



6. Psychické vlastnosti osobnosti

Cíl přednášky

Seznámit studenty s rozčleněním jednotlivých vlastností do typů osobnosti. Dát podnět k využití jednotlivých lidských typů v manažerské profesi.

Klíčová slova

Vlastnost, typ, Jungova, Eysenckova, Sprangerova, Gretzova typologie. Asertivita.

„Nesmíme dovolit, aby v nás vládla zloba a nenávisť, vznětlivost či ješitnost.“

Snášeš trpělivě to, co život přináší, a přijmi jako povinnost veselou mysl. Je bez užitku lkát nad věcmi, které nelze změnit. Soustřeď se plně na správné prožívání přítomnosti a pamatuj, že zároveň vytváříš příčiny osudů budoucích. Nedovol, aby zármutek a sklíčenost získaly vládu nad tvou myslí. Tyto stavy jsou bezprávím pro tvé okolí. Odežej vědomě každou nedobrou náladu a nepřenášej trpkost, které jsi tvůrcem ty sám, na ostatní v tvé blízkosti.

J. Krišnamurti

6.1. Vlastnost (rys)

Ta stránka lidské osobnosti, na kterou usuzujeme ze specifického poměrně stálého chování jednotlivce.

Příčiny, proč se člověk nikdy nechová naprosto stejně:

- rozdílnost situací
- osobní momentální stav
- vývojové změny



Co je typ a vlastnost

Jednotlivé vlastnosti vyjadřují takové způsoby chování, které se v životě jedince nevyhnutelně *protlačí do popředí a projeví v řadě nejrůznějších situacích*. Například lidé, jejichž vlastností je přátelskost, tíhnou k přátelskému chování nejen ke svým přátelům, ale i k cizím lidem, k dospělým, dětem i zvířatům.

A veselost se smyslem pro humor se bude v člověku prosazovat nejspíš sama o sobě, nejen v chápavém prostředí přátel a rodiny, ale i v nepříjemných situacích, kdy by ti z nás, kteří tento rys osobnosti nemají, mlčeli.

Psychologové řadí vlastnosti do *významových souborů*. Statistiky dokazují, že určité vlastnosti se v člověku obvykle pojí s jinými vlastnostmi a vytvářejí tak jejich *souhrn*, označovaný jako *typ osobnosti*. Například přátelskost, veselost, společenskost, optimismus a impulzivnost jsou vlastnosti extrovertního typu. Budete-li znát typ své osobnosti, pomůže vám to *předvídat své chování* v řadě konkrétních situacích. Tato znalost může být rovněž východiskem při hlubším zamyšlení se nad svým chováním, při hledání svých silných a slabých stránek a zvažování cest, jak silné posílit a čím nahradit ty slabší.

6.2. Jungova typologie

Extrovert je „otevřený“ světu, má rád společnost, je pružný a družný, snadno navazuje společenské kontakty, ale tyto kontakty bývají často povrchní i z toho důvodu, že extrovert má rád změnu a nestačí citově do větší hloubky prožít přátelství a lásku. Má rád vzrušení, a proto mnohdy riskuje, je převážně optimistický. I jeho zájmy jsou směřovány především k lidem.



Introvert je spíše zdrženlivý k lidem, ve společnosti plachý. Nejedná pod dojmem bezprostředně působící reality, ale svá rozhodnutí dlouze zvažuje. Rád plánuje a klade důraz na pravidelnost a rytmus v každodenním životě. Usiluje o kontrolu svých citů a důležitá je pro něho etická stránka věci. Nemá rád vzrušení a má tendence k mírnému pesimismu.

