn psychologických vlastností příznačných pro daného člověka, tvořících spolu organizovaný celek a projevujících se v jeho jednání. Psychickými vlastnostmi osobnosti nazýváme takové vlastnosti člověka, které jsou pro něho a které určují jeho chování. Takovou vlastností může být např. Čestnost, domýšlivost, moudrost, přesnost, pracovní nadšení, lenost, hluboký zájem o kopanou, touha stát se učitelkou atd. Každá z uvedených vlastností se stává psychickou vlastností, když se u člověka projevuje v takové míře, že je pro něj příznačná, typická, že ho charakterizuje. Tak např. domýšlivost se stává psychickou vlastností osobnosti, když příslušného člověka můžeme charakterizovat jako člověka domýšlivého…"(Štefanovič, Rosina, 1960 s. 241)

Studiem osobnosti člověka se zabývá společenská věda psychologie. Pro určení typu osobnosti se především používají diagnostické testy. Zpravidla se jedná o sady otázek, na něž klient odpovídá volně nebo zvolí jednu z nabízených možností. Testy osobnosti měří především temperament. Ten představuje soubor relativně stálých a vrozených vlastností. Jeho změna je možná jen do velmi omezené míry. Typicky temperamentovými typy jsou například dimenze extrovert – introvert nebo všeobecně známé kategorie flegmatik, cholerik, sangvinik a melancholik. Člověk, který často vybuchuje, má prudší povahu, ale rychle se uklidní, takový bude v podstatě celý život, stejně tak se flegmatický kliďas pravděpodobně nezačne v pozdějším věku více stresovat. Osobnostní testy můžeme rozdělit na dotazníky, objektivní testy osobnosti, projektivní testy a posuzovací stupnice.

V dotazníku jedinec vypovídá sám o sobě, jedná se vlastně o formalizovaný rozhovor. Respondent na otázku v dotazníku nebo na nějaké tvrzení odpovídá vybranou nabídnutou odpovědí ano, ne asi ano, spíše ne, nejsem si jist. Výsledky dotazníkového šetření mohou být bezděčně nebo záměrně respondentem zkresleny, podle toho jak dotazovaný vnímá sám sebe.

Objektivní testy osobnosti zkoumají vlastnosti osobnosti a blíží se výkonnostním testům, respondent nemá zpravidla možnost test zkreslit. Objektivním testem je například test „detektor lži", test aspirační úrovně, test vytrvalosti, test volní regulace.

Při zpracování projektivních testů není respondentovi zřejmé, co je vlastně předmětem testování a svoji odpověď na otázku nemá pod kontrolou. Projekční testy jsou dokonalejší než dotazníky, jsou zaměřeny na potřeby, postoje, názory, emoce, reakce na stres. S projekčními testy by měl pracovat zkušený poradce, psycholog.

Posuzovací stupnice není test v pravém slova smyslu, mohou být sebeposuzovací jako doplněk ke klasickému psychologickému testu nebo k testu chování. Objektivní posuzovací stupnice jsou doplňkem k testu chování. Objektivní stupnicí je záznam neverbálního chování. Výsledné hodnocení je závislé na zkušenosti poradce nebo psychologa.

„*Psychologický test je v podstatě experimentem, plně standardizovaným postupem, při kterém u testovaného navozujeme chování, odpověď v kontrolovaných podmínkách, což pak umožňuje statisticky srovnávat testované navzájem či testovaného s určitou skupinou lidí. Každý psychologický test hodný toho jména má určité psychometrické charakteristiky, které jsou reprezentovány termíny: objektivita, standardizace, reliabilita a validita*…“(Hroník, 1999, s. 172)

Testy osobnosti se používají ke zjišťování typů osobnosti člověka. Testy osobnosti mají stupnice, které měří jednotlivé psychologické proměnné a pomáhají určit, zda se jedná o normu anebo o patologii, která vyžaduje další péči. Některé testy mají schopnost rozpoznávat určitá psychická onemocnění.

Užitek z těchto metod však může mít úplně každý, tím, že získá více informací o sobě, lépe se pozná a porozumí. Testy pomáhají určovat diagnózu duševního i fyzického stavu jedince. Slouží i k hlubšímu poznání a porozumění těch, kteří si test zpracovávají. V kombinaci s jednoduchým IQ testem a doplňujícími otázkami může vzniknout velmi užitečný nástroj, který umí zjistit základní psychologický profil člověka, pomoci mu s výběrem povolání, ukázat mu, kde má silná i slabá místa.

2.2 Charakter

Charakterové vlastnosti jsou zvnitřněné hodnoty člověka ve vztahu k ostatním lidem, ke společnosti, k sobě samému, k práci, k učení ke hře.

„*Termín charakter je odvozen z řeckého slova, které znamená vrývat nebo, jako substantivum, vryp, tedy něco výrazně vytvořeného, čím je jedinec poznamenán, čím je nápadný, a v tomto smyslu pak znamená povahu, tj. něco trvaleji osobitého…“* (Nakonečný, 2003, s. 253)

Lidé se navzájem liší svými potřebami, zájmy, schopnostmi, temperamentem ale i způsobem životního stylu. To znamená, jak uplatňují své schopnosti, zájmy, jaký mají poměr k práci, k sobě samým i k druhým lidem. Charakter je projevem postoje člověka, úzce souvisí s temperamentovými vlastnostmi jedince. Temperament je dynamickou stránkou charakteru.

2.3 Temperament

Pod pojmem temperament rozumíme celou skupinu vlastností zobrazující celkový styl prožívání a chování člověka. Jedná se o celkové citové ladění osobnosti, tj. o převládající náladu, způsob citové a volní vzrušivosti, reaktivitu a aktivitu. Temperament je souhrn psychických vlastností osobnosti, charakteristických nebo vrozených rysů, které určují formální průběh duševního dění a jednání člověka. Temperament je určován citovými vlastnostmi citovostí, citlivostí, náladovostí a výrazovostí. Citovostí se rozumí množství citových zážitků, které u jedince vznikají na určitý podnět. Citlivostí, citovou dráždivostí je vyjádřena vlastnost, kdy u jedince vznikají nové pocity na různé podněty. Jedinec s dráždivým temperamentem se rozzlobí, rozveselí, nadchne, znechutí i na velmi malé podněty. Opakem je jedinec, kterého citově vzruší jen velmi silné podněty. Náladovostí rozumíme stav jedince, který se nechá ovládat city, emocemi, zápornými i kladnými (mrzutost, skleslost,

veselost, nadšení), Výrazovost určuje, jak se citové zážitky a prožitky projevují navenek, zda neverbální i verbální komunikace (mimika, gestikulace, řeč) probíhají přiměřeně citovému podnětu, nebo nejsou ovládány a jedinec se projevuje velmi afektovaně a nepřiměřeně.

Temperament je tedy spjat se vzrušivostí – tj. mírou odpovědi určitého člověka na různé podněty - a zahrnuje i tendenci měnit nálady. Lidé se navzájem liší nejen prožívání svého duševního života (vnímáním, pamatováním, myšlením, zájmy), ale i formou - reakcemi na podněty. Temperament určuje dynamiku celého prožívání a chování osobnosti.

Dynamika prožívání

Prožívání je součástí sebevědomí. Prožívání člověka je spojeno s jeho chováním, jednáním. Chování a jednání člověka nemusí být vždy tak výrazné, aby se dalo dobře pozorovat. Jedinec může například o něčem přemýšlet, o něčem sní, něco si představovat, v tomto případě těžko poznáme na co myslí, o čem sní. Lidské prožívání nemůže zkoumat pouhým pozorováním chování a jednání jedince.

„Prožívání, zakoušené psychické obsahy, více či méně uvědomované, značně individuální a těžko sdělitelné. Proto behaviorismus vyloučil prožívání ze svého zkoumání a zaměřuje se jen na chování, které lze pozorovat…“ (Všeobecná encyklopedie, 1999, s. 274)

Prožívání lidského jedince je ovlivněno všemi informacemi, znalostmi, zkušenostmi a zážitky, které jedinec „nasbírá“ během celého svého života.

Prožívání ovlivňují duševní zážitky, životní zkušenosti, ale i jejich absence, například, kdy se jedná o ještě nevyzrálou osobnost, která nemá ještě vytvořeny svoje postoje a hodnotovou orientaci. Duševní zážitky jsou všechny vnitřní procesy a stavy, které se odehrávají v psychice jedince, jedná se o vjemy, představy, emoce, funkce paměti. Prožívání každého jedince je individuální záležitost, která je ovlivněna danou situací, aktuálním fyzickým a

duševním stavem jedince. Prožíváním si jedinec uvědomuje nejen okolní realitu, ve které se nachází, ale i sám sebe, svoje reakce na podněty okolí. Prožívání může jedince vyjádřit výtvarně – malbou, kresbou, hudebně, řečí.

Schopnost je předpoklad k určité duševní nebo fyzické činnosti.

„*Schopnosti vnímání se týkají především přijímání a zpracování informace. Obvykle se rozlišují podle určitého smyslového orgánu, kterým je podnět vnímán. Percipovaný podnět je v mozku zpracováván…*“ (Hroník, 1999, s. 219)

„*Mezi schopnosti vnímání můžeme zařadit i pozornost, která je jedním z mechanismů regulace psychické aktivity a představuje formální stránku vnímání…*“(Hroník, 1999, s. 219)

2.4 Emoce

Emoce jsou reakce na životně důležité situace, dávají jedinci šance na přežití a jsou jedněmi z komunikačních kanálů mezi lidmi. Vlastnostmi emocí jsou především citlivost – schopnost emoce prožívat, a citovost – hloubka prožívání emočních situací. Kvalitu emocí lze posuzovat především podle intenzity (hloubky) a doby trvání.

„***Emoce***, *subjektivní zážitky charakterizované libostí nebo nelibostí (radost, hněv aj.), provázené fyziologickými změnami (svalového napětí, krevního tlaku, srdečního tepu apod.) a projevující se v chování, zejm. mimikou a pantomimikou. Vznikají v souvislosti s uspokojováním potřeb, podněcují k akci (vzdalování či přibližování se zdroji libosti nebo nelibosti). Jsou charakterizovány intenzitou (cit, nálada, afekt, vášeň) nebo trváním (afekt oproti náladě). Bývají vázány na objekt (citový vztah) nebo jsou neurčité (citový stav). Rozlišují se emoce vyšší (láska, soustrast), emoce nižší (afekt, vztek); podle toho, k čemu se vztahují, se dělí na emoce intelektuální (radost*

z poznání), estetické (z uměleckého díla), etické (z pomoci druhému) a podobně…" (Všeobecná encyklopedie**,** 1999, s. 366)

Některé z vlastností, se kterými se jedinec narodil, lze změnit. Jedná se o vlastnosti z oblasti takzvané emoční nebo emocionální inteligence. Emocionální inteligence není jen suchý teoretický pojem, oddělený od běžného života. Naopak – emocionální – emoční inteligence se týká zpracování informací, se kterými se setkáváme denně a které musíme rychle, spontánně a bez dlouhého teoretického bádání zpracovávat, použít a odpovídat na podněty z okolního světa.

2.5 Emoční - emocionální inteligence (EQ)

Emoční inteligence je schopnost jedince zvládnout své emoce na jedné straně a vcítit se do emocí ostatních lidí na straně druhé.

Na emoční inteligenci se můžeme podívat nejčastěji z pěti základních úhlů a to je sebevědomí jedince (znalost svých vlastních emocí), organizace vlastního života (ovládání svých vlastních emocí), sebemotivace, empatie a komunikace s druhými lidmi.

„*Sebevědomí má celou řadu složek. Především je to prožívání a uvědomování vlastního těla, které je někdy v popředí pozornosti, jindy v pozadí…"* (Tardy, Čáp, 1968, s. 130)

V sebevědomí – sebepojetí jedinec rozlišuje to, co pouze prožívá a to, co lze vyjádřit slovy. Pomocí řeči lze vyjádřit jen minimum toho, co člověk prožívá. Psychický jev sebepojetí se viditelně projevuje v chování jedince. Obraz svého sebepojetí ovlivňuje především sám jedinec, ale i lidé kolem něho. Je třeba, aby člověk pokud možno přemýšlel sám o sobě pozitivně a takto posiloval svůj celkový sebeobraz. Zpětnou vazbou pro obraz sebepojetí je vnímání toho, jak jedince posuzují ostatní, jak s ním hovoří, jak ho pozorují,

jak s ním komunikují verbálně i neverbálně. Sebepojetí obsahuje vlastní identitu člověka, sebeúctu, sebepřijetí, sebedůvěru. Sebepojetí jedince velmi výrazně ovlivňuje jeho sebepoznávání, vnímání své vlastní tělesnosti, svého myšlení, citů, temperamentu, charakteru, postojů, hodnot a schopnosti komunikace s ostatními.

Další složkou sebevědomí je sebehodnocení. Sebehodnocení záleží na celkovém založení jedince, člověk se posuzuje z pozitivního nebo negativního hlediska, z dané situace nebo z delšího časového období. Posuzuje svoji cenu, shromažďuje informace o sobě samém a zkušenosti ve vztazích s ostatními lidmi. Negativní sebehodnocení souvisí s pocity méněcennosti.

K dalším složkám sebevědomí patří i sebedůvěra, to je vědomí o svých schopnostech a dovednostech. Pocit méněcennosti může negativně působit na sebedůvěru jedince. Rozdíl mezi sebehodnocením a sebedůvěrou bychom mohli najít v zaměření, sebedůvěra je zaměřena do budoucnosti, v sebehodnocení čerpá jedinec informace sám o sobě z minulosti a současnosti. Do sebevědomí patří i sebepřijetí – vědomí si svých vlastních kvalit, svých kladných ale i negativních vlastností, ale především pozitivní přemýšlení o sobě samém.

Organizaci vlastního života lze kontrolovat a ovlivňovat regulací vlastního chování a jednání jedince, plánováním vlastního života, organizování svého vlastního času (čas práce, čas učení, čas odpočinku a relaxace, čas spánku).

V organizaci vlastního života jedince je důležitá vůle. Podmínkou úspěšných volních činností je vyzrálá dospělá osobnost, zkušenosti a schopnost sebeřízení a seberegulace. Sociálně zrale osobnosti jsou jedinci, kteří znají sami sebe, mají kladné sebepojetí a sebehodnocení. Jsou vnitřně nezávislí, mají vědomí vlastní důležitosti s pocity zodpovědnosti. S lidmi tyto osobnosti udržují vstřícné a pozitivní vztahy. Mají vytvořenou svoji životní filozofii a kladný postoj k sobě i ostatním lidem.

Mezi volní vlastnosti patří svědomitost, odpovědnost, rozhodnost, vytrvalost a statečnost. Vůle je vědomé úsilí k dosažení cíle, který si jedinec vědomě stanovil. Toto volní úsilí souvisí s řízenou volbou potlačit určité

chování a jednání, která jedince odvádí od stanoveného cíle nebo od cesty k tomuto cíli. Vůle může naopak pozitivně některé jednání a chování aktivovat, jedinec provádí činnosti, které nechce provádět, ale jsou důležité k uskutečňování stanovených cílů.

Sebemotivace je soubor postojů, který patří mezi dynamickou složku osobnostních předpokladů. Jedinec, který má vysokou úroveň sebemotivace, pracuje samostatně, kreativně, iniciativně si hledá své další úkoly, pracovní činnosti jsou pro něho zábavné, práce je pro něho motivací. Pro sebemotivaci je velmi důležité používání slovních obratů místo negativního „musím“ používáme „chci“. Cíl, kterého chce jedinec dosáhnout, je třeba přesně pojmenovat, napsat si na list papíru a viditelně umístit – cíl je třeba mít neustále na očích, je třeba ho vizualizovat – předem si představit pocit úspěchu po dosažení cíle. Sebemotivace také pracuje se zpětnou vazbou a odměnami za dílčí úspěch.

Empatie je schopnost vcítění se do pocitů a myšlení druhých lidí a snažit se jim porozumět. Empatie je jedním z předpokladů emoční inteligence. Empatie jako schopnost může být velmi vzácně vrozená, někteří jedinci mohou mít zvláštní nadání na vciťování se do emocí a motivů druhých a třetí, největší skupina se empatii učí používat. Empatii jako základní pojem používá C. R. Rogers ve své humanistické psychologii

Komunikace s druhými lidmi může probíhat verbálně, pomocí řeči tj. komunikace mluvená, písemná (pomocí emailu, faxu) a znaková. Neverbálně (mimoslovní)komunikace probíhá pomocí gestikulace, posunků, této komunikaci se říká řeč těla. Další mimoslovní komunikace je pomocí symboliky, obrazů (piktogramy, dopravní značky).

Přímá komunikace probíhá v bezprostředním styku, tváří v tvář (face to face), nepřímá například pomocí telefonu nebo ICT.

Neverbální komunikace, řeč těla, prozradí mnohem více o skutečných pocitech a myšlení komunikačního partnera, protože je velmi často řízená podvědomím. Je třeba, aby obě komunikace verbální i neverbální byly

v souladu a jedinec to, co říká, aby si i myslel. Nelze nekomunikovat, komunikujeme vždy, i když si myslíme, že nemluvíme a máme své projevy pod kontrolou.

Komunikace je pro jedince velmi důležitá. Člověk bez komunikačního styku s ostatními lidmi ztrácí podstatu svého bytí. Komunikace ovlivňuje druhé lidi, s kterými jsme ve vzájemném vztahu. V přímé komunikaci máme zprostředkovanou zpětnou vazbu, reakci na naše sdělení a je možné komunikaci řídit. V přímé komunikaci nám pomáhá i řeč těla komunikující osoby, její oblečení, vystupování i momentální nálada.

V psychice člověka mohou nastat situace, kdy je komunikace ztížená, jedná se o bariery v komunikaci, například tréma, strach z chyby, strach z posměchu, stud, pocit méněcennosti.

2.6 Motivace, motivy

Motivy jsou psychologické příčiny chování. Jsou to pohnutky k dosahování určitých finálních psychických stavů, reakcí nebo uspokojování. Formy motivace jsou potřeby, zájmy a ideály.

