

2012

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

DIPLOMSKA NALOGA

DIPLOMSKA NALOGA

AMADEJ GANDE

AMADEJ GANDE

KOPER, 2012

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Diplomska naloga

TIP OSEBNOSTI C - MIT ALI RESNICA?

Amadej Gande

Koper, 2012

Mentor: viš. pred. mag. Suzana Sedmak

POVZETEK

Diplomska naloga obravnava področje tipov osebnosti. Namen naloge je bil opraviti raziskavo o obstoju osebnostnih tipov A, B in C med študenti Fakultete za management, študijskega središča v Celju. Zanimalo me je, ali se pri anketiranih kažejo osebnostne lastnosti prej omenjenih tipov osebnosti in v kolikšni meri so prisotne. Prav tako sem hotel izvedeti, ali lahko o tipu osebnosti C govorimo kot o samostojnem tipu, saj se tudi tipa A in B glede na osebnostne značilnosti obravnavata kot samostojna tipa osebnosti. Predpostavljaj sem, da se lastnosti tipa C ne bodo pojavljale v tolikšni meri, da bi lahko govoril o samostojnem tipu. Analiza podatkov je potrdila predpostavke, saj so se lastnosti osebnostnih tipov A, B in C pri anketiranih pojavljale v različni meri. Značilnosti tipov A in B so se pri posameznikih pojavile v večji meri. V največji meri so se pojavljale značilnosti tipa osebnosti B. Značilnosti tipa C so se pojavljale v majhni meri, ki ni bila dovolj velika, da bi tip osebnosti C lahko obravnaval kot samostojen tip osebnosti.

Ključne besede: osebnost, teorije osebnosti, osebnostni tipi, tip osebnosti C

SUMMARY

The paper focuses on different personality types. Its purpose was to conduct a survey on the existence of A, B and C personality types among the students of the Faculty of Management in Celje. The objective of the conducted survey was to determine whether the respondents indicate characteristics of aforementioned personality types and to what extent are they present. Although the survey included all three personality types, I was mainly interested whether the respondents show characteristics of C type personality.

Types A and B have already been treated as independent types of personality according to personality characteristics and therefore I wanted to verify if this also applies for C type personality. I assumed that the traits of C type personality will not appear to such extent that I would be able to talk about the independent type. My assumptions were confirmed with the analysis of the gathered information. There were some characteristics of C type personality present among the respondents but never to such an extent that it could be considered as an independent personality type.

Keywords: personality, personality theories, personality types, type C personality

UDK: 159.923(043.2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
1.1	Opre delitev obravnavanega področja in opredelitev problema.....	1
1.2	Namen in cilji diplomske naloge.....	2
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev.....	3
1.4	Omejitve pri izvedbi diplomske naloge.....	3
2	Osebnost.....	4
3	Teorije osebnosti.....	5
3.1	Psihoanalitične teorije osebnosti.....	5
3.2	Vedenjske teorije osebnosti.....	6
3.3	Socialno kognitivne teorije osebnosti.....	7
3.3.1	Teorija samoučinkovitosti.....	8
3.3.2	Teorija socialnega učenja.....	8
3.4	Humanistične teorije.....	9
3.4.1	Maslowa teorija motivacije.....	9
3.4.2	Samoaktualizacijska teorija po Rogersu.....	10
3.5	Teorije osebnostnih lastnosti.....	11
3.5.1	Gordon Allportova teorija (1936).....	11
3.5.2	Eysenckove temeljne dimenzije osebnosti (1947).....	12
3.5.3	Cattellov 16 faktorjski model (1946).....	13
3.5.4	Velikih pet faktorjev osebnosti.....	14
3.6	Teorija tipov osebnosti (A, B, C).....	15
3.6.1	Tip osebnosti A.....	15
3.6.2	Tip osebnosti B.....	16
3.6.3	Tip osebnosti C.....	16
4	Raziskava o obstoju različnih tipov osebnosti.....	18
4.1	Opre delitev raziskovalnih vprašanj.....	18
4.2	Raziskovalni vprašanja.....	18
4.3	Raziskava.....	19
4.3.1	Udeleženci.....	19
4.3.2	Opis metodologije.....	19
4.3.3	Potek raziskovanja.....	19
4.4	Rezultati raziskave.....	20

4.4.1	Demografski podatki.....	20
4.4.2	Rezultati raziskave o tipih osebnosti.....	22
4.4.3	Rezultati raziskave o tipih osebnosti, po posameznih vprašanjih.....	23
4.4.4	Potrditev/ovržba raziskovalnih vprašanj.....	32
5	Sklep.....	33
	Literatura in viri.....	35
	Priloge.....	39

SLIKE

Slika 1: Maslowa hierarhija potreb	10
Slika 2: Spol anketiranih oseb	20
Slika 3: Starost anketiranih oseb	21
Slika 4: Letnik študija anketiranih oseb	21
Slika 5: Najpogosteje izbrani odgovori anketiranih oseb glede na značilnost tipa osebnosti ..	22
Slika 6: Delež vseh anketiranih oseb z značilnostmi različnih tipov osebnosti	22
Slika 7: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – počasna vrsta pred blagajno	23
Slika 8: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – nepoznani problem.....	24
Slika 9: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – prosti čas	25
Slika 10: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – delo v skupini.....	25
Slika 11: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – kosilo s prijateljem.....	26
Slika 12: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – sesanje stanovanja.....	27
Slika 13: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – čustveni pogovor.....	27
Slika 14: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – večopravnost.....	28
Slika 15: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – vedenje v družbi.....	29
Slika 16: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – tekmovalna dejavnost	29
Slika 17: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – samoopis osebnostnega tipa.....	30
Slika 18: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – opis osebnostnega tipa s strani bližnjih.....	31

TABELE

Tabela 1: Glavne poteze osebnosti po Cattellu	13
---	----

KRAJŠAVE

FM Fakulteta za management

UP Univerza na Primorskem

1 UVOD

1.1 Opredelitev obravnavanega področja in opredelitev problema

Zaključna naloga obravnava področje osebnosti, podrobneje področje tipov osebnosti A in B po teoriji dr. Friedmana in dr. Rosenmana (1959), ter področje predpostavljenega osebnostnega tipa C.

Vsakodnevno se srečujemo z različnimi osebnostmi ljudi, ki nas obdajajo. Ne glede na to, ali se zavedamo ali ne, opravljamo podobno delo, kot ga opravljajo psihologi, ki se strokovno ukvarjajo z osebnostjo. Vsi preučujemo osebnost ljudi. Razlika je v tem, da so naše ocene osebnosti bolj osredotočene na posameznika, psihologi pa raje uporabljajo pojmovanja osebnosti, ki lahko veljajo za vsakogar (Cherry 2011a). Ker obstaja toliko teorij osebnosti, je prvi korak k poznavanju osebnosti razumeti, kaj osebnost sploh pomeni. Kratka definicija je, da je osebnost sestavljena iz karakterističnih vzorcev mišljenja, občutkov in vedenja, kateri naredijo osebo edinstveno (Cherry 2011b).

Osebnost predstavlja enega temeljnih predmetov proučevanja v psihologiji. Je temeljni izvor našega obnašanja. Že od nekdaj je osebnost temeljila na sistematičnem proučevanju, znanstveno raziskovanje pa se je pojavilo z začetki znanstvene psihologije v 19. stoletju.

»Osebnost zajema vse vidika človeškega delovanja, tako notranje, duševne, kot zunanje, telesne, organske in vedenjske« (Koren 2005, 1). Na njo lahko gledamo z dveh strani. Po eni strani pojmuje osebno kot značilen vzorec telesnega videza in obnašanja, torej zunanjo podobo, ki jo opazujemo pri drugih in jih po njej prepoznavamo. Po drugi strani pojmuje osebno kot notranje, doživljajske vidike, po katerih se sami razlikujemo od drugih posameznikov. Naša samopodoba ter doživljanje samega sebe dajeta pojmu osebnosti poseben smisel in vrednost. Prav zaradi notranje, subjektivne duševne razsežnosti je osebnost unikatna, posebna in neponovljiva. Notranje značilnosti, ki naredijo osebnost posebno in unikatno, imenujemo osebnostne lastnosti. Osebnostne lastnosti, ki se pogosto pojavljajo skupaj, imenujemo tip osebnosti. Lastnosti se med sabo razlikujejo glede na to, kako specifične oziroma splošne so, vendar niso vse lastnosti enako pomembne. Nekatere dajejo o posameznikovi osebnosti več podatkov, druge manj (Koren 2005).

Allport (1960) je opredelil lastnosti kot odločilno težnjo ali nagnjenost k odzivu na okolje na določen način. Lastnosti so skladne in trajne ter predstavljajo doslednost v človekovem vedenju. Predlagal je, da lahko osebnostne lastnosti pojmuje kot temeljno realnost psihološke organizacije (Engler 2009).

»Osebnostne lastnosti sestavljajo strukturo osebnosti. Razlikujemo lastnosti temperamenta, značajske lastnosti, sposobnosti in telesne lastnosti« (Koren 2005, 2). Pod te lastnosti uvrščamo na primer inteligentnost, živahnost, marljivost, spol, starost, telesno težo in višino, barvo oči, las, kože, ... Vse te lastnosti pri posamezniku tvorijo značilen vzorec, ki je enkratno in predstavlja posameznikovo osebnost (Koren 2005).

Problem, ki ga bom obravnaval v diplomski nalogi, se bo nanašal na (A, B, C) tipe osebnosti. Natančneje, poskušal bom ugotoviti, ali tip osebnosti C resnično obstaja, saj o tem tipu ni zanesljivih podatkov, za razliko od nekoliko bolj poznanih tipov A in B. Oseba s tipom osebnosti A je energična, agresivna, tekmovalna in impulzivna. Pri njej je opaziti občutje stalnega pomanjkanja časa, hitro govorjenje in burne reakcije (Radwan 2011). Oseba s tipom osebnosti B je nasprotje A tipa, torej je bolj umirjena, sproščena, ekstravertirana, miroljubna, torej vse, kar oseba z A tipom osebnosti ni (Radwan 2011). Oseba s tipom C naj bi bila introvertirana, zadržana, pedantna, perfekcionista in nekomunikativna. Izogiba se čustvenim situacijam in se ne postavlja zase (Radwan 2011).

Tipa osebnosti A in B sta na podlagi raziskav o povezanosti različnih tipov osebnosti z boleznimi predpostavila nemška kardiologa, dr. Friedman in dr. Rosenman v 70. letih prejšnjega stoletja. Tip C je zaenkrat samo špekulacija oziroma se o njem piše samo v nestrokovni literaturi in člankih.

Zato bom v empiričnem delu naloge poskusil potrditi tezo o obstoju tipa osebnosti C. Problematiko bom najprej teoretično raziskal ter pridobljeno znanje uporabil pri izvedbi raziskave.

1.2 Namen in cilji diplomske naloge

Namen teoretičnega dela naloge je opisati pojem osebnosti ter predstaviti teorije osebnosti z njihovimi avtorji. *Namen* empiričnega dela naloge je izvesti raziskavo med študenti Fakultete za management, študijsko središče v Celju, pri katerih želim:

- ugotoviti, ali se študentje uvrščajo v katerega od tipov osebnosti;
- ugotoviti, ali se pri vprašanih kažejo lastnosti, na podlagi katerih je mogoče sklepati o obstoju tipov osebnosti, in v kolikšni meri le-te se kažejo;
- ugotoviti, ali obstajajo posamezniki s prevladujočimi lastnostmi enega samega (»čistega«) tipa, brez mešanja lastnosti drugih tipov.

Cilji diplomske naloge so:

- predstaviti pojem osebnosti;
- predstaviti teorije osebnosti in njihove avtorje;
- opisati tipe osebnosti ter s pomočjo raziskave ugotoviti njihov obstoj;
- potrditi/ovreči obstoj tipa osebnosti C;
- podati sklep o tem, kako bodo različni tipi osebnosti vplivali na študente študijskega središča v Celju v nadaljnjem izobraževanju in poslovni poti.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev

Diplomska naloga je sestavljena iz teoretičnega in empiričnega dela. Podatke sem pridobil s pomočjo strokovne literature. Empirični del naloge zajema metodo raziskovanja, ki je izvedena s pomočjo anonimnega vprašalnika zaprtega tipa. Vzorec raziskave so vsi študentje Fakultete za management, študijsko središče v Celju. Vprašalnik sem objavil in posredoval v spletni obliki vsem študentom omenjenega študijskega središča. Zbrane podatke sem obdelal in analiziral s pomočjo računalniškega programa Excel.

1.4 Omejitve pri izvedbi diplomske naloge

Raziskava je omejena na študente Fakultete za management, študijsko središče v Celju. Možne omejitve pri izvedbi naloge so:

- pomanjkanje literature in zanesljivih virov za izvedbo teoretičnega dela naloge;
- nezainteresiranost posameznikov za izpolnjevanje vprašalnika;
- neresničnost odgovorov (če posamezniki na vprašanja ne bi odgovarjali iskreno o tem, kako bi reagirali v realnosti).

2 OSEBNOST

Osebnost sodi med najbolj kompleksne pojave, kar jih raziskuje psihologija. Teorije osebnosti so se z leti spreminjale. Spremembe so se dogajale v teoretičnem pogledu in v empiričnih nadgradnjah v procesu raziskovanja osebnosti. Tudi danes je človekova osebnost pomemben predmet znanstvenega proučevanja.

Definicij in opredelitev osebnosti obstaja skoraj toliko, kot je avtorjev le-teh, kar pomeni, da je pojem osebnosti zelo težko definirati. Lahko bi zapisali, da je osebnost celostni vzorec relativno trajnih značilnosti, po katerih se posamezne osebe razlikujejo med seboj (Musek 2005). Lahko pa jo opredelimo tudi kot dinamičen in organiziran skupek lastnosti, ki jih ima oseba, ki enoznačno vpliva na njegova ali njena spoznanja, motivacijo in vedenje v različnih situacijah (Wikipedia 2011c).

Kot dokaz, da se definicije močno razlikujejo, navajam nekaj definicij osebnosti tujih avtorjev:

- »Tisto, kar omogoča napoved, kaj bo oseba storila v dani situaciji.« (Cattel 1950, po Carducci 2009, 4).
- »Najbolj ustrezna konceptualizacija vedenja osebe, v vseh podrobnostih« (McClelland 1951, po Carducci 2009, 4).
- »Posameznikov edinstven vzorec lastnosti« (Guilford 1959, po Carducci 2009, 4)
- »Dinamična organizacija znotraj posameznika, tistih psihofizičnih sistemov, ki določajo njegovo značilno vedenje in mišljenje« (Allport 1961, po Carducci 2009, 4).
- »Osebnost se nanaša na lastnost posameznikovih vzorcev misli, čustev in vedenja, skupaj z psihološkimi mehanizmi, ki so lahko tudi skriti za temi vzorci« (Funder 2001, po Carducci 2009, 4).