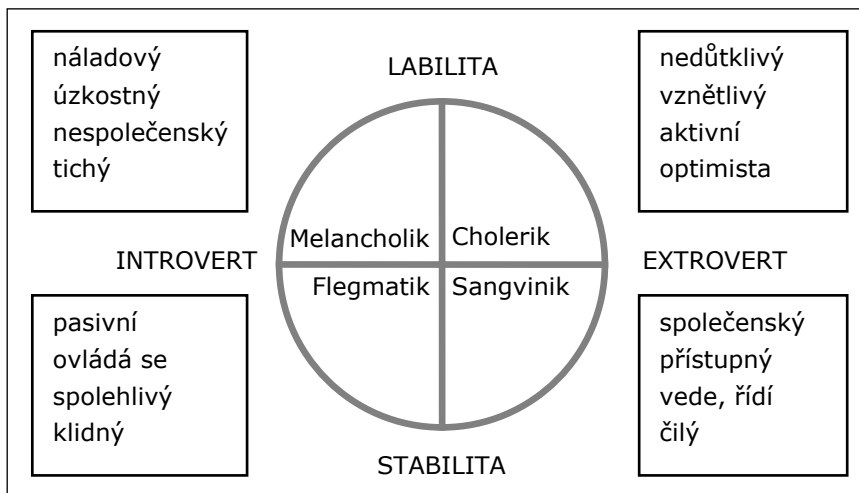
6.3. Eysenckova typologie

Nově staré

Řecký lékař Hippokrates už před dvěma tisíci lety rozlišoval u osobností čtyři typy, přičemž vycházel ze svých lékařských zkušeností. Jeho osobnostní typy se téměř přesně shodují s dvourozměrnou klasifikací, kterou vypracoval psycholog 20. století Hans Jürgen Eysenck (1953).

Hippokratův sangvinik v moderní terminologii obsahově odpovídá citově stabilnímu extrovertovi, jeho flegmatik je totožný s citově stabilním introvertem, jeho melancholik by se dnes nazýval citově labilní introvert a choleric odpovídá čtvrtému Eysenckovu typu, citově labilnímu extrovertovi. (Jak jsme se zmínili již ve čtvrté kapitole našeho textu, str. **Chyba! Záložka není definována..**)

Když se podíváme na diagram, je zde ještě další dimenze s protipóly - labilita (neuroticismus) versus stabilita. Labilitou je vyjádřena disponovanost některých lidí k onemocnění neurózou. Bývá to v případě dlouhodobě působících stresorů. Pro tyto lidi je charakteristická zvýšená dráždivost, tendence k agresivnímu chování, nebo naopak tendence k uzavírání se vůči okolnímu světu, dále častá úzkostnost. Stabilita je pak protipólem lability.



Obrázek 6.1 – Eysenckovy typy osobnosti (viz též podobný **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.** na str. **Chyba! Záložka není definována.**)

- **Sangvinik** se snadno přizpůsobuje měnícím se životním podmínkám, je sebejistý, společenský a umí vycházet s lidmi. Je pohyblivý, ale často impulzivní, chybí mu větší míra sebekontroly a prozíravost v jednání. U některých lidí s převažujícími charakteristikami sangvinického temperamentu se projevuje myšlenková pružnost a rychlé tempo řeči. Dále také snadno pronikají k jádru problému a jsou schopni kritického pohledu na jevy objektivní reality. Sangvinik aktivně vyhledává nové informace a může se stát, že někdy není schopen si tyto informace uspořádat a trvale zafixovat. V pracovní činnosti je produktivní, ctízádnostivý a potrpí si na uznání. Žije přítomností a méně ho již zajímá minulost či budoucnost.

- **Cholerik** je impulzivní s vysokou mírou reaktivity. Bývá energický, dovede vést a strhnout druhé lidi. Má smysl pro praktické věci. Citově je nestálý a může se stát, že někdy postrádá smysl pro míru a vkus. V jednání je přímočarý, má odpor ke spekulacím a k planému filozofování. Snaží se dosáhnout hmatatelných výsledků ve své pracovní činnosti. Žije činem.
- **Flegmatik** je vyrovnaný, klidný, vytrvalý a důsledný. V pracovní činnosti dovede setrvat a nedá se od ní odvést působením náhodných okolností. Ovšem částečně se dovede přizpůsobit i novým podmínkám a změnit svoje návyky. Projevuje se u něho menší pružnost a nejistota tehdy, má-li tvořivě rozvinout už užívaný způsob chování, a zůstává pozadu i ve výkonech, které vyžadují rychlé přepojování pozornosti a uplatnění fantazie. Žije prací, jejímž prostřednictvím reaguje na vnější vlivy.
- **Melancholik** má sklony nedůvěřovat, kritizovat a v mnohých jevech vidět nebezpečí a zlo. Pro melancholika je také charakteristická zvýšená přecitlivělost na hluk, vysokou či nízkou teplotu, množství mu neznámých lidí. Má značně rozvinutou obrazotvornost, která ho „nutí“ neustále vymýšlet různé životní plány, které obvykle neuskutečňuje. Je nerozhodný, uzavřený, nespolečenský a vyhledává samotu. Ovšem je-li v klidném a známém prostředí, bývá dobrým pracovníkem a vyznačuje se taktickým jednáním. Rád žije věcmi neobvyklými a tajemnými.