Mezi druhy motivů patří motivy fyziologické, potřeby jako je potrava, teplo, odpočinek, pohyb, bezpečí. Dalšími motivy jsou potřeby sociogenní , které vyjadřují potřeby člověka jako sociální bytosti, jako je uznání, opora, kompetence. A. H. Maslow stanovil pro nejvyšší potřeby – potřeby sebeaktualizace pojem metapotřeby a vytvořil hierarchický systém potřeb. Maslow chápe potřebu jako podmínku k udržení fyzického a duševního zdraví. Mezi základní potřeby dle Maslowa patří fyziologické potřeby jako uspokojení hladu, žízně, tepla, sexu. Mezi psychologické potřeby patří pocit lásky, pocit respektu, akceptace druhými lidmi, pocit k někomu patřit. Posledními potřebami jsou potřeby seberealizace – být tím, kým mohu být, potřeba osobního růstu, potřeba objevovat, tvořit. Vyšší potřeby jako prožívané pohnutky nastupují tehdy, pokud jsou alespoň z části uspokojeny potřeby nižší. Existují však i výjimky v principu hierarchie potřeb. Někteří lidé jsou vrozeně

tvořiví a u některých jedinců může být trvale snížena snaha po dosahování vyšších cílů v důsledku masivní deprivace základních potřeb v minulosti.

„*Motivace není přímo pozorovatelná, a že je to hypotetická konstrukce, kterou zavedli psychologové, aby mohli vysvětlit chování člověka. Na existenci a sílu motivace usuzujeme z aktivit, tj. z rozsahu, v němž jedinec usiluje o dosažení určitého cíle. Rozpoznáme ji i v efektivnosti učení, ve změnách výkonu, v trvání stejného chování za různých podmínek apod. Určení působnosti jednotlivých motivů v lidském chování je ovšem obtížné, protože motivace lidského chování je komplexní. Proto je také neobyčejně obtížné motivy klasifikovat. Výraz daného motivu kolísá od jedince k jedinci, stejné motivy se mohou vyjadřovat různým chováním, podobné chování může být výsledkem působení různých motivů, chování osobnosti v daném čase vyplývá z mnoha současně se vyskytujících a vzájemně na sebe působících motivů. K dokreslení obrazu je třeba podotknout, že na chování nepůsobí jen motivy, ale i osobnostní a vnější, zejména sociální podmínky, v nichž motivy působí…*“ (Homola, 1972, s. 13)

3. HISTORICKÝ PŘEHLED TYPOLOGIE

3.1 Antická typologie

Typologie má své kořeny již v době antiky. Mezi prvními zastánci metody typologie byli Hippokrates a Galénos. V antice se předpokládalo, že celkový duševní stav člověka závisí na množství a poměru mezi jeho tělesnými tekutinami – převládá-li v těle jedince krev, znamená to, že jeho temperament je sangvinický, je-li v těle převaha hlenu, jedná se o flegmatický temperament, nejvíc žluči představuje cholerický temperament a převaha černé žluči zase melancholický temperament. Z toho byly pak odvozeny povahové vlastnosti jednotlivých typů temperamentu – sangvinici bývají přátelští, dobrosrdeční, aktivní, veselí a společenští, jsou optimisté, velice rychle se pro někoho nebo pro něco nadchnou. Většinou nejsou sebekritičtí, ale jsou otevření, rádi rozhodují, jsou podnikaví a rádi a často mluví, také se velmi rádi poslouchají. Flegmatici jsou klidní, většinou se nezajímají o dění okolo sebe, jsou pomalí v rozhodování i tempem svého života, jsou věrní a spolehliví. Mají stálé postoje, někomu připadají, že jsou lhostejní ke všemu, co je aktuálně nezajímá. Působí na své okolí dojmem, že je jim všechno jedno. Třetí typ cholerik je představitel výbušného temperamentu, bývá vzteklý, podrážděný ale jak rychle vybuchne tak rychle se zklidní. Cholerici jsou velmi netrpěliví, prudcí a neumí ovládat své city a emoce. Poslední typ temperamentu – melancholik je od přírody rozený pesimista, přecitlivělý, většinou má smutnou náladu, je plačtivý, vyhledává ticho a samotu, lítostivý a většinou mu dělá velké potíže přizpůsobit se svému okolí.

Většinou žádná osobnost není plně vyhraněna jako jen jeden typ typologie,čisté typy jsou většinou anomálie ve společnosti. Psychické vlastnosti osobnosti jsou poskládány jako střípky mozaiky z jednotlivých částí typů temperamentů, proto je pro jednotlivce možné se přizpůsobovat situacím v běžném životě, protože každá osobnost v sobě v určitém poměru obsahuje všechny čtyři temperamentové typy.

Hippokratova typologie se řadí mezi klasické typologie, je stále používána a mnoho psychologů a psychiatrů z ní vychází ve svých nových teoriích typologií.

3.2 Typologie I. P. Pavlova

Typologie vzniklá v antickém Řecku byla základem pro vznik další typologie, kterou ověřil svými výzkumy ruský fyziolog, psycholog a lékař Ivan Petrovič Pavlov (1849 – 1936). Tento ruský vědec v roce 1904 obdržel Nobelovu cenu za fyziologii a medicínu. Svůj výzkum prováděl na psech a všiml si různých reakcí zvířat na různé podněty. I. P. Pavlov navázal svým neurofyziologickým pojetím na antické rozdělení temperamentu na jeho čtyři typy. Temperament je způsob, dynamika prožívání a chování, představuje energetický základ osobnosti I. P. Pavlov používal antické rozdělení a pojmenování temperamentu, ale přiřadil těmto čtyřem pojmům charakteristiky – podráždění, útlum, vyrovnanost a pohyblivost.

Typ slabý představuje člověka, je přecitlivělý, snadno zranitelný, na silné podněty reaguje špatně, tento slabý typ odpovídá typu melancholika. Dalším typem je typ silný, vyrovnaný, pohyblivý, pružně střídá vzruchy i útlumy a podle antické typologie odpovídá sangvinikovi. Typ člověka, který se často vzruší a na podněty reaguje nevyrovnaně, tedy typ silný nevyrovnaný, odpovídá cholerikovi. Typ, který vzruchy i útlumy střídá jen velmi pomalu, se nazývá typ silný vyrovnaný a nepohyblivý podle antického rozdělení se jedná o flegmatika.

Na antickou typologii temperament a výsledky vědeckého bádání I. P. Pavlova navázal Hans Jurgen Eysenck svojí typologií temperamentu.

3.3 Eysenckova teorie typologie

Hans Jurgen Eysenck (1916-1997) byl německý psycholog žijící v Londýně. Zabýval se zkoumáním osobnosti jedince. Vytvořil svoji temperamentovou typologii na základech typologie antické. Zkoumal osobnost lidí a na základě mnoha výzkumů dospěl k závěru, že podle toho jak jedinec přistupuje k ostatním lidem lze jeho temperament rozdělit do kategorií – extrovert, introvert, labilní, stabilní. Původní Eysenckova teorie obsahovala pouze dva pohledy na lidskou osobnost - neuroticismus a extroverzi. Později ji H. J. Eysenck doplnil o třetí pohled – psychoticismus. Eysenck společně s manželkou sestrojil Eysenckův osobnostní dotazník, který je i v současnosti používán jako nástroj k diagnostice a k testování osobnosti. Eysenckův osobnostní test není běžně k dispozici on-line, protože se jedná o metodu, kterou využívá psychologie a neměla by tedy být obecně známa veřejnosti, patří do rukou odborníků, kteří s touto metodou umí pracovat, a mohou klientům opravdu pomoci. Tento test umožňuje vytvoření základního osobnostního profilu.

Typologie osobnosti dle Eysencka vychází ze stanovení psychické vlastnosti, na stabilitě a labilitě lidské osobnosti. Eysenck, jako odborník v psychologii a psychiatrii zkoumal i poruchy osobnosti, které ale nemusí vždy znamenat snížení kvality prožívání jedinců. Závěry z výzkumů zařadil do své teorie typologie osobnosti, pracuje zde v první řadě s pojmem neuroticismus nebo také labilita, kdy je klient náchylný ke vzniku neuróz. Stabilita je pak opačný typ vlastnosti osobnosti. Oba pojmy o mnohém vypovídají. Příznakem lability celého organismu jsou časté výkyvy nálad, podrážděnost, nečekané reakce na podněty, pesimistické myšlení a zabývání se negativními situacemi. Labilita osobnosti bez rady odborníka, bez terapie může vést k neurózám, které poškozuji nejen psychiku jedince ale i jeho fyziologický stav a vede k onemocnění celého organismu. Opakem je stav jedince, který přemýšlí i o negativních situacích racionálně, vše řeší s chladnou hlavou, jeho nálady jsou

většinou optimistické a tento optimismus je schopen i rozdávat. Jedná se dle Eysenckovy typologie o stabilní typ, který většinou i překypuje zdravím.

Test osobnosti dle psychologa Eysenecka je založen na temperamentových vlastnostech neuroticismus, extroverze - introverze a psychoticismus.

Tyto tři vlastnosti (faktory) jsou na sobě nezávislé, to znamená, že u různých lidí mohou být zastoupené v libovolné intenzitě. Diagnóza neuroticismus znamená pro klienta možnou dispozici k neurotickému onemocnění. Tato vlastnost souvisí s přecitlivělostí s úzkostnými stavy a celkovou emoční labilitou. Neuroticismus jako vlastnost osobnosti je možno u jednotlivců zjistit a pozorovat od téměř žádných příznaků až po stanovení diagnózy neurotické osobnosti. Osoba s nízkým neuroticismem je emočně stabilní, po prožití emočně náročných situací se velmi rychle a dobře aklimatizuje a její psychika se vrátí do rovnováhy. Klient s nízkým stupněm neuroticismu je klidný a vyrovnaný. Osoba s diagnostikovaným vysokým stupněm neuroticismu je emočně velmi labilní, úzkostlivá, přecitlivělá, zabývá se přespříliš starostmi, které sama nemůže vyřešit, její nálady se velmi rychle střídají a mění a velmi často propadá depresím.

Jedinci s vysokým stupněm neuroticismu většinou velmi špatně spí a používají pro svůj spánek medikamenty. Velmi často trpí různými zdravotními problémy. Po vypjatých emočních situacích a zážitcích se jen velmi pomalu uklidňují. Osobnost s vysokým stupněm neuroticismu mívá nepředvídavé jednání a chování, často se chová nereálně, velmi těžko se přizpůsobuje situacím v běžném životě, jeho myšlení je velmi pomalé, ulpívavé.

Introverze a její opak extroverze jsou dva protikladné typy osobnosti. Typ introverta je zaměřený do svého nitra, neustále se kontroluje, je v zajetí svých myšlenkových pochodů, vyhledává samotu. Těžko navazuje vztahy, většinou jen s malým okruhem nejbližších lidí, spolupracovníků nebo rodinných příslušníků. Introvert je pořádkumilovný, spolehlivý, trochu pesimistický, klade velký důraz na etické principy, snaží se plánovat svůj život. Než se do nějaké činnosti pustí, velmi dlouho se rozhoduje. Svoje city a emoce má plně pod kontrolou, v jeho jednání nebo chování se neprojevuje agrese.

Extrovert je společenský, družný, má rád kolektiv, zábavu a vzrušení, má rád lidi kolem sebe, s nimiž si může povídat, je rád středem pozornosti. Má velké množství kamarádů a často i povrchních přátel. Není samotářský, rád pracuje v kolektivu. Extrovert má stále dobrou náladu, srší vtipem, nepřipouští si starosti, vše řeší s nadhledem. Na situace reaguje impulzivně, změny ve svém životě vítá, ne vždy je možné se na něho sto procentně spolehnout, svoje city a emoce nemá vždy pod úplnou kontrolou.

Poslední typ je psychoticismus – psychotismus, toto pojmenování typu zavedl do typologie Eysenck. Stanovení tohoto typu je výsledkem Eysenckova bádání, kdy zkoumal psychopatologické projevy jednotlivých osobností. Vysoké hodnoty psychotismu předurčují možnost vzniku psychotického onemocnění – schizofrenie. Psychotická osobnost je velmi samotářská, necitlivá, krutá až agresivní. Ve svém jednání nepoužívá naprosto žádné city, miluje vzrušení, adrenalin, nebezpečí, výstřednosti, neobvyklé situace a abnormální jevy. Komunikuje velmi zbrkle, používá výsměchu a chováním a jednáním pobuřuje.

3.4 Konstituční typologie podle Ernsta Kretschmera

Ernst Kretschmer (1888-1964) německý psychiatr zjistil na základě svých zkoumání, že existuje souvislost mezi fyzickou stavbou těla a způsobem psychického prožívání jedince. Tělesná konstituce (somatotyp) a typ charakteru, patří mezi dva základní pojmy této typologie. Ernst Kretschmer zkoumáním zjistil i určitou spojnici mezi tělesným typem a duševními chorobami. Ze závěrů svých výzkumů vypracoval metodu typologie, která rozlišuje tři typy osobnosti na základě tělesné konstituce - somatotypu.

Pyknický typ představuje osobu menšího vzrůstu, se silnou, zakulacenou postavou, oblými údy, vyklenutým břichem a kulatou hlavou. Tento typ je popsán podle Kretschmera jako cyklotymní typ charakteru, jedná se o osobu, u které se projevuje velmi časté střídání nálad. Tato osobnost má předpoklad

k propuknutí maniodepresivních chorob, je otevřená, dobrosrdečná, společenská, komunikativní, družná a realisticky vnímá svět.

Astenický typ někdy je také pojmenován jako leptosomní. Tento typ fyzicky působí velmi křehkým dojmem. Jde o vysokého, hubeného člověka s úzkými rameny, má ochablé svalstvo, plochý až propadlý hrudník a ostře řezané rysy v obličeji. Tomuto typu osobnosti odpovídá schizotymní typ charakteru, s vlastnostmi jako je nepřístupnost, uzavřenost, nepřizpůsobivost, přecitlivělost, odtažitost, orientace na svůj vnitřní svět. Pro tento typ platí ohrožení onemocněním schizofrenií.

Poslední typ, atletický, popisuje fyzickou stavbu osobnosti jako svalnatou, vysokou postavu, široká ramena a úzké boky, malá úzká lebka. Atletický typ představuje typ klidné, vyrovnané, spolehlivé osobnosti. Tento typ je velmi odolný, přizpůsobivý, věrný svým postojům. U tohoto typu není prokázán předpoklad k propuknutí duševních nemocí.

Kretschmerova typologie byla využívána především v minulosti, například v počátcích vývoje kriminalistických metod. Dnes je již téměř nevyužívána, protože ve své typologii používá především biologické znaky osobnosti. Jedinec se v průběhu svého života vyvíjí a neustále mění a tato metoda typologie používá kriteria velmi zjednodušená. Tři typy zařazují osobnosti do velmi jednoduchých „škatulek“, bohužel reálný život je velmi složitý a nelze vystačit pouze s těmito třemi zjednodušenými typy.

3.5 Svízelné typy osob

Se svízelnými typy se můžeme setkat většinou všude, v zaměstnání, v soukromém životě ve službách (jako zákazník, tak i pracovník služeb). Pro jednání s nimi bychom se měli vyzbrojit velkou odolností. Může nás potěšit zpráva, že je potkáme většinou jen zřídka.

V lékařském pojetí se nejedná v pravém slova smyslu o typy ale o diagnózy z oblasti psychologie a psychiatrie. Každý jedinec je originál, odlišuje se od ostatních lidí ve společnosti. Pokud odlišnost jedince překročí

limity chování, které jsou ve společnosti ještě únosné, nastanou problémy a konflikty. Každý z nás je jiný, má jiné touhy a přání, jinou postojovou orientaci. Abychom mohli s partnerem co nejlépe komunikovat, je nutné poznat jeho typ a své chování a jednání přizpůsobit, ale neponižovat sebe, druhé a ani se nechovat agresivně. Je možné použít techniky asertivního chování. Asertivní chování je někdy omylem chápáno jako jednoznačný návod na způsob chování, které člověk buď přijme, nebo nepřijme. Výsledkem správně pochopených a z naší osobnosti vycházejících způsobů jednání je zdravý, přímý, nemanipulativní a čitelný přístup k ostatním lidem. Jednat asertivně znamená pohybovat se v určitém pásmu mezi jedním extrémem – plachostí a druhým extrémem – agresivitou. Znamená to jednat s druhými čestně, slušně, neponižovat se, netrpět, umět se uplatnit a chovat se ohleduplně bez agrese.

Úzkostný typ je většinou velmi nerozhodný, má zábrany, bariery v komunikaci, obavy, potřebuje oporu autorit. Je třeba se obrnit velkou trpělivostí. Tento typ člověka stokrát měří, než řízne. Na všechno se opakovaně vyptá, vrací se znovu a znovu k již vysvětleným problémům, má tisíce „šťouravých“ otázek. V horším případě je zcela neznalý dané problematiky a jeho obavy a dotazy jsou nesmyslné. Za jeho jednáním a chováním vidíme obrovskou vnitřní nejistotu, paniku a obavu z toho, že udělá chybu. Překážky ve svém životě většinou neřeší, ale utíká od nich.

Úzkostně agresivní typ se brání agresivitou, snaží se zakrýt strach, nervozitu, výhružným a bojovným pohledem. Odmítá pomoc, je jízlivý a hysterický. Při komunikaci s ním je třeba

dávat předem najevo ochotu domluvit se a je třeba hovořit klidně a věcně. Nesnáší vstup do jeho osobní zóny, námitky a to, že se mu někdo pokusí postavit na odpor.

Pedantský (pedanterní) typ je typ velitele, který má vše v pořádku a pod kontrolou.

Ve svém životě používá mnoho zažitých rituálů. I jeho držení těla je vždy dokonalé. Vyžaduje zodpovědnost, jeho okolí to nemá s tímto typem člověka jednoduché, je konfliktní pokud narušíme jeho pořádek, styl a systém. Má rád lidi s řádem a disciplínou.

Nepřístupný typ - introvertní typ

Nepřístupný typ je klidný, pomalý, zdrženlivý, rozmrzelý, neřekne otevřeně názor, používá ironie, skrývá se za své postoje jako za masku.

Bezohledně agresivní

Bezohledně agresivní typ je nečitelný, nevyzpytatelný. Může mít nižší vzdělání nebo IQ. Nesnáší morálku, autority a formality, je zkrátka svůj.