»Osebnost daje vsakemu posamezniku istovetnost oziroma osebno identiteto, pa kateri ga prepoznamo in po kateri se razlikuje od drugih. Sebe in druge vedno dojemamo kot iste osebnosti, čeprav se telesno in duševno spreminjamo« (Jan 2006, 26).

Čeprav imajo avtorji različne definicije, je pri večini možno razbrati in sklepati, da je ena od sestavin tudi vedenje. Če to drži, bomo izvedeli v naslednjem poglavju, kjer si bomo podrobneje ogledali teorije osebnosti, ki so se razvijale vse do danes.

3 TEORIJE OSEBNOSTI

Teorija osebnosti je znanstvena razlaga, ki skuša povezati spoznanja o osebnosti v celovit in koherenten sistem. Teh teorij ne smemo razumeti kot dokončne in vprašljive resnice o osebnosti, ampak bolj kot poskuse, da bi iz določenih izhodišč in z določenimi pravili razložili osebnostno delovanje. V času razvoja psihologije osebnosti so se razvile različne teorije osebnosti:

- Psihoanalitične teorije osebnosti (Sigmund Freud 1895).
- Vedenjske teorije osebnosti (J.B. Watson 1913).
- Humanistične teorije (Albert Bandura 1986).
- Teorija osebnostnih lastnosti (Gordon Allport 1961).
- Teorija tipov osebnosti (Meyer Friedman 1950).

Te teorije se razlikujejo glede iskanja izvora osebnosti oziroma pojasnjevanja človekovega doživljanja in vedenja. V nadaljevanju bomo izvedeli več o zgoraj navedenih teorijah ter poglede predstavnikov teorij na osebnost in njen razvoj.

3.1 Psihoanalitične teorije osebnosti

Psihoanaliza je teorija o strukturi človeka in sveta, katera temelji na razkrivanju in analizi nezavednih mehanizmov. Je klinična praksa, gibanje, ki ga je začel Sigmund Freud. Freud je označil nezavedno kot osrednji koncept psihoanalitične teorije. Nezavedno je del duševnosti, sestavljen iz potlačenih vsebin, ki sprožajo neugodje. Nezavedno močno vpliva na posameznikovo doživljanje in obnašanje. Čeprav neposreden dostop do nezavednega ni mogoč, ga lahko spoznamo posredno preko sanj, vsakdanjih spodrseljajev, svojih napak, nevrotičnih simptomov, ...

Za boljše razumevanje dinamičnih odnosov znotraj duševnosti je Freud osebnost razdelil na tri dele oz. komponente. Te so ONO (id), JAZ (ego) in NADJAZ (super-ego) (Cherry 2012).

ONO deluje po principu ugodja, zahteva takojšnjo potešitev svojih potreb, ne glede na zunanje okolje. Zatem nastopi JAZ, da bi izpolnil želje in zahteve ONEGA v skladu z zunanjim svetom, ki se drži načela realnosti. JAZ deluje nekako kot posrednik zunanjega sveta in pod pritiskom zahtev NADJAZ-a odlaga neposredno zadovoljevanje nagonskih teženj in zagotavlja primerne objekte in načine njihove zadovoljitve. NADJAZ je zadnja faza za razvoj osebnosti in je utelešenje starševskih in družbenih idealov, ki se vzpostavijo skozi otroštvo. Po Freudu osebnost temelji na dinamični interakciji teh treh komponent (Cherry 2012).

Freud je predvidel pet psihoseksualnih faz razvoja osebnosti. Verjel je, da je osebnost odrasle osebe odvisna od izkušenj v zgodnjem otroštvu, v veliki meri do petega leta starosti.

Kompleksi, ki se razvijejo v fazi otroštva, prispevajo k osebnosti in obnašanju odrasle osebe (Wikipedia 2011c).

Alfred Adler, eden Freudovih zgodnjih sodelavcev, se je strinjal s Freudovo teorijo, da so izkušnje v otroštvu pomembne za razvoj, ter verjel, da vrstni red rojstev otrok prav tako vpliva na razvoj osebnosti. Vendar pa se njegova teorija v mnogih pogledih močno razlikuje od Freudove (Musek 1982).

Po Adlerju naj bi se človek razvijal v skladu s svojimi življenjskimi cilji kljub oviram (občutku manjvrednosti), ki ga pri tem ovirajo. Občutek manjvrednosti je neke vrste gonilna sila razvoja, ki je odvisna od ciljev razvoja. Torej, če ne bi bilo ciljev razvoja, ne bi bilo občutka manjvrednosti. Ker se počutimo manjvredne, hočemo doseči neke višje cilje, kjer bo ta občutek manjvrednosti izginil. Če se počutimo manjvredne, ker smo zaposleni v proizvodnem podjetju kot »navaden« delavec, nam bo cilj doseči neko raven, kjer občutek manjvrednosti izgine, na primer postati vodja obrata v tem proizvodnem podjetju.

Adler je opozarjal predvsem na telesne in organske manjvrednosti, kar je pomembno, saj narava manjvrednosti vpliva na življenjski stil posameznika. Različni načini premagovanja manjvrednosti in življenjski stil se oblikujejo in utrdijo že v otroštvu, vendar ne pod vplivom dednosti in nagona, temveč pod vplivom okolja. Človek je po Adlerju v temeljih odvisen od družbe, saj brez družbe ni sposoben živeti (Musek 1982).

3.2 Vedenjske teorije osebnosti

Behaviorizem, znan tudi kot vedenjska perspektiva, je smer psihologije, ki vsa dejanja živih bitij, tudi mišljenje in čustva, obravnava kot objektivne reakcije oz. vedenje (Graham 2010).

»Osebnost predstavlja relativno značilni sklop vedenj, ki so se oblikovala pod vplivom izkušenj, različnih oblik pogojevanja in učenja. Pojasniti jo je mogoče na osnovi zakonitosti učenja« (Kitić 2008, 14).

Na dražljaje se odzivamo z različnimi odzivi, ki imajo za določene posameznike večjo vrednost, kar pomeni zadovoljitev motivacijske težnje ali potrebe (Kitić 2008). Po mnenju behavioristov se pod vplivom dražljajev, ki utrjujejo različne odzive (utrjevalci), oblikujejo relativno stabilni vzorci obnašanj in navad.

Eden najpomembnejših predstavnikov vedenjske teorije osebnosti, B.F. Skinner (1938), meni, da se posameznikovo obnašanje oblikuje na podlagi vzorcev utrjevanj. Pri tem je zlasti pomembno instrumentalno (operantno) učenje, ko posameznik s svojimi dejanji povzroči odzive, ki pomenijo bodisi pozitivno bodisi negativno ojačitev. Pozitivno utrjevanje (nagrade, pohvale) nas privede do oblikovanja novih oblik vedenja, medtem ko nas negativno utrjevanje (kazni, graje) vodi do opuščanja določenega vedenja.

Operantno pogojevanje lahko sistematično opišemo s prikazom vedenja podgane v t. i. Skinnerjevi škatli (ang. *Skinner box*), ki je namenjena dresiranju živali in vodenju nadzorovanih raziskav (Engler 2009).

Ko postavimo lačno podgano v škatlo, se bo najverjetneje obnašala čisto naključno. Hodila bo sem in tja po škatli ter jo raziskovala, se mogoče praskala in v procesu raziskovanja naključno pritisnila na gumb, ki je na steni škatle. S tem je povzročila, da iz zalogovnika hrane pade briket v škatlo. Podganino obnašanje je povzročilo nek učinek na okolje. Hrana deluje kot utrjevanje, ki poveča možnost, da se bo njeno vedenje ponovilo. Ko se vedenje ponovi, se še bolj utrdi in na koncu bo podgana začela v zaporedju pritiskati na gumb za hrano.

Ko je lačna podgana v škatli pogojena s pritiskom na gumb in za to vedenje sledi pogojevanje v obliki hrane, predvidimo, kaj bo podgana storila v nadaljevanju v Skinnerjevi škatli. Še več, s spreminjanjem utrjevanja lahko nadzorujemo podganino vedenje.

Naše obnašanje je torej odvisno od dražljajev in utrjevanja le-teh, kar ne pomeni, da je posameznik le pasiven. Tudi samega sebe smo sposobni nadzirati, in sicer tako da se sami kaznujemo in nagrajujemo (npr. za določen uspeh v šoli se nagradimo s tem, da gremo v kino) (Musek in Pečjak 1997).

3.3 Socialno kognitivne teorije osebnosti

Socialno kognitivna teorija, z Albertom Banduro kot najvidnejšim predstavnikom, opozarja na pomen posameznikove sposobnosti razmišljanja, simbolizacije in razumevanja vzročno-posledičnih odnosov, ki vplivajo na vedenje (Batistič Zorec 2000, po Slana 2008, 5). V socialno kognitivni psihologiji je pozornost usmerjena predvsem v razumevanje posameznikovega zaznavanja in razlago socialnih objektov, fenomenov in odnosov (Rus 2000, po Slana 2008, 5), na podlagi katerih si posameznik gradi svet, v katerem živi in deluje. Socialni del teorije se osredotoča na socialno poreklo večine človekovih misli in dejanj (kaj se posameznik nauči kot del socialnega okolja), medtem ko kognitivni del poudarja vpliv miselnih procesov na motivacijo in vedenje.

Socialno kognitivna teorija poudarja specifična pričakovanja in samoocenjevanje. Vedenje je kontekstualno-specifično in nanj vpliva sedanost. V socialno kognitivnem pogledu ljudi ne ženejo notranje sile, prav tako jih avtomatično ne oblikujejo in kontrolirajo zunanji dražljaji (Frlec 2005).

»Seveda pa socialno kognitivno teorijo bolj zanima, kako posameznik (preko svoje osebnosti) vpliva na svoje vedenje. Osebnost si lahko najbolje predstavljamo kot sklop notranjih ocenjevalnih in interpretativnih procesov, ki jih Bandura (1986) imenuje spremenljivke socialno učečega se posameznika (ang. *social learning person variables*). Te spremenljivke določajo, katere dele okolja bo posameznik perceptualno selekcioniral, procesiral in se nanje

odzval. Ker so omenjeni procesi odvisni drug od drugega (ang. *interdependent processes*), bi spremembe v katerem koli od njih lahko vplivale na spremembe v drugih« (Frlec 2005, 13-14).

3.3.1 Teorija samoučinkovitosti

Koncept samoučinkovitosti je Bandura uvedel v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja in predstavlja enega od osrednjih komponent njegove socialno kognitivne teorije. Socialno kognitivna teorija predvideva, da posameznikovo vedenje ni determinirano zgolj z dednostjo in okoljem (Bandura 1997, po Fesl Martinčević 2004, 79), pomembno vlogo igrajo osebni faktorji, med katere poleg bioloških spadajo tudi kognitivni, čustveni in motivacijski faktorji.

Samoučinkovitost je sposobnost, v kateri so socialne, kognitivne, čustvene in vedenjske sposobnosti organizirane tako, da lahko služijo vrsti namenov. Posameznikovo prepričanje se ne nanaša na sposobnosti, ki jih posameznik ima, ampak na to, kaj je posameznik z njimi sposoben narediti. Učinkovito funkcioniranje zahteva tako sposobnosti kot tudi zaupanje ali prepričanje v to, da jih znamo uporabiti (Čot 2004).

Bandura (1997) meni, da se stvari v življenju posameznika ne zgodijo naključno same po sebi, temveč so rezultat človeške aktivnosti. Tako ljudje, ki dvomijo v svoje sposobnosti, bežijo pred težkimi nalogami in nimajo višjih ciljev (Čot 2004, 176).

Iz tega sledi, da se bo posameznik izogibal situacijam, ki po njegovem mnenju presegajo njegove zmožnosti ali zmogljivosti oziroma bo bolj motiviran za spoprijemanje s situacijami, v katerih se bo čutil osebno kompetenten (Fesl Martinčević 2004). »Dejanska zmožnost oziroma sposobnost posameznika je učinkovita le v tolikšni meri, kot je učinkovito dejansko izvajanje in uporaba te sposobnosti« (Fesl Martinčević 2004, 80).

3.3.2 Teorija socialnega učenja

Teorija socialnega učenja razlaga, da se je socialno učenje razvilo skozi štiri glavne stopnje posnemanja; tesen stik, posnemanje nadrejenih, razumevanje konceptov, vedenje idealov.

Julian Rotter, ameriški psiholog, se je posvetil razvoju teorije učenja. V knjigi *Social learning and clinical psychology (1954)* predlaga, da ima učinek vedenja vpliv na motivacijo ljudi, da prevzamejo to specifično vedenje. Ljudje se hočejo izogniti negativnim posledicam, hkrati pa si želijo pozitivnih rezultatov ali učinkov (Rotter 1954, po Wikipedia 2011b).

V okviru teorije socialnega učenja je Rotter razvil koncept lokusa kontrole. Rotter (1954) opisuje lokus kontrole kot hipotetični konstrukt, ki se nanaša na stopnjo, v kateri posameznik verjame, da je pojavljanje okrepitev kognitivno povezano z njegovim lastnim vedenjem (Jurić 2004).

Če nekdo od vedenja pričakuje pozitiven rezultat ali misli, da obstaja velika možnost za nastanek pozitivnega izida, takrat obstaja velika verjetnost, da bo ta posameznik prevzel takšno vedenje. Ker je takšno vedenje okrepljeno s pozitivnimi rezultati, oseba ponovi takšno vedenje in ga ponavlja, vse dokler so rezultati pozitivni.

Rotter je lokus kontrole razdelil na zunanji lokus kontrole in notranji lokus kontrole. Notranji lokus kontrole se nanaša na doživetje, v katerem se na pozitivne in na negativne dogodke gleda kot na posledico lastnih dejanj, in so zato pod osebnim nadzorom. Nasprotno velja za zunanji lokus kontrole, ki se nanaša na doživetje, v katerem se pozitivni in negativni dogodki ne povezujejo z lastnimi dejanji oziroma z lastnim vedenjem v določenih situacijah, zato so izven osebnega nadzora (Jurić 2004).

Vedenjsko učenje predvideva, da človeško okolje povzroča, da se ljudje obnašajo na različne načine. Kognitivno učenje pa predvideva, da so psihološki faktorji tisti, ki vplivajo na vedenje ljudi. Socialno učenje je pa nekakšna mešanica obeh učenj, saj predlaga, da kombinacija okoljskih in psiholoških faktorjev vpliva na vedenje ljudi (Bandura 1977, po Wikipedia 2011a).