Neuroticismus - dimenze osobnosti, kterou můžeme určit v pásmu od neuropsychické stability (emoční vyrovnanost) po neuropsychickou labilitu (emoční nevyrovnanost). Vysoké skóre neuroticismu představuje patologickou disponovanost k neurotickému onemocnění. Dimenze koreluje s úzkostí a různými ukazateli emoční lability.

Osoba s *nízkým neuroticismem* je neuropsychicky stabilní, s minimální tendencí emočně reagovat a po emociogenních situacích se velmi rychle vrací do stavu psychické rovnováhy. Je to člověk spokojený, klidný, vyrovnaný a dobře se kontroluje.

Jedinec s *vysokým neuroticismem* je neuropsychicky labilní, má sklon k úzkosti, ke starostem, depresím, je náladový. Obvykle má špatný spánek a trpí různými psychosomatickými poruchami. Bývá přehnaně emotivní, lehce reaguje na různé podněty a obtížně se uklidňuje po vzrušujících zážitcích. Silné emoční reakce se projevují i v horší přizpůsobivosti, vedou k iracionálním, často k rigidním (strnulým) způsobům chování a k perseverujícím prožitkům (člověk se k nim stále vrací).

<i>Neuropsychická labilita</i>	<i>Neuropsychická stabilita</i>
<i>kolísání nálad</i>	<i>stálá nálada</i>
<i>nespavost</i>	<i>klidný spánek</i>
<i>nervozita</i>	<i>klid</i>
<i>citlivost</i>	<i>necitlivost</i>
<i>zmatenost</i>	<i>duchapřítomnost</i>
<i>sociální plachost</i>	<i>sociální smělost</i>

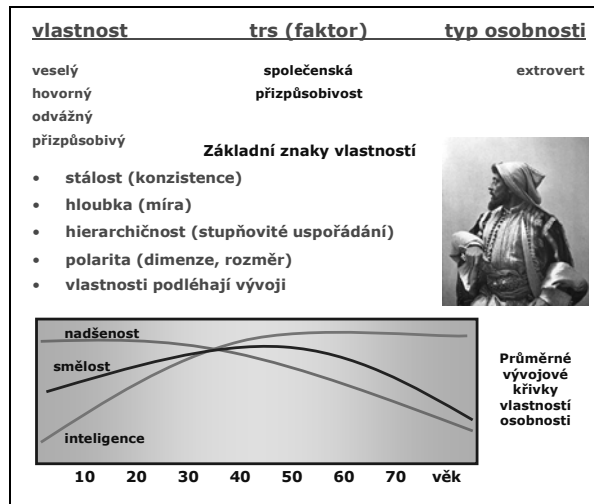
Tabulka 6.1 – Primární rysy neuroticismu

PREZENTACE č. 6 k přednášce Psychické vlastnosti osobnosti

Vlastnost jako činitel spojující situaci a chování

Situace	Vlastnost	Chování
setkání s cizincem	přátelskost	otevřený, vlídný
společná práce		pomáhá, povzbuzuje
návštěva příbuzných		vřelý, jeví zájem
schůzka s dívkou		pozornost, uvážlivý





6.4. Sprangerova typologie

(upraveno dle Granta, 1994)


Jaký je váš hodnotový systém?