Narcistně-agresivní typ

Jedinec tohoto typu se zabývá častými úpravami svého zevnějšku, neustále se sleduje. Okázale vystupuje. Rád se poslouchá. Jedná s ostatními jako s méněcennými, neschopnými, pologramotnými individui, přičemž demonstruje, jak on sám je dokonalý. Dává najevo, že jednat se spolupracovníky je pod jeho úroveň. Je arogantní a může říkat velmi necitlivě věci, které se každého normálního člověka musí nutně dotknout.

Narcistní typ - sebestředný, egocentrický, přivlastňuje (moje, naše), strhává vždy pozornost na sebe a mluví přemoudřele.

Histrionský typ – extrovertní typ

Histrion je herec, a aby předvedl, co v něm je, potřebuje publikum. Je rád středem pozornosti, pokud něco vyřizuje, vždy udělá scénu. Histrión je herec i režisér v jedné osobě, v silných emotivních situacích se snaží se na sebe strhnout veškerou pozornost okolí. Je nebezpečný vlivem na ostatní lidi. Vtahuje lidi do děje, vyjadřuje emoce, při konfliktu křičí, používá slovní výpady, snaží se ukázat. Nejlepší možná strategií pro zvládnutí tohoto typu

člověka je odvést ho do ústraní. Pokud to není možné, necháme ho „vybouřit“ a teprve potom reagujeme svými argumenty.

Pojem asertivita, význam slova je vnímán jako možnost efektivní komunikace. Slovo asertivita má původ v latinském slovu assertio což znamená tvrzení. Asertivita jako metoda komunikace patří do sociální psychologie. Moderní teorii asertivního tréninku ve svém díle popsal americký psycholog Andrew Salter (1914-1996). Styl asertivní komunikace stojí mezi dvěma extrémy, mezi agresivní komunikací a pasivní komunikací. Pasivní komunikace svojí pasivní složkou neodporuje manipulaci a zneužívání. Agresivní komunikace je útočný styl komunikace. Andrew Salter popsal asertivitu jako přímé a přiměřené vyjádření vlastních myšlenek a pocitů, aniž by jedinec porušil vlastní práva nebo práva druhých lidí. Asertivita pomáhá každému jedinci rozhodovat sám za sebe, dokázal se ovládat, dokázal řešit konflikty a problémy tak, aby byly vyřešeny. Asertivní chování jedince směřuje k dosažení jeho cíle slušným způsobem, který se neděje na úkor druhých a jedinec jedná dle pravidel slušného chování. V asertivní komunikaci se nikdo nesmí cítit provinile, ale dobře a nepropadá stresu. Jedinec dokáže vyjádřit svou žádost, za svá rozhodnutí umí nést následky, umí přijmout a vyjádřit kritiku a ve své komunikaci s ostatními je sebevědomou osobností s přiměřeným sebehodnocením. Asertivní komunikaci se může jedinec učit a naučit.

3.6 Psychologická typologie podle Carla Gustava Junga

C. G. Jung (1875-1961) švýcarský lékař a psychoterapeut, zakladatel analytické psychologie, zkoumal lidskou psychiku na pozadí umění, náboženství a filosofie. Zabýval se také zkoumáním příčin a léčením schizofrenie. Jung se zabýval experimentální psychologií a také se zabýval zkoumáním projevů duševních chorob. Pět let spolupracoval se Sigmundem Freudem, spojovala, je vzájemná důvěra a přátelství. Ve svých výzkumech se

shodovali v oblasti studia hysterie. Jung opustil teorii Freudovy psychoanalýzy a zaměřil se na zkoumání neosobní vrstvy lidské duše, kterou pojmenoval kolektivní nevědomí. Snažil se zachytit a popsat výsledky svých výzkumů jako metodiku jak se vypořádat se svým nevědomím.

Zavádí pojem psychické reality. Ve svých výzkumech dospěl ke zjištění, že se vědomí a nevědomí k sobě chovají jako dvě části celku, jedna druhou kompenzují a tvoří jednu společnou psychickou funkci.

Vypracoval koncepci psychologických typů. Zavádí kategorie povahy podle zaměření libida. Libido Jung chápe zcela jinak než S. Freud. Podle Junga je libido oproštěno od sexu a představuje životodárnou a univerzální sílu, která je nutná a prospěšná pro život člověka.

Povaha introvertní, kde libido je zaměřeno do nitra a extrovertní, kde je orientováno na vnější svět. Později typy doplnil ještě o čtyři základní funkce lidské psychiky o myšlení, vnímání, cit a intuici.

Psychologická typologie podle Junga rozděluje temperament osobnosti podle orientace na okolní svět.

Extrovert je ven obrácená osoba, zaměřená na podněty zvenčí. Většinou se jedná o otevřenou, vstřícnou osobnost, zaměřenou prakticky, která umí zpracovávat informace z okolního světa, je bytostí společenskou, zábavnou a umí se přizpůsobit realitě, z budoucnosti nemá strach. Extrovert snadno komunikuje a dokáže zahajovat a udržovat i hovor „o ničem“, jedná rozhodně a rychle až zbrkle, po citové stránce je velmi otevřený ale jeho city jsou většinou povrchní a je méně vnímavý ke svému okolí. Ke spokojenosti potřebuje být uprostřed dění, středem pozornosti, rád navštěvuje akce s větším množstvím lidí.

Introvert svou pozornost zaměřuje do svého vlastního nitra na svůj vnitřní svět. Většinou se jedná věřícího svým subjektivním pocitům než objektivnímu názoru. Je rád ve své vlastní samotě a nevyhledává společnost. Má problémy s komunikací, těžkosti mu způsobují změny v jeho okolí a má problémy s přizpůsobením se novým situacím. Je velmi často podezíravý, nedůvěřuje lidem, je velmi opatrný. Problémy neřeší, utíká před nimi. Často se vrací do minulosti, realita přítomnosti ho zraňuje. Je velmi vnímavý ke svému okolí,

empatický, přemýšlivý, rozvážný ve svém jednání a opatrný ve svých citech. Ve společnosti vydrží i mlčet. Rád komunikuje nepřímo, pomocí telefonu, emailu, dopisem. V případě nutnosti je po určitou dobu schopen se chovat extrovertně.

Velkým omylem je tvrzení, že introvertní osobnost je nevšímavá vůči svému okolí a naopak extravertní velmi všímavá. Skutečnost je ale jiná, extrovert je sice schopen vnímat podněty ze svého okolí ve velkém množství, ale s menší intenzitou. Introvert si sice všímá mnohem více detailů, ale nechává si je pro sebe.

Výsledky zkoumání C. G. Junga nebyly již během jeho života přijímány vždy jen kladně. Musel dokazovat, že jeho výsledky bádání vycházejí ze zkušeností, často ho obviňovali z esoterismu a teologové ho obviňovali, že psychologizuje Boha.

Výsledky jeho bádání se neomezují pouze na určité psychologické typy, berou v úvahu jakoukoliv povahu člověka. Jeho analytická psychologie nalezla mnoho stoupenců a pokračovatelů. Ještě za jeho života byl v roce 1948 v Curychu založen Institut C. G. Junga. Dnes funguje institut jako centrum tréninku analytiků a psychoterapeutů, místo pro setkávání vědců, studentů a pedagogů.

3.7 Fyziologická typologie podle Eduarda Sprangera

Německý psycholog pedagog a filozof Eduard. Spranger (1882-1963) vycházel z toho, že člověk jedná, chová se a rozhoduje se podle toho, jaký je jeho osobní cíl a po čem touží. Spranger ve své teorii typologie určil tři typologické dvojice *typ střízlivý* a protikladem je *typ vzletný*. Dalším typem je *typ receptivní (přijímající)* a protikladem je *typ originální (tvořivý).* Poslední dvojicí je *typ těžkomyslný* a jeho protiklad *typ optimistický (veselý).*

Stanovil ještě jednu typologii – *typologii životních forem, stylů a hodnot*. Rozlišil šest typů osobností.

Typ teoretický hledá vědeckou pravdu, je věcný, preferuje poznávání, tvoření systémů poznatků a zdolává předsudky.

Typ ekonomický má zájmy o praktické problémy běžného života, hodnoty posuzuje ekonomicky. Motivace jeho činností je ekonomická, preferuje zisk, blahobyt, materiální hodnoty a vše co dělá, musí mít užitek.

Pro *typ estetický* je nejdůležitější hodnotou krásno, vlastní dojmy, vnímá okolní svět senzitivně a intuitivně, často odtrženě od reality.

Typ sociální je lidumil, nemůže existovat sám bez ostatních lidí, snaží se jim pomáhat, své vlastní cíle podřizuje kolektivním cílům. V sociálním vztahu dominuje empatie, sympatie i antipatie, láska spolu s nenávistí.

Typ mocenský se snaží vládnout, touží po moci a úspěchu. Své vlastní cíle se snaží prosadit jako cíle kolektivní a závazné pro všechny.

Typ ideový (náboženský) hledá smysl a naplnění svého života ve víře v Boha a v duchovním směřování.

Koncepci Eduarda Sprangera použil Gordon Willard Allport (1897-1967) představitel humanistické psychologie, ve své teorii o základním směřování člověka. Pro Allporta je hodnota základním měřítkem pro to, co je a co není v životě člověka důležité.

Pro srovnání s teorií Sprangera.

Typ teoretický popisuje Allport jako osobnost zaměřenou na hledání pravdy, racionální s kritickým a empirickým přístupem k životu.

Typ ekonomický podle Allporta preferuje vše pragmatické a užitečné, praktické a podřízené vlivu peněz.

Pro *typ estetický* je hodnotou tvar, harmonie, kriteriem je krásno, dokonalost.

Typ sociální je orientován pouze na lásku, je to jediná uznávaná forma mezilidských vztahů. Teoretické, ekonomické a estetické postoje jsou dle Allporta chladné a nehumánní.

Místo *typu mocenského* uvádí Allport *typ politický*. Hlavní hodnotou je zde touha po moci, po vlivu a vůdčí roli.

Posledním typem je *typ náboženský* (u Sprangera typ ideový). Zde je nejdůležitější hodnotou porozumět světu jako celku, jednotu a vyšší význam Allport hledá v kosmu.

3.8 Belbinova typologie týmových rolí

Pro efektivní týmovou spolupráci je vhodné využít speciální typologie. Jedna z nejvyužívanějších je Belbinova typologii týmových rolí. Britský výzkumník a teoretik managementu Dr. Meredith Belbin ve druhé polovině 20. století popsal 9 týmových rolí, podle nichž také vytvořil test. Každá z Belbinových rolí má své výhody a nevýhody a o žádné z nich nelze říci, že je lepší než jiná. Typologie umožňuje charakterizovat předpoklady zkoumaného klienta ke kooperaci, týmové spolupráci, postihnout klíčové týmové role pracovníka v kategoriích: inovátor, vyhledávač zdrojů, realizátor, analytik, vyhodnocovač, týmový pracovník, dotahovač, expert, koordinátor, usměrňovač.

Podle testů na webových stránkách je možné zkusit zařadit sebe sama dle charakteristik jednotlivých typů. Test nám přinese výsledky v rovině sebepoznání, od které můžeme odvíjet svůj osobní rozvoj. Poté můžeme zkusit zařadit své spolupracovníky a popřemýšlet, jak s nimi jednat v zájmu co nejúspěšnější komunikace. Belbinova typologie týmových rolí je velmi vhodný nástroj pro manažery a vedoucí týmů. Mají-li možnost rozdělovat práci, využijí Belbinovu typologii k úvaze, pro koho je určitý úkol nejvhodnější.

Test umožňuje diagnostikovat a prognózovat u klienta tvořivost, myšlenkovou pružnost, zátěžovou odolnost, dominantnost, schopnost organizovat a vést druhé, schopnost spolupracovat – optimalizovat jeho zařazení v týmu, pracovní skupině – tak, aby jeho osobnostních předpokladů bylo v týmové spolupráci v daných podmínkách co nejlépe využito.

Týmové role podle Belbinovy klasifikace

Inovátor (Myslitel) je tvůrčí, má mnoho nápadů, umí řešit náročné úkoly, je flexibilní a dovede vymyslet řešení odlišné od konvenčních zvyklostí a tím posunout problém výrazně dopředu. Podle osobnostních rysů se jedná o nekonvenčního individualistu.

Tento typ je velmi tvořivý. Přichází s myšlenkami, ze kterých pocházejí hlavní vynálezy. Dává přednost vlastním postupům, pracuje s odstupem od ostatních členů týmu, využívá vlastní představivost a pracuje netradičními postupy. Inovátoři jsou introverti, kteří intenzivně reagují na kritiku ale i chválu. Jejich myšlenky a názory mohou být často radikální a nereálné. Tvoří nové návrhy, řeší složité problémy a podílejí se na základní fázi projektů. Inovátoři často bývají zakladatelé společnosti a tvůrci nových výrobků. Příliš inovátorů v jednom týmu může být nebezpečné, protože mají tendenci vnucovat ostatním své myšlenky a tím se dostávají do konfliktů.

Mezi zápory této role patří to, že se inovátor nezabývá méně podstatnými věcmi, je plně zaujat vymýšlením vlastních nápadů, a když je čas na realizaci věci, stále předkládá nové nápady. Nekomunikuje s ostatními příliš efektivně.

Vyhledávač zdrojů je plný energie a zapálený pro věc, hledá nové kontakty, objevuje další možnosti uplatnění. Počáteční nadšení však z něj může rychle vyprchat, někdy je nebezpečně optimistický. Jedná se o rychle reagující nadšence, aktivní, zvídavé a komunikativní osobnosti a extroverty. Mají velmi dobré komunikační schopnost, a schopnosti seznamovat se s lidmi. Vyhledávají nové příležitost, možnosti a kontakty. Nemají mnoho originálních myšlenek, ale dovedou chápat myšlenky ostatních a rozvíjet je. Jsou zdatní ve zjišťování, co je dosažitelné a co se může udělat. Ostatními jsou vřele přijímáni pro svou otevřenou, přátelskou povahu. Jedná se o uvolněné osobnosti se sklony ke zvědavosti a schopností vidět příležitosti ve všem novém. Potřebují stimulaci od ostatních, jinak jejich nadšení rychle klesá. Jsou potřební při vyhledávání příležitostí a při informování o nich. Jsou nejschopnější při navazování vnějších kontaktů a v zabezpečení jednání, která s nimi souvisí. Jsou vždy ve střehu, aby získali informace od ostatních.

Realizátor je spolehlivý, disciplinovaný, dokáže měnit myšlenky na skutky, z abstraktních návrhů dělá konkrétní produkt, uvažuje prakticky a racionálně. Není flexibilní, je konzervativní, těžko reaguje na změnu podmínek. Realizátoři mají všeobecný smysl pro praktičnost, pracovitost a disciplínu. Dávají přednost tvrdé práci a systematickému řešení problémů. Realizátoři jsou pro organizaci užiteční pro svou spolehlivost a schopnost aplikace. Vždy udělají to, co se udělat musí. Dosahují často vysokých manažerských pozic vzhledem k dobrým organizačním schopnostem. Jejich loajalita k firmě je méně závislá na vlastních zájmech. Postrádají ale spontánnost a vykazují známky přísnosti.

Analytik, vyhodnocovač (kontrolor) dovede volit optimální strategii, hodnotí všechny možnosti. Jeho úvahy jsou přesné, od ostatních požaduje kvalitní práci. Nedovede motivovat ostatní členy týmu, může být příliš kritický, přísný až destruktivní. Vyhodnocovači jsou seriozní, obezřelé osobnosti, které odolávají přílišnému nadšení. Jsou pomalejší v rozhodování a vše si promyslí. Mají schopnost kritického myšlení. Jsou schopni obezřele rozhodovat s ohledem na všechny faktory. Jsou to dobří myslitelé a zřídkakdy se mýlí. Myslitelé se nejlépe hodí pro analýzu problému, ohodnocení nápadů a návrhů. Analyzují klady a nedostatky. Někdo je může považovat za suchary, za nudné a příliš kritické. Některé lidi překvapuje, když se stanou manažery. Nicméně často obsazují strategická místa a dosahují vrcholových pozic. V některých činnostech úspěch nebo propad závisí na relativně malém množství kritických rozhodnutí. To je pravé prostředí pro vyhodnocovače.

Týmový pracovník (týmový hráč) je sociálně zdatný, dokáže mírnit a hasit konflikty, stará se o ostatní v týmu, vytváří příjemnou atmosféru. Tyto typy jsou největší oporou týmu. Jsou mírní, družní, mají zájem o ostatní. Jsou velmi pružní a přizpůsobiví různým situacím a lidem. Jsou vnímaví a diplomatičtí. Jsou dobrými posluchači a všeobecně oblíbenými členy skupiny. Jednají s citem pro danou práci, ale mohou být nerozhodní v kritických situacích. Nejsou schopni dělat důležitá a náročná rozhodnutí. Role týmových pracovníků

spočívá v zabraňování konfliktů, které uvnitř týmu hrozí. Umožňují tak efektivní jednání. Nemají rádi třenice, proto se jim snaží velkým obloukem vyhnout. Není neobvyklé, že se stávají manažery, zejména když mezi pracovníky převažují soutěživí formovači. To vytváří klima, kde jsou diplomatické schopnosti a vnímavost skutečným přínosem, a to zejména tam, kde se vyskytují konflikty, které musí být obratně potlačovány. Týmoví pracovníci nikoho neohrožují, a proto jsou nejvíce akceptováni a oblíbeni jako nadřízení. Mají na tým stmelující vliv. Morálka je lepší a zdá se, že lidé pod jejich vedením lépe spolupracují.

Dotahovač hlídá si termíny a limity, posouvá problém do konce, když už ostatní přestávají pracovat, je spolehlivý, pečlivý, perfekcionista a svědomitý. Dbá na to, aby dílo bylo bez chyb a hotové podle zadání. Má často zbytečné obavy, neumí spolupracovat s druhými, zejména protože, by mu narušili pořádek v jeho práci. Mají velkou kapacitu pro dokončování, jsou pozorní k detailům. Nezačnou nic, co by nebyli schopni dokončit. Jsou motivováni vnitřní horlivostí, i když navenek mohou vystupovat rozháraně. Jsou typickými introverty a potřebují velmi málo vnějších stimulů a podnětů. Dotahovači mohou být netolerantní k náhodným řešením, jsou to metodici. Nejsou přívrženci delegování, dávají přednost vlastnímu řešení úkolů. Dotahovači jsou nedocenitelní, když úkoly vyžadují velkou koncentraci a vysoký stupeň přesnosti. Prosazují smysl pro naléhavé úkoly uvnitř týmu a jsou dobří v dodržování harmonogramů. V řízení vynikají vysokou úrovní aspirace, zájmem o preciznost, detailní pozorností a dokončením akce.