3.4 Humanistične teorije

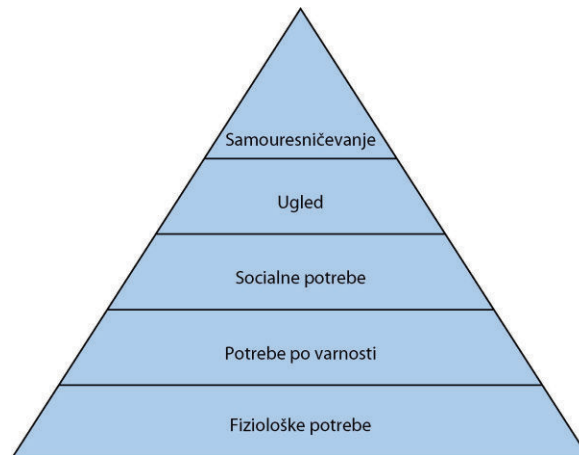
Humanistična šola psihologije verjame, da se ljudje bistveno razlikujemo od živali po določenih sposobnostih in zmožnostih, ki jih živali nimajo. Humanisti se zato posvečajo predvsem človekovim potrebam in interesom. Glavna predpostavka teorije je, da se ljudje vedemo in ravnamo po svojih namenih in vrednotah. Humanisti so prav tako prepričani, da je treba človeka obravnavati kot celoto, ki raste in se razvija skozi svoje življenjsko obdobje (Huitt 2009).

Najbolj vplivna humanistična avtorja sta bila Abraham Maslow, s svojo teorijo motivacije in modelom hierarhije potreb, ter Carl Ransom Rogers s svojo teorijo o samoaktualizaciji.

3.4.1 Maslowa teorija motivacije

Eden najvplivnejših avtorjev na področju motivacije je Abraham Maslow, ki je poskušal sintetizirati veliko raziskav v zvezi s človekovo motivacijo. Njegova teorija temelji na hierarhiji in pomembnosti človekovih potreb, ki jih je razdelil na pet stopenj:

- fiziološke potrebe
- potrebe po varnosti
- socialne potrebe
- ugled
- samouresničevanje



Slika 1: Maslowa hierarhija potreb

Vir: Hodgetts 1991, po Miš 2002, 17

Po Maslowu našteje potrebe nastajajo v zaporedju od spodaj navzgor in na enak način jih tudi zadovoljujemo. Potreba, ki je zadovoljena, ne motivira več, temveč se ob tem pojavi naslednja potreba, ki deluje kot motivacijski dejavnik (Uhan 1999, po Miš 2002, 17).

Najnižje oziroma najosnovnejše potrebe imenujemo fiziološke. To so telesne potrebe, kot so potreba po hrani, pijači, potreba po spanju. Naslednjo raven predstavlja potreba po varnosti, kamor uvrščamo potrebo po varnem domu in družini. Če oseba živi v neurejenih družinskih razmerah, ne čuti varnosti in ta potreba ni zadovoljena. Ko zadovoljimo fiziološke potrebe in potrebo po varnosti, se pojavijo socialne potrebe, torej potrebe po ljubezni in pripadnosti. Te potrebe motivirajo ljudi, da navezujejo stike, si iščejo prijatelje in partnerje. Po zadovoljitvi teh potreb nastopijo potrebe ega, kamor spadajo potreba po ugledu, samospoštovanju in spoštovanju.

S temi potrebami si poskušamo povečati svojo moč in družbeno priznanje. Zadnja potreba po Maslowu pa je potreba po samouresničevanju, ki je v osnovi drugačna od ostalih potreb, saj temelji na rasti in ne na zmanjševanju pomanjkanja kot prejšnje potrebe. Ta potreba nas torej žene k napredovanju v smislu razvijanja lastnih potencialov in osebne rasti.

Samouresničevanje ni nespremenljivo stanje, ampak proces razvoja, ki se nikoli ne konča. Vsak človek ima nekaj skritih potencialov, ki bi jih lahko razvil, vendar jih še ni. Ti talenti pridejo na dan z zadovoljevanjem potrebe po samouresničevanju (Heylighen 1992, po Sosič 2005, 8).

3.4.2 Samoaktualizacijska teorija po Rogersu

Carl Ransom Rogers je eden najbolj vplivnih ameriških psihologov 20. stoletja in osrednja osebnost moderne humanistične psihologije. Poznan je predvsem po nedirektivnem, h klientu usmerjenem pristopu v psihoterapiji (Snoj 2006).

Rogers je verjel, da imamo ljudje en osnovni motiv, to je težnja po samoaktualizaciji, torej izpolnjevanje svojih potencialov in doseganje najvišje ravni človeškosti. Potencial vsakega posameznika je edinstven in ljudje se razvijamo v različnih smereh glede na našo osebnost (McLeod 2007).

Za razvoj oziroma dosego samoaktualizacije moramo biti v stanju sozvočja, kar pomeni, da samoaktualizacija nastopi, ko je naš »idealni jaz« soglasen z našim dejanskim vedenjem. Glavna determinanta, ki določa, ali bomo dosegli stanje samoaktualizacije ali ne, so izkušnje v otroštvu (McLeod 2007).

3.5 Teorije osebnostnih lastnosti

Teorije osebnostnih lastnosti so glavni pristop k proučevanju človekove osebnosti. Teoretiki, ki delujejo na tem področju, so predvsem zainteresirani za merjenje lastnosti, ki jih je mogoče opredeliti kot običajne vzorce vedenja, misli in čustev. Glede na to perspektivo, so lastnosti skozi čas relativno stabilne, med posamezniki se razlikujejo in vplivajo na vedenje. Osebnostnih lastnosti je toliko, da jih je smiselno razvrstiti v naslednje skupine:

- Temperament, ki zajema predvsem značilne načine obnašanja in čustvovanja.
- Značaj, ki zajema vsebino vedenja. Značajske lastnosti so tiste lastnosti, ki jih ocenjujemo z moralnega in etičnega vidika (poštenost, skromnost, vestnost itd.). Značajske lastnosti so zelo odvisne od vplivov okolja, zlasti vzgoje, preko nje pa tudi od družbenih in kulturnih norm.
- Sposobnosti so lastnosti, ki najbolj vplivajo na naše dosežke in uspešnost reševanja različnih nalog in problemov.
- Telesna zgradba, ki zajema telesne značilnosti videza, drže in posameznih delov telesa (Musek in Pečjak 1997).

Psihologi, še posebej personologi, so zainteresirani posebno za tiste lastnosti, ki so obsežnejše in temeljijo na genetski zasnovi. Z leti so teoretiki razvili veliko teorij, ki poskušajo opisati ključne lastnosti človeka.

3.5.1 Gordon Allportova teorija (1936)

Gordon Allport je bil eden prvih psihologov, ki so se posvečali proučevanju osebnosti, in je večkrat naveden kot eden od očetov psihologije osebnosti. Allport je prispeval k oblikovanju lestvice vrednot in zavračal tako psihoanalitični pristop, saj je menil, da se včasih preveč poglobi, kakor tudi behavioristični pristop, za katerega pa je menil, da se premalo poglobi v proučevanje osebnosti. Poudarjal je edinstvenost posameznika ter kako pomembno je to področje za razumevanje osebnosti.

Leta 1936 je Allport ugotovil, da Angleški jezikoslovni slovar vsebuje več kot 4000 besed, ki opisujejo različne osebnostne lastnosti (Allport in Odbert 1936, po Cherry 2011a). Te lastnosti je razporedil v tri ravni:

- *Kardinalne lastnosti* dominirajo posameznikovo celotno življenje, večkrat do točke, ko posameznik postane poznan posebej po teh lastnostih. Kardinalne lastnosti so redke in se ponavadi razvijejo kasneje v življenju (Boeree 2006 po Cherry 2011a).
- *Osrednje lastnosti* so glavne karakteristike, ki tvorijo temelje osebnosti, in s temi karakteristikami lahko opišemo osebo. Izraze, kot so na primer inteligenten, pošten, radoveden, ... imenujemo osrednje lastnosti (Cherry 2011a).
- *Sekundarne lastnosti* so tiste lastnosti, ki so včasih sorodne odnosom ali preferencam in se večkrat pojavijo v nekaterih situacijah pod določenimi pogoji. Nekdo je lahko na primer zelo neučakan, ko stoji v vrsti (Cherry 2011a).

Allport je nekako definiral osebnostno lastnost kot posplošen in osredotočen nevropsihični sistem, značilen za posameznika, ki je usposobljen funkcionalno izenačiti dražljaje in omogočiti ter usmerjati potek in obliko ustaljenih načinov obnašanja in izražanja (Vrbec 2006). »Po Allportu nam torej določena osebnostna lastnost omogoči, da ravnamo drugače, kot bi ravnali, če te lastnosti ne bi imeli« (Vrbec 2006, 11).

3.5.2 Eysenckove temeljne dimenzije osebnosti (1947)

Eysenck je bil prvi psiholog, ki se je preučevanja osebnostnih lastnosti lotil bolj matematično. Ustvaril je dolg seznam pridevnikov, ga razdelil med tisoče ljudi in z uporabo faktorске analize poskušal ugotoviti, katere lastnosti prevladujejo. Z rezultati tega dela je uvedel t. i. Eysenckov osebnostni vprašalnik (ang. Eysenck Personality Questionnaire – EPQ) (Boeree 2009).

S pomočjo faktorске analitičnega pristopa je Eysenck izločil najprej dve, kasneje tri najbolj splošne dimenzije osebnosti. Te tri dimenzije je poimenoval introvertnost – ekstravertnost, nevroticizem – nenevroticizem in psihoticizem – nepsihoticizem (Musek 2005).

Introvertnost – ekstravertnost: Introvertnost pomeni usmerjanje pozornosti na notranje izkušnje, medtem ko je ekstravertnost usmerjanje pozornosti na zunanje okolje in ljudi. Oseba z visoko stopnjo introvertnosti je bolj tiha in zadržana, oseba z visoko stopnjo ekstravertnosti pa je družabna in odprta, torej komunikativna, pripravljena na nove izzive ter z lahkoto sprejema nove stvari.

Nevroticizem – nenevroticizem: Nevroticizem se nanaša na težnjo posameznika, da postane vznemirjen ali čustven, nenevroticizem ali čustvena stabilnost pa se nanaša na težnjo po čustveni konstantnosti, kar pomeni, da posameznik nadzira in vzdržuje ritem in stopnjo čustvenih reakcij.

Psihoticizem – nepsihoticizem: Nanaša se na postavke, ki pomenijo trdo, »moško«, agresivno nasproti blagi, »ženski«, neagresivni miselnosti in obnašanju (Musek 2005). Psihoticizem pomeni manipulativnost, agresivnost, dominantnost, nepopustljivost, nestrpnost. Je potreba po uporabljanju drugih, za doseg svojih ciljev. Nepsihoticizem je nasprotje psihoticizma in pomeni strpnost, blagost, razumevanje, prilagodljivost in ubogljivost.

Iz teh dimenzij izhaja Eysenckov model temeljnih dimenzij osebnosti (model PEN). »Ekstravertnost in nevroticizem najdemo prav v vseh pomembnih taksonomijah in modelih osebnosti, tako da skoraj ne more biti dvoma, da resnično gre za nepogrešljivi temeljni dimenziji osebnosti« (Musek 2005, 49). Psihoticizem pa velja za jabolko spora, saj je za nekatere psihologe temeljna dimenzija osebnosti, za nekatere pa ni enotna dimenzija, zato se pojavlja vprašanje, ali je smiselno obravnavati psihoticizem kot eno dimenzijo, ali ga obravnavati kot dve ali več dimenzij (Musek 2005).

3.5.3 Cattellov 16 faktorski model (1946)

Raymond Cattell je strogo zagovarjal znanstveno metodo proučevanja osebnosti ter je bil zagovornik uporabe faktorsko analitičnih metod za raziskovanje osnovnih dimenzij osebnosti, motivacije in kognitivnih zmožnosti.

Eden najpomembnejših rezultatov Cattellove faktorske analize je bilo odkritje 16 faktorjev (dimenzij), ki jih lahko v veliki večini interpretiramo kot stilistične poteze (poteze temperamenta). »Kar petnajst je takšnih, medtem ko je ena sama primarna poteza (B) v bistvu faktor inteligentnosti« (Musek 2005, 52).

Tabela 1: Glavne poteze osebnosti po Cattellu

NAZIV POTEZE	KRETEK OPIS POTEZE
sizija-afekcija (A)	nedružabnost, rezerviranost, hladnost, togost – družabnost, toplina, prijaznost, lahkotnost
šibek-močan jaz (C)	čustvena labilnost, nezrelost, težko premaguje ovire – čustvena stabilnost, zrelost, prilagojenost, mirnost
submisivnost-dominantnost (E)	blagost, krotkost, prilagodljivost, podredljivost – samozavestnost, upornost, agresivnost, tekmovalnost
desurgentnost-surgentnost (F)	resnost, molčečnost, treznost, kritičnost – navdušenost, živahnost, zgovornost, zabavnost
šibek-močan nadjaz (G)	nevestnost, nevztrajnost, šibek čut dolžnosti – vestnost, vztrajnost, moralnost, močan čut dolžnosti
plašnost-smelost (H)	plahost, sramežljivost, zadržanost, zavrtost – pogum,

	aktivnost, spontanost, suverenost v družbi
trdota-občutljivost (I)	realizem, praktičnost, nesentimentalnost, moškost – občutljivost, nežnost, razvajenost, izbirčnost, čustvenost
zaupljivost-sumničavost (L)	zaupljivost, prilagodljivost, ustrežljivost, obzirnost – nezaupljivost, ljubosumnost, rivalstvo
practicizem-avtija (M)	smisel za praktičnost, za vsakdanjost, skrb za drobne stvari – smisel za domišljijo, kreativnost, nepraktičnost, bohemstvo
naravnost-rafiniranost (N)	preprostost, neizumetničenost, naivnost, nezahtevnost – prefinjenost, uglajenost, prodornost, prebrisanost
gotovost-zaskrbljenost (O)	mirnost, zaupanje vase, dobri živci, samospoštovanje – tesnoba, depresivnost, občutja krivde, negotovost
konservativnost-radikalnost (Q1)	spoštovanje tradicije in avtoritet, odpor do novosti – liberalnost, svobodomiselnost, cenijo novosti in napredek
pripadnost skupini-samozadostnost (Q2)	odvisnost, močan občutek pripadnosti, sledi drugim – neodvisnost, samostojnost, individualizem
nizka-visoka samokontrola (Q3)	nediscipliniranost, nemarnost, brezbržnost – urejenost, discipliniranost, čut za odgovornost
nizka-visoka gonska napetost (Q4)	sproščenost, mirnost, flegmatičnost, zadovoljnost, lenobnost – napetost, frustriranost, razdražljivost, nemirnost

Vir: Musek 2005, 52

Veliko raziskovalcev je močno kritiziralo Cattellov 16-faktorski model, predvsem zaradi nezmožnosti posnemanja. Vendar pa so s preiskavo veljavnosti njegovega modela raziskovalci odkrili velikih pet faktorjev osebnosti, ki so monumentalni pri razumevanju osebnosti, kot jo poznamo danes.

