



Paul D. Tieger
Barbara Barron-Tiegerová

JAK RYCHLE POROZUMĚT DRUHÝM

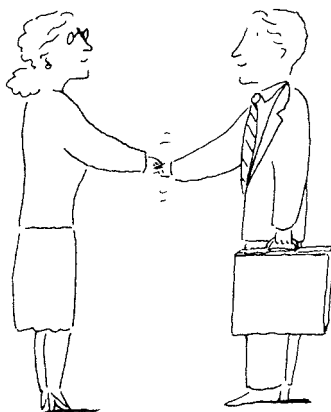
Odhadněte lidi kolem sebe
a hovořte jejich jazykem

 Alferia

Paul D. Tieger
Barbara Barron-Tiegerová

JAK RYCHLE POROZUMĚT DRUHÝM

**Odhadněte lidi kolem sebe
a hovořte jejich jazykem**



Obsah

Poděkování 8

ČÁST PRVNÍ

Co vlastně lidi pohání?11

ÚVOD

Čtěte jako první.12

KAPITOLA PRVNÍ

Základy osobnostní typologie: Proč děláme to, co děláme.18

KAPITOLA DRUHÁ

Poznejte sami sebe: Ověřovací proces.54

ČÁST DRUHÁ

SpeedReading People: Jak to funguje?85

KAPITOLA TŘETÍ

Preference jako náповěda86

KAPITOLA ČTVRTÁ

Temperament: Čtyři odlišné lidské povahy.115

KAPITOLA PÁTÁ

Proč zdání občas klame140

KAPITOLA ŠESTÁ

Čas vyzkoušet nabyté vědomosti158

KAPITOLA SEDMÁ

SpeedReaching People: Jak komunikovat s lidmi
různých typů182

ČÁST TŘETÍ

Šestnáct osobnostních typů pod lupou201

KAPITOLA OSMÁ

Seznamte se s tradicionalisty: Čtyři typy SJ.203

KAPITOLA DEVÁTÁ

Seznamte se se senzualisty: Čtyři typy SP212

KAPITOLA DESÁTÁ

Seznamte se s konceptualisty: Čtyři typy NT.222

KAPITOLA JEDENÁCTÁ

Seznamte se s idealisty: Čtyři typy NF231

KAPITOLA DVANÁCTÁ

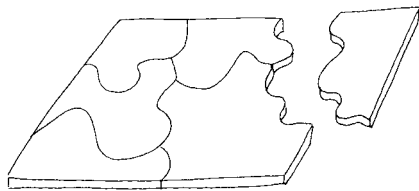
„Dokážu se na lidi ještě vůbec dívat jako dřív?“
aneb několik rad na závěr241

Knihy o osobnostní typologii.243

Rejstřík245

KAPITOLA PRVNÍ

Základy osobnostní typologie: Proč děláme to, co děláme



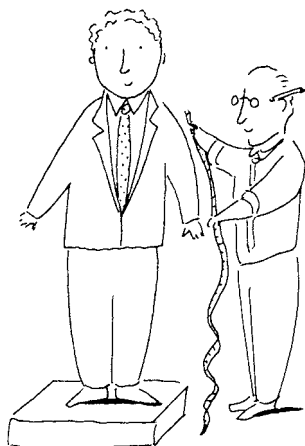
Na světě žijí lidé všech možných tvarů a velikostí a je nesporné, že každý člověk je jedinečný. Zároveň se ovšem nejspíš shodneme, že někteří jsou si mnohem podobnější než jiní. Lidskému chování, které na první pohled působí nahodile, se dá ve skutečnosti celkem snadno porozumět, a často ho lze dokonce předvídat, jakmile u daného člověka odhalíte jeho vrozenou osobnost — nebo genetický kód, chcete-li —, podle níž se řídí jeho základní psychické vlastnosti. Osobnost je totiž zdaleka ten nejlepší a nejspolehlivější indikátor chování.

Do způsobu, jakým člověk jedná, zasahuje celá řada faktorů: genetická výbava, výchova, vrozené nadání a schopnosti, kulturní prostředí, místo a čas a samozřejmě také okolnosti konkrétní situace. Lidé jednají podle široké škály vzorců chování: Každý z nás se chová jinak, když se účastní přijímacího pohovoru nebo když zavítá na rockový koncert. Reagujeme jinak u rodinné večeře a ve společnosti nejbližších přátel. To proto, že každá situace si žádá jiný vzorec chování. Neznamená to ovšem, že by se s každou nově prožívanou situací měnila i naše osobnost. Naopak, jako lidé k většině situací přistupujeme na základě sledu automatických reakcí a jednáme tak, jak je nám nejpříjemnější. O těchto tendencích existuje nepřeberné množství důkazů, a když vezmeme v potaz, že osobnost většiny lidí je poměrně neměnná, snadno se jich dopátráme.

Řekněme například, že máte kamaráda jménem Ed, o kterém každý říká, že je zodpovědný a pracovitý, a který skoro vždycky působí seriózním dojmem. Čas od času se sice od svého standardu odchýlí a vyhodí

KAPITOLA DRUHÁ

Poznejte sami sebe: Ověřovací proces



Za chvíli se pustíte do procesu ověřování svého osobnostního typu, tedy určíte, která ze šestnácti variant se na vás nejvíce hodí. Abychom vám s tím pomohli a trochu prohloubili vaše základní povědomí o osobnostní typologii, představíme vám ještě jednu důležitou koncepci, kterou byste měli znát – „hierarchii osobnostních preferencí“. Každý typ osobnosti má svůj vzorec, podle kterého se jeho preference člení na vůdčí – přirozeně upřednostňované a nejvyvinutější – a podřízené – nejméně využívané a nevyvinuté. (Když říkáme „přirozeně upřednostňované“, nemyslíme tím, že by se lidé pro tu či onu preferenci rozhodovali vědomě. Nezapomínejte, že se jedná o podvědomou, nezvolenou predispozici.)

Hierarchie osobnostních preferencí je vlastně takový přehled vrozených silných a slabých stránek. A jelikož všichni lidé jednoho typu sdílejí tutéž hierarchii, jakmile jejich osobnostní typ správně určíte, budete mít velice dobrou představu o tom, jaké mají přirozené přednosti a slabiny.

Například většina S jsou lidé praktičtí, realističtí a pečliví. Zároveň mají často jenom omezenou schopnost vnímat širší souvislosti nebo vidět možnosti, které jsou zatím neprobádané (protože jejich intuice není rozvinutá). Naproti tomu N si snadno všimají vzorců, možností a potenciálních důsledků, ale kvůli svým nerozvinutým smyslům můžou nepřesně zacházet s fakty a působit neprakticky a s hlavou v oblacích.

„pracovní hypotézu“. Jak budete postupovat dalšími kapitolami a dovídat se o osobnostní typologii čím dál více, buď svou hypotézu potvrdíte, nebo naleznete svůj skutečný typ. Nejdůležitější je, abyste zůstávali otevření a důvěřovali tomu, že vaše snahy nakonec přinesou své ovoce.

POZNÁMKA K PROFILŮM OSOBNOSTI

Jednotlivé typy osobnosti jsou z principu popsány poněkud všeobecně. Snaží se totiž zachytit charakteristické vlastnosti a chování co nejvíce lidí, kteří k danému typu náležejí. Tím pádem nečekejte, že se poznáte v úplně každém slově. Znovu připomeňme, že každý člověk je unikát, a i když toho bude mít deset lidí stejného osobnostního typu opravdu mnoho společného, nikdy nebudou kopie jeden druhého. Důležité je tedy všimnout si vzorců, které lidi jednoho typu spojují.

Někdy může být prospěšné přizvat k ověřování osobnostního typu i někoho dalšího, například partnera nebo blízkého přítele. Může se to vyplatit obzvláště ve chvíli, kdy váháte mezi dvěma nebo více profily. Koneckonců jenom málokdo dokáže být stoprocentně objektivní, když se jedná o jeho vlastní osobu.