Expert (specialista) je loajální a má rád svůj obor, jeho znalosti jsou velmi cenné, odhodlaně pracuje. Zabývá se však pouze úzkou oblastí, ve které se vyzná, sleduje to, co jej osobně zajímá, nedokáže skupině dát dynamiku a energii. Specialisté jsou zapálení jednotlivci, kteří se vyznačují zvládnutím technických dovedností a speciálními znalostmi. Jejich priority se soustřeďují na dosažení profesionální úrovně a rozšiřování a hájení své oblasti. Protože jim záleží zejména na vlastním poli působnosti, postrádají zájem o ostatní lidi.

Často jsou experty s velkými schopnostmi v úzkém oboru a mají problémy s komunikací. Specialisté hrají v některých týmech pro své znalosti nezastupitelnou úlohu. Často bývají zváni k rozhodnutí vyžadujícímu hluboké zkušenosti. Jako manažeři se ovšem neobejdou bez podpory.

Koordinátor má sebevědomí, pomáhá lidem v týmu, aby spolupracovali, dává je dohromady. Ujasňuje cíle, dodává energii. Jeho přínos je především mezilidský, umí se ovládat, profesně si práci zjednodušuje, někdy může manipulovat druhými lidmi. Charakteristickým znakem je jejich schopnost směrovat ostatní ke společnému cíli. Jsou zralí, sebejistí a důvěřují ostatním. V mezilidských vztazích rychle rozpoznají individuální talent a využijí ho v zájmu skupinových cílů. Ačkoliv koordinátoři nejsou bezpodmínečně nejchytřejší členové týmu, mají široký rozhled a všeobecně uznávaný respekt. Osvědčují se při vedení týmů s rozdílnými znalostmi a charakteristikami. Dobře vycházejí spíš s kolegy na stejné úrovni než při řízení mladších podřízených. Jejich mottem by mohlo být „konzultace při řízení“. Věří v klidné řešení problémů. V některých firmách mohou mít střety s formovači.

Usměrňovač (formovač) je velmi energický člen týmu, který tvoří hnací motor. Je odvážný a odhodlaný řešit i náročné úkoly a nečekané obtíže. Provokuje a někdy uráží ostatní, nepřispívá k dobrému klimatu ve skupině. Formovači jsou nazýváni soutěživci. Jsou vysoce motivovaní a mají spoustu „nervózní“ energie. Jsou to extroverti. Dokáží vytvářet silný tlak, vyhledávají soutěže s ostatními se záměrem vyhrát. Rádi vedou a nutí ostatní do akce. Když se objeví překážky, hledají jinou cestu. Jsou tvrdohlaví a asertivní, mají sklon reagovat velmi emocionálně na jakoukoliv formu nespokojenosti. Jsou jednostranní a hádaví, postrádají mezilidské porozumění. Jejich role je v týmu nejsoutěživější. Formovači mohou být dobrými manažery, protože vytvářejí akce, jsou průbojní a mají schopnost mobilizovat tým k akci. Vnášejí do týmu živo, vyvolávají tlak a jsou užiteční tam, kde různé komplikace věci zpomalují. Nad tyto politické záležitosti jsou povzneseni a reagují bez zábran. Neváhají podniknout nepopulární opatření. Jak vyplývá z názvu, snaží se dát tvar nebo

formu skupinové diskuzi nebo činnosti. Pravděpodobně jsou nejefektivnějšími členy týmu v zajištění akce.

3.9 Antropologická biotypologie

Antropologická biotypologie má svůj původ v nejstarších kulturách společnosti, kdy lidé zjistili a povšimli si, že různé znaky na těle člověka, ale i zvířete ukazují na povahové vlastnosti a zdravotní stav. Dosud je jen málo známo, že předmětem jedné z nejstarších věd světa je rozpoznávání vlastností jedinců podle vnějších znaků, například tvar těla, hlavy, nosu, uší, barva očí, vrásky, pihy atp. Dnes je tato vědní disciplína tak rozvinutá, že dokáže s neobyčejnou jistotou stanovit pomocí půl milionu fyziognomických znaků všech 43 tisíc povahových vlastností i kompletní zdravotní diagnózu. Tyto znaky umožňují stanovit každému jeho optimální povolání i vzájemnou kompatibilitu osob. Statické typologické znaky jsou nezávislé a jednoznačné. Většina znaků je na obličeji a na rukou, takže je prakticky nelze skrývat. Mimořádná přesnost typologické diagnózy je dána mimo jiné neobyčejnou důkladností ověřování znaků, mnohonásobností znaků pro určitou vlastnost, extrémní dlouhodobostí používání znaků, mimořádnou náročností na typology a systémovostí jejich přípravy.

Školy, podniky nebo investiční společnosti, které používají pro výběr pracovníků antropologickou biotypologii docilují ve výběru osob znatelně vyšší efektivnost, než při použití výběru bez typologie nebo s pomocí jiných typologií. Všechny vlastnosti nezbytné pro výkon určitého povolání jsou u osoby vykonávající své optimální povolání v plném souladu s tzv. profesiogramem. Taková osoba pak vynakládá při špičkovém výkonu svého povolání jen nezbytné minimum energie.

3.10 Eneagram

Eneagram přiřazuje každé osobnosti jedno číslo jako vrchol devíti úhelníku, a ukazuje, kam se člověk může posunout, a s kým by si mohl rozumět. Ke každému číslu tedy vlastně typu osobnosti jsou definovány jeho klady ale i zápory. Při stanovení typu osobnosti je potřeba vždy jít do hloubky. Eneagram není jednoduché škatulkování. Je to mapa a má hloubku. Každý člověk je unikátní a eneagram mu může pomoci najít skutečnou lidskou hodnotu.

Eneagram je hluboce propracovaný typologický systém, nauka o osobnosti s bohatou historií.

Na základě popisu různých typů charakterů nám umožňuje pochopit rozdíly mezi lidmi, podstatu a příčiny našeho myšlení, prožívání, chování a jednání.

Je využíván v psychologickém poradenství a v terapii (osobnostním rozvoji, partnerském poradenství, rodinném poradenství, pro řešení mezilidských vztahů, v oblasti řízení lidských zdrojů, v podnikatelské i obchodní sféře).

V oblasti osobní, rodinné, vztahové poskytuje základy k pochopení vlastního chování, jednání, reakcí na podněty i na chování našich blízkých (rodičů, dětí, příbuzných) přátel i lidí kolem nás. Umožňuje odhalit příčiny nezdarů, konfliktů a selhání. Odhaluje nejen kladné ale i záporné vlastnosti, umožňuje pochopit kompetence osobnosti a ukazuje možnosti jeho využití k pozitivním změnám a osobnímu růstu.

V pracovní oblasti naznačuje předpoklady či deficity typů pro určité druhy činností, profesí, pozic. Předpoklady pro vlastní pracovní chování dle charakteristik typů – zejména kategorie: ambicióznost, sebeprosazování, kariérismus, nepoctivost, podvod, povrchnost, výkonnost, samostatnost, potřeba moci a kontroly, perfekcionismus, tvořivost, přizpůsobivost, akceptace norem a pravidel, lenost, potřeba podpory, spolehlivost loajalita, sebedisciplína, schopnost spolupráce, systematičnost. Umožňuje analyzovat,

pochopit a předvídat chování spolupracovníků, zlepšit vztahy, zefektivnit komunikaci a předcházet konfliktům.

Je stanoveno devět typů: Jednička (perfekcionista, reformátor, kritik) Dvojka (pomocníci, dárci, ošetřovatelé), Trojka (sportovci, vítězové), Čtyřka (romantik, individualista, umělec) Pětka (pozorovatelé, objevitelé, přemýšliví), Šestka (loajalista), Sedmička (požitkář, dobrodruh, nadšenec), Osmička (vůdce, ochránce), Devítka (ochránce, vyjednávač).

3.11 Typologie MBTI

Typologie osobnosti MBTI vznikla na základě *obecného popisu typů C. G. Junga*, Rozdíl spočívá v tom, že Jungova teorie popisuje charakteristiku člověka podle jedné dominantní funkce a jejího zaměření ven nebo dovnitř (extrovert, introvert), zatímco popis osobnosti v praxi vyžaduje ještě další kriteria a v tomto směru typologie MBTI vyhovuje lépe. Další rozdíl je v tom, že Jung považoval například introvertně intuitivního člověka automaticky za "iracionálního", typologie MBTI by tento typ rozdělila na další dva: INFP (iracionálního introvertního intuitivce) a INFJ (racionálního introvertního intuitivce).

Typologii MBTI vytvořily během II. světové války americké psycholožky (matka s dcerou) Kathryn Cook Briggs (1875-1968) a Isabel Briggs – Meyers (1897 – 1980), na základě teorie psychologických typů švýcarského psychologa Carla Gustava Junga. Jung teorii publikoval poprvé v roce 1921 pod názvem „Psychologische Typen“. Typologie MBTI rozděluje populaci podle šestnácti typů, čtyř temperamentů a osmi preferencí.

Typologie MBTI je považována za jednu z nejpropracovanějších typologií.

„*Systém MBTI je tedy tvořen čtyřmi rozměry naší osobnosti. Každý z nich má dvě krajnosti, meze, mezi nimiž se rozprostírá pole našich preferencí. Pro*

každý z krajních bodů těchto rozměrů existuje písmenné označení vycházející z jejich anglických názvů, které jsou shodou okolností v některých případech shodné i s jejich českou podobou. Oněch osm písmen tvoří abecedu jakéhosi typologického esperanta, jímž lidé znalí tohoto systému komunikují a dorozumívají se. Extraverze je označována písmenem „E“ a Introverze písmenem „I“. Pokud dáváme přednost extroverzi alespoň v 50,1 procentu případů, objevuje se v označení našeho typu „E“, a v opačném případě příklonu k introverzi písmenko „I“. Typologie MBTI tak pomocí kombinace čtyř párů písmen, označujících polarity psychických funkcí, vymezuje celkem šestnáct osobnostních typů. Kolem nich se strukturuje a krystalizuje naše osobnost, formují se naše obvyklé postoje a přístupy. Kombinací osmi dvojic vzniká šestnáct typů, z nichž do jednoho patříme…“ (Čakrt, 2005, s. 22)

MBTI (Myers – Briggs Type Identificator)

Kořeny této typologie najdeme v 50. letech minulého století. Obě americké autorky společně vytvořily nástroj pro poznávání a zkoumání osobnosti jedince. Metoda MBTI dosáhla velké popularity a stala se „módní „ záležitostí v oblastech personalistiky, řízení lidských zdrojů a především prostředkem pro byznys. Výsledky tohoto dotazníkového šetření jsou opravdu průkazné a spolehlivé.

„*Typologie MBTI vychází z předpokladu, že lidské chování není nahodilé a lze je předvídat, protože se drží určitých pravidelností. Jsou-li v něm pravidelnosti, má-li nějakou stálost, pak je jistě možné jeho rozdílnosti utřídit. Rozdílnosti jsou pak zcela přirozené a neznamenají nějakou úchylku nebo nenormálnost. Je proto nesprávné přisuzovat těmto rozdílům hodnotící soudy, ztotožňovat je s chybami nebo nedostatky či zlou vůlí. Abychom začali tolerovat a vyrovnávat se s něčí odlišností a nechápali ji jako špatný úmysl, závadu nebo méněcennost, musí většina z nás na sobě dost zapracovat. Poznání druhých začíná poznáním sebe sama…*“(Čakrt, 2005, 19)

MBTI typologie lze využít pro nábor zaměstnanců v personálních agenturách, pro složení pracovního týmu ve firmách a společnostech,

v managementu pro nalezení vhodné kombinace typu nadřízených a podřízených, ale také pro zjištění optimálních vlastních studijních či rozhodovacích postupů samotného jedince. Tato typologie lze použít i v poradenství, při zjišťování vhodných partnerů

Na základě MBTI typologie lze poznat zcela přesně svoji osobnost, identifikovat své silné a slabé stránky a dle zjištěných výsledků testů pracovat na svém vlastním rozvoji. Zjištěné závěry v žádném případě nejsou hodnotící. Jde pouze o konstatování faktů, jejich vyhodnocení a závěry si již musí každý přizpůsobit svým představám o vlastním životě. Mnoho osobnostních parametrů máme možnost ovlivňovat. Tvrzení, že náš život je pouhým výsledkem působení vnějších okolností, na něž nemáme vliv, neobstojí. Rozhodnutí máme ve vlastních rukou.

Poznání druhých začíná poznáním sebe sama. To je východisko pro změnu našeho vlastního života. Výsledek testu může být pro jedince výzvou, vědomým přijetím a cestou pro rozvoj vlastní osobnosti, poznáním jejích silných a slabých stránek. Poznáním sebe sama docílíme zlepšení schopnosti přijímat a chápat ostatní lidi.

Systém MBTI typologie je postaven na čtyřech základních dimenzích osobnosti. Každá dimenze má krajní rozměry, krajní body, mezi kterými se každý jedinec pohybuje, jedná se o pole jeho preferencí. Tyto preference předurčují způsob jednání, chování, vnímání, přijímání okolního světa i sebe sama. Lze je změnit nebo upravit. Jedinec s e v průběhu svého života vyvíjí, dozrává a preference se mohou měnit, posunovat. Poznat typ své osobnosti je to, co je pro jedince nejdůležitější. K testu osobnosti je třeba přistupovat poctivě, nepodvádět a vyplňovat odpovědi tak jak situaci opravdu jedinec cítí. Zjištěné údaje z odpovědí na otázky z testu neznamenají horší nebo lepší výsledek, nejsou správné nebo špatné, pouze ukazují odlišnosti jedince. Není třeba proto hledat nějaké správné odpovědi tak, jak by to mělo být. Je třeba odpovídat upřímně.

Základní kategorie (preference) MBTI typologie:

Preference – čtyři dvojice

1. Zaměření osobnosti.

Jedná se o orientaci, postoj. Nejde o chování, ale o to, odkud především získáváme podněty pro své rozhodování a jednání. Ze sebe, zevnitř či zvenčí, ze svého okolí.

Extraverze (extraversion) – vnější zaměření

Typickými charakteristikami extravertního jedince jsou - zaměření na svět lidí, iniciativnost, expresivnost, vstřícnost, participativnost, vitální energie, komunikativnost a společenskost. Extraverti intenzivně vnímají okolí a jsou zaměřeni na kontakt s lidmi a realitou, rádi mluví a vyjadřují své pocity.

Introverze (introversion) – vnitřní zaměření.

Typickými charakteristikami introvertního jedince jsou tyto vlastnosti - zaměření na svůj vlastní vnitřní svět, reaktivnost, rezervovanost, intimnost, uvážlivost, poklid, naslouchání druhým, nezávislost. Introverti se dokážou soustředit na maličkosti a hlavně na myšlenky a pocity. Nevyhledávají tolik kontakt s okolím, který jim někdy může být i nepříjemný a raději poslouchají, než aby se zapojili do konverzace. Vše si předem promyslí, připraví si co řeknou, než aby ze sebe chrlili nesourodé informace.

2. Způsob získávání informací a poznatků

Smyslové vnímání = čití (sensing)

Lidé s preferencí smyslového vnímání přijímají věci tak, jak skutečně jsou, reagují na to, co jim jejich smysly přinášejí. Jejich vnímání vychází z konkrétních fyzických stimulů (čich, hmat, sluch, zrak, chuť). Jedinec s preferencí smyslového vnímání je zaměřen na současnost, na fakta, hmatatelné výsledky své činnosti. Tito jedinci rádi pracují, nevyhledávají ale řešení nových neznámých problémů, jsou konkrétní, realističtí, praktičtí, empiričtí, tradicionalističtí. Velmi dobře se pohybují ve skutečném světě, raději věci používají, než aby se zabývali tím, proč a jak fungují.

Intuitivní vnímání = intuice (intuition)

Intuice je preferencí, která vybízí k tomu, abychom nesledovali situace a podněty tak, jak jsou, ale jak by mohly být. Intuitivní typy předjímají budoucnost, nerespektují rutiny a ověřené postupy – hledají vše nové a objevné. Tito jedinci jsou velmi inovativní, kreativní, mají velkou fantazii. Intuice upřednostňuje myšlenky, teorie a fantazii. Tito jedinci rádi dělají věci pokaždé jinak, zkoumají, co se a proč a jak děje, a jak by se to dalo dělat lépe. Spíše než praxe je přitahuje budoucnost a různé abstraktní teorie

3. Zpracování poznatků a dat – rozhodování

Jedná se o použití, hodnocení a zpracování toho, co jsme vzali na vědomí.

Myšlení (thinking)-analytické zpracování.

Typická charakteristika jedince s preferencí myšlení. Myšlení hodnotí pomocí poznatků, podle pravdivosti. Tito jedinci jsou logičtí, racionální, tázající se, kritičtí a neústupní. Lépe pracují s daty a čísly než s pocity a lidmi, bývají neohleduplní.

Cítění (feeling) - citové zpracování.

Jedinec s preferencí cítění hodnotí a rozhoduje prostřednictvím emocí.

Jedinci jsou soucítící, přizpůsobiví, přijímající, citliví. Rozhodují se dle svých pocitů, svých hodnotových postojů, zajímají se o druhé lidi. Citově založení lidé dávají přednost dohodám, často jsou empatičtí a rádi dělají lidem radost.

4. Preference problémů – způsob životního stylu

Rozměr vnímání a usuzování je rozhodující pro to, kterou z funkcí (smyslové vnímání nebo intuitivní vnímání) se bude jedinec obracet ven, ke světu, a kterou si ponechá pro sebe. Usuzování a vnímání rozlišuje to, zda lidé dávají přednost věcem jednou uzavřeným, definitivním, či mají raději věci v pohybu, neukončené, s otevřenými možnostmi.