3.5.4 Velikih pet faktorjev osebnosti

Po mnenju različnih raziskovalcev lahko pet velikih dimenzij tolmačimo kot temeljne dimenzije osebnosti. Tako se je iz implicitne teorije osebnosti oblikoval petfaktorski model osebnosti ali model velikih pet (Big five model). »Proponenti tega modela vidijo v petih faktorjih dolgo iskano celovito teorijo, na podlagi katere lahko opišemo človekovo osebnost« (Musek 2005, 60).

Model velikih pet se je nekako razvil iz Cattellovega 16-faktorskega modela, v katerem je Cattell opisal 16 primarnih faktorjev osebnosti. Vse nadaljnje raziskave iz tega modela so pripeljale do enoznačnega odkritja petih faktorjev osebnosti, ki se med seboj ujemajo ne glede na to, za katero raziskavo ali avtorja gre (Musek 2005).

Model velikih pet sestavlja naslednjih pet temeljnih dimenzij osebnosti:

- sprejemljivost – zaupanje, odkritost, prilagojenost, skromnost, kooperativnost, blagost
- odprtost – domišljija, estetski čut, akcije, ideje, kreativnost
- nevroticizem – tesnoba, sovražnost, depresivnost, samokritičnost, impulzivnost
- ekstravertnost – toplina, druženje, samozavest, aktivnost, pozitivne emocije
- vestnost – kompetentnost, red, storilnost, samodisciplina, vztrajnost

Za velikih pet dimenzij osebnosti velja, da so dokaj notranje razčlenjene, njihove zgoraj navedene sestavine pa so z analizami podatkov ugotovili Costa, McCrae in Dye (1991). Ugotovili so tudi, da ti faktorji niso povsem neodvisni drug od drugega, saj obstaja pomembna pozitivna korelacija med ekstravertnostjo in odprtostjo ter negativna med vestnostjo in nevroticizmom (Musek 2005).

3.6 Teorija tipov osebnosti (A, B, C)

Z novodobnim načinom življenja smo vse bolj izpostavljeni stresnim situacijam, kar se posledično odraža na našem zdravju. Odziv ljudi na različne stresorje je do neke mere pogojen z našim osebnostnim profilom. Upoštevajoč, da je veliko naših odzivov na stres odvisnih od psiholoških dejavnikov, se ljudje na stresorje ne odzivamo na enak način. Poleg tega ob soočanju s stresom ne razvijamo vsi enake prilagoditve na določene stopnje le-tega.

Med tem ko so faktorji, ki povzročajo stres, enaki, so reakcije ljudi povezane s stopnjo ranljivosti in z našim psihološkim profilom. Večja stopnja ranljivosti in šibkejši psihološki profil pomenita večjo in hitrejšo izpostavljenost stresu. Kar za neko osebo pomeni stres, lahko druga oseba zazna kot neresno situacijo, saj smo ljudje različni in edinstveni.

Da bi razlikovali med temi vrstami ljudi, so nekje v 60. letih prejšnjega stoletja različne raziskave opozorile na različne tipe osebnosti in na njihovo povezanost z boleznijo oziroma zdravjem.

V teh raziskavah sta sodelovala dva kardiologa, dr. Friedman in dr. Rosenman, ki sta odkrila nekakšen vzorec, povezavo med tipi osebnosti in njihovimi reakcijami na stres. Določila sta dva tipa osebnosti, ki se razlikujeta med sabo, tip A in tip B.

3.6.1 Tip osebnosti A

Osebe, ki jih uvrščamo v tip osebnosti A, imajo značilen psihološki profil, v katerem prevladuje pretirana odzivnost. Zanje velja, da so hiperaktivne, ambiciozne, sposobne (lahko opravljajo več stvari hkrati), agresivne, sovražno nastrojene, impulzivne, kronično nestrpne, napete in tekmovalne. Poleg tega je mogoče opaziti občutje stalnega pomanjkanja časa,

glasno in hitro govorjenje, hitre in sunkovite kretnje in burne reakcije na stresne situacije. Njihovi medosebni odnosi so problematični, saj te osebe težijo k dominanci.

So ljudje, ki nimajo radi, da jim drugi zapravljajo čas, v tem primeru postanejo nestrpni in vzkipljivi. Radi imajo načrtovan dan ali daljše obdobje, saj ne marajo negotovosti, ne zaradi tega, da jih ne bi obvladali, ampak zaradi tega, ker ne vedo, koliko dodatnega časa jim bodo te negotovosti vzele (Radwan 2011).

Ta tip osebnosti je tudi močno povezan s kardiovaskularnim obolenjem, torej veliko izpostavljenostjo srčnim boleznim, prav tako pa imajo te osebe povišano stopnjo LDL holesterola in znižano stopnjo HDL holesterola, kar lahko pomeni, da so osebe s tem tipom izpostavljene debelosti, visokemu krvnemu tlaku in odvisnosti od nikotina (Landau 2007).

3.6.2 Tip osebnosti B

Za osebe, ki jih uvrščamo v tip osebnosti B, so značilne nasprotni lastnosti oziroma nižja izraženost lastnosti, ki so značilne za tip A. Osebe tipa B so sproščene, umirjene, miroljubne osebe, ki težka podlegajo hitrim spremembam razpoloženja in čustvu jeze. Te osebe nimajo problema s sproščanjem ali brezdoljem, lahko odložijo neko delo, ki ga bodo morale opraviti zadnji trenutek in se s tem ne obremenjujejo. So ekstravertirani in zelo komunikativni, ljudje jih doživljajo kot nekakšne »razvedrilne fontane«, polne karizme. Osebe s tipom B imajo zelo dobre tržne sposobnosti, zato jih največkrat najdemo na področju marketinga (Kanade 2011).

Ker te osebe uživajo v medsebojni interakciji, ignoriranje ali neuspešnost pridobitve pozornosti močno prizadene takšne ljudi. Po raziskavah sodeč, so osebe tega tipa manj dovzetne za različne bolezni (Kanade 2011).

3.6.3 Tip osebnosti C

Osebe s tipom osebnosti C so introvertirane osebe, torej zadržane, zaprte vase in zelo pedantne, dosti časa posvetijo podrobnostim in obdelavi le-teh. Zadržanost in previdnost sta najbolj značilna znaka oziroma pokazatelja tipa C.

Sprejemanje tveganih odločitev je redkost, kajti te osebe se ne bodo spuščale v nekaj, dokler ne bodo do podrobnosti pretehtale vse prednosti in slabosti, preden se odločijo za naslednji korak.

Tudi komunikativnost ni njihova vrlina, vendar pa so sposobni v logiki in številskih nalogah. Zato so zanje primerna denimo programerska dela, računovodstvo itd. Dosti časa posvečajo razmišljanju o prihodnjih dogodkih in kaj bodo ti dogodki prinesli, čeprav domnevajo, da če lahko gre nekaj narobe, bo tudi šlo. Na delovnem mestu želijo biti vodje, vendar imajo

pomanjkanje odprtosti in poguma za sprejemanje tveganih odločitev (Radwan 2011 in Kanade 2011).

Poleg zgoraj naštetih značilnosti osebe s tipom C v bolj čustvenih situacijah ohranijo svoja čustva zase, jih ne izražajo. Raje se izogibajo prepirom oziroma čustvenim pogovorom in se ne postavljajo zase. Zaradi vseh teh značilnosti je ta tip osebnosti močno podvržen depresiji in stresu ter kot posledično različnim boleznim (npr. raku).

Niso pa samo negativne značilnosti tiste, ki označujejo ta tip osebnosti. Osebe s tipom osebnosti C uživajo ob podrobnem preučevanju samih sebe in ljudi, ki jih obkrožajo. So neodvisne, imajo dobro strokovno znanje in aktiven um.

Vendar pa se moramo zavedati, da je težko najti osebo, ki sodi točno v določeno kategorijo oziroma tip osebnosti. Večina nas ima prevladujoče lastnosti enega tipa z dodatki drugega in tretjega, zato je razvrščanje oseb v te tipe zelo komplicirano in netočno. Glede na predhodno napisano je uvrščanje v tipe korak nazaj pri ugotavljanju osebnosti, saj bi se po tej logiki ljudje vedno vedli na vnaprej določen način, kar pa ne drži.

V nadaljevanju sledi empirični del naloge, v katerem bom predstavil svojo raziskavo, hipoteze in zaključek na podlagi ugotovljenih rezultatov.

4 RAZISKAVA O OBSTOJU RAZLIČNIH TIPOV OSEBNOSTI

4.1 Opredelitev raziskovalnih vprašanj

V tem delu naloge sem želel preveriti obstoj posameznih tipov osebnosti, navedenih v teoretičnem delu naloge, oziroma njihove značilnosti, ki se pojavljajo v našem vedenju. Najbolj me je zanimalo, ali tip osebnosti C oziroma njegove značilnosti res obstajajo, saj je o njem izjemno malo znanega.

Ugotavljal sem, značilnosti katerega tipa so prevladujoče v raziskavi, kateri tip osebnosti prevladuje, ali se tip osebnosti C pojavlja kot posamezen tip. Pridobljene podatke sem obdelal in razdelil v deleže, izražene v odstotkih, in s tem prišel do rezultatov, ki so mi omogočili potrditev/ovržbo zastavljenih raziskovalnih vprašanj.

4.2 Raziskovalni vprašanja

Raziskovalno vprašanje 1: Ali tip C dejansko obstaja?

V neznanstvenih člankih različnih avtorjev, tudi v neznanstveni literaturi o tipih osebnosti, je dosti govora o tipu osebnosti C, opisanem v teoretičnem delu naloge. Tip C naj bi obstajal v teoriji in praksi, vendar ni znanstveno potrjen.

Menim, da tip osebnosti C kot tak ne obstaja, vendar pa menim, da obstajajo določene lastnosti tega tipa. Moj odgovor na postavljeno raziskovalno vprašanje bo torej izhajal iz analize vprašalnika, ki sem ga sestavil v okviru raziskave.

Na vprašalniku so za vsako vprašanje predvideni trije različni odgovori, kjer vsak odgovor predstavlja značilnost določenega tipa osebnosti (npr. odgovor A predstavlja značilnost tipa osebnosti A, odgovor B predstavlja značilnost tipa osebnosti B in odgovor C predstavlja značilnost tipa osebnosti C). Iz tega vprašalnika bom potem izračunal, kateri tip oziroma lastnosti katerega tipa najbolj prevladujejo v odgovorih, ter na podlagi izračuna določil tip osebnosti anketiranih.

Raziskovalno vprašanje 2: Ali obstajajo posamezniki z značilnostmi samo enega tipa osebnosti?

V primeru, da obstaja takšen tip (t. i. »čisti tip«), bo večina odgovorov v anketnem vprašalniku predstavljala značilnosti istega tipa. Mislim, da bodo čisti tipi v manjšini, saj je skoraj nemogoče, da se značilnosti različnih tipov ne bi mešale.

4.3 Raziskava

4.3.1 Udeleženci

Ciljna populacija raziskave so bili študentje Fakultete za management, in sicer študijskega središča v Celju. Za pridobivanje podatkov sem uporabil splet, posebej socialno omrežje Facebook. Vprašalnik sem pretvoril v spletno obliko ter ga razposlal s pomočjo metode snežne kepe. Ta metoda deluje tako, da oseba pošlje anketni vprašalnik svojim prijateljem in znancem, oni ga pošljejo svojim prijateljem in znancem itd. Najprej sem vprašalnik poslal vsem prijateljem in sošolcem s fakultete, ti so jih poslali svojim prijateljem s fakultete itd. Kriterij, ki so mu morali ustrezati anketirani, je bil samo ta, da študirajo v omenjenem študijskem središču UP FM. Po doseženem številu odgovorov (100 veljavnih rešenih anket) sem spletni vprašalnik za reševanje zaprl.

4.3.2 Opis metodologije

Empirični del naloge zajema metodo raziskovanja, katero sem izvedel s pomočjo lastnega spletnega anketnega vprašalnika, s katerim sem pridobil vse potrebne podatke.

Uporabil sem anonimni anketni vprašalnik, ki je vseboval standardizirana vprašanja zaprtega tipa. Ta vrsta vprašanj mi je omogočila natančnejšo obdelavo podatkov. Vprašani so pri vsakem vprašanju izbirali med tremi odgovori (vsak odgovor je predstavljal značilnost enega tipa osebnosti). Vprašalnik je bil sestavljen iz dveh delov. V prvem, splošnem delu, sem želel pridobiti demografske podatke o vprašanih, kot so spol, starost in letnik študija. Drugi del vprašalnika pa je bil sestavljen iz trditev in vprašanj, katera se navezujejo na vsakodnevne aktivnosti.

Demografska vprašanja v prvem delu vprašalnika sem uporabil zgolj za lažje analiziranje podatkov, saj sem sklepal iz teorije, da spol, starost in letnik študija na osebnost kot takšno ne vplivajo, saj se osebnost pri človeku oblikuje že v otroštvu in se kasneje v večji meri običajno ne spreminja.

4.3.3 Potek raziskovanja

Vprašalnik sem najprej sestavil v fizični obliki, in ga potem pretvoril v spletno obliko. Najprej sem ga poslal nekaterim prijateljem, ki niso bili vključeni v raziskavo, da sem preveril, če je vprašalnik razumljiv ter če bom na podlagi tega vprašalnika lahko prišel do potrebnih rezultatov.

Zatem sem po spletni pošti poslal dostop do spletnega vprašalnika vsem sošolcem s fakultete ter objavil dostop do vprašalnika tudi na socialnem omrežju Facebook, in sicer v skupino

Fakultete za management. Vprašalnik je vseboval jasna navodila in zahvalo, zato z vprašanimi nisem posebej stopal v stik. Postavil sam rok za oddajo vprašalnikov (14 dni), vendar sem ga moral podaljšati, ker v tem času nisem uspel zbrati dovolj velikega števila izpolnjenih vprašalnikov.

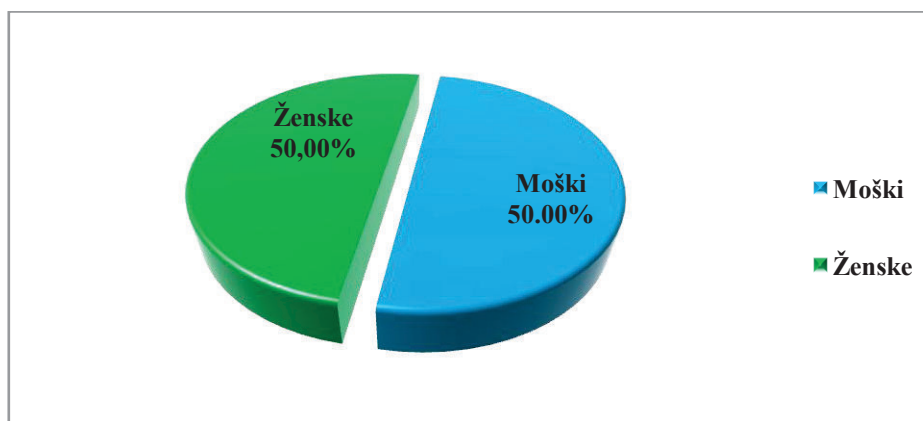
Anketa je potekala v mesecu aprilu 2012. Dobil sem 102 odgovora, od tega sta bila 2 vprašalnika nepopolna, torej mi je za nadaljnjo obdelavo ostalo 100 vprašalnikov.

