

OSNOVNA ŠOLA PRIMOŽA TRUBARJA LAŠKO

RAZVOJ LOČITVENEGA TESTA JUNGОВИH TIPOV OSEBNOSTI IN POSKUS NJEVOVE UPORABE

RAZISKOVALNO DELO

PODROČJE: PSIHOLOGIJA

AVTORICA: Anita Blatnik

RAZRED: 9.

MENTORJA:

Marko Jeran, raz. sod., *Kemijski inštitut Ljubljana*

Milena Žohar, prof., *OŠ Primoža Trubarja Laško*

Laško, 2017

ZAHVALA

Trenutno, ko pišem zahvalo, sem na koncu svoje »raziskovalne poti prvega dela«. Rada bi se zahvalila vsem, ki so mi stali ob strani in mi pomagali do zadnje pike pri celotnem delu.

Najprej bi se rada zahvalila mojima mentorjema, *raz. sod., gospodu Marku Jeranu* in *učiteljici, gospe Mileni Žohar*.

Gospod Marko, zahvaljujem se Vam za vso pomoč in usmerjanje pri pisanju, hkrati pa se Vam najgloblje zahvaljujem za spodbudo in skrb med samim procesom raziskovanja. Brez Vaše pomoči mi verjetno ne bi uspelo. *Gospa Žohar*, tudi Vam se zahvaljujem za spodbudo in pomoč pri raziskovanju; hvala pa tudi za ure kemije, ki ste jih posvetili anketiranju učencev.

Hvala Vama, da lahko predstavim svoje prvo raziskovalno delo, s katerim sem si zasejala pot znanja in pridobila nove izkušnje.

Rada bi se zahvalila tudi *Petri Ferjan*, saj mi brez njene pomoči ne bi uspelo sestaviti ankete. Ostala bi le na papirju. Petra, ti si mi s svojimi izkušnjami veliko pomagala, da je stvar potekala brez zapletov.

Zahvala gre tudi *Katarini Rugani, prof. psihologije* iz Biotehniškega izobraževalnega centra v Ljubljani, za pomoč pri pregledu tako kompleksnega področja.

Hvala vsem *učencem in dijakom*, ki ste bili moj vzorec in ste sodelovali v moji študiji. Hvala, da ste si vzeli čas.

Hvala tudi učiteljici *Lidiji Toplišek* za lektorski pregled raziskovalnega dela.

Hvala vsem, ki ste bili del mojega potovanja v odkrivanje neznanega!

KAZALO

ZAHVALA	2
POVZETEK	6
1. UVOD	7
1.2 METODA DELA.....	8
2.2 IDEJA IN NAČRT RAZISKOVALNEGA DELA	8
2. TEORETIČNI DEL	10
2.1 TEORIJA IN LASTNOSTI TIPOV OSEBNOSTI	10
2.2 PET VIDIKOV OSEBNOSTI	12
2.3 TIPI OSEBNOSTI	18
2.4 CARL GUSTAV JUNG	31
2.5 ISABEL MYERS BRIGGS	33
2.6 HIPOTEZA	33
3.1 NAMEN ANKETE	34
3.2 INŠTRUMENT	34
3.3 REZULTATI ANKETE	35
3.3.4 OSNOVNOŠOLCI	35
3.3.5 DIJAKI.....	51
7.1 ANKETA ZA UČENCE OSNOVNE ŠOLE	66
7.2 ANKETA ZA DIJAKE	69

KAZALO GRAFOV

GRAF 1: Statični prikaz tipov osebnosti 9. razred	35
GRAF 2: Razdelitev otrok 9.c-oddelka v skupine	36

GRAF 3: Procentualni prikaz analitikov v 9.c- razredu	37
GRAF 4: Procenti diplomatov v 9.c razredu.....	37
GRAF 5: Procenti raziskovalcev v 9.c- razredu	38
GRAF 6: Procent čutečih v 9.c- razredu	39
GRAF 7: Razdelitev otrok 9.b v skupine	39
GRAF 8: Procenti raziskovalcev v 9.b- razredu	40
GRAF 9: Procenti čutečih v 9. b-razredu.	41
GRAF 10: Procent diplomatov v 9. b-razredu	41
GRAF 11: Razdelitev otrok 9. a v skupine.....	42
GRAF 12: Procenti čutečih v 9. a-razredu	42
GRAF 13: Procenti raziskovalcev v 9. a-razredu	43
GRAF 14: Procenti diplomatov v 9. a-razredu	43
GRAF 15: Statistika skupin 8. razreda.....	44
GRAF 16: Statistika skupin 8. razreda.....	45
GRAF 17: Procenti analitikov v 8. a-razredu.....	45
GRAF 18: Procenti diplomatov v 8. a-razredu	46
GRAF 19: Procenti raziskovalcev v 8. a-razredu	47
GRAF 20: Procenti čutečih v 8. a-razredu	47
GRAF 21: Razdelitev 8. b-razreda v skupine.....	48
GRAF 22 : Procent analitikov v 8.b- razredu	49
GRAF 23: Procenti diplomatov v 8. b-razredu	49
GRAF 24: Procenti raziskovalcev v 8. b-razredu	50
GRAF 25: Procenti čutečih v 8. b-razredu	51

GRAF 26: Statistika skupin dijakov celjske.....	51
GRAF 27: Statistika spola dijakov celjske regije.....	52
GRAF 28: Statistika analitikov iz celjske regije.....	53
GRAF 29: Prisotnost diplomatov med dijaki celjske regije.....	53
GRAF 30: Prisotnost čutečih med dijaki celjske regije.....	54
GRAF 31: Statistika skupin med dijaki mariborske regije.....	54
GRAF 32: Statistika spola med dijaki mariborske regije.....	55
GRAF 33: Statistika analitikov mariborske regije.....	56
GRAF 34: Statistika diplomatov mariborske regije.....	56
GRAF 35: Statistika čutečih mariborske regije.....	57
GRAF 36: Statistika raziskovalcev mariborske regije.....	58
GRAF 37: Statistika skupin dijakov ljubljanske regije.....	58
GRAF 38: Statistika spola dijakov ljubljanske regije.....	59
GRAF 39: Statistika analitikov ljubljanske regije.....	59
GRAF 40: Statistika diplomatov ljubljanske regije.....	60
GRAF 41: Statistika raziskovalcev ljubljanske regije.....	60
GRAF 42: Statistika čutečih ljubljanske regije.....	61

POVZETEK

V raziskovalnem delu s kratkim vprašalnikom ugotavljamo prisotnost različnih tipov osebnosti znotraj skupin, kot so analitiki, diplomati, raziskovalci in čuteči. Anketirali smo učence modelne osnovne šole, in sicer osmega in devetega razreda, ter dijake treh srednjih šol z gimnazijskim programom glede na regijsko porazdelitev. Anketo smo izdelali po zgledu indikatorja *MBTI* (Myers-Briggs). Presenetljivi rezultati osnovnošolcev so pokazali večjo pogostost tipov osebnosti znotraj skupine čutečih in redkost tipov osebnosti znotraj skupine analitikov. Obratno z omenjenim so pokazali maturantje, ki bodo v letošnjem letu zaključili gimnazijsko usmeritev.