Usuzování (judging)

Jedinec s preferencí usuzování rád plánuje, organizuje, je systematičný,důkladný, dělá věci včas, začíná brzy, nenechává nic na poslední chvíli, pracuje metodicky. Lidé s dominantním usuzováním inklinují k postupným řešením a snaží se rychle věci dokončit.

Vnímání (perceiving)

Typickými charakteristikami jedince s preferencí vnímání jsou uvolněnost a otevřenost. Je bezstarostný, spontánní práci začíná až pod tlakem, mnohdy na poslední chvíli. Neplánuje, miluje neznámo, otevřené problémy. Závazná rozhodnutí odkládá. Lidé vnímající spoléhají na subjektivní mínění a nechávají si všechny možnosti otevřené.

Je nutné si uvědomit, že žádná z preferencí není kladnou ani zápornou stránkou osobnosti. Každá má pozitiva i negativa. Výhodou je, že na základě sebepoznání na sobě můžeme ve všech uvedených směrech pracovat.

Temperamenty

1. Idealisté (NF)

Pro idealisty je typické hledání sebe sama, klidu a harmonie. Cílem pro ně je nalezení ideálu. Bývají výjimečně zdatní v práci s lidmi, jsou empatičtí a dokážou skvěle pracovat s pocity. Snaží se zlepšovat své okolí a celou společnost. V lidech a jejich činech vidí jen to dobré.

2. Racionálové (NT)

Racionálové mají touhu všechno poznat, prozkoumat a pochopit. Jsou objektivní a pracovití, jejich hojné zastoupení je mezi vědci a na vysokých manažerských postech. Obdivují myšlenky, jednoduchost použití a vysokou funkcionalitu. V komunikaci jsou přímočaří a myslí logicky

3. Hráči/řemeslníci (SP)

Hráči žijí především přítomností, co je právě teď, budoucnost je nezajímá. Jsou flexibilní, rychle se přizpůsobují novým prostředím a situacím a stejně rychle se učí novým dovednostem. Na všechno si chtějí sáhnout, prozkoumat a stává se, že jednají často zbrkle a dělají věci dřív, než si je rozmyslí. Jsou velmi zruční a mívají velké umělecké nadání. Jejich snem je dělat si co chci a kdy chci, chtějí mít naprostou svobodu a volnost.

4. Strážci/ochránci (SJ)

Strážci se snaží dohlížet na chod firmy nebo společnosti. Věří v možnost organizovat svět. Udržují tradice a snaží se ve vždy nastavit a udržet řád a pořádek. Uvažují velmi konkrétně a pracují pouze s tím, co mají k dispozici. Nemají příliš rádi překvapení a vývoj věcí, který nebyl v plánu. Společensky bývají konzervativní a neradi vybočují z davu. Jsou rádi, pokud mohou někomu pomoci, starat se o někoho, pečovat, dalo by se říci, že potřebují být potřebnými.

Stručná charakteristika 16-ti typů typologie MBTI

1. ISTJ Správce

Tento typ osobnosti jsou lidé vážní, klidní, se zájmem o jistotu a klidný život. Velmi svědomití, odpovědní a spolehliví. Schopní se dobře koncentrovat. Obvykle se zajímají o podporování a udržování tradic a institucí. Svoji práci si umí dobře uspořádat a pracují tvrdě a neúnavně k dosažení svých stanoveným cílům. Většinou jsou schopni dokončit vše, pro co se jednou rozhodli. Jde o introvertně zaměřené racionální, logické, praktické osobnosti. Dá se o nich říci, že jsou „rozumní“. Umějí se rozhodovat v praktických věcech. Ctí tradice, respektují normy a pravidla, nebouří se proti nim. Jsou trpěliví, vytrvalí a spolehliví. Respektují vztahy podřízenosti a nadřízenosti. Potřebují pevné plány a srozumitelné cíle. Umějí dokončit věci až do posledního detailu. Orientují se na přítomnost, nejsou tvůrci nových nápadů.

Mohou být individualisticky orientovaní. Hůře zvládají stres a nejasné vyhlídky do budoucnosti.

2. ISTP Kutil (řemeslník)

Tento typ, jsou lidé klidní a rezervovaní, zajímají se o to, jak a proč věci fungují. Jsou velmi zruční, pokud se týká mechanických věcí. Dovedou riskovat a žijí současností. Obvykle se zajímají a mají talent na extrémní sporty. Jejich touhy jsou nekomplikované, jsou loajální ke svým partnerům i ke svému vlastnímu systému hodnot a postojů. S dodržováním zákonů a pravidel, pokud leží v cestě něčemu, co hodlají udělat, si nedělají velké starosti. Jsou samostatní a analytičtí, výborní v hledání řešení praktických problémů. Jde o samostatné osobnosti s vlastním názorem a postojem ke všemu. Nerespektují autority, neuznávají hierarchie. Bývají odbojní. Dělají jen to, co sami považují za správné. Jsou neohrožení, dokáží riskovat. Vyhledávají dobrodružství. Jsou akční. Rychle se nadchnou pro věci, ale stejně rychle je opustí, když je přestanou bavit. Do věcí vstupují s vysokým nasazením. Nemají trpělivost a mohou mít potíže s dokončováním stanovených úkolů. Zajímají je činy, nepotrpí si na „řeči" a teorie. Jsou logičtí, praktičtí, uvažují realisticky. Pracují hekticky, přímočaře, nediplomaticky, neortodoxně. Jsou samostatní, nesnášejí dohled, vedení nebo omezení. Neradi plánují, do věcí se vrhají po hlavě bez přípravy.

3. ISFJ Ochránce (strážce)

Jsou typem klidných, laskavých a zásadových lidí. Mohou být závislí na úspěchu. Obvykle kladou potřeby ostatních nad své vlastní. Jsou stálí a praktičtí, oceňují jistotu a tradice. Mají prostorovou představivost a smysl pro fungování věcí. Jsou dobří pozorovatelé. Jsou výjimečně citliví na pocity, potřeby a problémy druhých lidí, rádi druhým slouží.

Jde o introvertně zaměřené osobnosti. Dobře vnímají potřeby a preference druhých. Jejich hlavní potřebou je být užitečný a moci druhým vyhovět. Své chování podřizují přesným pravidlům a směrnicím. Musí mít kolem sebe řád. Pravidla jsou pro ně zcela závazná. Neumějí se vyrovnat s nedostatkem

respektu. V práci jsou spolehliví, ale vyžadují stabilní prostředí, umějí zvládat monotonii a rutinu. Vadí jim příliš velká proměnlivost a neustálé změny. Hodí se pro servisní činnosti, kde mohou být užiteční druhým. Umějí být oddaní, věrní a trpěliví. V nadřízených pozicích se necítí dobře.

4. ISFP Skladatel (umělec)

Tito lidé jsou klidní, vážní, citliví a laskaví. Nemají rádi konflikty a vyhýbají se dělání čehokoliv, co by mohlo konflikt vyvolat. Jsou loajální a spolehliví. Mají výjimečně vyvinuté smyslové vnímání a cit pro krásu. Nezajímá je vedení nebo kontrolování druhých lidí. Jsou přizpůsobiví a mají otevřenou mysl. Bývají originální a tvořiví. Těší se z přítomnosti. Jde o přizpůsobivé osobnosti, vhodné pro podpůrnou činnost, péči o druhé. Umějí poznat, co situace vyžaduje a odpovídajícím způsobem reagovat. Neplánují a nepřipravují se předem. Umějí se v nejrůznějších problémech a situacích orientovat. Reagují i na drobné detaily a jemné rozdíly. Nesnášejí rutinní práce s pevnými pravidly. Potřebují mít možnost volby v činnostech nebo způsobech jejich realizace pro svou spokojenost. Mají nízké ambice, netlačí se do popředí. Netouží po moci. Chtějí pomáhat a být užiteční. Jsou však málo důslední. V konfliktním prostředí se pohybují neradi a hůře ho zvládají, hledají kompromisy.

5. INFJ Umělec (tvůrce, spisovatel)

Tito lidé jsou mírně energičtí, originální a citliví. Mají sklon držet se věcí, dokud nejsou dokončeny. Disponují vynikající intuicí, pokud se týká lidí, plně se soustředí na jejich pocity. Mají dobře vyvinutý systém hodnot, kterého se striktně drží. Jsou velmi respektováni. S vytrvalosti dělají věci, které považují za správné. Jsou mezi nimi často individualisté bez ambic ostatní vést nebo je následovat. Jde o uzavřené osobnosti, o kterých druzí vědí málo. Často žijí ve svém vlastním vnitřním světě. Nederou se do popředí, svůj vliv uplatňují nepřímo. Umí se vcítit do situací druhých. Jsou citliví a opatrní. Bojí se otevřených konfliktů, které neumějí dobře zvládat. Mají obrazotvornost a

představivost. Jsou koncepční, umějí se plně soustředit na problém, uvažují celostně. Preferují samostatnou práci, jsou výraznými individualisty.

6. INFP Snílek (hledač, mnich)

Tento typ osobnosti jsou lidé klidní, přemýšliví a idealističtí. Zajímá je služba lidstvu. Mají dobře vyvinutý systém hodnot, usilují žít v souladu s ním. Jsou velmi loajální. Přizpůsobiví. Zdrženliví, pokud jsou ohroženy jejich důsledně zastávané hodnoty. Bystří a schopní, mají zájem lidem porozumět a pomoci. Jde o klidné a uvážlivé osobnosti. Často jsou idealisticky zaměřeni. Mají smysl pro čest, spravedlnost a dodržování i nepsaných etických norem. Racionalita není hlavním kriteriem v jejich rozhodování. Jsou přizpůsobiví, otevřeni novým nápadům a změnám. Jsou zvídaví, tvořiví, chápající. Mají sklon vidět věci „černobíle“. Mají rádi harmonii a snaží se vyhnout nebo zabránit konfliktům. Často podrobují sami sebe zvýšené míře kontroly a sebekritiky. S lidmi však vycházejí v celku dobře.

7. INTJ Analytik (vědec, budovatel)

Tito lidé jsou nezávislí, analytičtí a rozhodní. Mají výjimečnou schopnost změnit teorie v pevné plány postupu. Vysoce oceňují znalosti, schopnosti a strukturu. Potřebují, aby to, co dělají, mělo pro ně smysl. Jsou velcí myslitelé. Mají velmi vysoký standard pro svůj výkon i výkon ostatních. Přirození vůdcové, ale nechají se i vést, pokud stávajícím vůdcům věří. Jde o zdravě sebevědomé osobnosti. Jsou individualističtí a nezávislí na druhých. Mají pevné názory, za nimiž si dokáží stát. Snadno se rozhodují. Možnosti zvažují z logické stránky. Někdy mohou ignorovat pocity a názory druhých. Orientují se na budoucnost, zpět do minulosti se neohlížejí. Myslí v souvislostech. Umí předvídat situace, které budou následovat. Přijaté plány umějí realizovat a dokončovat. Své záměry prosazují silou. Více se orientují na cíle a jejich splnění, sociální vztahy někdy neumějí budovat, mohou připadat ostatním jako přísní sucharové. Někdy mohou být rezervovaní, odtažití a nepřístupní. Umějí přijmout odpovědnost, nedělá jim potíže postavit se do řízení projektů nebo lidí.

8. INTP Vědec (architekt)

Logičtí, originální, tvořiví myslitelé. Někdy je mohou velmi vzrušovat teorie a ideje. Mají výjimečnou schopnost a touhu měnit teorie v jasně uchopitelné věci. Vysoce si cení znalostí, schopností a logického přístupu. Tiší a rezervovaní, je těžké je dobře poznat. Jsou to individualisté, kteří nemají nemající zájem druhé vést ani se nechat vést.

Jde o uzavřené osobnosti, pro které platí naprostá preciznost ve vyjadřování a v myšlení. Jsou logičtí, skeptičtí, rezervovaní, preferují znalosti. Neakceptují myšlenkovou nekonzistentnost u druhých. Ve všem hledají podstatu a možná pravdu. Jsou racionálně zaměření. Chladní a orientovaní pouze na přesnost a pregnantnost pojetí problému. Závěry svých myšlenkových pochodů však neumějí dobře uvádět do praktického života. Nehodí se do rutinních činností. Nejraději pracují sami. Jsou schopni vymýšlet nová řešení, ale jejich praktická realizace může být jejich slabinou. Jsou málo společenští. Často roztržití a nepraktičtí.

9. ESTP Dobyvatel (konferenciér)

Typ lidí přátelských, přizpůsobivých, jsou orientovaní na činnost. Lidé činu, kteří jsou zaměřeni na okamžité výsledky. Žijí teď a tady. Berou na sebe riziko. Jejich životní styl je rychlý. Nesnáší dlouhé diskuse. Výjimečně loajální ke svým partnerům, ale obvykle nerespektují právo ani pravidla, pokud jim stojí v cestě, jestliže chtějí něco udělat. Vynikající znalci lidí. Jde o osobnosti, které jsou vnímavé a umějí navazovat na myšlenkové pochody druhých. Jsou dobrými vyjednávači. Z předpisů a pravidel si nedělají těžkou hlavu. Snadno je překračují nebo mění. Nacházejí nové nebo netradiční přístupy k věcem. V rozhodování respektují spíše fakta než emoce. Jsou přátelští, snadno se s druhými domluví, rychle se přizpůsobí v novém prostředí. Jsou pragmatičtí, energičtí a pružní. Informace umějí využít ve svůj prospěch. Stojí u začátků věcí, rozjíždějí projekty. Nad detaily jsou povznesení. Věci jsou pro ně neustále otevřené, jsou vždy připraveni je měnit nebo k nim přistupovat jinak.

10. ESTJ Strážce (organizátor)

Praktičtí, mají smysl pro tradice, jsou organizovaní. Nemají zájem o teorie a abstraktno pokud nevidí praktické upotřebení. Mají jasnou představu o tom, jaké by věci měly být. Loajální a tvrdí pracanti. Rádi přebírají odpovědnost. Výjimečně schopní činnosti zorganizovat a udržovat v chodu. „Dobří občané“, kteří si cení bezpečí a pokojného života. Jde o logicky uvažující, rozhodné, systematické a realisticky zaměřené osobnosti. Jsou zcela konkrétně zaměřeni, potřebují ihned vidět hmatatelné výsledky své činnosti. Jsou dobří organizátoři a administrátoři. Dokáží sestavovat procesy, procedury, detailní instrukce a návody. Dobře zvládají odpovědnost. Vnímají systém a jeho procesy a nikoliv lidi v něm. Ctí kompetentnost, nadřízenost a podřízenost včetně hierarchií. Ty mají spojené se systémem a nikoliv s konkrétními lidmi.

11. ESFP Bavič

Zaměření na lidi, mají rádi legraci, těší je dělat věci pro ostatní zábavnější. Žijí současností, milují nové zážitky. Nemají rádi teorie a neosobní analýzy. Rádi pracují pro druhé. Na společenských akcích pravděpodobně budou v centru pozornosti. Mají dobře vyvinutý selský rozum a praktické schopnosti. Jde o pozitivně naladěné, až entuziastické osobnosti. Dokáží vytvořit vřelé prostředí. Mají kladný vztah k lidem. Jsou společenští, přátelští, tolerantní a kooperativní. Špatně se cítí v sociální izolaci. Neumějí se kriticky obracet k druhým, raději věci „neřeší“. Nechtějí riskovat konflikty s ostatními. Jsou velmi dobří v kooperaci s druhými. Zajímají je činnosti spojené s komunikací s druhými a organizační aktivity. Mohou být netrpěliví, necítí se dobře v rutinních činnostech.

12. ESFJ Pečovatel (ceremoniář, prodejce)

Dobrosrdeční, oblíbení a svědomití. Se sklonem klást potřeby ostatních nad své vlastní. Silný smysl pro odpovědnost a povinnost. Cení si tradicí a bezpečí. Rádi pracují pro druhé. Potřebují podporu, aby se dobře cítili. Dobře vyvinutý smysl pro prostor a funkčnost. Jde o společensky orientované osobnosti. Mají zájem o druhé. Zároveň potřebují pozitivní pozornost od svého

okolí. Vztahy s druhými jsou pro ně důležité. Neumí se pohybovat v nepříznivém sociálním klimatu. Nechtějí být odtažití a neosobní. Neumí být přísní, často nechtějí riskovat dobré vztahy s druhými, a proto přijímají méně vhodné kompromisy. Umí se začlenit do sociální hierarchie a se svým postavením v ní se ztotožní. Jsou zodpovědní, výkonní, pečliví.

13. ENFP Optimista (novinář)

Nadšení, idealističtí a tvořiví. Schopní dělat cokoliv, co je zajímá. Dobří znalci lidí. Potřebují žít v souladu se svými vnitřními hodnotami. Vzrušují je nové myšlenky, ale nudí detaily. Jsou to lidé otevřené mysli, pružní, se širokou škálou zájmů a schopností. Jde o osobnosti výrazně orientované na druhé lidi. Druhé umí motivovat, inspirovat, ovlivňovat. Snaží se druhým pomáhat. Umí být vřelí, nadšení, vynalézaví. Vyhovuje jim spolupráce s druhými lidmi. Dokáží lidi spojovat. Vyhovují jim různorodé úkoly, rutinní činnosti je velmi brzy omrzí. Zajímají se o budoucnost, dosažená realita je již nemotivuje. Nejsou dobrými organizátory, mohou si věci nechávat na poslední chvíli, práce pod časovým tlakem jim nebude vadit.

14. ENFJ Učitel

Oblíbení a citliví, výjimeční znalci lidí. Orientovaní vně, s opravdovým zájmem o to, co si ostatní myslí a jak se cítí. Obvykle jsou neradi sami. Na vše se dívají z lidského hlediska a nemají rádi neosobní analýzy. Velmi efektivní v řízení lidí a vedení skupinových diskusí. Rádi pracují pro ostatní a pravděpodobně potřeby ostatních kladou nad své vlastní. Jde o zodpovědné, lokální, energické a důsledné osobnosti, které se výrazně orientují na budoucnost. Vše co dělají a podnikají, mají důsledně naplánováno. Své plány se snaží za každou cenu zrealizovat. Jsou přirození vůdci. Cení si spolupráce s druhými a snadno s nimi vycházejí. Mají zájem o druhé a jsou ochotni jim pomáhat. Umějí být tolerantní. Snadno se orientují v mnoha věcech, vyhovuje jim komplexnější pohled na problematiku. Většinou se úzce nespecializují. Jsou nenahraditelní v období změn, umějí se pohybovat v nových a neznámých

situacích, kde dosud chybí praktická zkušenost. Opírají se o svou inspirativnost a důvěru k druhým lidem.