Zbrane podatke sem vnesel v Microsoftov program Excel ter opravil analizo s pomočjo tega programa.

4.4 Rezultati raziskave

4.4.1 Demografski podatki

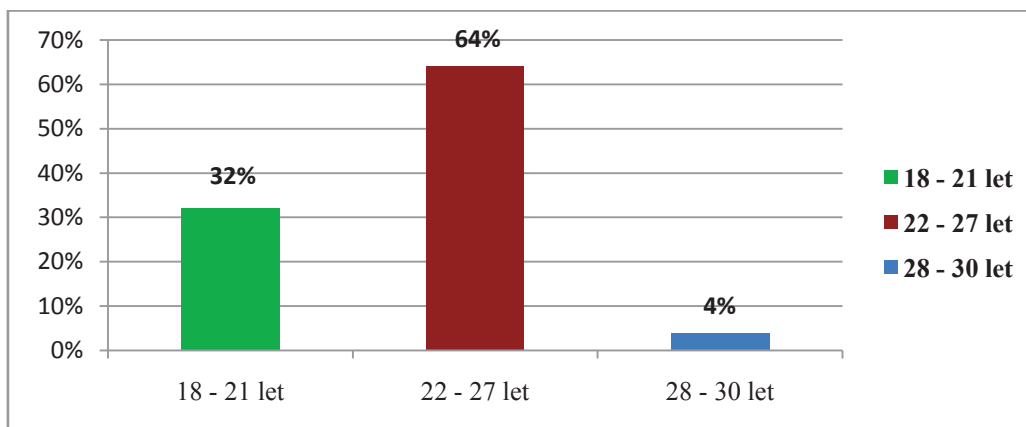
Spol anketiranih oseb



Slika 2: Spol anketiranih oseb

Slika 2 prikazuje število in spol anketiranih oseb. Petdeset anketiranih je moškega spola in predstavljajo 50% vseh anketiranih, 50 anketiranih je ženskega spola in predstavljajo drugih 50% vseh anketiranih.

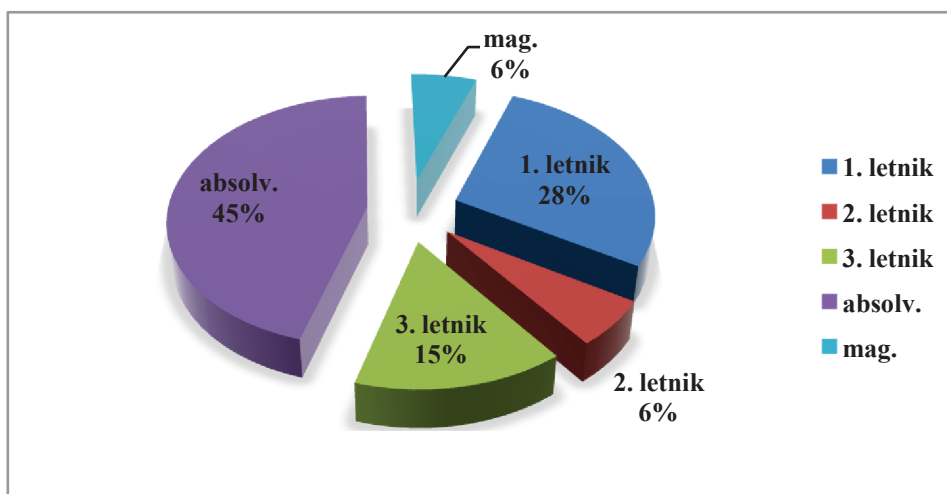
Starost anketiranih oseb



Slika 3: Starost anketiranih oseb

Slika 3 prikazuje starost anketiranih oseb. 32% anketiranih predstavlja anketirane v starostnem obdobju od 18 do 21 let, največ, 64% anketiranih, predstavlja anketirane v starostnem obdobju od 22 do 27 let, ter najmanj, 4% anketiranih, predstavlja anketirane v starostnem obdobju od 28 do 30 let.

Letnik študija anketiranih oseb

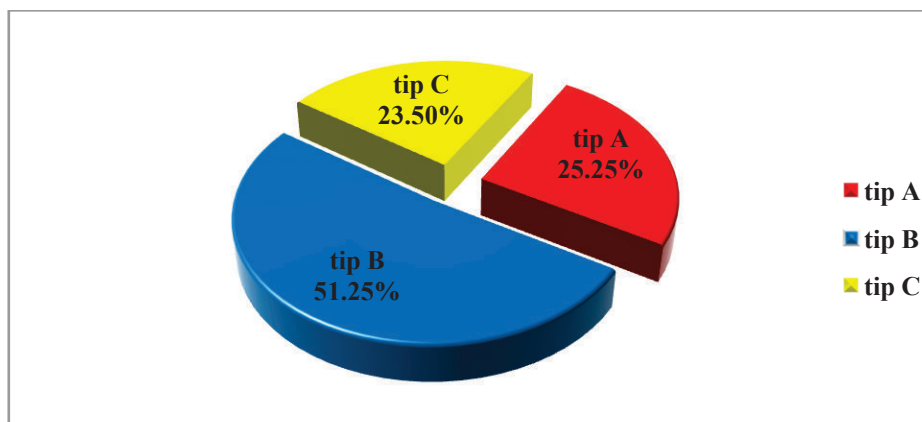


Slika 4: Letnik študija anketiranih oseb

Slika 4 prikazuje letnik študija anketiranih oseb. Največji delež, 45% anketiranih, je v absolventskem stažu, 28% anketiranih obiskuje 1. letnik, 6% anketiranih obiskuje 2. letnik, 15% anketiranih obiskuje 3. letnik in 6% anketiranih obiskuje magistrski program.

4.4.2 Rezultati raziskave o tipih osebnosti

Najpogosteje izbrani odgovori anketiranih oseb glede na značilnost tipa osebnosti

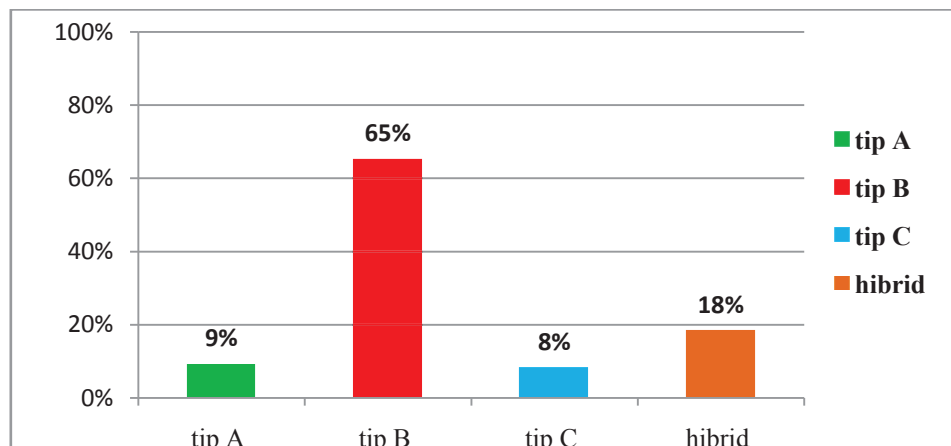


Slika 5: Najpogosteje izbrani odgovori anketiranih oseb glede na značilnost tipa osebnosti

Slika 5 prikazuje skupni seštevek najpogosteje uporabljenih odgovorov anketiranih oseb, iz katerih je razvidno, da so anketirani na zastavljena anketna vprašanja največkrat odgovarjali z odgovorom, značilnim za tip osebnosti B, kar predstavlja 51,25% vseh odgovorov.

Temu sledi uporaba odgovora, značilnega za tip osebnosti A, s 25,25% odgovorov, in nazadnje uporaba odgovora, značilnega za tip osebnosti C, s 23,50%.

Delež vseh anketiranih oseb z značilnostmi različnih tipov osebnosti



Slika 6: Delež vseh anketiranih oseb z značilnostmi različnih tipov osebnosti

Slika 6 prikazuje delež anketiranih oseb po prevladujočih osebnostnih tipih. Torej oseba, ki je odgovorila na vseh 12 anketnih vprašanj pretežno z odgovorom, značilnim za določen tip osebnosti (npr. tip B), ima prevladujoče lastnosti osebnostnega tipa B, zato je uvrščena v stolpec, kjer je prikazan tip osebnosti B. Torej stolpec, kjer je prikazan tip osebnosti B, prikazuje število oseb, ki imajo prevladujoče značilnosti tipa osebnosti B, teh je skupaj 65%. Stolpec, kjer je prikazan tip osebnosti A, prikazuje število oseb, ki imajo prevladujoče

značilnosti tipa osebnosti A, teh je skupaj 9%. 8% oseb ima prevladujoče značilnosti tipa osebnosti C, 18% oseb pa nima prevladujočih značilnosti enega tipa, ampak se značilnosti vseh treh tipov mešajo v razmerju 1:1:1. To skupino oziroma kategorijo sem poimenoval hibrid.

Zgoraj prikazana analiza je samo splošna. V nadaljevanju jo bom razdrobil po posameznih vprašanjih iz anketnega vprašalnika ter grafično prikazal in analiziral rezultate pri posameznem vprašanju. Demografska vprašanja so mi služila samo za preverjanje, saj nisem pričakoval razlik glede na demografske značilnosti.

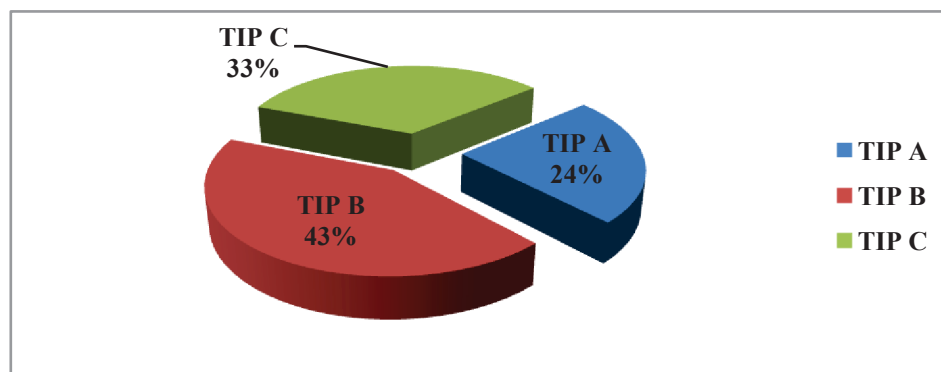
4.4.3 Rezultati raziskave o tipih osebnosti, po posameznih vprašanjih

1. vprašanje: Stojite na koncu počasi premikajoče se vrste na hitri blagajni. Opazite, da se blagajničarka brezskrbno pogovarja s kupcem na začetku vrste. Kako reagirate?

Tip A - Postanem nemiren/a in razburjen/a, to tudi pokažem (zvišam ton glasu, zakašljam, potrkavam z nogo ...).

Tip B - Mogoče sta znanca, bom že potrpel/a kakšno minuto.

Tip C - Postanem nemiren/a in razburjen/a, a se pretvarjam, da je vse v redu.



Slika 7: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – počasna vrsta pred blagajno

S slike 7 so razvidni odgovori anketiranih oseb na prvo vprašanje. Z odgovorom, ki je značilen za osebnost tipa A, je odgovorilo 24% anketiranih, 33% jih je odgovorilo z odgovorom, značilnim za osebnost tipa C, in največ, 44%, je odgovorilo z odgovorom, značilnim za osebnost tipa B.

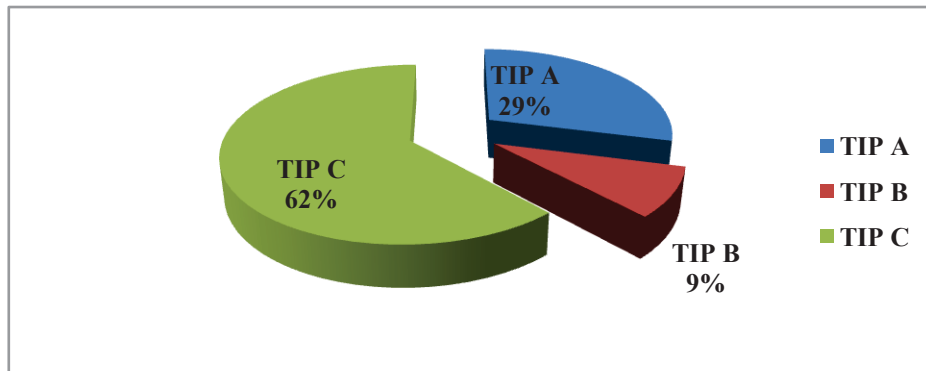
Iz analize 1. vprašanja sklepam, da bi največ anketiranih v takšni situaciji mirno počakalo in potrpelo dodatno minuto. Najmanj anketiranih bi nestrpnost pokazalo navzven s kretnjami značilnimi za nestrpnost (kašljanje, potrkavanje z nogo, ...), 33% anketiranih bi v takšni situaciji postalo nestrpnih, vendar tega ne bi pokazali navzven.

2. vprašanje: *Kako reagirate, ko se soočite z nepoznanim problemom?*

Tip A - Takoj se soočim s problemom.

Tip B - Počakam, da se stvari razpletejo same.

Tip C - Dobro premislim, kaj storiti, šele potem ukrepam.



Slika 8: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – nepoznani problem

Iz slike 8 je razvidno, da se je največje število, kar 62% anketiranih, odločilo za odgovor, ki je značilen za tip osebnosti C.

Za razliko od prejšnjega vprašanja je najmanj anketiranih izbralo odgovor, značilen za tip osebnosti B, odgovor, značilen za tip A, je izbralo 29% anketiranih.