Poslední připomínka se týká toho, že všechny profily u osobnostního typu uvádějí jak vrozené silné stránky, tak potenciální slabiny. Všimnout si svých předností a vzít je na vědomí nám obvykle nečiní takové potíže jako uznat svá negativa. Když se tedy u nějakého profilu ztotožníte s jeho pozitivy, ale s jeho slabými stránkami nikoli, buď jste ještě skutečně neodhalili ten správný typ osobnosti, nebo si své slabiny jen nechcete připustit. Pokud se vás týká to druhé, rádi bychom vás povzbudili k tomu, abyste své slabé stránky upřímně a s pokorou přijali (a uvědomili si, že je má každý), protože jakmile si je přiznáte, budete vědět, v čem na sobě můžete případně zapracovat.

A teď už vzhůru na ověření vašeho typu osobnosti!*

* U každého typu a temperamentu uvádíme odhad procentuálního zastoupení v americké populaci. Odhady vycházejí z výzkumu dr. Charlese K. Martina z Center for Applications of Psychological Type (CAPT – Centrum aplikované psychologie se zaměřením na osobnostní typologii), Gainesville, Florida. [Data pocházejí z konce minulého tisíciletí, pozn. překl.]

nou odvahou provádět smělé, radikální změny, zejména pokud se jedná o komplexní záležitosti. Nenechají se snadno zastrašit, v ostatních vyvolávají důvěru a často kolem sebe šíří auru rozhodnosti a přirozené autority. ENTJ se velmi rádi učí něčemu novému, a tak neustále hledají způsoby, jak se zlepšit, prohloubit své znalosti a zvýšit výkonnost.

Typicky přátelští, otevření a rázní ENTJ se rádi nacházejí ve středu dění a dobře zvládají pracovat na několika úkolech najednou. Bývají pohotoví, umějí přemýšlet za pochodu a mívají všechny předpoklady pro skvělé řečníky. Obvykle se ani trochu nestydí mluvit o svých nápadech nebo vyjadřovat vyhraněné názory – které mnohdy mají takřka na všechno. Jelikož jsou ovšem tolik orientovaní na to, aby dokončili jeden úkol a vrhli se na další, můžou zapomínat na zdravou sebereflexi a zhodnocení bezprostředních a reálných dopadů svého jednání. Tím pádem je může upřímně překvapit, když se jejich vynikající myšlenky nesetkají s takovým nadšením, jaké si představovali.

ENTJ často příkládají velkou váhu kariéře. Bývají systematictí a produktivní; rádi se práci věnují naplno a dychtivě přijímají obtížné výzvy – čím složitější, tím lepší. V kombinaci se svými schopnostmi a nápaditostí často dokonce předčí vytyčené cíle. Jakmile si ale jednou zvolí směr a pustí se do akce, jenom těžko mění plány a vydávají se jinudy, i když se jedná o opodstatněnou změnu. ENTJ někdy neumějí nastolit zdravou rovnováhu mezi prací a volným časem a svou kariéru budují natolik neúnavně, že přitom rodina a osobní život padnou za oběť. Není tedy překvapivé, že mnohým ENTJ ve středním věku jenom prospěje, když své priority přehodnotí.

INTJ

Introverze, intuice, myšlení, usuzování

Odhadovaná 2–3 % v populaci

INTJ jsou globálně přemýšlející lidé obdaření jedinečnou myslí. Díky dominantní intuici jasně vidí souvislosti a rozumějí dlouhodobým dopadům aktuálních událostí a dějů. Důmyslní a inovativní INTJ mají mimořádný talent podívat se skoro na cokoli a okamžitě vědět, jak to vylepšit. To se týká jak těch nejmenších drobností, tak celých

RYCHLÉ SHRNUÍ

Extraverze/introverze

EXTRAVERTI...

- se projevují entuziasticky
- více mluví
- bývají živější
- přemýšlejí nahlas
- hovoří rychleji a hlasitěji
- se snadno nechají rozptýlit
- přeskakují mezi tématy
- jsou rádi mezi lidmi
- často chtějí být ve středu pozornosti
- napřed jednájí a pak přemýšlejí
- skáčou v rozhovoru od jednoho k druhému

INTROVERTI...

- se projevují klidně a rozvážně
- méně mluví
- bývají odtažitější
- přemýšlejí a až pak mluví
- hovoří pomaleji a tišeji
- se dokážou soustředit
- zůstávají v jednu chvíli pouze u jednoho tématu
- jsou rádi sami
- se často vyhýbají centru pozornosti
- jsou obezřetnější a váhavější
- zahajují rozhovory bez zdvořilostního úvodu

SMYSLY, NEBO INTUICE?

Jelikož mezi lidmi preferujícími buď smysly, nebo intuici existují asi největší rozdíly, nabízejí se nám v této oblasti užitečné indicie, které nám mezi nimi pomůžou rozlišit. Na druhou stranu se ovšem jedná o dimenzi, která popisuje způsob přijímání informací, což je sám o sobě podvědomý proces, který mnohdy nepozorují ani ti, již ho provádějí. Proto je zde většina náznaků skrytějších než třeba u extraverze a introverze.

Zastoupení ve společnosti

Odhaduje se, že 65 % americké populace jsou lidé s převahou smyslů a jenom 35 % připadá na „intuitivce“ [podobný poměr platí i celosvětově, viz M. Čakrt: *Typologie osobnosti, pozn. překl.*]. Tím pádem ještě předtím, než se pustíte do odhadování, víte, že čistě statisticky budou zhruba dva lidé ze tří preferovat smysly.

a naprosto upřímní — někdy až neomalení — a občas můžou pozitivní zpětnou vazbu opomíjet.

T v souladu se svým neemocionálním vystupováním často používají slova, která jsou přesná a pro danou situaci vhodná, ale která nijak neosvětlují, jak se „myslitéle“ uvnitř cítí.

Člověk s převahou myšlení popisuje film, který právě viděl: „Největší dva problémy tohoto počínu jsou: zaprvé, postavy byly úplně ploché a zadruhé, příběh nebyl uvěřitelný. Prostě mi nepřišlo realistické, aby byla hlavní postava takový padouch, navíc když jsem se z filmu nic nedozvěděl o jejím předchozím životě. A to samé platí i o všech dalších hlavních rolích. V kombinaci s tou zápletkou to prostě nedávalo smysl. Podle mě by se i takhle plytké postavy zkrátka nechovaly tak, jak se nám tu scénárista snažil namluvit.“

Člověk s převahou citění by při hodnocení stejného snímku mluvil spíš takto: „Tak to byla hrůza! Vyhozené peníze! A to jsme ještě čekali tři čtvrtě hodiny, než nás pustí dovnitř. Na tomhle filmu bylo špatně úplně všechno: herci přehrávali a scénář — pokud se tomu tak vůbec dá říkat — byl fakt děs. Nejvíc mě ale dostalo to samoúčelné násilí. Celý příběh byla vlastně jenom taková zástěrka, jak ukazovat čím dál bizarnější a hnusnější způsoby zabíjení lidí. Tenhle film má absolutně nulovou společenskou hodnotu. Asi ani nemusím dodávat, že doporučovat ho nikomu vážně nebudu.“

Na konci druhého hodnocení není pochyb, jaký má dotýčný F na film názor, protože jeho slova věrně odrážejí jeho pocity. Z jeho postřehů je patrné, že se nejedná o objektivní kritiku, ale o subjektivní vyjádření jeho dojmů. Naproti tomu komentář uvedeného T prozrazuje jenom málo o tom, jak se z filmu cítí (subjektivně), a spíš hovoří o tom, co si o filmu myslí (objektivně).