KLJUČNE BESEDE: analitiki, diplomati, raziskovalci, čuteči, anketa, MBTI, rezultati ankete, tipi osebnosti, regije, učenci, dijaki

1. UVOD

"Glavni namen duše je prižgati luč v temi golega bitja."

C. G. Jung

Ko govorimo o tipih osebnosti, veliko ljudi misli, da so to nepomembni podzavestni faktorji našega počutja. Z omenjenim stavkom se lahko strinjam le na podlagi besede »podzavestno«. Vendar tipi osebnosti ne le regulirajo naše počutje, temveč nas na nek način definirajo oziroma ločijo posameznika od množice. Moramo pa vedeti, da nas tip osebnosti ne more opisati popolnoma pravilno. Slednje pomeni, da imata dve osebi istega tipa osebnosti tudi drugačne karakteristične značilnosti, predvsem zato, ker se »nastanek« njunega tipa razlikuje. Na primer, če je psihološki tip osebe A nastal zato, ker je ta oseba preživela raka in je psihološki tip osebo B spremljal že od otroštva, bo njun pogled na svet drugačen. Tako lahko predvidevamo, da se tip osebnosti prilagodi osebi. Na drug način lahko govorimo o podobnostih pri osebah istega tipa osebnosti; tako lahko rečemo, da osebe odreagirajo v določenih situacijah podobno. Primer: rečemo, da so INTP manj čustveni kot ISFJ, kar relativno drži.

Raziskovalno delo smo popolnoma posvetili Jungovim teorijam o psiholoških tipih in psihični naravnosti oziroma tipološki pripadnosti. Tako smo spoznali, da je Jung veliko svojih teorij povezoval z vero. Tako v eni izmed svojih teorij utemelji trojstvo, ko pravi, da so za tip osebnosti pomembne tri stvari: telo, duša in duh. Razlago lahko ponazorimo z modelom bolezni: če človek zboli fizično, mu to vpliva na telo in dušo, enako je, če zboli psihično. Tako ima ta oseba večjo možnost, da se ji tip osebnosti spremeni. Osebnost je tako že od nekdaj predstavljala enega temeljnih predmetov preučevanja v psihologiji. Je temeljni izvor našega obnašanja, hkrati pa je lahko precej nerazumljiva. Jung je velik del osebnosti utemeljil s tipološko pripadnostjo, kar pomeni, da je človek lahko introvertiran oziroma usmerjen v notranji duševni svet ali ekstrovertiran oziroma ga zanima zunanji vidik ljudi, stvari, dogodkov [1]. V raziskovalnem delu smo tako želeli ljudi seznaniti s tematiko psiholoških tipov in z

njihovo praktično uporabo. Tako sta bila v moji nalogi pomembna dva faktorja: prvi je bil raziskava tipov in kasnejši razvoj ankete, ki je bila narejena po zgledu indikatorja tipov osebnosti Myers-Briggs (MBTI), drugi pa pridobivanje rezultatov z anketiranjem osnovnošolcev in dijakov. Želeli smo ugotoviti, kakšna je populacija posameznega tipa osebnosti v osmem in devetem razredu, s tem pa tudi dognati, ali je razdelitev tipov osebnosti v razredih pravilna. Z raziskovalnim delom smo tako želeli pokazati, da MBTI test drži ne samo v teoriji, ampak tudi v praksi.

1.2 METODA DELA

Raziskovalno delo temelji na raziskovanju literature, strokovnih člankov, spletnih strani in na rezultatih metode anketiranja, ki smo jo uporabili v empiričnem delu. V anketni del so bili vključeni učenci modelne osnovne šole in dijaki treh šol, ki izobražujejo po gimnazijskih programih v treh slovenskih regijah, in sicer v Mariboru, Celju in Ljubljani.

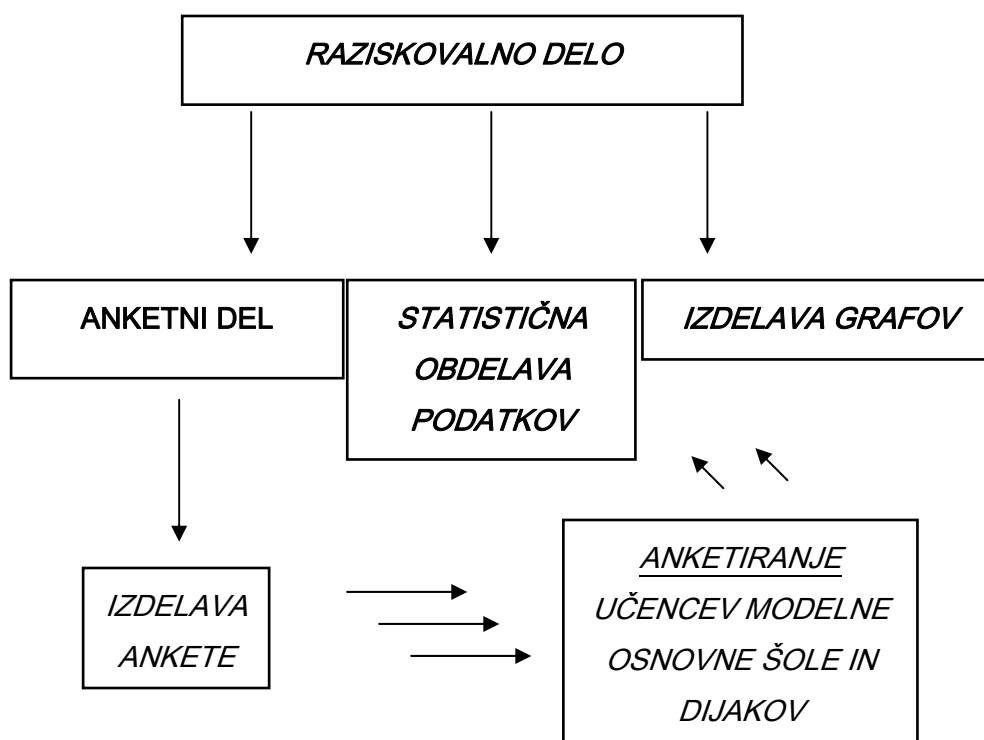
2.2 IDEJA IN NAČRT RAZISKOVALNEGA DELA

Raziskovalno delo je usmerjeno predvsem na anketni del, v manjšem obsegu tudi na statistični del.