Německý psycholog a pedagog **Eduard Spranger** na přelomu 19. a 20. století navrhl šest základních hodnot či motivů v životě, podle nichž rozlišujeme šest význačných typů osobností.

To s sebou samozřejmě přináší riziko přílišného zjednodušení, protože většina z nás v sobě spojuje hodnot více. Přesto je Sprangerova teorie užitečná - nabízí možnost zamyslet se nad sebou. Zapřemýšlejte nad šesti typy, popsanými na této dvoustraně. Který z nich nejlépe vystihuje vaše vlastní životní ambice? Který z nich nejvíce obdivujete? A který nejméně?

✱ Interpretace vašeho výběru

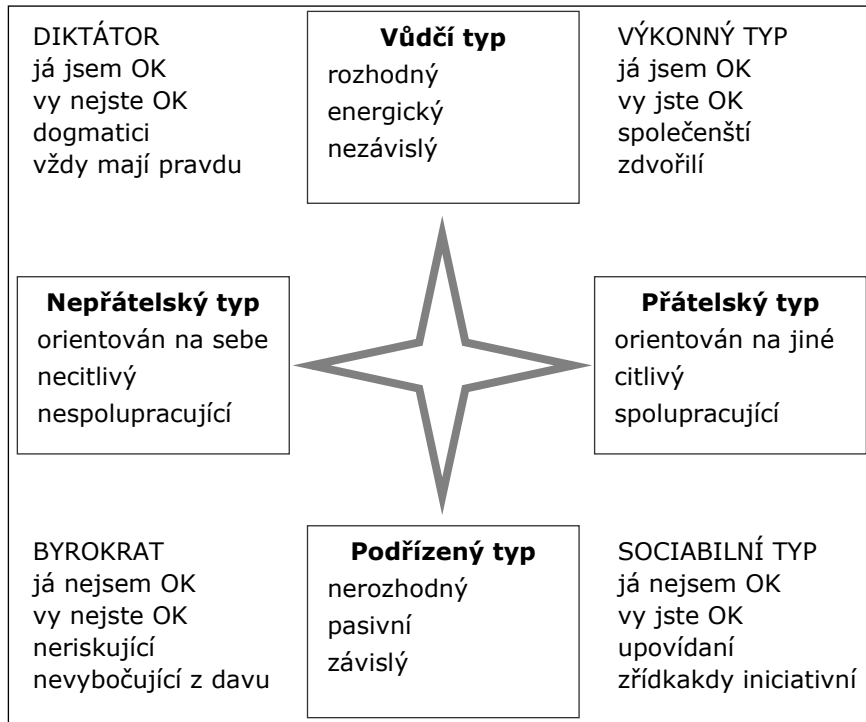
To, jaký charakterový typ jste si zvolili, odráží hodnoty, kterých si v životě ceníte nejvíc. Přečtěte si nyní, co o vás váš výběr prozrazuje:

	<p>Ekonomický typ: Obdiv k tomuto typu ukazuje, že jste osoba prakticky založená, stojící oběma nohama pevně na zemi. Nevyhledáváte zkušenosti pro ně samotné, ale oceňujete spíš <i>hmotný přínos</i>, zvláště je-li provázen i finanční odměnou.</p>
	<p>Náboženský typ: Jestliže jste si vybrali tento typ, oceňujete především <i>duchovní hodnoty</i> a zkušenosti, ať už v rámci tradičního náboženství, nebo mimo ně.</p>
	<p>Teoretický typ: Pokud jste zvolili tento typ, ceníte si nade vše <i>hledání pravdy a touhu po poznání</i>. Vaše ideální představa o sobě je pravděpodobně intelektuálního rázu, nejspíš vědec nebo filozof.</p>
	<p>Estetický typ: Tato volba naznačuje, že dokážete vychutnat každý okamžik a dovedete <i>ocenit jeho krásu</i>. Nejraději byste celý svůj život zasvětili poznávání jeho různorodosti - aniž by vás vyrušovaly praktické starosti.</p>
	<p>Politický typ: Pro tento typ je nejvyšší <i>hodnotou moc</i>. Vaše volba napovídá, že je pro vás důležité společenské postavení a vliv a že dychtíte po dominantní roli.</p>
	<p>Sociální typ: Vaše volba prozrazuje, že je pro vás <i>nejdůležitější láska k druhým</i>. Uspokojuje vás sebeobětování a obdivujete laskavost.</p>