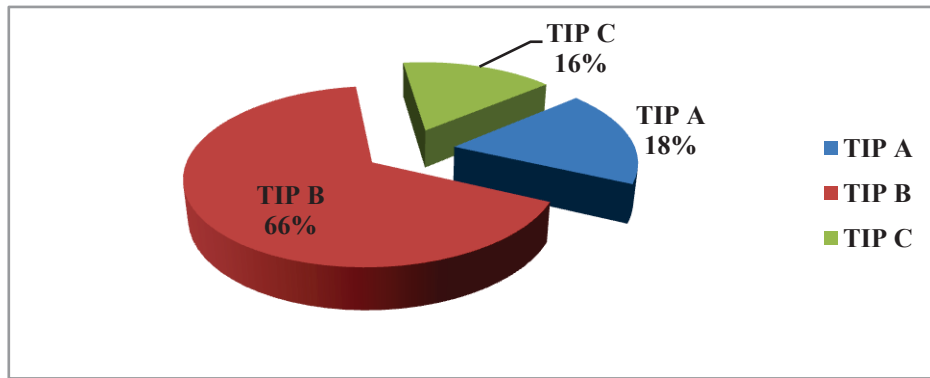
Iz analize 2. vprašanja sklepam, da bi največ anketiranih dobro premislilo, preden bi se lotilo reševanja bolj kompliciranih problemov. Zelo malo anketiranih bi počakalo, da se stvari same razpletejo, in slaba tretjina bi se problema lotila nemudoma.

3. vprašanje: *V prostem času se najraje*

Tip A - ukvarjam s tekmovalnim športom.

Tip B - družim s prijatelji.

Tip C - zaprem v sobo in razmišljam, kaj bom počel/a med tednom/vikendom.



Slika 9: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – prosti čas

Iz slike 9 je razvidno, da s 66% odgovorov prevladuje aktivnost, značilna za tip osebnosti B. Za odgovora, značilna za tipa A in C, se je odločilo približno enako število anketiranih. Za tip A se je odločilo 18%, za tip C pa 16% vseh anketiranih.

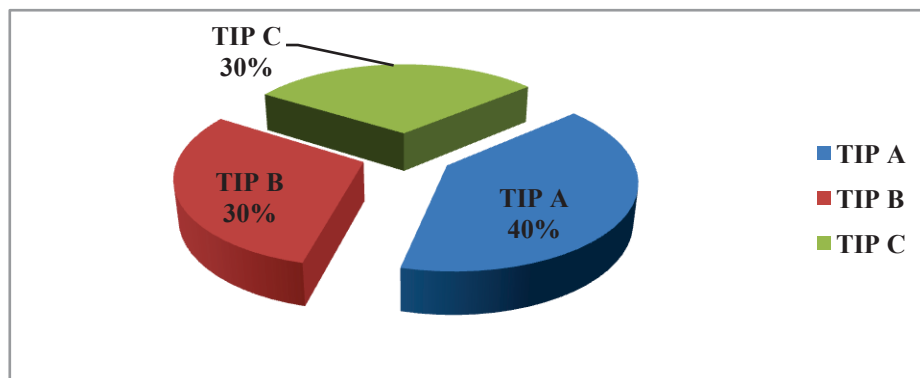
Iz analize 3. vprašanja sklepam, da se v prostem času največ anketiranih najraje družijo s prijatelji. Tekmovalnim športom ter razmišljanju o prihodnosti se posveča približno enako število anketiranih. Druženje s prijatelji je med anketiranimi najpopularnejša dejavnost v prostem času.

4. vprašanje: Pri delu v skupini

Tip A - takoj prevzamem pobudo in se javim za vodjo skupine.

Tip B - počakam, da si vsi razdelijo svoje vloge, jaz pa zabavam ostale člane.

Tip C - želim postati vodja, vendar nisem dovolj odločen pri svoji odločitvi.



Slika 10: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – delo v skupini

Iz slike 10 je razvidno, da so odgovori anketiranih precej enako porazdeljeni. Največ anketiranih se je odločilo za odgovor, značilen za tip osebnosti A, skupaj 40%, kar je malenkost več kot delež ostalih dveh odgovorov. Za odgovora, značilna za tipa B in C, se je odločilo enako število anketiranih, 30% za tip B in 30% za tip C.

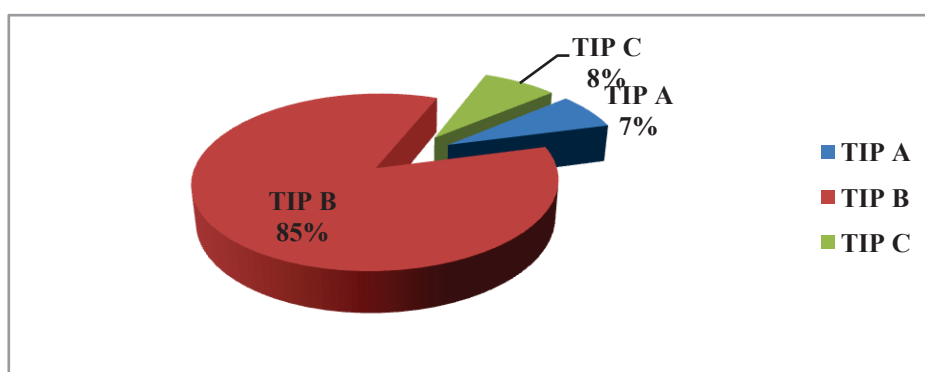
Iz analize 4. vprašanja sklepam, da imajo anketirani pri delu v skupini različne želje, saj v tej situaciji noben tip osebnosti posebej ne izstopa. Rahlo prevladuje število anketiranih, ki takoj prevzamejo pobudo za vodjo skupine. Ostala dva tipa predstavljata enako število odgovorov (30).

5. vprašanje: *S prijateljem skupaj odideta na kosilo. Kako poteka vajino kosilo?*

Tip A - Pojem hitreje od prijatelja, potem postanem nestrpen, ker ga moram čakati

Tip B - Vzamem si čas pri kosilu, pojem počasi, med kosilom se s prijateljem pogovarjava

Tip C - Najraje grem na kosilo sam, ker lahko med kosilom v miru razmišljam o različnih stvareh



Slika 11: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – kosilo s prijateljem

Iz slike 11 je razvidno, da je največ anketiranih izbralo odgovor, značilen za tip osebnosti B, s 85% deležem. Deleža odgovorov, značilnih za tipa A in C, sta zelo majhna. Tip A predstavlja 7% delež, tip C pa 8% delež.

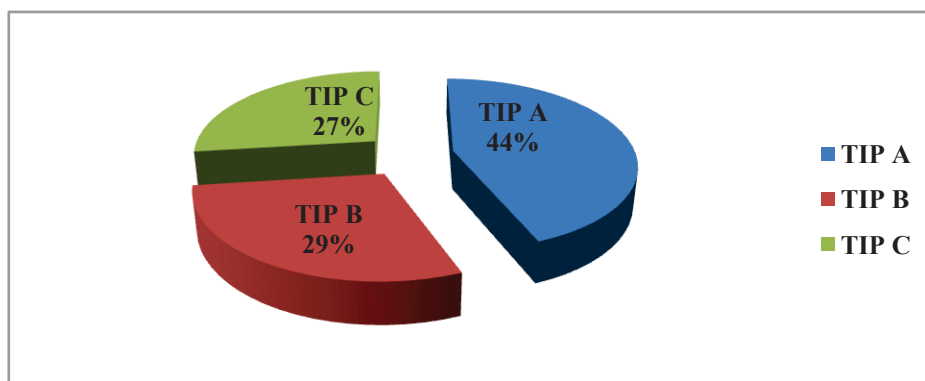
Analiza 5. vprašanja kaže, da bi si velika večina v dani situaciji vzela čas za kosilo in klepet s prijateljem. Zelo majhno število anketiranih pa se je odločilo za ostala dva odgovora. 7% anketiranih bi kosilo pojedlo hitreje od prijatelja in bi postali nestrpni, ker ga morajo čakati. 8% anketiranih pa bi na kosilo odšlo samih.

6. vprašanje: *Posesati morate stanovanje. Kaj storite?*

Tip A - Vzamem sesalec in hitro posesam, saj imam veliko drugih stvari, ki jih moram opraviti .

Tip B - Vzamem si čas, ko bom, bom.

Tip C - Vzamem sesalec in do potankosti posesam stanovanje.



Slika 12: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – sesanje stanovanja

Iz slike 12 je razvidno, da prevladuje odgovor, značilen za tip osebnosti A, s 44%. Sledi mu odgovor, značilen za tip osebnosti B, in kot najmanj uporabljen je odgovor, značilen za tip osebnosti C.

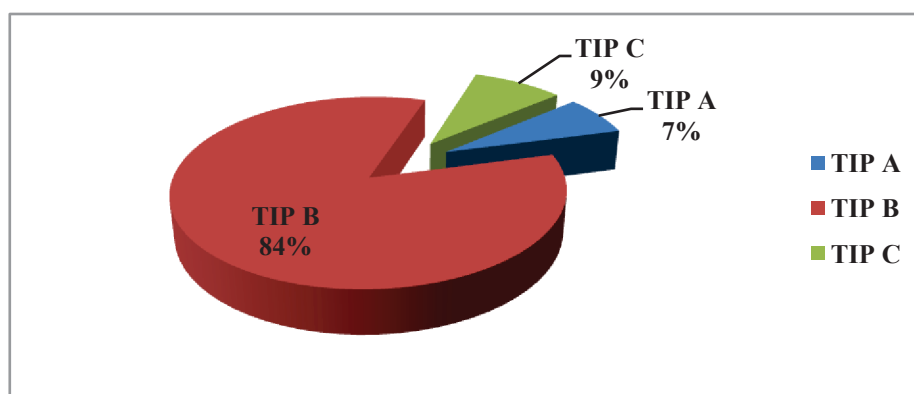
Iz analize 6. vprašanja sklepam, da večina anketiranih na hitro poseša stanovanje, da se lahko kasneje posvečajo drugim aktivnostim. Dosti anketiranih si vzame čas in poseša, ko se odločijo, približno enak delež pa stanovanje poseša do potankosti. Dodaten argument je, da ljudje načeloma radi hitro opravimo neprijetne stvari ne glede na tip osebnosti.

7. vprašanje: Situacija s prijateljem/partnerjem privede do čustvenega pogovora. Kaj storite?

Tip A - Sem razburjen, saj nimam časa za takšne pogovore .

Tip B - Poslušam sogovornika, vzpostavim stik in ga poskušam razvedriti.

Tip C - Skušam se izmuzniti pogovoru, saj mi čustvene situacije ne ležijo.



Slika 13: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – čustveni pogovor

Iz slike 13 je razviden visok delež odgovora, značilnega za tip osebnosti B, 84%, deleža odgovora za tipa A in C sta zelo majhna. Delež odgovora, značilnega za tip A, znaša 7%, delež odgovora za tip C pa 9%.

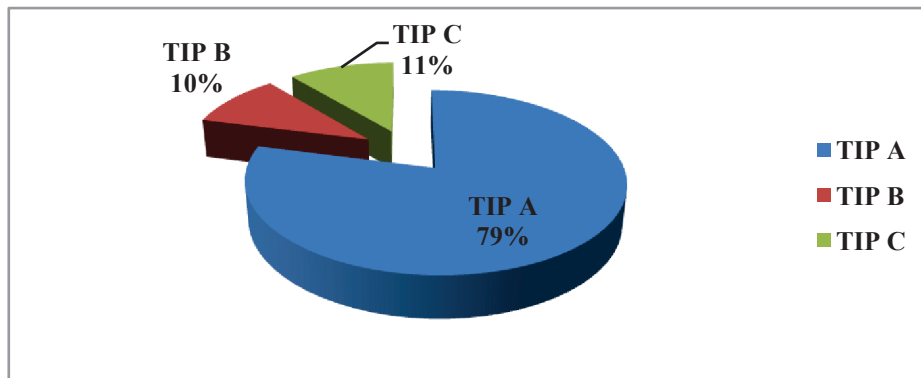
Analiza 7. vprašanja kaže, da večina anketiranih v čustvenih pogovorih raje sodeluje, kot pa se jim izogiba. Na to kaže 84 odgovorov anketiranih. Majhno število anketiranih se takšnim pogovorom raje izmuzne zaradi tega, ker jim ne ležijo (9) ali ker zaradi takšnih pogovorov postanejo nestrpni (7). Ljudje smo čustvena bitja in v čustvenih situacijah sočustvujemo s soljudmi.

8. vprašanje: *Ali pogosto počnete več stvari hkrati?*

Tip A – Da.

Tip B - Ne morem opravljati več stvari hkrati.

Tip C - Običajno opravljam eno stvar na enkrat in to do potankosti kot več stvari naenkrat in površno.



Slika 14: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – večopravnost

Iz slike 14 je razviden z 79% prevladujoč delež odgovora, značilnega za tip osebnosti A. Deleža odgovorov za tipa B in C sta podobna, 10% pripada odgovoru za tip B in odstotek več, 11%, odgovoru za tip C.

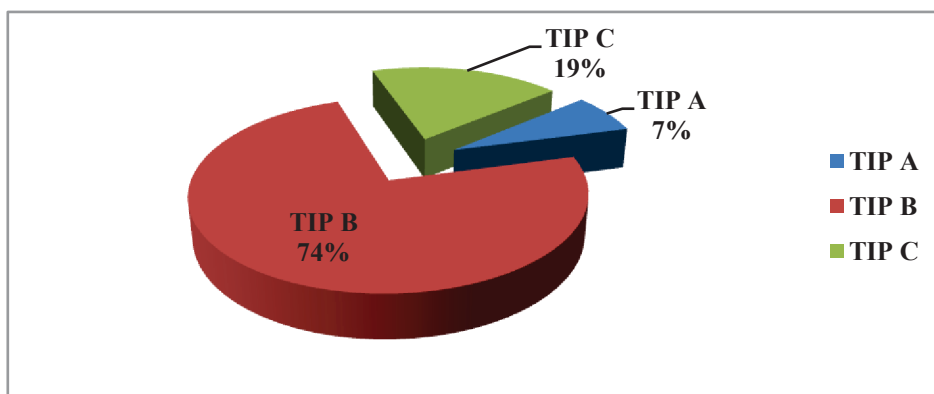
Iz analize 8. vprašanja sklepam, da večina anketiranih lahko opravlja več stvari hkrati, in sicer kar 79. Število anketiranih, ki ne morejo opravljati več stvari hkrati (10) ali raje opravijo eno stvar do potankosti (11), je relativno majhno.

9. vprašanje: *Med pogovorom v družbi prijateljev*

Tip A - imam vedno glavno besedo.

Tip B - se rad pogovarjam z vsemi in jih poskušam zabavati.

Tip C - sem večinoma tiho in opazujem pogovor.



Slika 15: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – vedenje v družbi

Iz slike 15 je viden visok delež odgovora, značilnega za tip osebnosti B. Kot drugi najpogosteje izbran je odgovor, značilen za tip osebnosti C, in najredkeje izbran, s 7%, je odgovor, značilen za tip osebnosti A.