Anketni del smo razdelili na dva dela. Prvi je bil anketiranje učencev osmega in devetega razreda modelne osnovne šole. Drugi del pa je zajemal anketiranje dijakov četrtega letnika gimnazijskega programa treh slovenskih regij. Učence modelne osnovne šole smo anketirali po končani izdelavi ankete. Dijake pa smo, kot je že zgoraj omenjeno, anketirali po končanem anketnem delu z učenci modelne osnovne šole. Anketiranje je bilo v celoti anonimno in neobvezno.

Po končanem anketnem delu smo vse podatke statistično obdelali in izdelali grafe.

HEMA 1: Shematski prikaz raziskovalnega dela



2. TEORETIČNI DEL

2.1 TEORIJA IN LASTNOSTI TIPOV OSEBNOSTI

Že od samega začetka smo se želeli opisati in se kategorizirati na veliko različnih načinov. Od štirih temperamentov antične civilizacije – sangvinik, kolerik, melanholik in flegmatik – do najnovejših dognanj v psihologiji, ves čas smo ljudje neutrudno razvijali dober, prepričljiv način, da bi nekaj tako kompleksnega in spremenljivega, kot je človeška osebnost, spravili v dobro definiran model. Smo še nekoliko daleč od zmožnosti, da bi to dejansko naredili, vendar trenutni modeli zastopajo večino naših osebnostnih lastnosti in lahko z veliko natančnostjo napovejo, kako se bomo najverjetneje obnašali v določenih okoliščinah. Pomembno je upoštevati, da ne glede na to, na kateri model se nanašamo, je naša osebnost le ena od mnogih aspektov – naša dejanja so prav tako pod vplivom okolja, izkušenj in osebnih ciljev. V opisu opisuje, kako se bodo ljudje, ki pripadajo določenemu osebnostnemu tipu, najverjetneje obnašali – upoštevati je potrebno, da so to le indikatorji in tendence, ne pa določena navodila in odgovori. Obstaja velikanska razlika med doseganjem 10% lastnosti in doseganjem 80% lastnosti. Omenjene informacije so namenjene kot inspiracija osebnostne rasti in boljšega razumevanja drugih.

Pristop izvira iz dveh različnih filozofij. Ena izhaja iz zgodnjega 20. stoletja in je otrok *Carla Gustava Junga*, očeta analitične psihologije. Jungova teorija psiholoških tipov

je verjetno najbolj vplivna iznajdba v tipologiji osebnosti in je navdušila številne druge teorije. Eden od Jungovih ključnih prispevkov je razvoj koncepta introvertnosti in ekstravertnosti – njegova teorija pravi, da vsak od nas pade v eno izmed teh dveh kategorij, odvisno od osredotočenja na notranji svet (introvert) ali zunanji svet (ekstravert). Ta dva izraza sta danes pogosto definirana drugače, tako da je ekstravertnost sinonim za družbene zmožnosti – vseeno pa je originalna Jungova definicija osredotočena na to, kje oseba dobi energijo. Tako introvertnost ne nakazuje sramežljivosti in ekstravertnost ne pomeni nujno dobrih družbenih spretnosti [1].

Poleg introvertnosti in ekstravertnosti je Jung razvil tudi precej drugih konceptov. Najbolj pomembni za naše razumevanje so tako imenovane funkcije presoje [Judging functions] (ali razum [Thinking] ali čustva [Feeling]) in funkcije zaznavanja [Perceiving functions] (ali čutilo [Sensing] ali intuicija [Intuition]). Po Jungu vsaka oseba daje prednost eni od teh kognitivnih funkcij in se ji je najlažje zanašati nanjo v vsakdanjih situacijah. Vseeno pa imajo svoj prostor tudi ostale funkcije in se kažejo glede na okoliščine. Te funkcije so prav tako definirane z introvertnostjo ali ekstravertnostjo osebe – t.j. nekdo, čigar dominantna funkcija je introvertno čustvovanje, po vsej verjetnosti razmišlja zelo drugače kot nekdo, ki ga vodi ekstravertno čustvovanje [2].

V dvajsetih letih prejšnjega stoletja je Jungovo teorijo opazila Katherine Cook Briggs, ki je kasneje soustvarila enega od najpopularnejših osebnostnih indikatorjev, ki so danes v uporabi – *Myers-Briggs Type Indicator®* (MBTI®). Briggsova je bila profesorica z zavzetim interesom za osebnostno sortiranje in je izoblikovala lastno tipološko teorijo, še preden je spoznala Jungova dela. Skupaj s svojo hčerko Isabel Briggs Myers sta oblikovali priročen način za določitev jungovskih teženj za vsak osebnostni tip – tako so se rodili akronimi iz štirih črk. Možni so štirje pari osebnostnih lastnosti:

- I. introvertnost (I) ali ekstravertnost (E)
- II. intuicija (N) ali občutenje (S)
- III. razum (T) ali čustva (F)
- IV. presojanje (J) ali zaznavanje (P)

Verjetno se spomnite teh terminov iz odlomkov, posvečenih Jungu. Po Myers-Briggs modelu prva črka določa obnašanje dominantne in sekundarne funkcije, zadnja črka določa, katera od teh funkcij je dominantna. Pri ekstravertih je dominantna funkcija osredotočena na zunanji svet. J pomeni, da je ena od funkcij presojanja (T ali F) dominantna; P pa kaže, da je to ena od funkcij zaznavanja (N ali S). Pri introvertih J in P kažeta sekundarno funkcijo, saj je dominantna funkcija ponotranjena in je zato manj očitna. To je zelo poenostavljen opis Myers-Briggsove teorije. Tako zaradi preprostosti in pripravnosti uporabljamo akronim format, ki sta ga predstavili Myersova in Briggsova – vseeno smo redefinirali nekatere jungovske lastnosti in dodali še eno, s tem poenostavili naš model in ga pripeljali bližje najnovejšim dognanjem [1].