Tabulka 6.2 – Sprangerovy typy osobnosti

6.5. Gretzova typologie

(upraveno dle Gretze, 1992)



Obrázek 6.2 – Gretzova typologie osobnosti

Diktátor – diktátoři jsou velcí dogmatici a vždy chtějí mít pravdu. Přestože se mnohdy mýlí, snaží se prosadit svou, často co nejhlasitěji. Musí mít moc a mají sklon druhými opovrhovat. Oblíbená diktátorova slova jsou: „já“, „mně“ a „já sám“. Tito lidé jsou nepřátelské a chladné povahy, často dostávají nálepkou, že jsou agresivní. Zkratka: diktátor má pocit, že „já jsem O.K., ty nejsi O.K.“.

Výkonný typ – vůdčí, přátelský typ. Jsou to nezávislí myslitelé, kteří respektují pocity a názory jiných, ale o věcech si dělají vlastní názor. Jsou to přirození vůdci jakékoli skupiny, jsou společenský, zdvořilý, ale ve svých citech často neupřímní. Je-li třeba, dokážou stanovit meze sobě i jiným. Vřelost jejich dominantního chování často způsobuje, že je okolí pokládá spíše za asertivní, než agresivní. Orientace výkonného typu je „já jsem O.K., ty jsi O.K.“.

Byrokrat – byrokrati jsou lidé, kteří postupují vždy „podle předpisů“, protože „pravidla byla vytvořena z rozumných důvodů“. Málokdy riskují a nechtějí vybočovat z davu. Nepřejí si být vůdčím typem, i když reptají proti tomu, kdo se ujímá vedení. Kdykoliv se objeví nová myšlenka, byrokrat má obvykle důvod, proč to nepůjde a proč bychom se o to ani neměli pokusit. Tito lidé se orientují na princip „já nejsem O.K., ty nejsi O.K.“.

Sociabilní typ – je přátelský podřízený typ, jde vždy s davem. Tito lidé odvozují svůj smysl pro vlastní hodnotu od reakcí jiných lidí a od toho, jakou mají ostatní o něm představu, proto se snaží vyhovět druhým. Jsou upovídání, jdou s poslední módou a s posledními trendy. Protože mají sklon podřizovat své cíle přáním skupiny, zřídka bývají iniciativní. Svět vidí pod zorným úhlem „ty jsi O.K., já nejsem O.K.“.



Diktátor



Výkonný typ



Sociabilní typ



Byrokrat

6.6. Asertivita

Motto: Fortiter in rē, suavissime in modō. Silně ve věci, jemně ve způsobech.

Umět se vhodným způsobem prosadit je základní podmínkou všech úspěchů v životě. Zamyslíte-li se nad svou minulostí, pravděpodobně zjistíte, že jak plynou léta, vaše zkušenosti s tím, jakým způsobem vystoupit a dát najevo svůj názor, rostou. Možná jste si také všimli, že vaše schopnost prosadit se není vždycky stejná - prosazujete se méně, cítíte-li se unaveni, nemocni, v depresi nebo zaskočení okolnostmi. Možná máte pocit, že své názory nedokážete prosadit dost důrazně, nebo že si druzí vaše pokusy o sdělení názorů mylně vykládají jako agresí. Ale bez ohledu na to, co si vy sami o své asertivitě myslíte, určitě je ve vašich silách své vystupování zlepšit a čerpat z něj víc výhod.



Ale co je vlastně vhodné sebeprosazování?

Ve své základní podobě je to *přímý požadavek, aby vám ostatní věnovali pozornost a úctu, kterou si jako člověk zasloužíte*. Ovšem sebeprosazování se musí uplatňovat v rámci určitých hranic. Budete-li se podceňovat a podřizovat se druhým, bude to ostatní svádět, aby vás přehlíželi; budete-li svou osobu naopak příliš přeceňovat a agresivně zdůrazňovat, začnou se vám ostatní vyhýbat.