15. ENTP Vizionář (vynálezce)

Tvořiví, vynalézaví a intelektuálně pohotoví lidé. Dobří na velkou řadu činností. Rádi debatují o věcech. Velmi je vzrušují nové myšlenky a projekty, ale mohou zanedbávat rutinnější stránky života. Všeobecně jsou to lidé otevření a asertivní. Milují lidi a podporují firmu. Mají výbornou schopnost porozumět představám a použít logiku k nalezení řešení. Jde o osobnosti preferující spíše věcnou stránku činnosti než vztahy. Jsou dobrými analytiky. Umí propojovat věci jinak, než je to obvyklé. Pro ostatní jsou zdrojem inspirace. Nesnášejí stereotypy. Mají sklon ignorovat normy a zavedené postupy, vždy se snaží vnést do věcí alespoň kousek něčeho nového. Umějí generovat spoustu nápadů. Mají smysl pro budoucnost, často jsou nositeli vizí a nových strategií. Jsou podnikaví, nezávislí. Slabší bývají v detailním promyšlení věcí, podrobné přípravě a správném načasování činností, včetně jejich realizace.

16. ENTJ Vůdce (polní maršál)

Asertivní a otevření - mají touhu vést. Výborná schopnost porozumět složitým organizačním problémům a vytvářet celistvá řešení. Inteligentní a dobře informovaní, obvykle vynikají v rétorice. Oceňují znalosti a schopnosti. Často mívají malé pochopení pro neefektivnost nebo nepořádek. Jde o logické, strategicky uvažující a rozhodné osobnosti, které snadno zaujímají vedoucí postavení mezi druhými. Svou seberealizaci hledají v pracovním světě. Zaměřují se na myšlenky a jejich uskutečňování, sociální vztahy jsou na druhém místě. Umějí se rychle a bez velkých ohledů na druhé rozhodovat. Umějí vystihnout podstatu věci. Orientují se na celek, detaily se příliš zabývat nechtějí. Potřebují prostředí, které na ně bude klást nároky. Umějí hledat nové cesty a přístupy. Jsou nezávislí. V sociálním prostředí jsou tvrdí, někdy až necitliví, nicméně objektivní a spravedliví.

4. METODY TYPOLOGIE

Mezi metody typologie patří diagnostické metody a techniky zaměřené na zjišťování informací významných pro posuzování některých vlastností osobnosti a sociálních stavů. Mezi metody patří dotazování, informace zjišťujeme technikami, jako jsou testy osobnosti, dotazníky zájmů, sociometrické techniky, individuální pohovory.

Osobnost člověka ovlivňuje jeho život a život naopak ovlivňuje formování osobnosti. Typologie osobnosti nám může dát možnost pochopit, proč se v určitých situacích chováme tak či onak a odpovědět si tak na některé z mnohých otázek, které klademe sami sobě. Chcete-li se o sobě dozvědět více, existují testy osobnosti, které lze absolvovat u poradce nebo psychologa. Jejich výsledky pak mohou napovědět, jakou cestou – například v rámci zaměstnání – se vydat, nebo čemu se naopak vyhnout.

Informace o jedinci, nebo i celé rodině, získává poradce sběrem dat, pozorováním, pohovorem, rozhovorem, dotazníkem, testy osobnosti, testy inteligence, výkonnostními testy.

Data se analyzují podle příslušných tabulek. Většinou poradce provádí více testů, souhrn a závěr vytváří až po ukončení všech testů. Na základě výsledků testů a ostatního hodnocení vytvoří poradce závěrečný zápis hodnocení. V něm doporučí například uchazeči o zaměstnání možnosti, kde by se tento jedinec mohl uplatnit. Poradí mu, kde by mohl zaměstnání nalézt. Může mu i poradit jak sepsat životopis, jak se připravit na přijímací pohovor, jak zdůraznit své silné stránky osobnosti a naopak jak potlačit ty negativní.

Poradce v manželské a předmanželské poradně doporučí podle výsledků testu terapii pro oba partnery. Doporučí tréninková střediska, která se zabývají manželskými krizemi a řešením těchto problémů a konfliktů mezi partnery.

Testy osobnosti

K testu osobnosti klient přistupuje z pozice „dnes se takto cítím“, nepřetvařuje se, nesnaží se být v testu někdo jiný, nebo ten kým by chtěl být. V osobnostním testu se odpovídá na otázky souhlasem nebo nesouhlasem

s určitým konstatováním. V testu neexistují správné a chybné odpovědi. Stanovisko klienta je odrazem jeho celkového stavu myšlení, vnímání, emocí a pocitů. Osobnostní test má dvě části, z první části vyplývá, jak se klient sám cítí, jeho pocity a vnímání ve chvíli vyplňování testu. Ve druhé části testu je konstatováno, jak klienta vidí jeho okolí.

Hodnocení a výklad testu se provádí dle návodu na zpracování testu a dle tabulek hodnocení. Hodnocení dotazníků i pohovorů se provádí také podle návodu k zpracování dotazníků. Písmena vedle odpovědí ano/ne jsou v testu úmyslně zpřeházena a umístěna do různých sloupců. Podle tabulky vyhodnocení, která je součástí každého testu, se sečtou počty odpovědí. Mezi výsledky testu a rysem osobnosti klienta existuje vazba. S výsledky testu je nutné zacházet jako s celkem, protože klient jako jedinečná osobnost jedná prostřednictvím všech svých rysů. Poradce poskytne klientovi představu o celkové úrovni schopností a dovedností, slabých a silných stránkách osobnosti. Na základě výsledků testu může poradce klientovi doporučit vhodnou profesi, nebo může poradit jaké zaměstnání hledat.

Interpretace zjištěných dat je nutná co nejreálnější a proto je třeba, aby měl poradce praxí osvojenou, zažitou a ověřenou metodu pozorování. Dovednosti poradce musí být automatizovány – navyklé – aby co nejpřesněji registroval změny v chování a projevu klienta. Poradce si musí být vědom, že kromě výrazných signálů v chování a projevech klienta, které tím, že vybočují „z normálu“, mají schopnost upoutat pozornost, existují i signály méně výrazné a které mohou mít daleko vyšší vypovídající hodnotu. Při pozorování a interpretaci projevů chování klienta je nutné neztrácet ze zřetele vliv podmínek, v nichž sezení, porada nebo konzultace probíhá. Jedná se o situační kontext. Důležitá je také skutečnost, že poradce musí vědomě brzdit svoji přirozenou tendenci k okamžité interpretaci projevů a reagování na chování klienta. Erudovaný poradce věří svým vnitřním pocitům a intuici a své další aktivity zaměří na ověření závěrů, které vyplynou ze sběru osobních dat klienta. Interpretace dat, které poradce získá psychologickými metodami, představuje proces myšlenkového zpracování psychologicky významných

informací. Poradce analyzuje, sjednocuje (provádí syntézu dat), srovnává, třídí, zobecňuje a stanovuje to podstatné, objasňuje význam a smysl projevů a chování klienta. Z takto zpracovaných subjektivně vytvořených informací pak poradce konstruuje vnitřní obraz o osobnosti klienta, přisuzuje jeho projevům vnitřní příčiny a tím dává jeho projevům srozumitelný obsah.

Příprava na testy a pohovor

Před testem je důležitý odpočinek a dostatek spánku. Test by měl jedinec zpracovávat odpočatý a vyvarovat se předchozí namáhavé činnosti, alkoholu a přílišné konzumaci kávy a kofeinových nápojů.

Zadání testu je nutné pečlivě pročíst, ujasnit si časové omezení, počet správných odpovědí a způsob hodnocení. Věnujte se pečlivě zadání, které je vám předloženo. Důležitou roli mají často malé detaily. Je třeba pracovat klidně a soustředěně, ale i rychle.

V testu je nutné odpovídat pravdivě a upřímně. Pokud výsledek testu budou mít k dispozici třetí osoby, je třeba, aby mohly vidět silné i slabé stránky. Každý člověk má své nedostatky, pokud budou v testu zamlčeny, bude jasné, že klient neodpovídal upřímně. Následuje-li po testu pohovor, měl by klient hovořit spíše o svých kladech. Odpovědi by však vždy měly být pravdivé.

Testy používané v psychologii práce – pracovní psychotesty zjišťují: Vhodnost osoby pro danou pracovní pozici, schopnosti a profesní orientaci člověka, jeho silné a slabé stránky ve vztahu k povolání, skupinovou roli konkrétního jedince a další specifické vlastnosti lidí podle požadavků zaměstnavatele a pracovního místa. Nejčastěji se psychotesty v pracovní oblasti používají k výběru vhodných zaměstnanců, při rozvoji zaměstnanců, pomohou jim ukázat jejich silné a slabé stránky a také k nasměrování jedince na práci, pro kterou je vhodným uchazečem. Psychotesty zpravidla zadává personalista nebo pracovní psycholog, některé firmy používají psychotesty on-line, které jsou dostupné na internetu.

První psychotesty užívané pro výběr práce se začaly objevovat po průmyslové revoluci. Tehdejší pojetí pracovních testů úzce souviselo s IQ.

Testy byly v polovině 20. století nesmírně populární a často sloužily jako klíčový nástroj pro výběr zaměstnanců na všechny možné pozice, i na takové, kde na inteligenci pracovníka příliš nezáleželo. Postupně stále více psychologů odmítalo jednostranné přeceňování IQ a pro výběr vhodných pracovníků začali vytvářet testy, které jsou schopné měřit různé osobnostní vlastnosti, které se k práci vztahují. Komplexní pracovní test se alespoň bez orientační zkoušky inteligence neobejde, ale změnil se pohled na důležitost této psychologické veličiny.

V současné době existuje široké spektrum pracovních testů, které dokáží měřit mnoho různých vlastností. Existují také on-line verze některých psychotestů používaných v pracovní psychologii.

Motivační dotazník je sestaven tak, aby podal informaci o vztahu klienta k jeho pracovní profesi. Dotazník má dvě části. V první části se zjišťuje, které profese klienta lákají a ve druhé části, o které činnosti má klient zájem. Výsledky dotazníku se přenesou do motivačního grafu. Grafické výsledky nabídnou preference a hodnoty přitažlivosti jednotlivých profesí a povolání. Pokud je poradce zkušený dovede ze získaných údajů z testu stanovit tabulku nejvhodnějších profesních uplatnění a také tabulku nejméně vhodných profesí, kterým by se měl klient vyhýbat.

Sociometricko-ratingový dotazník je diagnostický nástroj pro zkoumání sociability jedince ve skupině. Zkoumá vztahy mezi jedinci nebo vztahy ve skupině osob a jejich vzájemné osobnostní charakteristiky. Výsledky mohou analyzovat skupinu z hlediska struktury a charakteristik ale také z hlediska role a pozice jedinců ve skupině. Údaje po zpracování dotazníků ukazují i sociální a morální vyspělost jednotlivců na základě vlastního pohledu i pohledu ostatních. Na výsledcích dotazníků můžeme sledovat nejdůležitější vlastnosti sociálního vnímání. Závěry z dotazníků jsou sice hypotetické, ale mají ověřitelnější vztah k realitě, než například dotazníková metoda, kde respondenti nemusí uvádět pravdivé údaje. Hodnocení spočívá v porovnávání skutečnosti, procesů, osob

nebo předmětů s jejich žádoucím stavem. Hodnocení partnerů je ve vzájemné závislosti a podává nám informace o obou subjektech.

5. KRITERIA TYPOLOGIE

V každé typologii jsou velmi důležitá kritéria, podle kterých se jednotlivci přiřazují ke konkrétnímu typu. Tato kritéria rozhodně nerozdělují lidi na lepší a horší. Každý parametr s sebou nese výhody a nevýhody. Proto ani o výsledných typech osobností nelze hovořit jako o dobrých či špatných.

V případě typologie osobnosti se jedná o základní kritéria, zaměření orientace, motivace daného jedince.

První skupinu tvoří lidé, kteří při svém rozhodování a konání vždy hledí především na materiální, věcnou stránku dané věci. Zajímají je tvrdá fakta. Jako důkaz přijímají čísla, statistiky, technické parametry apod. Sociální vazby, vztahy jsou pro ně až na druhém místě, nebo nejsou důležité vůbec.

Druhou skupinou tvoří lidé, pro které je komunikace a vztahy rozhodující. Pohybují se ve společnosti, v zaměstnání, relaxují, ale vždy je pro ně důležitý nejen materiální efekt, ale i mezilidské vztahy v jejich okolí.

Dalším kriteriem je dynamika projevu dané osobnosti. Lidé se dělí na pomalé a rychlé. Jedná se o celkovou dynamiku projevu dotyčného člověka, která se projevuje při těch nejběžnějších aktivitách jako je způsob chůze, gestikulace, v manipulaci s věcmi, v tempu řeči… Jedná se o velmi viditelný parametr, podle kterého lze velmi rychle identifikovat typ partnera.

Poslední kriterium je způsob formulace vět.Tento parametr je pro rychlou identifikaci nejobtížnější. Jde o to, zda dotyčný používá častěji věty oznamovací (konstatuje), nebo otázky (ptá se).

Propojením uvedených kriterií dostaneme čtyři základní typy:

Rozborový typ

Podle kriterií je tento typ zaměřený věcně, dynamikou projevu pomalý a formulací vět – ptá se. Lidé s uvedenými charakteristikami, rozborové typy,

jsou ve svém projevu nevýrazní. Jsou přemýšliví, důkladní, racionální. Proto chceme-li s nimi úspěšně vycházet, měli bychom respektovat určitou pomalost při jejich jednání a rozhodování, dát jim čas.

Základní zaměření tohoto člověka je věcné, proto na něho platí tzv. tvrdé argumenty. Když po něm něco chceme, je vhodné doložit, odůvodnit náš požadavek čísly, statistikami, grafy.

Řídící typ

Podle kriterií je tento typ zaměřený věcně, dynamikou projevu rychlý a formulací vět – konstatuje. Z uvedených typů je tento člověk nejrychlejší – a to ve svém chování i rozhodování. Snadno jej identifikujeme podle dynamického, rázného, jakoby energií nabitého neverbálního projevu. Při komunikaci s ním bychom měli přijmout jeho dominantní roli a nechat jej dialog řídit. Chceme-li být při jednání s tímto člověkem úspěšní, měli bychom se rychle, zcela jasně, přesně a stručně vyjadřovat. Velmi důležité je umět zformulovat výsledný efekt požadovaného rozhodnutí. Nemá rád průtahy a zbytečné řeči okolo.

Přívětivý typ

Podle kriterií je tento typ zaměřený na vztahy, dynamikou projevu pomalý a formulací vět – ptá se. Přívětivá osoba všude hledá vztahy. Jedná se o vztahy založené především na důvěře. Potřeba důvěřovat samozřejmě nevzniká v prvním okamžiku vzájemného jednání, což je jedním z důvodů, proč je tento člověk ve svém jednání a rozhodování pomalejší. Když se nám ovšem podaří důvěru vzbudit, získáváme loajálního zaměstnance, kolegu, klienta…

Chceme-li být při jednání s tímto typem člověka úspěšní, měli bychom projevovat zájem o něj jako o osobu (nejen jako o šéfa, podřízeného, klienta).

Výrazový typ

Podle kriterií je tento typ zaměřený na vztahy, dynamikou projevu rychlý a formulací vět – konstatuje. Druhá vztahově zaměřená osobnost, výrazový typ, má potřebu být členem společenství a být v tomto společenství viditelná. Je to člověk, kterého je všude „plno“ – s bohatým, rozmáchlým neverbálním

projevem, hlasitější řečí. Velmi otevřeně komunikuje, nebojí se zeptat, ozvat. V pracovních i jiných kolektivech je častým organizátorem společných akcí. Nerad zůstává osamocen – nechodí sám na oběd, nechce kancelář jen pro sebe. Výjimkou by byla situace, kdy je samostatná kancelář symbolem určitého postavení. Status, prestiž, zviditelnění se – to jsou pro výrazový typ velmi důležité věci.

PRAKTICKÁ ČÁST

6. Výzkum

Cílem výzkumu bylo zjistit poměr zastoupení jednotlivých typů osobnosti, typů temperamentu v současné populaci a výsledky porovnat se závěry uvedenými v odborné literatuře. Výsledkem výzkumu je získání odpovědí na tyto otázky:

- **Které skupiny typů osobnosti jsou v populaci zastoupené nejvíce?**
- **Které skupiny typů osobnosti jsou v populaci zastoupené nejméně?**
- **Které temperamenty jsou ve společnosti zastoupeny více?**
- **Které temperamenty jsou ve společnosti zastoupeny méně?**

Odpovědi na otázky budou porovnány se stanovenými hypotézami.

6.1 Stanovení hypotéz

Na počátku výzkumného šetření jsem formulovala čtyři hypotézy:

Hypotéza č. 1

Nejvíce zastoupené skupiny v populaci jsou ESFP, ESTP, ESFJ, ESTJ (jsou to tyto typy osobnosti: ESFP Bavič, ESTP Dobyvatel, ESFJ Pečovatel, a ESTJ Strážce).

Hypotéza č. 2

Nejméně zastoupené skupiny v populaci jsou INTP, INFJ, INTJ, INFP (jsou to tyto typy osobnosti: INTP Vědec, INFJ Umělec, INTJ Analytik, INFP Snílek).

Hypotéza č. 3

V populaci je nejvíce zastoupený temperament typu SP a SJ (jsou to SP Hráči, SJ Strážci).

Hypotéza č. 4

V populaci je méně zastoupený temperament typu NT a NF (jsou to NT Racionálové, NF Idealisté).

6.2 Empirický výzkum

Výzkum byl prováděn empirickou metodou dotazováním, technikou dotazníku M.B.T.I. Dotazník předkládaný respondentům je uveden v příloze této práce. Zadáván byl buď osobně, nebo pomocí elektronické verze dotazníku vloženého na webové stránky. Sběr dat pomocí dotazníkového šetření proběhl v období květen 2010 až září 2010. Odeslala a rozdala jsem 170 ks dotazníků, zpět jsem získala 100 ks.