Efektivní metoda při odhadování druhých je položit člověku s preferencí myšlení otázku, jaký má pocit z něčeho, co nepovažuje za úplně osobní — třeba z filmu, novinové zprávy nebo veřejné události. Většina T si slovo „pocit“ s takovým kontextem nespojuje, a tak se nejspíš zarazí a zeptá se: „Jak to myslíš, jaký jsem z toho měl/a *pocit*? To přece není o žádných pocitech.“ Neznamená to, že by lidé této preference nic necítili. Spíš si pocity slučují s opravdu osobními záležitostmi, jako

třeba když se zeptáte: „Jak ses cítil/a, když ti onemocněla dcera?“ Naproti tomu F vám často povědí o svých pocitech, i když se je na ně nezeptáte. Nepřijde jim na tom nic zvláštního, protože skoro všechno pokládají za osobní, a tak je pro ně jediné přirozené se ohledně toho nějak cítit.

Kromě specifického výběru slov T obvykle mluví klidněji, vyrovnaněji a nevzrušeněji. Myšlenky mívají dobře uspořádané, a to i ve stresu nebo krizové situaci. F se do rozhovoru můžou velmi ponořit, obzvlášť když se probírá něco, co je pro ně důležité, a můžou začít více gestikulovat a zvedat hlas. Z toho plyne, že ti, kteří při mluvení opakovaně dávají najevo jisté zanícení, budou pravděpodobně upřednostňovat cítění. (To opět platí zejména o „cítících“ extravertech — EF.) Když dojde k nějakému konfliktu, F začnou být nervózní a zneklidnění, což se může projevit tím, že se jim roztřeše hlas, ruce nebo kolena.

RYCHLÉ SHRNUTÍ

Myšlení/cítění

LIDÉ S PŘEVAHOU **MYŠLENÍ**...

- se k ostatním chovají chladněji a odtažitěji
- se můžou zdát necitliví
- můžou být neomalení a netaktní
- často působí věcně
- můžou vyhledávat názorové střety a vyostřené debaty
- mívají hroší kůži
- přecházejí rovnou k věci
- se málokdy ptají, jestli je vhodná chvíle
- vystupují klidně a nevzrušeně
- šetří chválou
- bývají velmi asertivní
- používají neosobní jazyk
- málokdy druhé oslovují jménem
- často pracují na plánovacích postech
- bývají častěji muži (65% pravděpodobnost)

LIDÉ S PŘEVAHOU **CÍTĚNÍ**...

- se k ostatním chovají vřeleji a přátelštěji
- jsou velmi vnímaví k pocitům druhých
- bývají jemní a diplomatictí
- přikládají váhu společenským finesám
- se vyhýbají hádkám, konfliktům a konfrontacím
- se častěji cítí dotčeni
- zahajují rozhovor zdvořilostní konverzací
- se většinou ptají, jestli je vhodná chvíle
- vystupují emotivně a temperamentně
- nešetří chválou
- občas postrádají asertivitu
- používají „hodnotový“ jazyk
- často druhé oslovují jménem nebo příjmením
- často pracují v pomáhajících profesích
- bývají častěji ženy (65% pravděpodobnost)

RYCHLÉ SHRNUTÍ

Usuzování/vnímání

LIDÉ S PŘEVAHOU **USUZOVÁNÍ**...

- jsou formálnější a konvenční
- jsou vážnější
- se rádi ujímají velení a mají věci pod kontrolou
- se rádi rychle rozhodují
- bývají neústupní a často vyjadřují jasné názory
- bývají ve spěchu a upřednostňují rychlé tempo
- jsou pečlivě upravení, mají vyžehlené šaty, učesané vlasy atd.
- se oblékají tak, aby hezky vypadali
- pravděpodobně mají v autě čisto
- si rádi vytyčují a plní cíle
- cítí nutkání co nejdříve dokončit rozpracované úkoly
- mají v oblibě pravidla, systémy a řád
- obvykle umějí efektivně nakládat s časem
- sepisují seznamy a odškrtaávají splněné položky
- mívají uklizený a uspořádaný pracovní prostor
- chodí rychleji a rázněji
- bývají narovnaní
- vyhledávají profese, ve kterých mají věci pod kontrolou

LIDÉ S PŘEVAHOU **VNÍMÁNÍ**...

- jsou neformálnější a nekonvenční
- jsou hravější
- se umějí přizpůsobit
- mívají sklony k prokrastinaci, odkládají rozhodnutí
- můžou být váhaví a nerozhodní
- upřednostňují pozvolnější tempo
- nebývají upravení, mívají pomáchané oblečení, rozčuchané vlasy atd.
- se oblékají tak, aby se cítili pohodlně
- pravděpodobně mají v autě nepořádek
- mívají tendenci měnit cíle v průběhu činnosti
- rádi začínají nové projekty
- nemají v oblibě pravidla, systémy a řád
- obvykle neumějí efektivně nakládat s časem
- sice občas sepisují seznamy, ale málokdy splní všechny položky
- mívají neuklizený nebo nepřehledný pracovní prostor
- chodí pomaleji
- mají sklony k hrbení
- vyhledávají profese, které je budou bavit

pracovní náplň plně pod kontrolou. Druzí mají nejradši práci, kde se podmínky mění, kde mají možnost spontánně reagovat na situaci, neomezují je pravidla a zavedené postupy a pracovní náplň je baví. Profese, které lákají J, jsou například: manažer, ředitel školy, policista, bankéř, poradce, inženýr, zubař, účetní, soudce, učitel (na základní a střední škole), praktický lékař nebo advokát.

ZBĚŽNÝ PŘEHLED

Čtyři typy senzualistů

ESTP jsou aktivní, impulzivní a hraví. Bývají přátelští a výřeční a zároveň zůstávají nohama na zemi, vynikají všímavostí a realistickým odhadem. Umějí se přizpůsobit a v řešení neodkladných problémů jsou houževnatí a vynalézaví. Bývají bezstarostní a oblíbení u druhých, neradi zůstávají v nečinnosti a ke spokojenosti potřebují životní události přijímat postupně jednu po druhé.

ISTP jsou nezávislí, zvědaví a logičtí lidé. Strážejí si soukromí, mají rádi klid a nepřetržitě pozorně sledují své okolí. Díky své zručnosti při zacházení s předměty mívají úzký vztah ke strojům a přístrojům a obvykle umějí dovedně zacházet se všemi druhy náradí.

ESFP jsou vřelí, přátelští a veselí. Bývají akční, obklopení různými lidmi a dychtiví zkoušet nové věci, takže kamkoli přijdou, tam se něco děje. Přitom mají realistický náhled na svět, umějí být praktičtí i starostliví a zároveň se obvykle chovají spontánně a nekonfliktně.

ISFP jsou jemní, skromní a soucitní lidé. Nejprve se mohou jevit jako uzavření a tiší, ale uvnitř jim na lidech i zvířatech velmi záleží, a jakmile se někdo ocitne v nouzi, bývají oddaní, věrní a nápomocní. Tito praktičtí a bystrí pozorovatelé žijí naplno v přítomnosti, díky čemuž si užívají krásu života kolem sebe.

a košilí. Přesto si ale silně uvědomují, jak jejich šaty vypadají, z jakého jsou materiálu a jakou mají barvu, a často chtějí vypadat dobře. Hlavní je pro ně ovšem to, aby oblečení neomezovalo a nepřekáželo. V závislosti na situaci tedy někdy mohou působit více nebo méně neupraveně.