2.2 PET VIDIKOV OSEBNOSTI

Ta odstavek bo opisal pet vidikov osebnosti, ki kombinirani določajo osebni tip: um, energija, narava, taktika in identiteta.

UM

Ta vidik nam pokaže, kako se sporazumevamo z drugimi ljudmi.

- I. Introvertni (I) posamezniki imajo raje samotarske dejavnosti in ob družbenem sodelovanju postanejo izčrpani. Običajno so lahko precej občutljivi za zunanje dražljaje (t. j. zvok, pogled ali vonj).

II. Ekstravertni (E) posamezniki imajo raje skupinske dejavnosti in dobijo energijo z družbenim sodelovanjem. Običajno so bolj entuziastični in hitreje navdušeni kot introverti.

ENERGIJA

Drugi vidik določa, kako vidimo svet in kako obdelujemo informacije.

I. Realistični (S) posamezniki so zelo praktični, pragmatični in z nogami trdno na tleh. Običajno imajo trdne navade in so osredotočeni na to, kar se dogaja ali se je že zgodilo.

II. Vizionarski (N) posamezniki so zelo iznajdljivi, odprti do novosti in radovedni. Raje imajo novosti kot rutine in se osredotočajo na skrite pomene in možnosti v prihodnosti.

NARAVA

Ta vidik določa, kako sprejemamo odločitve in kako obravnavamo čustva.

I. Logični (T) posamezniki se osredotočajo na objektivnost in racionalnost ter dajejo prednost razumu pred čustvi. Običajno skrivajo čustva in vidijo učinkovitost kot bolj pomembno v primerjavi s sodelovanjem.

II. Empatični (F) posamezniki so občutljivi in čustveno izraziti. So bolj sočutni in manj tekmovalni kot logični tipi ter se osredotočajo na družbeno harmonijo in sodelovanje.

TAKTIKA

Ta vidik odraža naš pristop k delu, načrtovanju in sprejemanju odločitev.

I. Načrtujoči (J) posamezniki so odločni, natančni in zelo organizirani. Spoštujejo jasnost, predvidljivost in zaključke ter imajo raje strukturo in načrtovanje v primerjavi s spontanostjo.

II. Iskajoči (P) posamezniki so zelo dobri v improvizaciji in prepoznavanju priložnosti. Običajno so precej prilagodljivi, sproščeni nekomformisti, ki raje puščajo svoje možnosti odprte.

IDENTITETA

Končno, vidik identitete temelji na vseh ostalih in nam pokaže, kako prepričani smo v naše sposobnosti in odločitve.

I. Odločni (-A) posamezniki so samoodločni, umirjeni in odporni na stres. Zavračajo preveliko zaskrbljenost in se ne zaganjajo premočno, ko pride do doseganja ciljev.

II. Previdni (-T) posamezniki so samozavestni in občutljivi na stres. Običajno lahko doživljajo velik obseg različnih čustev in so usmerjeni k uspehu, perfekcionistični in zagnani k napredku [1].

Identitetnega vidika v raziskovalnem delu nismo uporabljali.

2.3 SKUPINE TIPOV

Sedaj veš, iz česa je vsak tip sestavljen. Toda kako se ujemajo?

Naš sistem ima dve plasti: prva (notranja) definira naše vloge, druga (zunanja) pa naše strategije [1].

VLOGE

Plast vlog določa naše cilje, interese in dejavnosti, ki so nam ljube. Obstajajo štiri vloge:

ANALITIKI (VIZIONARSKI IN LOGIČNI (_NT_) TIPI, TAKO ODLOČNI (-A) KOT PREVIDNI (-T))

Ti tipi osebnosti sprejemajo racionalnost in nepristranskost, se odlikujejo v intelektualnih debatah in znanstvenih ali tehnoloških sferah. So srdito neodvisni, odprti za drugačna mnenja, trmasti in iznajdljivi, na večino stvari pa gledajo iz perspektive uporabnosti in so zato veliko bolj zainteresirani za vprašanje, kako kaj deluje, kot kako naj bodo vsi zadovoljni. Zaradi teh lastnosti so analitiki izvrstni strateški misleci, obenem jim to predstavlja težave na družbenih in romantičnih področjih.

DIPLOMATI (VIZIONARSKI IN EMPATIČNI (_NF_) POSAMEZNIKI, TAKO ODLOČNI (-A) KOT PREVIDNI (-T))

Diplomati se osredotočajo na empatijo in sodelovanje ter blestijo v diplomaciji in svetovanju. Ljudje, ki pripadajo tej skupini, so voljni pomagati in so pri tem zelo iznajdljivi, zato običajno igrajo vlogo uglaševanja delovnih prostorov in družabnih krogov. Te lastnosti naredijo diplomate tople, empatične in vplivne posameznike, obenem jim to povzroča probleme tam, kjer se je treba nujno zanesti na hladno racionalnost ali ko je potrebno sprejeti težke odločitve.

ČUTEČI (REALISTIČNI IN NAČRTUJOČI (_S_J) TIPI, TAKO ODLOČNI (-A) KOT PREVIDNI (-T))

Čuteči radi sodelujejo in so izredno praktični, sprejemajoči in povsod, kamor gredo, ustvarjajo red, varnost in stabilnost. Ljudje, ki pripadajo tej skupini, so marljivi delavci, natančni in tradicionalni, so odlični v logističnih in administrativnih sferah, še posebej v tistih, ki se zanašajo na čisto hierarhijo in pravila. Ti tipi osebnosti se držijo svojih planov in se ne bojijo težkih opravil – vseeno pa so lahko zelo neuklonljivi in neradi sprejmejo drugačne poglede na svet.

RAZISKOVALCI (REALISTI IN ISKALCI (_S_P), TAKO ODLOČNI (-A) KOT PREVIDNI (-T))

Ti tipi osebnosti so najbolj spontani od vseh in zelo radi delijo svojo sposobnost, da se lahko povežejo z okolico na način, ki je daleč od zmožnosti drugih tipov. Raziskovalcem je pomembna uporabnost in praktičnost, zato blestijo v situacijah, kjer je potrebna hitra reakcija in zmožnost prizemljenega razmišljanja. So mojstri orodij in tehnik in jih uporabljajo na zelo različne načine – vse od izpiljenih fizičnih orodij do prepričevanja drugih ljudi. Nobeno presenečenje ni, da so ti tipi osebnosti nenadomestljivi v krizah, obrteh in prodaji – vseeno jih lahko te lastnosti potisnejo v sprejemanje rizičnih odločitev ali osredotočenje samo na čutne užitke [2].