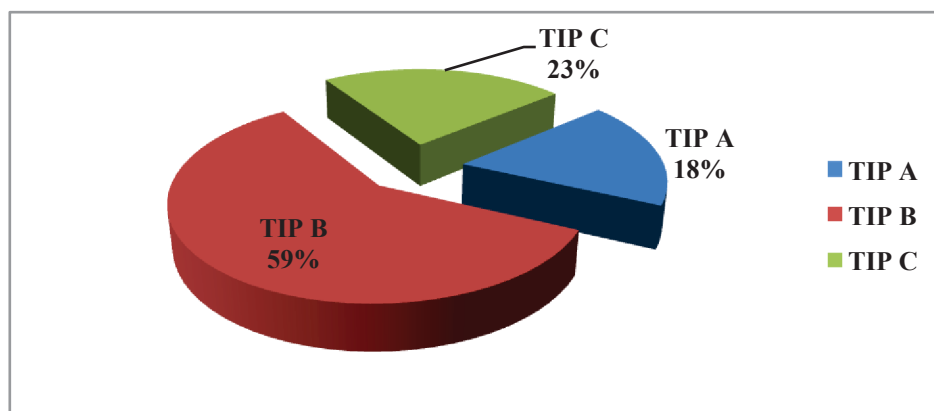
Iz analize 9. vprašanja sklepam, da se večina anketiranih v družbi pogovarja z vsemi udeleženci, takšnih je skupaj 74. Egocentrikov, ki želijo biti v središču pozornosti in imeti glavno besedo, torej tistih, ki so odgovorili z odgovorom za tip A, je najmanj, skupaj 7. Devetnajst anketiranih, ki so v družbi raje opazovalci, je odgovorilo z odgovorom za tip C.

10. vprašanje: Kadar neka dejavnost od vas zahteva tekmovalnost,

Tip A - želim biti prvi/a, zmagati na vsak način.

Tip B - rad/a tekmujem ne glede na končni izid.

Tip C - ne tekmujem rad/a.



Slika 16: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – tekmovalna dejavnost

Na sliki 16 z 59% izstopa delež odgovora z značilnostmi tipa osebnosti B. Sledi mu delež odgovora z značilnostmi tipa C (23%). Najmanjši delež odgovorov je prejela alternativa odgovora z značilnostmi tipa A (18%).

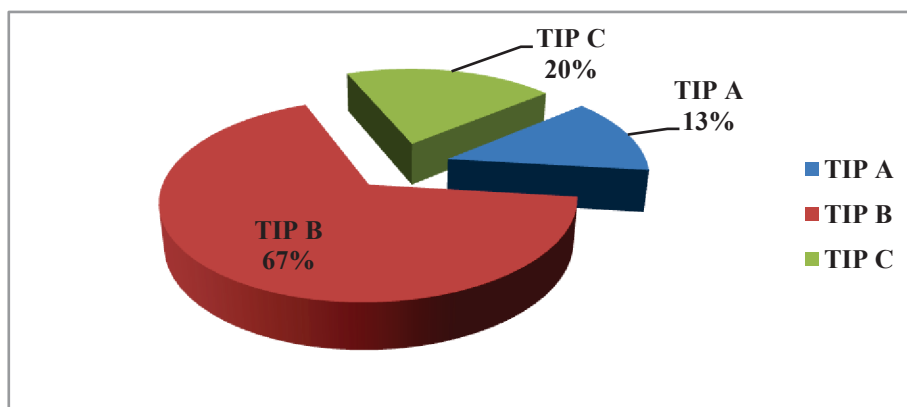
Iz analize 10. vprašanja sklepam, da največ anketiranih v situacijah, ki zahtevajo tekmovalnost, rado tekmuje ne glede na rezultat. Za takšen odgovor se je odločilo 59 anketiranih. Na vsak način bi hotelo v dejavnosti zmagati 18 anketiranih. V situaciji, ki zahteva tekmovalnost, ne bi doseglo pozitivnih rezultatov 23 anketiranih, saj so odgovorili z odgovorom, značilnim za tip osebnosti C.

11. vprašanje: Kateri odgovor bi vas najbolj opisal?

Tip A - Sem hiperaktiven/-a, impulziven/-a, nestrpen/-a v situacijah, ki trajo moj čas, sem rad/-a v središču pozornosti.

Tip B - Sem sproščen/a, miroljuben/a, komunikativen/a, karizmatičen/a, rad/a čvekam s prijatelji/cami.

Tip C - Sem zadržan/a, pedanten/a, izogibam se tveganim situacijam, rad/a opazujem druge ljudi med pogovorom, pri opravih.



Slika 17: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – samoopis osebnostnega tipa

Iz slike 17 je razviden prevladujoč delež odgovora z značilnostmi tipa osebnosti B, s kar 67%. Sledita mu delež odgovora za tip C z 20% in delež odgovora za tip A s 13%.

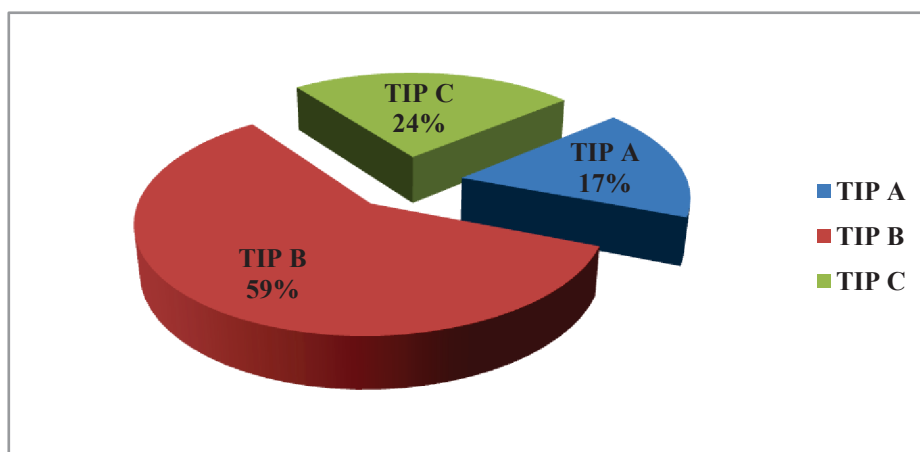
Iz analize 11. vprašanja sklepam, da največ anketiranih zase misli, da imajo značilnosti tipa osebnosti B. Takšnih je kar 67. Najmanj anketiranih ima o sebi mnenje, da imajo značilnosti tipa A, vseh je 13. Takšnih anketiranih, ki o sebi mislijo, da imajo značilnosti tipa C, je skupaj 20.

12. vprašanje: S katerim odgovorom bi vas opisali znanci, prijatelji in družina?

Tip A - Hiperaktiven/a, impulziven/a, nestrpen/a v situacijah, ki tratijo moj čas, sem rad/a v središču pozornosti.

Tip B-Sproščen/a, miroljuben/a, komunikativen/a, karizmatičen/a, rad/a čvekam s prijatelji/cami.

Tip C - Zadržan/a, pedanten/a, izogibam se tveganim situacijam, rad/a opazujem druge ljudi med pogovorom, pri opravih.



Slika 18: Deleži odgovorov po tipu osebnosti – opis osebnostnega tipa s strani bližnjih

Iz slike 18 je razviden prevladujoč delež odgovora z značilnostmi tipa osebnosti B. Predstavlja kar 59% vseh odgovorov. Sledita mu delež odgovora z značilnostmi tipa C, 24%, in delež odgovora z značilnostmi tipa A, 17% odgovorov.

Vprašanje 11 in vprašanje 12 sta bili sestavljeni na podoben način. Vprašanje 11 sprašuje, kako anketirani vidijo sebe, vprašanje 12 pa, kako mislijo, da jih zaznavajo bližnji. Pojavile so se manjše razlike med samoopisom anketiranih in opisom s strani bližnjih. Pri samoopisu je 8% več anketiranih uporabilo odgovor, značilen za tip osebnosti B, kot pri opisu s strani bližnjih. Posledično sta deleža ostalih dveh značilnosti tipov osebnosti (A in C) manjša. Še vedno prevladuje število odgovorov z značilnostmi tipa osebnosti B, z malo manjšim številom odgovorov, in sicer 59. Z odgovorom, značilnim za tip osebnosti A, je odgovorilo 17 anketiranih. Z odgovorom, značilnim za tip osebnosti C, je odgovorilo 24 anketiranih.

Z zadnjima odgovoroma sem hotel preveriti posameznikovo samozavedanje in anketirančevo zaznavanje zaznave njegovih bližnjih. Ugotoviti sem torej želel, ali je posameznik prepričan, da ga okolica (družina, prijatelji, znanci) zaznava enako, kot sam zaznava sebe.

4.4.4 Potrditev/ovržba raziskovalnih vprašanj

Podatke, ki so potrebni, da odgovorim na postavljeni raziskovalni vprašanji, sem pridobil iz analize raziskave o tipih osebnosti. Najprej sem opravil splošno analizo, potem pa sem analiziral še vsako vprašanje anketnega vprašalnika posebej. Na podlagi teh rezultatov lahko potrdim/ovržem raziskovalni vprašanji.

1. Ali tip C dejansko obstaja?

Moje trditve izhajajo iz analize podatkov, ki sem jih pridobil iz raziskave, in sicer iz analize posameznih vprašanj iz vprašalnika. Vsakemu vprašanju sem pripisal tri možne odgovore, vsak odgovor je predstavljal značilnost enega tipa osebnosti (A, B, C). Z analizo po posameznih vprašanjih sem pridobil podatke o deležih odgovorov glede na tip osebnosti pri vsakem vprašanju. Takšne analize sem opravil za vseh 12 vprašanj in pri vseh 12 vprašanjih so bile prisotne značilnosti vseh treh tipov osebnosti.

Iz teh podatkov sem sklepal, da so pri posameznikih prisotne značilnosti tipa osebnosti C. Na podlagi teh sklepanj lahko trdim, da značilnosti tipa osebnosti C, kot jih opisujejo različni spletni viri, obstajajo oziroma se pojavljajo pri posameznikih. Ne morem pa trditi, da tip C obstaja kot samostojen tip, saj v svoji raziskavi nisem naletel na takšen primer. Da bi lahko takšno tezo potrdil, bi v rezultatih raziskave moralo izstopati vsaj nekaj posameznikov, ki bi pri večini vprašanj odgovorili z odgovorom, značilnim samo za tip osebnosti C.

2. Ali obstajajo posamezniki z značilnostmi samo enega tipa osebnosti?

S tem vprašanjem sprašujem, ali obstaja oseba na primer s tipom osebnosti A, ki nastopa kot t.i. »čisti tip«, ki vsebuje večino značilnosti tega tipa, ali obstajajo mešani tipi, na primer tip osebnosti A z nekaj značilnostmi tipa osebnosti B (tip A/B).

V svoji raziskavi na takšne osebe oziroma posameznike s »čistim tipom« osebnosti nisem naletel, vendar so bili primeri, kjer je določen tip osebnosti močno prevladoval. Za enkrat lahko trdim, da obstajajo osebe, pri katerih prevladuje določen tip osebnosti, vendar so prisotne tudi značilnosti drugih tipov.

Morda nekje na svetu obstajajo posamezniki s »čistim tipom« osebnosti, brez mešanja ostalih tipov, vendar jih je zelo malo.

5 SKLEP

Vsak človek ima svojo osebnost, ki se razlikuje od vseh drugih. Torej je osebnost unikatna. O osebnosti se govori in piše desetletja. Različni avtorji predstavljajo svoje teorije o osebnosti, njene lastnosti in različne tipe osebnosti. Razvijali so različne modele za raziskovanje osebnosti, eksperimente, pa vendar definicija osebnosti ostaja dosti neraziskana. Še vedno se pojavljajo vprašanja, na katera skušajo odgovoriti psihologi.

Eno takšnih vprašanj je tudi tema mojega diplomskega dela. Ali tip osebnosti C obstaja? Kot vemo, obstajata dva uveljavljena tipa osebnosti. To sta osebnost tipa A in osebnost tipa B, ki sta jih določila nemška kardiologa dr. Friedman in dr. Rosenman (1950). Kasneje so se pojavila ugibanja o obstoju drugih tipov osebnosti, kot sta neraziskana in nepotrjena osebnost tipa C in osebnost tipa D. V moji nalogi sem se osredotočil na tip osebnosti C in poskušal ugotoviti, ali se domnevne značilnosti tega osebnostnega tipa pojavljajo pri posameznikih.

Rezultati raziskave so pokazali, da ima večina študentov, ki sem jih zajel v raziskovalni vzorec, prevladujoče značilnosti tipa osebnosti B. Deleža ostalih dveh tipov sta približno enaka, okoli 25%. Treba je poudariti, da je raziskovalni vzorec bil razmeroma majhen, a dovolj velik, da sem lahko iz njega razbral, ali so pri posameznikih prisotne značilnosti teh tipov osebnosti ter v kolikšni meri se odražajo. Demografske značilnosti, kot so spol, starost in letnik študija, niso vplivale na končne rezultate, torej osebnost oziroma značilnosti osebnostnih tipov niso odvisni od teh značilnosti. Kot sem že omenil, so se pri posameznikih v največji meri odražale značilnosti tipa osebnosti B. Iz te ugotovitve v povezavi s teorijo o tipih osebnosti lahko sklepam, da ti posamezniki nočejo izstopati v družbi, vendar so večni zabavljachi, so komunikativni, karizmatični in se radi družijo s prijatelji in znanci. Delovno okolje posameznikov s temi osebnostnimi značilnostmi mora biti razgibano, sproščeno, polno ljudi, s katerimi lahko komunicirajo, saj po mojem mnenju takšno okolje spodbuja produktivnost teh posameznikov. Primerna delovna mesta za takšne ljudi so močno povezana z marketingom. Trženje in prodaja sta jim pisani na kožo. Če bi osebi s tem tipom osebnosti dodelili delovno mesto v kakšnem zaprtem prostoru, kjer se delo opravlja rutinsko, na primer v proizvodnji, bi to bila velika napaka, saj bi s tem samo zavirali produktivnost delavca. Delavec najbolje dela v takšnem okolju, kjer se najbolje počuti, v okolju, ki ustreza njegovi osebnostni strukturi.

Če primerjamo osebo z značilnostmi tipa osebnosti A z osebo z značilnostmi tipa osebnosti B, opazimo veliko razliko že v osebnostnih lastnostih samih. Osebe z značilnostmi tipa osebnosti A so dominantne osebe, hiperaktivne, stalno imajo občutek pomanjkanja časa, zaradi tega so posledično nestrpne in so rade v središču pozornosti. Takšne osebe bi se v prej omenjenem delovnem okolju »izgubile«, saj jim ne ugaja sproščeno, počasno okolje, polno ljudi, ki radi komunicirajo med sabo, saj se jim vedno zdi, da jim takšne stvari tratijo čas. Osebe s tipom osebnosti A bi po mojem mnenju zaradi svoje hiperaktivnosti ter večopravnosti morale biti vedno z nečim zaposlene, da ne bi postale nestrpne in nejevoljne.