Styl komunikace

Senzualisté komunikují s lehkostí a v neformálním stylu, což ostatně platí o většině toho, co dělají. Používají jednoduchý, nekomplikovaný jazyk a častěji přecházejí do hovorového rejstříku, aby jejich projev zněl uvolněně a nenuceně. Slova a věty za sebou kladou volně a mnohdy odkazují na své nebo cizí skutečné zážitky. Protože se většina z nich aktivně zajímá o sport, často se uchylují ke sportovním metaforám. Při blahopřání kolegovi k úspěšné prezentaci tak senzualista může říct: „Parádně jsi zabodoval, chlape!“

JAK ROZPOZNAT KONCEPTUALISTY

Přístup k druhým

Konceptualisté mají dar ve druhých vyvolávat důvěru a obdiv, na čemž se podílí to, že si velmi cení vlastních schopností a navenek vystupují mimořádně sebejistě. Velice si přejí, aby je ostatní respektovali, a to obzvláště ti, ke kterým sami chovají úctu. Když je někdo bude zpochybňovat, občas můžou být hádaví a kvůli své typické suverenitě můžou působit přezíravě, nebo dokonce arogantně. S konceptualisty nic není jednoduché, protože mají nadání vidět v cizích argumentech mezery a představit si alternativy, které ostatním unikají, což někdy může přerůst až ve hnidopišství. Užívají si roli ďáblova advokáta a bývají v ní velmi zdatní.

ZBĚŽNÝ PŘEHLED

Čtyři typy konceptualistů

ENTJ jsou přirození vůdci — umějí strategicky uvažovat, jsou efektivní a rozhodní. Jakožto důrazné, odhodlané a silné osobnosti obvykle dokážou zajistit potřebné zdroje nebo lidi, aby se odvedla práce, jejíž výsledek odpovídá jejich vysokým tvůrčím standardům.

INTJ jsou vynikající a vynalézaví stratégové. Mívají komplexní myšlení a bývají geniální vizionáři, jejichž logická analýza a cílevědomá odhodlanost jim často umožňuje dohlédnout dále než ostatní. Jsou to naprosto nezávislí a neústupní perfekcionisté.

ENTP jsou entuziastičtí, podmaniví a často charismatičtí. Jejich vnímavost v kombinaci se schopností hluboce porozumět lidem a předvídat děje ve společnosti z nich činí skvělé podnikatele a politiky.

INTP jsou velmi složití, nezávislí a tvořiví lidé. Fascinují je ty nejabstraktnější a nejkomplikovanější výzvy a spravedlivými a sebejistými argumenty dokážou obhájit takřka jakoukoli pozici.

Vzhled

Mnoho konceptualistů rozumí jemným náznakům probíhajícím při mezilidské komunikaci a své vzezření využívají k tomu, aby dali na-

„Usuzující“ idealisté (ENFJ a INFJ) můžou na první pohled vypadat jinak, protože bývají o něco konvenčnější a dávají si více záležet na tom, jak na ostatní působí. Kromě toho, že budou jako všichni J upravenější, nejspíš také při volbě oblečení zohlední danou příležitost a společenský kontext. Obzvláště ženy ENFJ investují značné úsilí do toho, aby byly dobře a vhodně oblečené. Hlavní prioritou všech idealistů ale zůstává upřímnost k sobě samému, ať už se to navenek promítne jakoukoli módou.

ZBĚŽNÝ PŘEHLED

Čtyři typy idealistů

ENFJ jsou živí a plní elánu a většinou umějí skvěle komunikovat s ostatními, čehož hojně využívají k tomu, aby druhým lidem pomáhali dosahovat jejich potenciálu. Bývají nápadití a energičtí, dovedou dobře nakládat s časem a naplno se vrhají do každého úkolu nebo aktivity.

INFJ mají ze všech idealistů nejvíce abstraktní myšlení. Tito tvořiví, originální a komplexní lidé bývají poměrně formální a uzavření, ale jejich činy a rozhodnutí se řídí podle hlubokého osobního přesvědčení. Vynikají schopností koncentrace a často s velkou vervou míří za svými cíli.

ENFP všude vidí příležitosti, žijí, aby prozkoumávali možnosti světa a pomáhali ostatním odvážit se něco změnit a zlepšit svůj život. Jsou to přátelští, spontánní, kreativní a hraví lidé, kterým hluboce záleží na jejich rodinách a značném množství přátel.

INFP jsou z idealistů vůbec nejidealističtější a řídí se podle pevně zakořeněných osobních hodnot a unikátního pohledu na svět. Bývají jemní, někdy uzavření a až chladní, pokud se jedná o neznámé nebo nedůvěryhodné lidi, ale věří, zanícení a oddaní, pokud jde o jejich nejbližší.

Styl komunikace

Protože celoživotním záměrem idealistů je porozumět sobě, druhým a smyslu života, jejich komunikace se často soustřeďuje kolem osobních záležitostí, zejména mezilidských vztahů. Pokládají otázky „na tělo“, neváhají ostatním odhalit i informace ze svého soukromí a při rozhovorech akcentují intimitu: stojí blízko, dívají se upřeně do očí, upřímně na druhé reagují, vydávají empatická slůvka a dělají účastná gesta. Zkrátka idealisté si potrpí na hovory „ze srdce do srdce“ a hlu-

víc, když budou do firmy skutečně investovat, takže management by měl zavést nějaký plán podílu na zisku — čím víc peněz společnost vydělá, tím víc si vydělají zaměstnanci. Teprve pak jim na firmě bude opravdu záležet. Také bych doporučoval sestavit autonomnější pracovní týmy, které by se zabývaly jednotlivými fázemi vývoje výrobků. To by vyřešilo jak Lillianiny požadavky na větší rozmanitost práce, tak Alexovo přání, aby lidé těsněji spolupracovali. A nakonec si myslím, že by dlouhodobě přineslo ovoce, kdybychom všem našim zaměstnancům poskytli počítačové kurzy pro pokročilé. V počítačích je totiž budoucnost, a čím zdatnější na tomhle poli budeme, tím lépe si v budoucnu povedeme.“

Úkol

Určete u každého ze čtyř mluvčích jeho nebo její temperament a uveďte tři indicie, které váš závěr dokládají.

a. Alexův temperament

Indicie č. 1 _____

Indicie č. 2 _____

Indicie č. 3 _____

b. Lillianin temperament

Indicie č. 1 _____

Indicie č. 2 _____

Indicie č. 3 _____

c. Maureenin temperament

Indicie č. 1 _____

Indicie č. 2 _____

Indicie č. 3 _____

d. Charlieho temperament

Indicie č. 1 _____

Indicie č. 2 _____

Indicie č. 3 _____

Odpovědi naleznete na následující straně.

Všimněte si, že všechny z uvedených typů sdílejí poslední dvě písmena — F a J. Tím pádem můžeme formulovat obecné pravidlo, že všichni FJ mají extravertní citění.

Čtyři T typy, které mají extravertní citění:

ENTP

INTP

ESTP

ISTP

Tentokrát vám jistě neuniklo, že všechny tyto typy sdílejí T a P. Tím pádem obecně platí, že všichni TP mají také extravertní citění.

Ted' vám nejspíš vrtá hlavou: „Pokud všichni FJ i TP mají extravertní citění, nejsou si tedy vlastně tak podobní, že už ani nezáleží na tom, jestli mezi nimi budu rozlišovat?“ Odpověď je záporná — nejsou si podobní —, ačkoli mohou podobně působit, což je ovšem přesně ten důvod, proč je tak důležité lidi se „skutečnou“ preferencí F a lidi s preferencí T, kteří se jako F pouze zdají, od sebe odlišit.