STRATEGIJE

Plast strategije nam pokaže, na kakšen način raje počnemo stvari in dosegamo cilje. To so štiri strategije:

SAMAZAVESTNI INDIVIDUALIZEM (INTROVERTNOST IN ODLOČNOST (I__-A) TIPI)

Samozavestni individualisti raje počnejo stvari v samoti in se zanašajo na lastna znanja in instinkte, kot da bi iskali kontakt z drugimi ljudmi. Vedo, v čem so dobri, in

imajo močno zaupanje vase. Ti tipi osebnosti trdno verjamejo, da sta osebna odgovornost in zaupanje vase zelo pomembni vrednoti. Samozavestni individualisti ne dajejo preveč na mnenja drugih in se raje zanašajo nase.

ČLOVEŠKA OBLAST (EKSTRAVERTNI IN ODLOČNI (E__-A) TIPI)

Mojstri oblasti iščejo družbeni kontakt in imajo običajno zelo dobre komunikacijske sposobnosti, so sproščeni na družabnih dogodkih ali v situacijah, kjer se morajo zanašati na druge ali jih voditi. Ti tipi osebnosti so samozavestni v svojih sposobnostih in se ne zadržujejo pri izražanju svojega mnenja. Igrajo aktivno vlogo v družbi in veliko jim pomeni znanje o tem, kaj ljudi žene; vseeno pa se ne obremenjujejo preveč s tem, kaj drugi mislijo o njih.

NENEHNI IZBOLJŠEVALCI (INTROVERTNI IN PREVIDNI (I__-T) TIPI)

Nenehni izboljševalci so tihi, individualistični ljudje. Običajno so perfekcionisti z željo po uspehu, zato vlagajo veliko časa in truda za zagotavljanje, da so rezultati njihovega dela tako dobri, kot so le lahko. Kot nam pove že njihovo ime, so nenehni izboljševalci posamezniki, močno zavezani uspehu – vseeno jih lahko skrbi njihova učinkovitost.

DRUŽBENO ANGAŽIRANI (EKSTRAVERTNI IN PREVIDNI (E__-T) TIPI)

Zadnja strategija je izbrana med družabnimi energičnimi ljudmi, ki hrepenijo po uspehu. Družbeno angažirani posamezniki so pogosto neutrudljivi, perfekcionistični posamezniki, zmožni doživljanja tako zelo pozitivnih kot zelo negativnih čustev. Njihova radovednost in navdušenost za težko delo pomeni, da so to običajno ljudje, ki močno stremijo k ciljem, čeprav znajo biti precej občutljivi. Tip ljudi, ki favorizira to

strategijo, obenem daje veliko pomembnost mnenjem drugih ljudi; cenijo svoj socialni status in so zavzeti za doseg uspeha v vsem, kar počnejo [1].

2.3 TIPI OSEBNOSTI

ANALITIKI

I. LOGIK (INTP-A, INTP-T):

»Pomembno je, da ne prenehamo spraševati. Zvedavost ima vso pravico, da obstaja.«

Albert Einstein

INTP tip osebnosti je precej redek in predstavlja le tri odstotke populacije, kar je za njih definitivno dobra stvar, saj »pogostosti in običajnosti« ne bi bili preveč veseli. INTP so ponosni na svojo iznajdljivost in kreativnost, njihovo edinstveno perspektivo in oster intelekt. Kljub temu da so navadno poznani kot filozofi, arhitekti ali zasanjani profesorji, so INTP prav tako odgovorni za marsikatero znanstveno odkritje. Njihovo ljubezen do vzorcev in zaznavanja neskladnosti med trditvami bi lahko opisali skoraj kot hobi, zato je laganje INTP slaba ideja. To je ironično, saj morajo biti besede INTP vedno vzete z nekaj rezerve – ne gre za to, da bi bili neiskreni, pač pa za to, da ljudje z INTP tipom osebnosti pogosto delijo misli, ki niso povsem dodelane, druge ljudi ob tem uporabljajo kot tablo za ideje in teorije v debati proti samim sebi in ne proti dejanskim sogovornikom, kot bi pričakovali. Zato jih pogosto vidimo kot nezanesljive, vendar v realnosti nihče ni bolj navdušen in sposoben za prepoznavanje problemov, za prebijanje skozi neskončne dejavnike in podrobnosti, ki vplivajo na težavo, in razvijanje edinstvene in uresničljive rešitve – samo ne pričakujte točnega poročila poteka. Ljudje z INTP osebnostnim tipom niso zainteresirani za praktične, vsakodnevne dejavnosti, a ko končno najdejo okolje, kjer lahko izražajo svojo kreativno genialnost in potencial, ni več nobene omejitve času in energiji, ki so jo

INTP pripravljeni vložiti v razvoj pronicljive in objektivne rešitve. Opazovalec lahko dobi občutek, da plujejo v neskončnem sanjarjenju, vendar je miselni proces INTP nenehen, njihovi umi bučijo od idej od trenutka, ko se zbudijo. Njihovo neprestano razmišljanje mogoče daje videz otožnosti in oddaljenosti, saj pogosto vodijo težke debate v svojih glavah; v resnici so INTP precej sproščeni in prijazni, ko so med ljudmi, ki jih poznajo ali z njimi delijo interese. Vseeno je vse to lahko zamenjano s prekomerno sramežljivostjo, ko se INTP znajde med nepoznanimi obrazi, in šaljiv pogovor lahko hitro postane bojevit debata, v kolikor začutijo, da so njihovi logični zaključki in teorije kritizirane.

Ko so INTP še posebej navdušeni nad čim, lahko debata meji na nepovezano zmedo, ker skušajo razložiti različne dele logičnih zaključkov, ki so jih pripeljali do njihove najnovejše ideje.

Ker je logika (T) ena njihovih vodilnih lastnosti, je malo verjetno, da so INTP sposobni razumeti čustveno pritoževanje in so zato precej slab naslov za čustveno podporo. Ljudje z INTP osebnostnim tipom bi raje predlagali vse možne logične rešitve, kar ni ravno način, ki bi bil dobrodošel pri empatičnih (F) sogovornikih. Ta njihov odnos se razteza tudi na večino družbenih navad in ciljev, kot so na primer organizirane večerje in pritiski glede poroke, saj so INTP veliko bolj obremenjeni z originalnostjo in učinkovitostjo [1].