Tudi njim rutinsko delo zmanjšuje produktivnost. Za osebe z značilnostmi tipa osebnosti A so zaradi njihove dominantnosti, agresivnosti in potrebe po pozornosti najbolj primerne bolj vodilne funkcije, kot sta na primer vodja delovne skupine, vodja delovnega območja. Mislim, da bi se v takšnih vlogah osebe s tem tipom dobro znašle.

Kar se tiče rutinskega dela, pa menim, da bi osebe z značilnostmi tipa osebnosti C bile še najbolj primerne za to vrsto del. Zaradi svojih značilnosti, kot so previdnost, introvertiranost, zadržanost, težje delujejo v okolju, kjer svoje delo odlično opravljajo osebe z značilnostmi tipa osebnosti B. Prav tako niso ravno primerni za vodje skupin, vodje projektov itd., saj niso nagnjeni k tveganju, ki je večkrat zelo pomembna lastnost ljudi na vodilnih položajih, ter zaradi svoje zadržanosti in introvertiranosti. Zadržane in introvertirane osebe po mojem mnenju niso sposobne dobro in jasno voditi delovno skupino, saj sta komunikativnost in določena mera agresivnosti zelo pomembna faktorja pri vodilnih funkcijah. Iz teorije je znano, da so osebe z prevladujočimi značilnostmi tipa osebnosti C dobre v računanju oziroma jim številke niso tuje, zato so programerska dela ali računovodske dejavnosti kot nalašč za njih. Zaradi svoje zadržanosti, previdnosti in nekomunikativnosti bi se lahko dobro znašle tudi za tekočim trakom kakšnega proizvodnega podjetja.

Težko je opredeliti delovna mesta za posamezne tipe osebnosti, saj ne poznamo drugih spremenljivih faktorjev, kot so delovne sposobnosti, delovna vnema, delovne navade posameznika. Oseba, ki še ni dobila možnosti delovati v okolju, ki sem jih predvidel za vsak tip osebnosti, ne more niti pokazati kvalitete, ki bi jih v tistem okolju lahko imela. Menim pa tudi, da se večina ljudi hitro sprijazni z družbenim in poslovnim položajem ter da ne hrepenijo po višjih ciljih. Mislim tudi, da če ima neka oseba teoretične vodstvene sposobnosti, še to ne pomeni, da se bo v praksi prav tako dobro odrezala.

Kaj lahko iz tega pridobita managerska literatura in praksa? Managerski literaturi in praksi ta raziskava in ugotovitve predstavljajo usmeritve k lažjemu izboru kandidatov za razpisana delovna mesta. Ni pravilo, da morajo osebe z določenim tipom osebnosti opravljati prav tista dela, ki so omenjena v literaturi in raziskavi kot primerna dela za ta tip osebnosti, je pa vredno poskusiti, kako se v praksi obnesejo te trditve.

LITERATURA IN VIRI

- Allport, G. W., in H. S. Odbert. 1936. *Trait-names: A psycho-lexical study*. Psychological monographs 47:211
- Allport, G. W. 1960. *Personality and social encounter*. Boston, MA: Beacon Press.
- Allport, G. W. 1961. *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bandura, A. 1977. *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. 1986. *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. 1997. *Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change*. Psychological Review 84 (2): 191-215.
- Batistič Zorec, M. 2000. *Teorije v razvojni psihologiji*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.
- Boeree, George C. 2006. *Personality theories*. [Http://webpace.ship.edu/cgboer/allport.html](http://webpace.ship.edu/cgboer/allport.html) (8.1.1012).
- Boeree, George C. 2009. *Trait theories of personality*. [Http://webpace.ship.edu/cgboer/genpsytraits.html](http://webpace.ship.edu/cgboer/genpsytraits.html) (5.12.2011).
- Cattell, Raymond B. 1950. *Personality: A systematic theoretical and factual study*. New York: McGraw-Hill.
- Carducci, Bernardo J. 2009. *The psychology of personality: Viewpoints, research, and applications*. West Sussex: Wiley-Blackwell.
- Cherry, Kendra. 2011a. *The trait theory of personality*. [Http://psychology.about.com/od/theoriesofpersonality/a/trait-theory.htm](http://psychology.about.com/od/theoriesofpersonality/a/trait-theory.htm) (5.12.2011).
- Cherry, Kendra. 2011b. *What is personality?* [Http://psychology.about.com/od/overviewofpersonality/a/persondef.htm](http://psychology.about.com/od/overviewofpersonality/a/persondef.htm) (5.12.2011).
- Cherry, Kendra. 2012. *The Id, ego and superego*. [Http://psychology.about.com/od/theoriesofpersonality/a/personalityelem.htm](http://psychology.about.com/od/theoriesofpersonality/a/personalityelem.htm) (8.1.2012).
- Costa, Paul, Robert McCrae in David Dye. 1991. *Facet scales for agreeableness and conscientiousness: A revision of the NEO personality inventory*. Personality and individual differences, 12 (9): 88-898.
- Čot, Darja. 2004. *Bandurin koncept zaznane samoučinkovitosti kot pomemben dejavnik posameznikovega delovanja*. Socialna pedagogika 8 (2): 173-196.
- Engler, Barbara. 2009. *Personality theories: An introduction*. Boston, MA: Houghton Mifflin Harcourt.
- Fesl Martinčević, Maja. 2004. *Samoučinkovitost v kontekstu organizacijske psihologije*. Psihološka obzorja 13 (3): 77-106.

- Frlec, Špela. 2005. *Samoučinkovitost v kontekstu delovnega mesta*. Doktorska disertacija, Pedagoška fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Friedman, Meyer in Ray Rosenman. 1959. *Association of specific overt behaviour pattern with blood and cardiovascular findings*. Journal of the American medical association 169:1286-1296.
- Funder, David C. 2001. *The personality puzzle*. 2. izd. New York: Norton.
- Graham, George. 2010. *Behaviorism*.
[Http://plato.stanford.edu/entries/behaviorism/](http://plato.stanford.edu/entries/behaviorism/) (8.1.2012).
- Guilford, J. P. 1959. *Personality*. New York: McGraw-Hill.
- Heylighen, F. 1992. A cognitive-systemic reconstruction of Maslow's theory of self-actualization. *Behavioral science* 37:39-57.
- Hodgetts, Richard. 1991. *Organizational Behavior*. New York: Macmillan Publishing Company..
- Huitt, W. 2009. *Humanism and open education*.
[Http://www.edpsycinteractive.org/topics/affect/humed.html](http://www.edpsycinteractive.org/topics/affect/humed.html) (8.12.2011).
- Jan, Sanja. 2006. *Povezava med osebnostjo in doživljanjem stresa pri delu*. Diplomsko delo, Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru.
- Jurić, Daniel. 2004. *Neke strategije samoregulirajuće motivacije kao prediktor akademske prokrastinacije u školskom kontekstu*. Diplomsko delo, Hrvatske študije Univerze v Zagrebu.
- Kanade, Shrinivas. 2011. *Personality types A B C*.
[Http://www.buzzle.com/articles/personality-types-a-b-c.html](http://www.buzzle.com/articles/personality-types-a-b-c.html) (6.1.2012).
- Koren, Saša Aleksandra. 2005. *Osebnostna analiza podjetnikov*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Kitić, Davor. 2008. *Psihologija obnašanja vlagateljev*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Landau, Simon D. 2007. *Stress, self-esteem, health and work*. New York: Palgrave Macmillan.
- McClelland, David C. 1951. *Personality*. New York: William Sloane.
- McLeod, Saul. 2007. *Carl Rogers*. [Http://www.simplypsychology.org/carl-rogers.html](http://www.simplypsychology.org/carl-rogers.html) (8.12.2011).
- Miš, Helena. 2002. *Mehanizem motiviranja in motivacijske teorije*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Musek, Janek. 2005. *Psihološke in kognitivne študije osebnosti*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Musek, Janek in Vid Pečjak. 1997. *Psihologija*. Ljubljana: Univerzum.

- Musek, Janek. 1982. *Osebnost*. Ljubljana: Univerzum.
- Radwan, Farouk M. 2011. *A B C D personality types*.
[Http://www.2knowmyself.com/a_b_c_d_personality_type](http://www.2knowmyself.com/a_b_c_d_personality_type) (6.1.2012).
- Rotter, J. 1954. *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Rus, V. S. 2000. *Socialna in societalna psihologija (z obrisi sociopsihologije)*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Skinner, B. F. 1938. *The behavior of organisms: An experimental analysis*. New York: Appleton-Century.
- Slana, Sonja. 2008. *Zaznavanje samoučinkovitosti pri dijakih in njena povezanost s testno anksioznostjo*. Magistrsko delo, Pedagoška fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Snoj, Emilija. 2006. *Samoaktualizacija v humanistično usmerjeni teoriji Carla Rogersa*. *Socialna pedagogika* 10 (4): 507-532.
- Sosič, Andrej. 2005. *Analiza samouresničevanja med študenti*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Uhan, Stane. 1999. *Motivacijske teorije*. *Industrijska demokracija* 6-7:3-5.
- Vrbec, Danijel. 2006. *Osebnostne lastnosti uspešnega vojaškega vodje*. Diplomsko delo, Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani.
- Wikipedia. 2011a. *Albert Bandura*. [Http://en.wikipedia.org/wiki/Albert_Bandura](http://en.wikipedia.org/wiki/Albert_Bandura) (7.12.2011).
- Wikipedia. 2011b. *Julian Rotter*. [Http://en.wikipedia.org/wiki/Julian_Rotter](http://en.wikipedia.org/wiki/Julian_Rotter) (7.12.2011).
- Wikipedia. 2011c. *Personality psychology*.
[Http://en.wikipedia.org/wiki/Personality_psychology](http://en.wikipedia.org/wiki/Personality_psychology) (5.12.2011).

PRILOGE

Priloga 1 Vprašalnik

Pozdravljeni,

sem Amadej Gande, študent Fakultete za management, študijsko središče v Celju. V okviru diplomske naloge opravljam raziskavo o različnih tipih osebnosti, oziroma o obstoju posameznega tipa osebnosti. Naprošam vas, da kot študent/-ka sodelujete v raziskavi ter izpolnite naslednji vprašalnik, s katerim želim pridobiti potrebne podatke. Vprašalnik je sestavljen iz 12 vprašanj. Pri vsakem vprašanju je možen samo en odgovor. Označite tisto postavko, ki za vas drži bolj kot preostali dve. Rezultati raziskave bodo uporabljeni izključno za izvedbo diplomske naloge. Prosim vas, da na vprašanja odgovorite čim bolj iskreno. Vprašalnik je anonimen.

Za sodelovanje se že vnaprej zahvaljujem.

VPRAŠALNIK

SPOL

- a) Moški
- b) Ženski

STAROST

_____ let

LETNIK ŠTUDIJA

- a) 1. letnik
- b) 2. letnik
- c) 3. letnik
- d) Absolvent
- e) Magistrski študij

1. Stojite na koncu počasi premikajoče se vrste na hitri blagajni. Opazite, da se blagajničarka brezskrbno pogovarja s kupcem na začetku vrste. Kako reagirate?

- Postanem nemiren/a in razburjen/a, to tudi pokažem (zvišam ton glasu, zakašljam, potrkavam z nogo...)
- Mogoče sta znanca, bom že potrpel/a kakšno minuto
- Postanem nemiren/a in razburjen/a, a se pretvarjam, da je vse v redu.

Priloga 1

2. Kako reagirate, ko se soočite z nepoznanim problemom?

- Dobro premislim, kaj storiti, šele potem ukrepam
- Počakam, da se stvari razpletejo same
- Takoj se soočim s problemom

3. V prostem času se najraje...

- Se zaprem v sobo in razmišljam kaj bom počel med tednom/vikendom
- Ukvarjam s tekmovalnim športom
- Se družim s prijatelji

4. Pri delu v skupini...

- Počakam, da si vsi razdelijo svoje vloge, jaz pa zabavam ostale člane
- Želim postati vodja, vendar nisem dovolj odločen pri svoji odločitvi
- Takoj prevzamem pobudo in se javim za vodjo skupine

5. S prijateljem skupaj odideta na kosilo. Kako poteka vaše kosilo?

- Pojem hitreje od prijatelja, potem postanem nestrpen, ker ga moram čakati
- Najraje grem na kosilo sam, ker lahko med kosilom v miru razmišljam o različnih stvareh
- Vzamem si čas pri kosilu, pojem počasi, med kosilom se s prijateljem pogovarjava

6. Posesati morate stanovanje. Kaj storite?

- Vzamem si čas, ko bom, bom
- Vzamem sesalec in hitro posesam, saj imam veliko drugih stvari, ki jih moram opraviti
- Vzamem sesalec in do potankosti posesam stanovanje

7. Situacija s prijateljem/partnerjem privede do čustvenega pogovora. Kaj storite?

- Skušam se izmuzniti pogovoru, saj mi čustvene situacije ne ležijo
- Poslušam sogovornika, vzpostavim stik in ga poskušam razvedriti
- Sem razburjen, saj nimam časa za takšne pogovore

8. Ali pogosto počnete več stvari hkrati?

- Da
- Ne morem opravljati več stvari hkrati
- Običajno opravljam eno stvar na enkrat in to do potankosti, kot več stvari naenkrat in površno

9. Med pogovorom v družbi prijateljev...

- Imam vedno glavno besedo
- Sem večinoma tiho in opazujem pogovor
- Se rad pogovarjam z vsemi in jih poskušam zabavati

10. Kadar neka dejavnost od vas zahteva tekmovalnost...

- Rad/a tekmujem, ne glede na končni izid
- Želim biti prvi/a, zmagati na vsak način
- Ne rad tekmujem

11. Kateri odgovor mislite, da bi vas najbolje opisal?

- Sem zadržan/-a, pedanten/-a, izogibam se tveganim situacijam, rad/-a opazujem druge ljudi med pogovorom, pri opravih
- Sem hiperaktiven/-a, impulziven/-a, nestrpen/-a v situacijah, ki trajo moj čas, sem rad/-a v središču pozornosti
- Sem sproščen/-a, miroljuben/-a, komunikativen/-a, karizmatičen/-a, rad/-a čakam s prijatelji/-cami

12. S katerim odgovorom mislite, da bi vas opisali znanci, prijatelji in družina?

- Zadržan/-a, pedanten/-a, izogibam se tveganim situacijam, rad/-a opazujem druge ljudi med pogovorom, pri opravih
- Hiperaktiven/-a, impulziven/-a, nestrpen/-a v situacijah, ki trajo moj čas, sem rad/a v središču pozornosti
- Sproščen/-a, miroljuben/-a, komunikativen/-a, karizmatičen/-a, rad/-a čakam s prijatelji/-cami