Abychom si to ukázali na příkladu, využijeme běžné zkušenosti, kterou většina z nás má — koupě auta nebo nějaké podobně velké investice. Mnoho úspěšných obchodníků, zejména v maloobchodním prodeji, používá extravertní citění. Někteří z nich opravdu preferují F, jiní jsou ale ve skutečnosti T nebo přesněji TP. (A většina bude nejspíš ExTP.) Jedním z důvodů jejich úspěchu je jejich schopnost vzbudit ve vás důvěru a sympatie. Toho docílí tím, že s vámi navážou osobní vztah. Obvykle se hodně usmívají, nenuceně vám lichotí, často vás oslovují jménem a snaží se adekvátně reagovat na vaše otázky nebo pochyby. Jinými slovy, snaží se ve vás vyvolat dojem, že jste pro ně důležití — že jste se vlastně stali jejich novými nejlepšími přáteli. Otázka zní: Jednají tak proto, že si k vám najednou vybudovali blízký vztah a opravdu se s vámi chtějí začít přátelsky stýkat? Nejspíš ne. Pravděpodobnější je varianta, že přirozené extravertní citění používají ve prospěch své skutečné preference — myšlení —, protože vědí (ať už vědomě, nebo ne), že když si je oblíbíte, mají větší šanci vám něco prodat. Typy TP tedy často označujeme za jakési „kontaktery“, jelikož mají dar s druhými rychle navázat kontakt.

Než si to špatně vyložíte: Nechceme tím naznačit, že všichni obchodníci, natož všichni TP, se chovají manipulativně nebo neupřímně.

všechny tři metody. Stejně jako řemeslník se musíte rozhodnout, jaké nástroje jsou pro danou situaci nejvhodnější a v jakém pořadí je použijete tak, aby vám zaručily co nejlepší výsledek.

Postup č. 1

V prvním příkladu budeme předpokládat, že se primárně soustředíte na indicie jednotlivých preferencí. Jakmile si utvoříte pracovní hypotézu o osobnostním typu odhadované osoby, použijete zbylé dva mechanismy – vzorec E/I citění a temperament –, abyste svůj odhad potvrdili.

Pozorně si přečtete následující text. Pokuste se z něj určit, jaké má Jane čtyři osobnostní preference.

Jane je pětaticetiletá zaměstnankyně zákaznické podpory v místní pobočce banky. Přišli jste za ní urovnat nesrovnalost na vašem účtu, který podle vás způsobila chyba ze strany banky. Vaším cílem je Jane přesvědčit, ať banka upustí od servisního poplatku 20 dolarů, který od vás požaduje, přestože jste v tom nevině.

Jane má na sobě precizně vyžehlený kostýmek. Dlouhé vlasy má stažené do úhledného drdolu a její střídme šperky (náhrdelník, náušnice a prsten) se k sobě dobře hodí. Na desce stolu má vystaveno několik rodinných fotografií a vedle nich leží sádrové těžitko s obtisknutou dětskou dlaní a vyrytým nápisem: „Mamince s láskou Jessica.“ Pracovní prostor stolu je pečlivě uklizený, nachází se na něm jenom několik věcí a vše má patrně své určené místo. Nikde se neválejí žádné stohy složek, uprostřed stolu jsou jenom zápisník, stojánek na tužky a hodiny.

Jane vás přivítá a omluví se, že vás nechala pár minut čekat, aby dokončila telefonát. Nabídne vám židli a zdvořile se zeptá, jestli vaše záležitost zabere více než půl hodiny, protože pak jí začíná porada a ona si chce být jistá, že se vám dostane tolik času, kolik budete potřebovat.

Jane je přátelská, rázná a pozorně naslouchá vašemu vysvětlení, i když zároveň občas zalétné očima k lidem vcházejícím do budovy nebo vycházejícím ven. Nijak na vás nespíchá a ani trochu se nestaví do obranné pozice. Často souhlasně přikyvuje hlavou a dvakrát vás taktně přeruší, když se chce doptat na podrobnosti nebo nahlédnout do dokumentů, které jste s sebou přinesli. Když se pustí do vysvětlování kroků,

Vyjmenované body nevnímáme vždycky vědomě. Často se spíš jedná o mimovolní reakce vycházející ze zkušenosti, které ovšem nejsou korigovány porozuměním, jaké základní rozdíly mezi lidmi existují.

S můžou N vnímat jako:

- rozmarné a nevypočitatelné
- nerealistické
- nepraktické
- s hlavou v oblacích
- příliš komplikované a teoretické

N naopak můžou S vnímat jako:

- nenápadité a netvůrčí
- nudné, uzavřené novým věcem
- nezajímavé a konzervativní
- bez osobní vize
- se sklony zjednodušovat

Uvedené tendence jsou obzvlášť velkou překážkou při komunikaci, protože naše preference smyslů nebo intuice určuje, jak pojmáme okolní svět. Už selský rozum napovídá, že když v někom budeme znevažovat tak důležitý atribut, je velmi pravděpodobné, že si k sobě nikdy nenajdeme cestu.

T můžou F vnímat jako:

- nelogické
- přecitlivělé
- slabé
- popudlivé
- iracionální

F naopak můžou T vnímat jako:

- chladné
- necitlivé
- bezohledné
- kruté
- neempatické

Při komunikaci...

s E

- nechte je mluvit a přemýšlet nahlas
- probírejte vícero témat
- upřednostněte osobní a/nebo slovní kontakt
- připravte se na okamžitou akci
- posouvejte rozhovor kupředu

s S

- jasně definujte, co je předmětem hovoru
- připravte si fakta a příklady
- předkládejte informace v logickém sledu
- zdůrazněte praktické využití
- neodmíchněte se v půlce věty
- vycházejte ze zkušenosti

s T

- buďte logičtí a systematictí
- zohledňujte příčinu a následek
- zaměřte se na možné dopady
- neptejte se, jak se „cítí“, ale co si „myslí“
- apelujte na jejich smysl pro spravedlnost
- neopakujte se

s J

- buďte dochvilní a řádně připravení
- záležitosti uzavírejte, nenechávejte volné konce
- buďte rozhodní a rázní
- umožněte jim se rozhodovat
- buďte systematictí a efektivně nakládejte s jejich časem
- držte se dohodnutých plánů

s I

- zeptejte se a pak pozorně naslouchejte
- mluvejte najednou pouze o jednom tématu
- upřednostněte písemný kontakt (pokud je to možné)
- dávejte jim dostatek času na rozmyšlenou
- nedokončujte za ně věty

s N

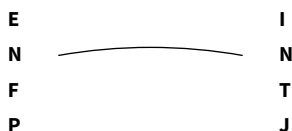
- zaměřte se na principy a mluvejte v souvislostech
- hovořte o různých možnostech
- použijte analogie a metafory
- dejte průchod „brainstormingu“
- zapojte jejich představivost
- nezahlejte je detaily

s F

- začněte tím, na čem se shodnete
- oceňte jejich úsilí a přínos
- dávejte najevo, že jejich pocity pokládáte za legitimní
- mluvejte o „lidských“ záležitostech
- usmívejte se a dívejte se jim do očí
- buďte přátelští a ohleduplní

s P

- připravte se na záplavu otázek
- nenutěte je k předčasným rozhodnutím
- poskytněte jim prostor k diskuzi a změně plánů
- soustřeďte se na cestu, ne na cíl
- dávejte jim na výběr
- buďte otevření novým informacím



Všichni ovšem z vlastní zkušenosti známe případy, kdy komunikujeme s člověkem, se kterým nemáme společnou žádnou preferenci. V takové situaci je klíčem k úspěchu důsledné dodržování poupraveného zlatého pravidla, vědomá práce na tom, abychom pochopili, z jakého je náš protějšek těsta, a snaha promlouvat na něj jeho jazykem. Dále se vyplatí najít nějaké další styčné plochy, které s osobnostní typologií nesouvisejí. Všichni lidé mají samozřejmě mnoho společného. Oba například můžete mít děti, pracovat ve stejné firmě, hlásit se ke stejné církvi, žít v tomtéž městě... nebo si třeba libovat ve fotografování. Ve skutečnosti existuje mnohem více věcí, které nás spojují, než těch, které nás rozdělují. A i když samy o sobě málokdy zajistí úspěšnou a příjemnou komunikaci, můžou mezi námi vytvářet pevné mosty, které našemu úsilí o propojení významně pomůžou.