II. ARHITEKT (INTJ-A, INTJ-T)

»Če jih bo resnica ubila, naj umrejo.«

Immanuel Kant

Na vrhu je kar samotno in ker so eden od najredkejših in strateško najspodobnejših osebnostnih tipov, INTJ to zelo dobro vedo. INTJ predstavljajo le dva procenta

populacije in ženske tega osebnostnega tipa so izredno redke, saj tvorijo le 0,8% populacije – pogosto je pravi izziv najti podobno misleče posameznike, ki so obenem sposobni zdržati neizprosen intelektualizem in šah-manevriranje. Ljudje z INTJ osebnostnim tipom so iznajdljivi in odločni, ambiciozni in zasebni ter neverjetno radovedni brez nepotrebnega zapravljanja energije. Njihova naravna žeja po znanju se pokaže že zgodaj v otroštvu, zato INTJ pogosto hitro dobijo vzdevek "knjižni molj". Kljub temu da je to običajno mišljeno kot žaljivka, se z veseljem identificirajo z vzdevkom in so nanj ponosni ter izredno uživajo v globinah in širinah novo pridobljenega znanja. INTJ uživajo tudi v deljenju pridobljenega znanja, izražajo samozavest v svojem mojstrstvu do izbranih interesov, vendar zaradi vizionarske (N) in načrtovalne (J) lastnosti raje oblikujejo in izpeljejo briljantne plane znotraj njihovega polja, kot da bi delili svoje mnenje glede "nezanimivih" motenj, kot je na primer opravljanje [1].

III. POVELJNIK (ENTJ-T, ENTJ-A)

»Vrzi me k volkovom, vrnil se bom kot vodja tropa.«

ENTJ

ENTJ so rojeni vodje. Ljudje s tem osebnostnim tipom posebej darove karizme in samozavesti ter oddajajo avtoriteto na način, ki spravi množice skupaj za dosego skupnega cilja. Za razliko od njihovih empatičnih (F) kolegov so ENTJ pogosto kritizirani zaradi njihove neusmiljene racionalnosti in njihovega zagona, vztrajnosti in ostrih umov za dosego vsega, kar si postavijo za cilj. Verjetno je dobro, da predstavljajo le tri odstotke populacije, saj bi drugače preplavili bolj plahe in občutljive tipe osebnosti, ki predstavljajo precejšen del sveta – vendar se moramo zahvaliti ENTJ za mnoga podjetja in institucije, ki so nam danes samoumevni. Če obstaja nekaj, kar ENTJ dejansko ljubijo, je to dober izziv, velik ali majhen, in so trdno

prepričani, da ob dovolj časa in virov lahko dosežejo katerikoli cilj. Zaradi te kvalitete so ljudje z ENTJ osebnostjo briljantni podjetniki; njihova zmožnost strateškega razmišljanja in osredotočenost na dolgoročne plane jih naredi mogočne poslovne vodje, ki se vsakega koraka lotijo vztrajno in natančno. Ta vztrajnost je pogosto samoizpolnjujoča prerokba, saj ENTJ trdno sledijo cilju z močno voljo tudi tam, kjer bi ostali obupali. Njihova ekstravertna (E) narava pomeni, da bodo za dosego ciljev verjetno naprej potiskali tudi druge in obenem dosegli spektakularne rezultate [1].

IV. DEBATER (ENTP-T, ENTP-A)

»Sledi sledem nevarnega, neodvisnega misleca. Razkrij ideje nevarnostim kontroverznosti. Povej, kar misliš in se manj boji nalepke "čudak" kot pa stigme konformizma. In za stvari, ki so ti pomembne: vstani in vztrajaj ne glede na ceno.«

Thomas J. Watson

ENTP osebnost je ultimativni hudičev odvetnik, ki se razcveti na poti teptanja argumentov in prepričanj, propadle ostanke prepusti vetru, da so lahko vsem na ogled. Nasprotno, bolj odločenim načrtoječim (J) kolegom ENTP tega ne počnejo, ker bi želeli doseči kakšen globlji namen ali strateški cilj, ampak iz preprostega razloga: ker je zabavno. Nihče ne obožuje miselnega boja bolj kot ENTP, saj jim ta da možnost za razgibavanje njihovega lahkotno hitrega uma, ki je v bistvu zelo široka baza znanja in zmožnost za povezovanje povsem različnih idej samo zato, da dosežejo svoj prav. Igranje hudičevega odvetnika ljudem z ENTP osebnostjo ne pomaga le razviti boljšega občutka za razumevanje mišljenja drugih, ampak jim pomaga tudi pri boljšem razumevanju nasprotujočih idej – glede na to, da so ENTP tisti, ki jih razpravljajo.

Ta taktika naj ne bo zamenjana za neko skupno razumevanje, ki ga iščejo diplomati (NF) – ENTP, tako kot vsi analitiki (NT) so konstantno v iskanju znanja, in kakšen je

boljši način za doseg tega kot napad in obramba idej iz vsakega kota in iz vseh strani [1].

DIPLOMATI

I. ZAGOVORNIK (INFJ-T, INFJ-A)

»Povišajte svoje besede, ne vašega glasu. Dež je tisti, ki pripomore k rastju rož in ne nevihta.«

Rumi

INFJ osebnost je zelo redka in predstavlja manj kot en odstotek populacije, vseeno predstavniki pustijo svoj pečat v svetu. Kot diplomati (NF) imajo prirojen občutek za idealizem in moralnost; tisto, kar jih razločuje od kolegov, je načrtojoča (J) lastnost – INFJ niso leni sanjači, pač pa ljudje, ki so sposobni konkretnih korakov za udejanjenje svojih ciljev, ki imajo dolgoročen pozitiven učinek. INFJ vsekakor delijo zelo edinstveno kombinacijo lastnosti: čeprav so nežne duše, imajo zelo močna mnenja in se bodo neutrudno borili za to, v kar verjamejo. So odločni in izredno močne volje, ampak energijo bodo redko porabili za lastno pridobitev – INFJ ne delujejo s kreativnostjo, z iznajdljivostjo, s prepričljivostjo in z nežnostjo zato, da bi si ustvarili prednost, temveč da bi dosegli ravnotežje. Egalitarizem in karma sta dve ideji, ki INFJ zelo privlačita, in ta osebnost je najbolj prepričana, da lahko svetu pomagata le ljubezen in sočutje [1].