Skupina respondentů tvořila anonymní vzorek v počtu 100 členů. Zkoumaný vzorek je možné charakterizovat těmito údaji

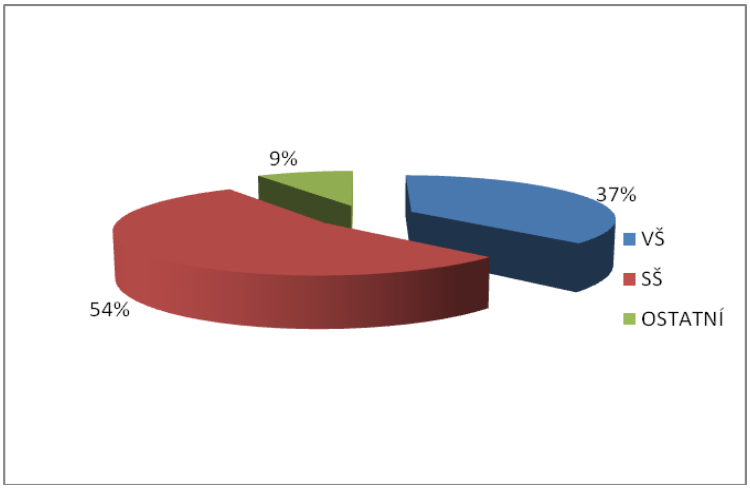
6.2.1. Popis zkoumaného vzorku

<u>Položka č. 1</u>: Vzdělání respondentů

Tab. č. 1: Vzdělání respondentů

Vzdělání	četnost
VŠ	37 %
SŠ	54 %
OSTATNÍ	9 %
CELKEM	**100 %**

Graf č. 1 Vzdělání respondentů



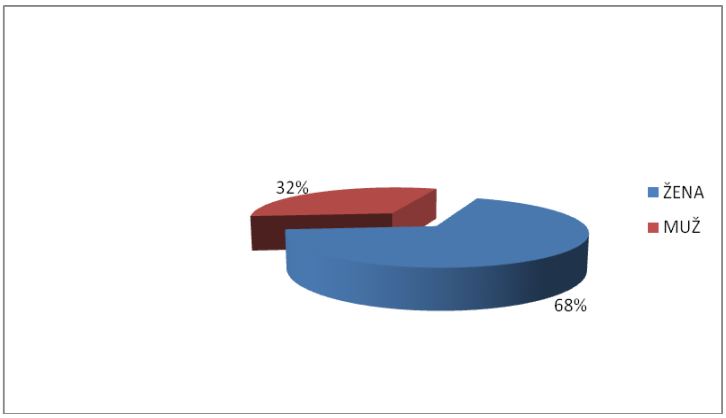
Zdroj: zpracováno na základě vlastního dotazníkového šetření

Položka č. 2: Pohlaví respondentů

Tab. č. 2: Pohlaví respondentů

Pohlaví	četnost
ŽENA	68 %
MUŽ	32 %
CELKEM	100 %

Graf č. 2 Pohlaví respondentů



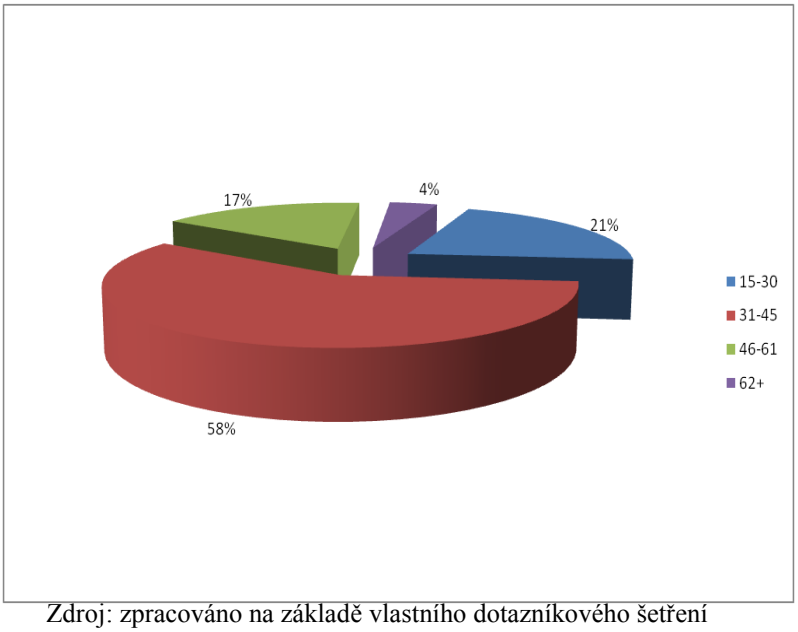
Zdroj: zpracováno na základě vlastního dotazníkového šetření

Položka č. 3: Věk respondentů

Tab. č. 3: Věk respondentů

Věk	četnost
15-30	21
31-45	58
46-61	17
62+	4
CELKEM	100 %

Graf č. 3 Pohlaví respondentů



Zdroj: zpracováno na základě vlastního dotazníkového šetření

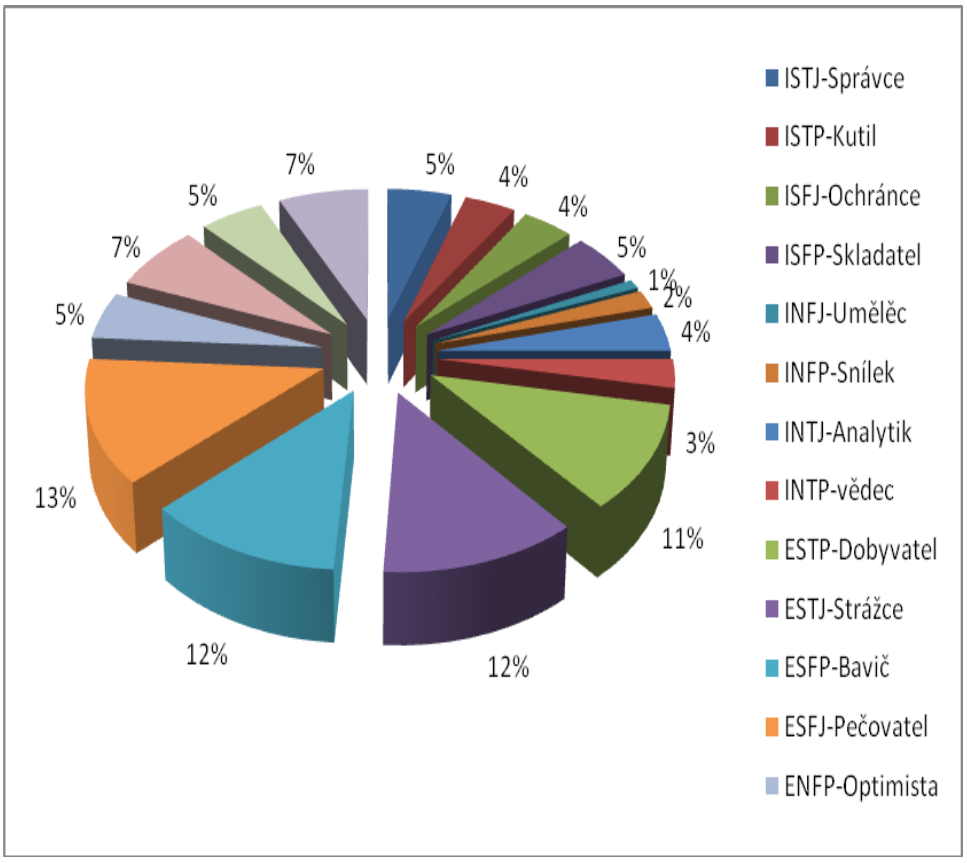
Výsledky empirického výzkumu byly setříděny a zpracovány do tabulek a grafů

Tab. č. 4: Typ

Typ	Počet typů ve vzorku
ISTJ-Správce	5
ISTP-Kutil	4
ISFJ-Ochránce	4
ISFP-Skladatel	5

Typ	
INFJ-Umělec	1
INFP-Snílek	2
INTJ-Analytik	4
INTP-vědec	3
ESTP-Dobyvatel	11
ESTJ-Strážce	12
ESFP-Bavič	12
ESFJ-Pečovatel	13
ENFP-Optimista	5
ENFJ-Učitel	7
ENTP-Vizionář	5
ENTJ-Vůdce	7

Graf č. 4

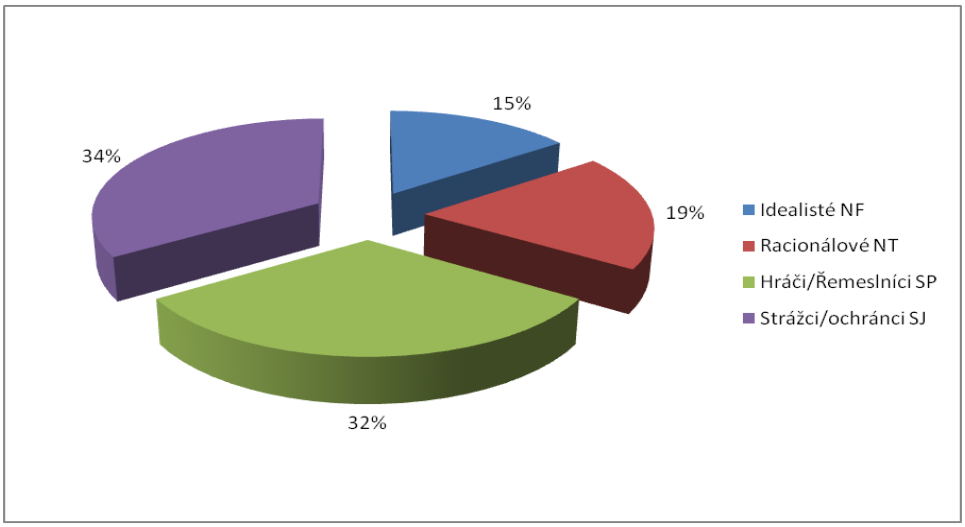


Zdroj: zpracováno na základě vlastního dotazníkového šetření

Tab. č. 5: Druhy typů

Idealisté	Racionálové	Hráči/Řemeslníci	Strážci/ochránci
NF	NT	SP	SJ
15	19	32	34

Graf č. 5 Druhy typů



Zdroj: zpracováno na základě vlastního dotazníkového šetření

7. ZÁVĚRY VÝZKUMU

Odpovědí získané zpracováním dat empirického výzkumu:

Které skupiny typů osobnosti jsou v populaci zastoupené nejvíce?

Nejvíce zastoupený typ osobnosti ve zkoumaném vzorku je typ ESFJ (Pečovatel) 13%, ESFP (Bavič) 12 %, ESTJ (Strážce) 12 %, a ESTP (Dobyvatel) 11%.

Které skupiny typů osobnosti jsou v populaci zastoupené nejméně?

Nejméně zastoupený typ osobnosti ve zkoumaném vzorku je typ INFJ (Umělec) 1%, INFP (Snílek) 2%, INTP (Vědec) 3 %, a INTJ (Analytik) 4%.

Které temperamenty jsou ve společnosti zastoupeny více?

Nejvíce zastoupeny temperamenty ve zkoumaném vzorku jsou typy SJ (Strážci/Ochránci) 34 %, typ SP (Hráči/Řemeslníci) 32 %.

Které temperamenty jsou ve společnosti zastoupeny méně?

Nejméně jsou ve zkoumaném vzorku zastoupeny temperamenty typu NF (Idealisté) 15 %, NT (Racionálové) 19 %.

7.1 Porovnání výsledků empirického výzkumu s původními, stanovenými hypotézami

Stanovená hypotéza č. 1

Nejvíce zastoupené skupiny v populaci jsou ESFP, ESTP, ESFJ, ESTJ (jsou to tyto typy osobnosti: ESFP Bavič, ESTP Konferenciér (Dobyvatel), ESFJ Ceremoniář (Pečovatel), a ESTJ Strážce (Organizátor).

Výsledek získaný empirickým výzkumem:

Nejvíce zastoupený typ osobnosti ve zkoumaném vzorku je typ ESFJ (Pečovatel) 13%, ESFP (Bavič) 12 %, ESTJ (Strážce) 12 %, a ESTP (Dobyvatel) 11%.

Stanovená hypotéza byla potvrzena

Stanovená hypotéza č. 2

Nejméně zastoupené skupiny v populaci jsou INTP, INFJ, INTJ, INFP (jsou to tyto typy osobnosti: INTP Architekt (Vědec), INFJ Spisovatel (Umělec), INTJ Analytik, INFP Hledač (Snílek).

Výsledek získaný empirickým výzkumem

Nejméně zastoupený typ osobnosti ve zkoumaném vzorku je typ INFJ (Umělec) 1%, INFP (Snílek) 2%, INTP (Vědec) 3 %, a INTJ (Analytik) 4%.

Stanovená hypotéza byla potvrzena

Stanovená hypotéza č. 3

V populaci je nejvíce zastoupený temperament typu SP a SJ (jsou to SP Hráči/Řemeslníci, SJ Strážci/Ochránci).

Výsledek získaný empirickým výzkumem

Nejvíce zastoupeny temperamenty ve zkoumaném vzorku jsou typy SJ (Strážci/Ochránci) 34 %, typ SP (Hráči/Řemeslníci) 32 %.

Stanovená hypotéza byla potvrzena

Stanovená hypotéza č. 4

V populaci je méně zastoupený temperament typu NT a NF (jsou to NT Racionálové, NF Idealisté).

Výsledek získaný empirickým výzkumem

Nejméně jsou ve zkoumaném vzorku zastoupeny temperamenty typu NF (Idealisté) 15 %, NT (Racionálové) 19 %.

Stanovená hypotéza byla potvrzena

7.2 Zhodnocení

Výzkumným šetřením byly potvrzeny všechny stanovené hypotézy. Nejvíce jsou ve společnosti zastoupeny skupiny typů ESFP Bavič, ESTP Dobyvatel (Konferenciér), ESFJ Pečovatel (Ceremoniář) a ESTJ Strážce (Organizátor). Jedná se o typy osobností, které jsou zaměřeny na vnější svět – extrovertně. Extrovertně zaměřené osobnosti mají přímou, otevřenou povahu, rychle navazují kontakty s ostatními lidmi, jsou živí, optimističtí. Jak napovídají názvy jednotlivých typů, bavič, dobyvatel, organizátor, ceremoniář, tyto osobnosti rádi komunikují tváří v tvář, neskrývají své emoce. Pro svou činnost potřebují ostatní lidí a nebojí se je zapojovat do svých týmů a společností. Jsou zaměřeni na současnost, většinou se drží při zemi, nemají rádi nové neznámé úkoly a problémy, preferují fakta a skutečné hmatatelné výsledky. Mají problémy s vizemi, plány do budoucna.

Nejméně zastoupené skupiny v populaci jsou INTP, INFJ, INTJ, INFP (jsou to tyto typy osobnosti: INTP Vědec (Architekt), INFJ Umělec (Spisovatel), INTJ Vědec, INFP Snílek (Hledač)). Tyto osobnosti jsou orientovány do svého nitra, na svůj vlastní myšlenkový svět. Rádi o všem dlouze přemýšlejí, umí naslouchat druhým. Neradi komunikují přímo. Preferují písemnou komunikaci pomocí faxů, emailů. Často pracují na dvou i více úkolech. Jsou inovativní, nesnášejí rutinu.

V populaci je nejvíce zastoupený temperament typu SP a SJ (jsou to SP Hráči/Řemeslníci, SJ Strážci/Ochránci).

SP hráči jsou temperament osobností, které svoje poznatky získávají pomocí smyslů a jsou zaměřeni na emocionální potřeby. Hráči pro svůj život potřebují svobodu a volnost. Ideální pro ně je děla si co chci a kdy chci. Žijí současností, na budoucnost nemyslí. Bývají výrazní, impulzivní a vytrvalí.

SJ strážci jsou osobnosti zaměřené na služby a obchod. Svoje informace získávají pomocí smyslů a usuzováním. Jsou zaměřeni na tradice, pořádek a řád. Jsou odpovědní, rádi plánují, organizují, jsou důkladní, dodržují pravidla. Chtějí být užiteční, jejich životní motivací je povinnost, služba i oběť.

V populaci je méně zastoupený temperament typu NT a NF (jsou to NT Racionálové, NF Idealisté).

NT racionálové jsou typem temperamentu osobností, které jsou zaměřené na znalosti, dovednosti. Preference intuice a myšlení je předurčuje k snaze všemu porozumět, vše prozkoumat, poznat a zvládnout. O moc neusilují. Mají většinou logickou paměť, jsou zaměřeni na výkon.

NF idealisté. Tento typ osobnosti hledá sám sebe. Rozhoduje se podle citu a vlastních hodnotových postojů. Zajímá se o ostatní lidi, je empatický. Cení si vztahy, přátelskost a harmonii.

„*Typologie je mocným nástrojem porozumění sebe sama i druhých. Její znalost rozhodně činí život bohatějším a plnějším pro mnoho lidí. Pomáhá pochopit každodenní chování, vysvětluje i to, co člověk dělá třeba ve stresu. Typologie nám ovšem nenajde ideální zaměstnání nebo dokonalého partnera, nezíská věrné přátele ani za nás nevychová skvělé děti. Nevysvětlí a neřeší všechno*…"(Čakrt, 2005, s. 358)

SEZNAM LITERATURY A PRAMENŮ

Monografické publikace

BEDRNOVÁ, Eva, NOVÝ, Ivan a kol. *Psychologie a sociologie řízení*, Praha: 2007. Management Press, ISBN 978-80-7261-169-0.

BĚLOHLÁVEK, František, *15 typů lidí: Jak s nimi jednat, jak je vést a motivovat,* Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3001-1.

BENTS, Richard, *Typický člověk:Úvod do typologie osobnosti*, Praha: Hogrefe-Testcentrum, 2009. ISBN 978-80-86471-36-5.

BLIN, Clément, *ABC enneagramu*, Praha: Olympia, 2001.
ISBN 80-86099-44-X.

BRIDGES, William, *Typologie organizace:Využití osobnostních typů v procesu rozvoje organizace*, Praha:Management Press, 2006.
ISBN 80-7261-137-2.

BURGR, Josef, *Písmo odhaluje osobnost*, Praha, Slovanský dům, 2001.
ISBN 80-86421-30-9.