CVIČENÍ NA TECHNIKU „PŘEMOSTĚNÍ“

Toto cvičení vám pomůže rozvinout a potrénovat vaši schopnost účinné komunikace s druhými. K tomuto účelu si vypůjčíme příklady, kterým jsme se věnovali ve cvičení na konci šesté kapitoly (počínaje stranou 170).

Váš úkol je prostý: Napřed si každý případ znovu pročtete, abyste si osvěžili paměť, a pak odpovězte na otázky níže. Pro jistotu opět připomeneme, že nejvíce budete ze cvičení těžit tehdy, když nebudete přeskakovat k našemu řešení, dokud otázky nezodpovíte. A také doporučujeme napřed zpracovat celý jeden případ, ověřit si své odpovědi a teprve pak se přesunout k dalšímu. Řešení najdete na 195–200.

Abyste s rozdílnými lidmi v každém příkladu navázali efektivní komunikaci, nezbytně napřed musíte znát: Jeho nebo její osobnostní typ a váš záměr, kterého chcete v dané situaci dosáhnout. Jelikož je vždycky jednodušší někam postoupit, když víte, za čím jdete, komunikační cíl uvádíme na začátku každého případu.

Blahopřejeme! Urazili jste velký kus cesty, abyste si osvojili dvě velmi cenné a trvalé životní dovednosti – umění rychle odhadovat druhé a efektivně s nimi komunikovat. Naučili jste se základy a principy osobnostní typologie, techniky k určování klíčových osobnostních preferencí a metody, jak u každého člověka rozpoznat a používat jeho upřednostňovaný komunikační styl. Abyste tyto dovednosti skutečně ovládli, leží před vámi poslední úkol: Porozumět nuancím mezi preferovanými styly komunikace každého ze šestnácti osobnostních typů.

Potřebné detailní informace vám poskytnou kapitoly osmá až jedenáctá. Typy osobnosti jsme uspořádali podle temperamentu a u každého uvádíme konkrétní indicie pro rychlé odhadování a podrobné rady pro účinnou komunikaci.

Náš kurz končí kapitolou dvanáctou, kde se s vámi podělíme o poslední myšlenky a návrhy, jak naplno využít potenciálu znalostí nabytých při čtení této knihy, a doporučíme související literaturu, která vás vybaví doplňujícími informacemi k dalšímu prohlubování vašich dovedností SpeedReadingu.

- Pěkně popořádku.
- Cokoli stojí za to dělat, stojí za to dělat správně.

Jaké výzvy ISTJ představují pro ostatní

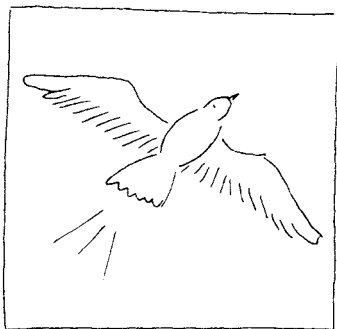
E se musejí zaměřit na to, aby u ISTJ respektovali potřebu napřed přemýšlet a pak konat. F by jim měli předkládat informace v co nejlogičtější posloupnosti a nebrat si jejich kritiku nebo zpětnou vazbu osobně. P si potřebují uvědomit, že ačkoli ISTJ může chvíli trvat, než se pro něco rozhodnou, jakmile k rozhodnutí dojdou, už jenom velmi těžko mění názor. Tudíž čím více seriózních a relevantních faktů jim P poskytnou, tím déle budou ISTJ zůstávat otevření novým možnostem. Největší výzvu budou ISTJ nejspíš představovat pro N, kteří se musejí velmi snažit, aby své návrhy prezentovali v realistické a pragmatické formě. Měli by se obrnit proti charakteristické rezistenci ISTJ vůči všemu novému a nevyzkoušenému, stejně jako proti jejich pohotové kritice jakýchkoli nesrovnalostí v argumentaci.

JAK MLUVIT JAZYKEM ISTJ

- Zásobujte je fakty a předkládejte jim podrobnou dokumentaci na podporu svých postojů nebo myšlenek.
- Zdůrazňujte praktické využití vašich nápadů, a pokud je to možné, zaměřte se konkrétně na to, k čemu povedou, jakým způsobem se budou zavádět, kde už předtím zafungovaly a s jakými výsledky.
- Své návrhy prezentujte postupně, myšlenku za myšlenkou. Předešlete všechny kroky, které je potřeba podniknout, a je-li to možné, předložte reálný časový plán, jak chcete svých cílů dosáhnout.
- Nechte jim dostatek času na rozmyšlenou, především ohledně nových nebo neobvyklých nápadů, a teprve potom je s nimi začněte dopodrobna probírat a očekávejte jejich reakci. Pokud je to možné, dejte jim své návrhy nejprve na papíře a jasně jim sdělte, za jak dlouho od nich vyžadujete odezvu.
- Nechte je po nich, aby sršeli bezprostředními nápady či debatovali o záležitostech, které si nemohli v dostatečném předstihu a o samotě promyslet.
- Zjednodušte své sdělení: Zredukujte ho na jeho jádro, snažte se vyhnout dlouhým, komplikovaným vysvětlením a neodbíhejte od tématu.
- Svou argumentaci zakládejte na logice, nikoli na osobních hodnotách.

KAPITOLA DEVÁTÁ

Seznamte se se senzualisty: Čtyři typy SP



Jak si jistě pamatujete ze čtvrté kapitoly, lidé, kteří se řadí k senzualistům, si cení zejména spontánnosti, nadšení, zábavy, svobody okamžitě reagovat na výzvy, které život přináší, a příležitostí plně, tělesně prožít své oblíbené činnosti.

JAK EFEKTIVNĚ KOMUNIKOVAT

Stejně jako u tradicionalistů i zde platí, že někteří senzualisté mají převahu myšlení a jiní citění. A jedni jsou extraverti a druzí introverti. Začneme obecnými tipy jak komunikovat se všemi senzualisty (kvůli shodnému temperamentu mají mnoho společného, takže některé komunikační techniky najdou své uplatnění u všech) a poté se podrobně podíváme na každý ze čtyř typů SP zvlášť: na základě jistých zásadních odlišností totiž existují i metody, které se uplatní jen u toho či onoho typu.

Obecná doporučení, jak efektivně komunikovat se senzualisty

- Buďte přátelší, otevření a pohotově reagujte na jejich otázky.
- Zaměřte se na skutečnou, praktickou a bezprostřední stránku věci; předkládejte konkrétní důkazy.
- Dávejte jim na výběr.
- Buďte neformální a pokuste se v jejich přítomnosti nebrat sami sebe příliš vážně. Je-li to možné, kombinujte práci se zábavou.
- Pokud je to vhodné, snažte se, aby se při rozhovoru s vámi dobře bavili. Pro senzualisty je rozmanitost skutečným kořením života,

pochopili, že charakter ISTP je postavený na nezávislosti. Pak musejí přijít na způsob, jak ISTP přesvědčit, aby danou záležitost přijali za svou. Jakmile se do daného projektu ponoří, budou mít vnitřní motivaci k jeho uskutečnění. F nad ISTP můžou zlomit hůl kvůli tomu, že vybudovat si s lidmi tohoto typu vztah je opravdu těžké, a navíc se jich může dotýkat jejich odtažitost. Dostat se k ISTP blízko trvá dlouho, ale i když se to podaří, je nutné mít na paměti, že výrazně vřelé a přátelské chování není v souladu s jejich introverzí a myšlením formovanou povahou. F by si také měli udržet nadhled a přijímat kritiku ISTP jako objektivní, upřímnou zpětnou vazbu a ne jako osobní urážku, jak si ji mají sklony chybně interpretovat.