II. POSREDOVALEC (INFP-A, INFP-T)

»Zveza, ki jo imaš sam s sabo, bo krojila vsako zvezo, ki jo imaš z drugim.«

Robert Holden

INFP osebnosti so resnični idealisti, ki vedno iščejo dobroto tudi v najslabših ljudeh in dogodkih ter obenem poskušajo najti način, da bi zadevo spravili na bolje. Kljub temu da jih vidimo kot mirne, zadržane ali celo sramežljive, imajo INFP v sebi ogenj in strast, ki lahko resnično zasije. Predstavljajo le štiri odstotke populacije, zato so pogosto nerazumljeni – vendar ko končno najdejo ljudi, ki razmišljajo podobno, takrat začutijo harmonijo kot izvor sreče in navdiha.

Ker pripadajo skupini diplomatov (NF), se INFP odločajo na podlagi načel in ne logike (analitiki), navdušenja (raziskovalci) ali pragmatičnosti (čuteči). Ko se odločajo, kako naprej, bodo gledali na čast, lepoto, moralnost in vrline – INFP usmerja čistost njihovih namenov, ne pa nagrajevanje ali kaznovanje. Ljudje, ki si delijo INFP osebnost, so ponosni na to kakovost in prav je tako – na žalost ne razumejo vsi ozadja njihovih čustev, kar jih lahko potisne v osamljenost [1].

III. PROTAGONIST (ENFJ-T, ENFJ-A)

»Vse, kar trenutno počneš, vpliva na vse okoli tebe. Tvoje stališče lahko razsvetli tvoje srce ali izniči tesnobo. Tvoj dih izžareva ljubezen ali pa zamede nesrečni prostor. Tvoj pogled lahko prebudi srečo. Tvoje besede lahko navdušijo svobodo. Vsako tvoje dejanje lahko odpre srca in ume.«

David Deida

ENFJ so rojeni vodje, polni strasti in karizme. Predstavljajo okoli dva odstotka populacije in so pogosto naši politiki, naši trenerji in naši učitelji, ki iščejo in navdušujejo druge k doseganju ciljev in dobrim delom. Naravna samozavest jih postavlja za vzor, zato ENFJ dajejo na svoj ponos in srečo, s katero lahko vodijo druge v želji, da bi s sodelovanjem izboljšali sebe in skupnost. Ljudi privlačijo močne osebnosti in ENFJ odsevajo avtentičnost, skrb in altruizem, pri vsem tem jih ni strah vstati in zagovarjati, kar se jim zdi prav. Za ENFJ je komunikacija nekaj naravnega in

preprostega; njihova vizionarska (N) lastnost jim pomaga, da dosežejo vsako misel, naj bo to z dejstvi in logiko ali s čistimi čustvi. ENFJ vidijo, kaj ljudi motivira, in z lahkoto povežejo na prvi pogled nepovezane dogodke – njihova sposobnost, da te ideje zberejo skupaj in jih predstavijo kot skupen cilj, je preprosto hipnotična [1].

IV. AKTIVIST (ENFP-A, ENFP-T)

»Ne zanima me, kaj počneš za preživetje. Želim vedeti, zakaj bi trpel – in če imaš dovolj poguma, da izpolniš svoja hrepenenja. Ne zanima me, koliko si star. Hočem vedeti, ali bi tvegaj, da iščeš ljubezen kot norec, da iščeš svoje sanje zato, da bi imel občutek, da si resnično živ.«

Oriah Mountain Dreamer

ENFP osebnost je resnično svoboden duh. Pogosto tvorijo ali ustvarjajo jedro življenja različnih družbenih skupin. Za razliko od raziskovalcev so manj zainteresirani samo za razburjenje in trenutne užitke, uživajo v socialni in čustveni povezanosti z drugimi. Lahko so šarmantni, neodvisni, energični in sočutni; 7% prebivalstva, ki ga predstavljajo, je dovolj, da se občuti njihov vpliv. Bolj kot si mislijo tisti, ki so jim naklonjeni, se ENFP odlikuje oziroma njihov značaj določa kakovostno vizionarstvo (N). To jim omogoča »branje med vrsticami« (spoznanje tistega, kar je v ozadju) z radovednostjo in veliko energije. Težijo k pogledom na življenje kot velike zapletene in prepletene sestavljenke. Za razliko od analitikov, ki vidijo življenje kot sestavljanje niza sistemskih manipulacij, ENFP gledajo življenje predvsem skozi čustveno prizmo. Vedno iščejo globlji pomen tudi s pomočjo sočutja in mistike [1].

ČUTEČI

I. LOGISTIK (ISTJ-T, ISTJ-A)

"Naredi to!"

ISTJ

Osebnosti ISTJ mislijo, da jih je med prebivalstvom zelo veliko, vendar predstavljajo le okrog 13% le-tega. Njihove značilnosti opredeljuje integriteta, praktična logika (pragmatičnost) in popolna predanost dolžnostim. ISTJ tako tvorijo jedro mnogih družin in tudi organizacij, predvsem tistih, ki temeljijo na tradiciji, pravilih in standardih, kot so odvetniške pisarne, državna administracija in vojska. Ljudje z osebnostjo ISTJ uživajo v prevzemanju odgovornosti za svoja dejanja in so ponosni na delo, ki ga opravljajo. V prizadevanje za cilj ISTJ vložijo ves svoj čas in energijo, projekt – nalogo radi nadgradijo z natančnostjo in s potrpežljivostjo.

ISTJ ne želijo veliko predpostavk, namesto tega raje analizirajo svojo okolico in preverijo položaj, da bi prišli do konkretnih rešitev. ISTJ osebnosti so precej direktne in nezapletene; ko sprejemajo odločitve, štejejo le dejstva, potrebna za doseg tega cilja. Pričakujejo, da bodo tudi drugi takoj razumeli njihova spoznanja, tako tudi delujejo. ISTJ so precej netolerantni do neodločnosti, hitro izgubijo potrpljenje, še posebej, kadar se njihova izbrana smer sooča z drugimi, nepraktičnimi zamislimi in v primeru, ko ti ignorirajo ključne podrobnosti in razprava postane zamudna in dolgovezna. ISTJ postanejo bolj jezni in nervozni, ko se bližajo roki izvedbe [1].