Podřizujete se druhým?

Za jistých okolností není podřídivý postoj jednáním špatným ani nevhodným. Kdyby se všichni odmítali podřizovat zákonům či oprávněným představitelům moci, společenský pořádek by se rychle rozpadl. Na co si však musíte dávat pozor, je podřídivý postoj v situacích, kde vám tento postoj může psychicky uškodit. Lidé, kteří se pokorně podřizují požadavkům nebo rozmarům druhých, svým chováním většinou trpí. Ti, kteří se nedokáží prosadit mezi kolegy, u nadřízených, mezi neznámými lidmi ani v rámci své rodiny, si často hořce stěžují, že s nimi všichni zacházejí „jako s kusem hadru“. Ve skutečnosti by měli dávat vinu jen své vlastní podřídivosti.

Podívejme se na případ Marie, která pracuje společně se skupinou kolegů, s nimiž se všemi má v zaměstnání stejné postavení. Jako dítě byla Marie vedena k tomu, aby vždycky myslela v první řadě na druhé, až teprve potom na sebe. Když nastoupila do zaměstnání, snažila se druhým co nejvíc zavděčit, ale teď si stěžuje, že to je vždycky ona, kdo má dělat poslíčka, uvařit kávu a uklidit, když se něco rozbije. „Oni prostě čekají, že tyhle věci udělám pokaždé já,“ říká, „a já nedokážu říct ne.“ Je zřejmé, že rodiče zapomněli Marii varovat, že se ostatní budou snažit její ochoty zneužívat. Kdyby vystoupila na obranu svého práva dělat pouze stejný díl pomocných prací jako každý druhý, ostatní by to museli uznat.

Obhajujte svá práva

Nedaří-li se vám účinně prosazovat ve styku s druhými, vyplývá z toho řada dalších nepříjemných důsledků. Jelikož nevystupujete na obhajobu své osoby, s největší pravděpodobností se stanete obětí beránkem, kdykoli se něco nebude dařit. Lidé vás mohou zneužívat tím, že si od vás začnou vypůjčovat peníze nebo vás budou žádat o služby v jistotě, že se nezmůžete na odpor ani na otázku, kdy dluh splatí. V extrémních případech vás může vaše poddajnost zavést až tak daleko, že se stanete obětí tyranie. Bez ohledu na závažnost situace existuje jediné řešení - *tvrdé, ale trvat na tom, aby se k vám ostatní chovali stejně, jak by si přáli, aby se druzí chovali k nim*.

Co znamená přiměřené sebeprosazování?

Přiměřeného stupně asertivity dosahujete tehdy, dokážete-li vystoupit na *obhajobu svých práv a jasně sdělit druhým svoje názory a pocity*, a to i přes jejich evidentní nechuť to slyšet. Musíte umět odmítnout, co udělat nechcete, a říci „ne“, když s něčím nesouhlasíte. Někteří lidé se však přitom projevují až příliš agresivně a despoticky. Určitě dosáhnete většího úspěchu, když se budete při prosazování vlastní osoby víc ovládat. Problémy většiny lidí pramení z toho, že si dostatečně nevěří a neumějí dobře jednat s lidmi, ne z toho, že by měli málo temperamentu.

Změna postoje

Nejste-li svou povahou asertivní, můžete se to naučit. Schopnost jednat asertivně se dá získat praxí, stejně jako se dá naučit jízde na kole nebo hře na hudební nástroj. Měli by si to uvědomit zvláště ti z vás, kteří jsou přesvědčeni, že se už nikdy nezmění.

Shrnutí šesté kapitoly

Šestá kapitola rozlišuje pojmy typ a vlastnost, přináší moderní psychologické typologie – dle Junga, Eysencka, Sprangera a Gretze. Vysvětlujeme asertivní přístup v chování člověka. V doplňujících testech jste mohli zjistit, jestli je vaše osobnost extrovertní či introvertní, máte-li sklony k asertivitě, agresivitě či submisivitě. V závěru jste se mohli zamyslet nad asertivními právy v životě člověka.