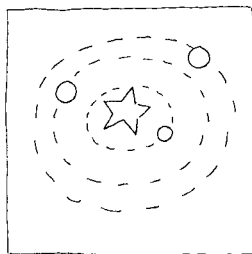
JAK PŘISTUPOVAT K ESFP

ESFP jsou vřelí, přátelští, přístupní a pohodoví lidé. Hluboce je těší lidská společnost a rádi ostatním připravují milá překvapení. Také bývají hraví a energičtí, zbožňují večírky a umějí si plnými doušky užívat života. Je jim dobře ve středu pozornosti — třeba při hraní na hudební nástroj či vyprávění historek — a tetelí se blahem, když druhé vtáhnou do dění nebo je rozesmějí. ESFP jsou neobyčejně všímaví a mívají dobrý přehled o tom, co se kolem nich odehrává. Neřadí se k těm nejkomplicovanějším typům, na nic si nehrají a stojí nohama pevně na zemi.

V řeči se ESFP vyjadřují přímočaře. Slova používají jednoduše pro potřeby komunikace a myslí přesně to, co říkají, bez žádných vedlejších úmyslů. Důsledkem své zvědavosti a přátelskosti pokládají spoustu otázek a o ostatní projevují upřímný zájem. Jelikož ale ESFP upřednostňují akci a zábavu, mnohem radši se ve skupině přátel pouští do dobrodružných podniků, než aby vedli hluboké a vážné rozhovory. Jejich uvolněný a bezstarostný přístup k životu odrážejí i jejich oblečení a vzhled. Potrpí si na látky příjemné na dotek a vybírají si syté a pestré barvy. Nejlépe se cítí ve společnosti lidí, které mají rádi, přesto si ty nejnítěrnější pocity můžou nechávat pro sebe a vyjevit je jenom těm opravdu nejbližším. Tíhnou k profesím, které zahrnují častou interakci s veřejností a umožňují jim nějakým konkrétním způsobem pomáhat lidem, například skrze prodej užitečných produktů nebo

KAPITOLA DESÁTÁ

Seznamte se s konceptualisty: Čtyři typy NT



Určitě si pamatujete, že konceptualisté jsou lidé, kteří si nejvíce ze všeho vážící kompetentnosti, což je přirozeně žene k tomu, aby ve všem, co dělají, vynikali. Dokážou skvěle uvažovat na globální rovině a pyšní se schopností kreativního řešení problémů — zejména těch, které se týkají komplikovaných záležitostí.

JAK EFEKTIVNĚ KOMUNIKOVAT

Všichni konceptualisté sdílejí preferenci intuice a myšlení, někteří jsou ovšem E a jiní I, někteří jsou J a jiní P. Jako obvykle začneme radami, které platí v komunikaci se všemi čtyřmi typy konceptualistů, a pak se na každý typ podíváme podrobněji. Znovu totiž platí, že vzhledem k velkým podobnostem mezi konceptualisty lze některé komunikační techniky uplatnit u všech, kvůli neméně zásadním rozdílům ovšem existují také metody, které zafungují vždy jenom u jednoho ze čtyř typů NT.

Obecná doporučení, jak efektivně komunikovat s konceptualisty

- Stimulujte jejich intelektuální zvědavost.
- Zaměřte se na celkový obraz, principy a vzorce spíše než na konkrétní detaily; zmiňte se o budoucích důsledcích.
- Používejte analogie a metafory.
- Podpořte své argumenty souvisejícími teoriemi a koncepcemi.
- Zapojte jejich představivost.

Jaké výzvy ENTP představují pro ostatní

I se z tempa ENTP nejspíš zatočí hlava a energetická hladina, na které fungují, je bude vyčerpávat. Není žádná ostuda, když se pokusí odhadnout, jakými otázkami je ENTP s největší pravděpodobností zahrnou, a předem si připraví několik odpovědí. F si na povrchu s ENTP budou rozumět, ale snadno se můžou cítit uražení nebo zrazení, když se ukáže, že ENTP nejsou tak citliví ani opravdoví, jak se na první pohled zdálo. Musejí si připustit, že ENTP jdou rádi druhým na ruku a stojí o jejich náklonnost, a tak občas přecení své síly a slíbí něco, co nemůžou dodržet. Každopádně když jde do tuhého, pravděpodobně se rozhodnou podle toho, co je logické, a pocity své i ostatních odsunou na vedlejší kolej. J může popuzovat to, jak jsou ENTP obecně neschopní a/nebo neochotní činit rozhodnutí a následně se jich držet. Měli by je jemně popohnat ujištěním, že jenom máloco je opravdu definitivní a většina se ještě dá později změnit. Konečně S se tito tvořiví a nápadití lidé můžou na to, aby je brali vážně, zdát příliš nepraktičtí a mimo realitu. Měli by si uvědomit, že ENTP mají vrozený dar vidět to, co oni sami přehlížejí, vizím ENTP ovšem zároveň prospěje, když je S „uzemní“ realitou.

JAK MLUVIT JAZYKEM ENTP

- Připravte se v diskuzi rozebírat své myšlenky a zejména očekávejte plejádu otázek, které je můžou spontánně napadat.
- Zdůrazněte, v čem jsou vaše myšlenky/návrhy/nápady nové a jiné. Čím inovativnější budou, tím větší u nich vzbudíte zájem.
- Nezavalte je detaily. Pro ně je důležitý celkový obraz. Jsou vnitřně přesvědčení, že když se jedná o dobrý nápad, konkrétní mouchy se můžou vychytat později.
- Buďte pružní a ptejte se na jejich názory. Pravděpodobně přijdou na způsob, jak myšlenku vylepšit, a zároveň se na ní můžou chtít podepsat. Připravte se na to, že si za úspěšný společný projekt budou chtít právem připsat zásluhu.
- Pokud je to možné, vždy jim k úvaze předložte více možností.
- Nenuťte je k předčasnému rozhodování. Na druhou stranu je možná budete nakonec přece jenom muset popostrčit a přimět je k tomu, aby aspoň nějaká jejich rozhodnutí zůstala neměnná, jelikož ENTP na základě nových, dříve nedostupných informací přirozeně tihnou k ustávenému přehodnocování toho, co už jednou uzavřeli.

je zkonzultovali s jinými introverty, kteří jim můžou poradit, jestli se jedná o podstatné, nebo příliš povrchní myšlenky. S nemusí mít pochopení pro dalekosáhlé vize INTP a jejich vysvětlení můžou považovat za zbytečně složité a matoucí. Měli by si čas od času vyjasnit, o čem je řeč, a začít o zaměření INTP na budoucnost uvažovat jako o velké přednosti. J můžou zjistit, že přinutit INTP k jasnému rozhodnutí je marná snaha. Ačkoli je můžou jemně tlačit k závěru a odkazovat se na jejich vrozenou potřebu logickém řádu, je prakticky nemožné tyto nezávislé lidi nutit ke spěchu nebo se je snažit ovládat. Největší výzva při jednání se striktně logickými INTP ovšem leží před F. F se musejí naučit nebrat si jejich poznámky, kritiku a nedostatek chvály osobně a naopak je vnímat jako příležitost dozvědět se upřímnou a konstruktivní zpětnou vazbu.