ČAKRT, Michal, *Typologie osobnosti pro manažery*, Praha: 2009. Management Press s.r.o., ISBN 978-80-7261-201-7.

ČAKRT, Michal, Typologie *osobnosti pro manažery. Kdo jsem já, Kdo jste vy?* Praha: 2002. Management Press s.r.o., ISBN 80-85943-12-3.

ČAKRT, Michal, *Typologie osobnosti. Přátelé, milenci, manželé, dospělí a děti*, Praha: 2005. Management Press s.r.o., ISBN 978-80-7261-112-7.

ČAKRT, Michal, *Typologie osobnosti. Volba povolání, kariéra a profesní úspěch*, Praha: 2010. Management Press s.r.o., ISBN 978-80-7261-220-8.

ČAPEK, Norbert, F., *Typologie, Praktický návod, jak poznávati povahu člověka podle jeho zevnějšku,* Brno: 2002. Schneider, ISBN 80-7307-010-3.

ČAPEK, Norbert, F., *Stručná typologie (Praktické návody pro poznávání vloh a sklonů člověka)*, Praha: 2000. Kandi, ISBN 80-7407-011-3.

ĎURIČ, Ladislav, *Úvod do pedagogické psychologie*, Praha: 1979. Státní pedagogické nakladatelství, n. p., 14-699-79.

FEHLAU, Eberhard, G., Konflikty v práci. Jak se vypořádat s konfliktními situacemi a lidmi, Praha:2003. Grada Publishing a.s., ISBN 80-247-0533-8.

GOLEMAN, Daniel, Práce s emoční inteligencí, Jak odstartovat úspěšnou kariéru, Praha: 1999. Columbus, ISBN 80-7249-017-6.

HAMANN, Brigitte, *Archetypy typologie*, Olomouc: 2008. Fontána, ISBN 978-80-7336-456-4.

HANZELÍNOVÁ, Lada, et. kol., *NLP v komunikační teorii a praxi*, Plzeň: Západočeská univerzita, 2005. ISBN 80-7043-437-6.

HOMOLA, Miloslav, *Motivace lidského chování*, Praha: státní pedagogické nakladatelství, 1972. ISBN neuvedeno.

HRONÍK, František, *Jak se nespálit při výběru zaměstnanců podrobný průvodce výběrovým řízením*, Brno: 1999. Computer Press, ISBN 80-7226-161-4.

JEŘÁBEK, Jan, *Grafologie: diagnostika osobnosti*, Praha: Argo, 1999.

ISBN 80-7203-247-X.

JUNG, Carl, Gustav, *Analytická psychologie: Její teorie a praxe: Tavistocké přednášky,* Praha: Academia, 1992. ISBN 80-200-0418-1.

JUNG, Carl, Gustav, *Archetypy a nevědomí*, Brno: Nakladatelství Tomáše Janečka, 1997. ISBN 80-85880-11-3.

JUNG, Carl, Gustav, *Duše moderního člověka*, Brno: Atlantis, 1994.
ISBN 80-7108-087-X.

KEIRSEY, David, BATES, Marilyn, *Jaký jste typ osobnosti*, Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1425-6.

KIM, H., Sang, *Tisíc a jeden způsob jak motivovat sebe a druhé*, Praha:2003. Management Press, ISBN 80-7261-078-3.

KOLAJOVÁ, Lenka, Týmová spolupráce, Jak efektivně vést tým pro dosažení nejlepších výsledků, Praha: 2006. Grada Publishing a.s., ISBN 80-247-1764-6.

KROEGER, Otto, THUESENOVÁ, Janet, RUTLEDGE, Hile, *Typologie pro manažery: Šestnáct osobnostních typů, které určují úspěch v povolání*, Praha: Triton, 2006. ISBN 80-7254-577-9.

KURTH, Hanns, *Malá encyklopedie charakterových vlastností, aneb, jak poznat člověka na první pohled*, Praha: Brána, 2006. ISBN 80-7243-276-1.

MIKOVÁ, Šárka, STANG, Jiřina, Typologie *osobnosti u dětí: Využití ve výchově a vzdělávání*, Praha: Portál 2010. ISBN 978-80-7367-587-5.

NAKONEČNÝ, Milan, *Psychologie osobnosti*, Praha: 2003. Academia,
ISBN 80-200-1289.

NAKONEČNÝ, Milan, *Základy psychologie*, Praha: 2004. Academia, ISBN 80-200-1290-7.

NOVÁK, Tomáš, *Testy osobnosti*, Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0145-6.

NOVÁK, Tomáš, *Testy osobnosti 2*, Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-1164-8.

PIAGET, Jean, INHELDEROVÁ, Barbel, *Psychologie dítěte*, Praha: 2007. ISBN 978-80-7367-263-8.

PLAŃAVA, Ivo, *Průvodce mezilidskou komunikací, Přistupy – dovednosti – poruchy*, Praha: 2005. Grada Publishing a.s., ISBN 80-247-0858-2.

SALMON, Eric, *ABC enneagramu*, Praha: Synergie, 2001.
ISBN 80-86099-44-X.

ŠTEFANOVIČ, Josef, ROSINA, Josef, PSYCHOLOGIE *učebnice pro pedagogické školy*, Praha: 1960. Státní pedagogické nakladatelství, n. p.,
ISBN 04-36-00 b.

ŠTĚPANÍK, Jaroslav, *Umění jednat s lidmi. Cesta úspěchu*, Praha:2003. Grada Publishing a.s., ISBN 80-247-0530-3.

ŠTĚPANÍK, Jaroslav, *Umění jednat s lidmi. Komunikace*, Praha:2005. Grada Publishing a.s., ISBN 80-247-0844-2.

ŠTĚPANÍK, Jaroslav, *Umění jednat s lidmi. Stres, frustrace a konflikty*, Praha:2008. Grada Publishing a.s., ISBN 978-80-247-1527-8.

TARDY, Vladimír, ČÁP, Jan, *Psychologie pro střední všeobecně vzdělávací školy*, Praha: 1968. Státní pedagogické nakladatelství, n. p., 10-519-68.

TRPIŠOVSKÁ, Dobromila, VACÍNOVÁ, Marie, *Sociální psychologie*, Praha: 2007. Univerzita Jana Amose Komenského Praha, ISBN 978-80-86723-30-3.

TURECKIOVÁ, Michaela, *Klíč k účinnému vedení lidí. Odemkněte potenciál svých spolupracovníků*, Praha: 2007. Grada Publishing a.s., ISBN 978-80-247-0882-9.

VACÍNOVÁ, Marie, LANGOVÁ, Marta, a kolektiv, *Kapitoly z psychologie učení a výchovy*, Praha: 2005. Vysoká škola Jana Amose Komenského, s.r.o., ISBN 80-86723-15-1.

VAŠINA, Lubomír, STRNADOVÁ, Věra, *Psychologie osobnosti I.*, Hradec Králové: 2009. Gaudeamus, ISBN 978-80-7041-491-0.

Všeobecná encyklopedie, Praha: Diderot, 1999. ISBN 80-902555-2-3 (soubor), ISBN 80-902723-0-4. (8.svazek)

Všeobecná encyklopedie, Praha: Diderot, 1999. ISBN 80-902555-2-3 (soubor), ISBN 80-902555-4-X. (2.svazek)

Všeobecná encyklopedie, Praha: Diderot, 1999. ISBN 80-902555-2-3 (soubor), ISBN 80-902723-8-2. (6.svazek)

Právní předpisy a normy

Zákon č. 101 2000 Sb.

Internetové zdroje

Ottova encyklopedie obecných vědomostí [online]. [cit. 2011-09-13]. Dostupné na WWW: <http://ottovaencyklopedie.cz>.

WIKIPEDIE, otevřená encyklopedie, [online]. [cit. 2011-12-13]. Dostupné na WWW: <http://seznam.cz>.

SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK, GRAFŮ

Seznam tabulek

Tab. 1	Vzdělání respondentů	70
Tab. 2	Pohlaví respondentů	71
Tab. 3	Věk respondentů	72
Tab. 4	Typ	72
Tab. 5	Druhy typů	73

Seznam grafů

Graf č. 1	Vzdělání respondentů	70
Graf č. 2	Pohlaví respondentů	71
Graf č. 3	Věk respondentů	72
Graf č. 4	Typ	73
Graf č. 5	Druhy typů	74

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A - Osobnostní dotazník …….. I

PŘÍLOHA A

OSOBNOSTNÍ DOTAZNÍK

Pokyny pro vyplnění

Odpovědi na otázky nebo situace neznamenají ani horší ani lepší výsledek. Nesnažte se proto hledat nějaké správné odpovědi tak, jak by to asi mělo být. Odpovídejte upřímně, víceméně intuitivně, prostě každý sám za sebe.

U každé otázky (situace) bez velkého uvažování zakroužkujte buď a) nebo B). Pokud myslíte, že platí obě varianty, rozhodněte se pro tu, která vám více vyhovuje, nebo naopak vynechejte tu, jež vám více nevyhovuje.

1. **Raději:**
    a) Řešíte nový a komplikovaný problém
    b) Pracujete na něčem, co jste již dělali dříve

2. **Rádi:**
    a) Pracujete sami v tichém prostředí
    b) Jste tam, kde se něco děje

3. **Při posuzování jiných se řídíte spíše:**
    a) zákonitostmi než okamžitými okolnostmi
    b) okolnostmi než trvalými zákonitostmi

4. **Máte sklon vybírat si:**
    a) spíše pečlivě
    b) poněkud impulzivně

5. **Ve společnosti, na večírku, oslavě, …. se zpravidla bavíte:**
    a) s několika málo lidmi, které dobře znám
    b) s mnoha lidmi, včetně těch, které znáte málo nebo vůbec ne

6. **Jako ředitel/ka školy byste od svých podřízených přivítal/a spíše zprávu:**
    a) o tom, jak třída (kroužek, oddíl,…) přispělo škole jako celku
    b) o tom, jak si třída (oddíl, kroužek,…) vedla sama o sobě

7. **Předpokládejte, že potřebujete přijmout nového učitele, sekretářku, jak budete postupovat?**
    a) uvažoval/a bych, jak se naše osobnosti shodnou nebo budou doplňovat
    b) zvažoval/a bych soulad mezi popisem a uchazečovými schopnostmi

8. **Když na něčem pracujete:**
    a) raději věci dokončíte a dostanete se k určitému závěru
    b) často ponecháváte konec otevřený pro případné změny

9. **Na večírcích, ve společnosti raději:**
    a) většinou zůstanete déle, lépe se tak bavíte
    b) odcházíte co nejdříve, zdržíte se jen ze slušnosti, protože vás to vyčerpává

10. **Zajímá vás více**
    a) to, co bylo a je
    b) co může být

11. **Když posloucháte, jak někdo hovoří o nějaké záležitosti, obvykle se pokoušíte:**
    a) vztáhnout to na své vlastní zkušenosti a porovnávat, zda to odpovídá
    b) hodnotit a analyzovat danou informaci

12. Pracujete-li na něčem, jste raději, když:

a) máte přehled a udržíte si věci pod kontrolou
b) můžete zkoušet různé možnosti

13. Když vám zvoní v kanceláři nebo doma telefon, obvykle:

a) to považujete za rušení
b) nevadí vám ho zvednout

14. Je horší:

a) „mít hlavu v oblacích“
b) „držet se při zdi“

15. Ve vztahu k ostatním jste spíše:

a) objektivní
b) osobní

16. Vadí vám více, když:

a) je více věcí rozpracovaných
b) už je vše hotovo

17. Když někam telefonujete:

a) nebojíte se, že na něco zapomenete
b) připravíte si, co budete říkat

18. Když diskutujete o problému se svými kolegy, je pro vás snadné:

a) vidět věci v širším rámci
b) postřehnout zvláštnosti a specifické rysy dané situace

19. Která slova vás popisují lépe? Jste spíše:

a) analytický typ
b) vciťující se typ

20. Když něco začínáte, obvykle:

a) vše si předem sepíšete a naplánujete, abyste později nic nemuseli měnit
b) neplánujete a necháváte věci vyvíjet tak, jak se k nim postupně dostáváte

21. Ve společnosti jiných lidí spíše:

a) začínáte rozhovor sami
b) přenecháváte iniciativu druhým

22. Když pracujete na přidělené práci, máte tendenci k:

a) plynulé a nepřetržité práci
b) práci s velkým výdejem energie a následnými prostoji

23. V jaké situaci se cítíte lépe:

a) přehledné, strukturované s pevným rozvrhem
b) proměnlivé, nestrukturované, s překvapením

24. Je horší:

a) být nespravedlivý
b) nemít slitování

25. Řekli byste o sobě, že vaší silnou stránkou je spíše

a) smysl pro realitu
b) představivost

26. Když zazvoní telefon:

a) spěcháte, abyste jej zvedli první
b) doufám, že ho zvedne někdo jiný

27. Moje jednání vede a řídí více

a) hlava

b) srdce

28. Více obdivu si zaslouží schopnost

a) umět si věci předem dobře zorganizovat a postupně je realizovat
b) rychle se přizpůsobit situaci a vyjít s tím, co právě je

29. Když vás napadne nová myšlenka, obvykle:

a) pro ni vzplanete
b) raději o ní přemýšlíte déle

30. Řekl byste, že jste spíše:

a) důvtipný/á
b) praktický/á

31. Raději slyšíte výrok:

a) konečný a neměnný
b) zkusmý a předběžný

32. Je větší chyba být

a) tolerantní a smířlivý
b) nekompromisní a kritický

33. Jste spíše:

a) ranní ptáče
b) noční sova

34. Na jednáních vás rozčilují spíše lidé, kteří:

a) přicházejí s mnoha nejasně načrtnutými a nepromyšlenými nápady
b) prodlužují jednání mnoha praktickými podrobnostmi

35. Při práci dáváte většinou přednost tomu, abyste se zabývali:

a) idejemi, principy, myšlenkami
b) lidmi, osobnostmi, žáky

36. O víkendech máte tendenci:

a) plánovat co budete dělat
b) necháte věci, aby se vyvinuly, a rozhodujete se v průběhu víkendu

37. Při jednáních máte sklon:

a) rozvíjet své myšlenky v průběhu toho jak mluvíte
b) hovořit pouze po zodpovědném zvážení toho, co chcete sdělit

38. Když něco čtete, obvykle:

a) se soustřeďujete ve svých úvahách na to, co je v textu napsáno
b) čtete mezi řádky a vztahujete slova i k jiným námětům a tématům

39. Když se máte rozhodnout ve spěchu, obvykle:

a) se cítíte nepříjemně a chcete více informací
b) jste schopni se rozhodnout i s údaji, které máte momentálně k dispozici

40. Raději byste pracovali ve škole, kde:

a) byste měli práci s intelektuální motivací
b) byste byli zaujati jejími cíli a posláním

41. Co vám imponuje více:

a) logicky rozporuplné, konzistentní myšlení a uvažování
b) dobré, vřelé a harmonické mezilidské vztahy

42. V písemném projevu dáváte přednost

a) věcnému stylu
b) obraznému metaforickému stylu

43. U dveří náhle zazvoní zvonek. Obvykle jste spíše:

a) podrážděni, kdo to k vám zase jde
b) potěšení, že k vám někdo jde na návštěvu

44. Čemu dáváte přednost:

a) nechat věci, aby se samy jen tak přihodily
b) zajistit, aby všechno bylo předem připraveno

45. Charakterizují vás spíše:

a) četné, spíše letmé a povrchní kontakty a vztahy s více lidmi
b) trvalé, pevné dlouhodobé vztahy a kontakty s několika málo lidmi

46. Cítíte se zpravidla lépe:

a) po konečném rozhodnutí
b) když jsou věci ještě otevřeny

47. Spolehnete se spíše na svou:

a) zkušenost
b) intuici a tušení

48. Jste si jistější:

a) při logických úsudcích: správně- nesprávně
b) při hodnotových soudech: dobré- špatné

Vyhodnocení:

Započítejte si jeden bod za každou odpověď shodnou s vaší volbou v dotazníku. Označujte přímo do tabulky.

BODY I	**BODY E**	**BODY S**	**BODY N**	**BODY T**	**BODY F**	**BODY J**	**BODY P**
2a	2b	1b	1a	3a	3b	4a	4b
5a	5b	6b	6a	7b	7a	8a	8b
9b	9a	10a	10b	11b	11a	12a	12b
13a	13b	14a	14b	15a	15b	16a	16b
17b	17a	18b	18a	19a	19b	20a	20b
21b	21a	22a	22b	24a	24b	23a	23b
26b	26a	25a	25b	27a	27b	28a	28b
29b	29a	30b	30a	32a	32b	31a	31b
33a	33b	34a	34b	35a	35b	36a	36b
37b	37a	38a	38b	40a	40b	39b	39a
43a	43b	42a	42b	41a	41b	44b	44a
45b	45a	47a	47b	48a	48b	46a	46b
CELKEM	**CELKEM**	**CELKEM**	**CELKEM**	**CELKEM**	**CELKEM**	**CELKEM**	**CELKEM**

Do předepsaných dvojic si zaneste označení sloupce, v němž jste získali více bodů. Označíte tak vlastně pouze 4 písmena tak, že z uvedených dvojic vyberete vždy jedno s vyšším počtem bodů.

I nebo E S nebo N T nebo F J nebo P

Nyní jste identifikovali svůj typ osobnosti. Pokud máte v některých sloupcích stejný počet bodů, jsou tyto sloupce označeny **X.** V ideálním případě vám vyjde jeden z následujících typů:

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

KATALOGIZAČNÍ POPIS

Jméno autora:	Eva Humňalová
Obor:	Manažerská studia – lidské zdroje
Forma studia:	Kombinovaná
Název práce:	Problematika typologie osobnosti v psychologii
Rok:	2012
Počet stran:	96
Počet příloh:	1
Počet titulů české literatury a pramenů:	48
Počet internetových zdrojů:	2
Univerzita:	Univerzita Jana Amose Komenského Praha
Vedoucí práce:	Prof., PhDr. Miloslav Kodým, CSc.

Author Name:	Eva Humňalová
Subject:	The issue of personality types in psychology
Place of Origin:	Prag 2012
Number of Pages:	96
Number of Appendices:	1
Number of titles of Czech literature and sources:	48
Number of Internet resources:	2
Name of University:	University of Jana Amose Komenského Praha