JAK MLUVIT JAZYKEM INTP

- Buďte připraveni probírat co nejvíce relevantních možností a předpokládejte, že rozhodnutí, která už padla, se můžou na základě nových informací změnit.
- Stimulujte jejich schopnost kreativního řešení problémů. INTP jenom vzácně narazí na problém, se kterým si nevědí rady. Čím je daná záležitost zapeklitější, tím větší z ní budou mít požitek a tím více energie z ní načerpají.
- Než od nich začnete očekávat reakci, dejte jim dostatek času, aby si s předstřenyými myšlenkami mohli pohrát.
- Je-li to možné, ušetřete je práce na „nudných“ podrobnostech. Místo toho je nasměrujte na tvořivější a náročnější aspekty dané situace nebo problému.
- Dejte jim najevo, že si vážíte jejich schopností a odbornosti.
- Respektujte jejich soukromí a nedolujte z nich informace o osobním životě; počkejte, až je budou chtít sdílet sami. Dokonce i jejich blízcí přátelé udělají dobře, když případné osobní rozhovory nechají na nich.

svědčí ostatní, aby přijali za své jejich dobré nápady, které prakticky bez výjimky v nějaké formě zahrnují pomoc druhým lidem. Nicméně ENFJ se můžou chovat tak mile a vynakládat takové úsilí, aby ostatní potěšili, že někteří můžou zpochybňovat jejich upřímnost. ENFJ se aktivně vyhýbají konfrontaci a často se záhy omlouvají i odpouštějí. Jsou velice hákliví na kritiku a z konfliktní diskuze se radši stahují, než aby projevili své raněné pocity. ENFJ — zejména ženského pohlaví — si velmi dávají záležet na svém vzhledu a dělají si starosti, jak je ostatní budou hodnotit. Proto se oblékají vhodně pro každou příležitost a své šaty mají dobře sladěné s ostatními doplňky. ENFJ přitahují pomáhající profese jako poradenství nebo učitelství, rádi ovšem pracují ve všech možných odvětvích, pokud věří ve smysl svého počínání a daná práce zahrnuje mnoho nekonfliktních interakcí s lidmi. Ať už v práci nebo na nějakém společenském setkání, ENFJ se obvykle stavějí do vůdčích rolí a je pro ně typické organizovat ostatní či zvládat mnoho myšlenek a projektů najednou.

Fráze, kterými zaujmete většinu ENFJ

- Můžu vám říct, jak se cítím?
- Jaký z toho máte pocit?
- Mám takový problém.
- Jaký je plán?
- Jaký je váš názor?
- Chvalte, jak uznáte za vhodné.

Jaké výzvy ENFJ představují pro ostatní

Někteří I se můžou kvůli energičnosti a entuziasmu ENFJ cítit pod tlakem. V případě, že proti sobě stojí silný introvert a silný extrovert, možná dokonce budou muset čas strávený pospolu omezit, aby I nehrozilo „vyhoření“. S můžou mít z ENFJ dojem, že se jedná o idealistické snílky, kteří se pohybují na hranici nepraktičnosti. Neměli by je zavalit hromadou detailů, ale pečlivě vybrat ty podrobnosti, které se přímo vážou k jejich velkým vizím a plánům. P může vadit verva, s jakou se ENFJ ženou k závěrům, jelikož ji vnímají jako uspěchané rozhodování. Musejí se jim pokusit předčasné uzavírání případů jemně vymluvit

JAK PŘISTUPOVAT K ENFP

ENFP ze všeho nejvíce nabíjejí energií nové nápady a možnosti. Jelikož jsou otevření, přátelští a výřeční, rádi se obklopují lidmi a často mají velké množství přátel a známých. ENFP obvykle vládnuou bystrým a rychlým úsudkem a používají jazyk k tomu, aby si získali pozornost ostatních, bavili je, ale také aby dali průchod svým nekonvenčním, tvořivým já. Rádi vyprávějí příběhy nebo vtipy a vyžívají se ve slovních hříčkách. Od přírody mají „prořízlá“ ústa, obvykle hovoří rychle a jejich projev bývá prošpikovaný humornými výrazy a metaforami — dokonce mohou mít sklony klít více než jiné osobnostní typy. Kvůli své neukojitelné zvědavosti neváhají navazovat rozhovory s neznámými lidmi, pokládat mnoho otázek a dokončovat věty za ostatní. Při konverzaci mohou působit velmi neuspořádaně, protože mívají sklony přeskakovat z myšlenky na myšlenku pokaždé, když je osloví nějaký nový podnět. Co se týče vzezření, ENFP často budí originální, umělecký dojem, protože se oblékají bez ohledu na názor ostatních, mnohdy za účelem nějaké vlastní hodnotové deklaráce.

JAK MLUVIT JAZYKEM ENFP

- Připravte se na diskuzi o mnoha tématech a odpovídat na mnoho otázek.
- Nezavalte je detaily, obzvláště u projektů nebo myšlenek, které je příliš nezajímají.
- Využijte jejich tvořivosti. ENFP nic nemají tak rádi jako odhalování nových možností a vymýšlení unikátních, prospěšných řešení.
- Dejte jim na výběr. Pokud je to aspoň trochu možné, neomezujte jejich možnosti ani nezužujte prostor, ve kterém můžou přicházet se svými alternativami. Nikdy ihned nepoukazujte na to, proč jejich nápady nebudou fungovat.
- Zapojte jejich silný smysl pro nacházení všech možností, zejména v souvislosti s tím, čeho chtějí dosáhnout pro sebe či ve prospěch ostatních lidí.
- Respektujte jejich soukromí. Nevyžívejte je, aby na veřejnosti sdíleli své pocity. Rádi slyší chválu za své zásluhy, ale veřejné komplimenty je často uvádějí do rozpaků.
- Udržujte si jejich zájem a nezvolňujte tempo. Čím více je zaujmete, tím více se budou chtít angažovat. Proměňte rutinu a povinnosti v zábavu.
- Nebuďte příliš formální ani metodičtí, nesvazujte je příliš mnoha pravidly a procedurami. Je-li to možné, podpořte je, aby jednali spontánně (nebo takové chování aspoň tolerujte).

ENFP. Musejí se obzvlášť hlídat, aby jejich tvořivost a nadšení nezadusili. Také by měli začít důvěřovat tomu, že i když zrovna nevidí žádné schůdné východisko, neznamená to, že neexistuje.

JAK PŘISTUPOVAT K INFP

INFP jsou nejidealističtější ze všech idealistů, tudíž i ze všech šestnácti typů. Bezmezně se řídí svými niternými hodnotami, bývají extrémně citliví a vše prožívají velmi hluboce. Mnoho INFP kvůli tomu působí jako bytosti z jiného světa, které nejeví zájem o všední, každodenní požadavky moderního života. Jako by pro ně nehrály roli světské zvyklosti typu, že by měli chodit včas, vědět, kam položili brýle, nebo se srovnávat se sousedy. Kvůli tomu jsou ze všech typů nejméně praktičtí; proploouvají životem výhradně podle vlastních pravidel a často jdou proti proudu. INFP bývají hloubaví a mírní, s jazykem nakládají opatrně, protože ho považují za prostředek sebevyjádření. Mnoho z nich má nadání pro poezii a jiné tvůrčí psaní. Málokdy propadají agresi a nebývají příliš ctižádostiví, s výjimkou případů, kdy se jedná o nějakou srdeční záležitost – to pak reagují překvapivě prudce a vynakládají na ni značné úsilí. Ačkoli rádi pomáhají druhým a mají dar rozdávat dobré rady, většina INFP si přísně vybírá těch několik vyvolených, kterým opravdu otevře své nitro. Ve vztahu k neznámým lidem se můžou zdát chladní a nepřístupní. Ve vzhledu jsou často originální a oblékají se výhradně pro vlastní potěchu. Můžou nosit staromódní oblečení, ve kterém se zhlédli, nebo libovolně míchat různé styly. Své oblečení a doplňky – kterými dávají najevo svou jedinečnost – si ovšem vybírají také s ohledem na pohodlnost. Mnoho INFP tíhne k umění – hudbě, literatuře, malířství – nebo k psychologii, a to jak na poli práce, tak ve volném čase.

Fráze, kterými zaujmete většinu INFP

- Co vám připadá správné?
- Můžu si s vámi promluvit o samotě?
- Velice mě zajímá, na čem právě pracujete.
- Nemusíte spěchat. Máme dost času.