II. ZAŠČITNIK (ISFJ-A, ISFJ-T)

»Naklonjenost se povečuje, kadar jo znate deliti z drugimi. Lahko jo imate več le, če jo znate dati tudi drugim.«

Brian Tracy

Osebnosti ISFJ so precej edinstvene, številne individualne kvalitete zapolnjujejo njihove pozitivne lastnosti. Zaradi prisotnosti empatije do drugih – (F) lastnost imajo ISFJ odlične analitične sposobnosti; čeprav so introvertirani (I) (usmerjeni k sebi), imajo dobro razvite spretnosti in gojijo trdne družbene odnose. Kljub usmerjenosti v planiranje/načrtovanje – (J) osebnost so vedno dovzetni za spremembe in nove ideje. Kot pri mnogih stvareh predstavljajo tovrstni ljudje več kot le vsoto svojih sestavnih delov, to spretno izkoriščajo kot svojo prednost in prav to tudi določa njihov jaz. Težko obstaja boljša osebnost, ki bi predstavljala tako velik delež prebivalstva – 13%. Združuje najboljše iz preteklih izkušenj z željo vedno delati dobro. ISFJ poudarjajo delo na podlagi preteklih izkušenj, so uspešni v medicini, so akademiki in se ukvarjajo z dobrodelnim socialnim delom.

ISFJ osebnosti (še posebej previdnostni (-T) tip) so pogosto pikolovski do perfekcionizma. Kljub večkratnemu zamujanju se vedno lahko zanesemo nanje, da bo delo pravočasno opravljeno. ISFJ jemljejo odgovornost osebno, dosledno gredo pri delu do meje in preko nje z namenom preseči pričakovanja in dosegati navdušenje sodelavcev, kar počnejo na delovnem mestu in doma [1].

III. VODJA (ESTJ-A, ESTJ-T)

»Nepremišljeno čustvo je zame bedno.«

Hillary Clinton

ESTJ so predstavniki tradicije in reda, z uporabo svojega razumevanja, kaj je prav ali narobe in kaj je družbeno sprejemljivo, omogočajo povezovanje družbenih skupnosti in družin. Vključujejo vrednote poštenosti, predanosti in dostojanstva. Tovrstne osebnosti (ESTJ) znajo mnogokrat jasno svetovati, usmerjati in voditi skupnost po zahtevnih poteh. So ponosni na uspeh združevanja ljudi in tako pogosto prevzamejo vlogo organizatorjev skupnosti. Trdo delajo, da bi združili vse pripadnike skupnosti pri

praznovanju lokalnih dogodkov, pri lokalnih prireditvah in/ali v obrambi tradicionalnih vrednot, ki omogočajo njihovo povezanost. Povpraševanje po tej vrsti voditeljev je visoko v demokratičnih družbah. Med prebivalci je približno 11% takšnih oseb. Ne čudi, da so bili mnogi predsedniki ZDA ESTJ. Močno verjamejo v vladavino prava in avtoritet, ki si jo je potrebno zaslužiti. ESTJ so nagnjeni k osebnim zgledom, dokazujejo predanost in poštenost, odločno zavračajo lenobo in goljufije, še posebej pri delu. ESTJ trdijo, da trdo, tudi fizično, delo zelo pripomore k izgradnji osebnega značaja [1].

IV. KONZUL (ESFJ-T, ESFJ-A)

“Spodbujajo in podpirajo drug drugega v skupini. Pozitivno energijo, ki jo širijo na posameznika, občutimo tudi drugi.”

Deborah Day

ESFJ osebnosti so dokaj priljubljene, med prebivalstvom jih je do 12%. V višjih šolah se pojavljajo kot navijači in vodilni igralci, s čimer določajo ton in vzdušje. Tako stopajo v ospredje in vodijo svoje ekipe do zmage in slave. V življenju ESFJ uživajo podporo svojih prijateljev in podpornikov. Vodijo organizacijo družabnih srečanj in delajo po svojih najboljših močeh, da so vsi srečni. Razpravljanje o znanstvenih teorijah ali razpravljanje o evropski politiki ni tema, ki dolgo zanima ESFJ. Ti se bolj zanimajo za modo in svoj videz, za svoj socialni status in položaj drugih ljudi. Praktične zadeve in opravljanje sta njihova kruh in maslo. Vendar pa ESFJ po svojih najboljših močeh uporabljajo svoja pooblastila za dobro drugih [1].

RAZISKOVALCI

I. VIRTUOZ (ISTP-T, ISTP-A)

»Želim živeti življenje, drugačno življenje. Nočem hoditi vsak dan na isto mesto, vsak dan videti iste ljudi in delati isto delo. Želim si zanimivih izzivov.«

Harrison Ford

ISTP radi raziskujejo z rokami in očmi, se dotikajo in preučujejo svet okoli sebe s hladnim racionalizmom in z živahno radovednostjo. Ljudje s to vrsto osebnosti so po naravi akterji. Ko se gibljejo od projekta do projekta, gradijo koristne stvari in tudi preizkušajo nekoristne, predvsem za svojo zabavo in zato, da se iz tega kaj naučijo. Pogosto so mehaniki ali inženirji; ISTP najdejo največje veselje v razstavljanju in sestavljanju stvari, četudi si ob tem umažejo roke. To počnejo ne glede na to, da bo zadeva le za drobec boljša kot prej.

ISTP raziskujejo ideje skozi ustvarjanje, odpravljanje napak, poskušanje in napake, vse preko izkušenj iz prve roke. Uživajo, kadar se drugi ljudje zanimajo za njihove projekte. Ne moti jih, da dobijo nove ljudi v svoj prostor, pod pogojem, da jih ti ne motijo s svojimi načeli in ne ogrožajo njihove svobode. Pričakujejo, da bodo odprti do ISTP in bodo vračali interes.

ISTP ponujajo roko in izmenjavo izkušenj, še posebej s tistimi, ki jim ni vseeno. Pravijo, da je sramota, ker so tako neobičajni, med prebivalstvom jih je okrog 5%. ISTP ženske so še posebej redke in vloge, ki jih družba pričakuje od njih, se pogosto ne ujemajo. Pogosto jih srečamo kot glasne, klepetave in »furjaste« osebe iz mladih časov [1].

II. PUSTOLOVEC (ISFP-A, SFP-T)

»Spreminjajo se tekom dneva. Zbudijo se kot ena oseba, ko gredo spat, so prepričani, da so druga oseba.«

Bob Dylan

ISFP osebnosti so pravi umetniki, vendar ne v dobesednem pomenu: izgledajo kot srečna drevesa s kakšne slike; precej pogosto so sposobni izgledati prav tako. Nasprotno so tudi estetik, oblikovanje (design) in svoje odločitve uporabljajo za širjenje meja družbenih dogovorov. ISFP uživajo v vznemirljivih, a tradicionalnih pričakovanjih. Radi eksperimentirajo z lepoto in vedenjem, ob tem pogosto sporočajo: »Ne me uokvirjati!« ISFP živijo v pisanem čutnem svetu, navdihnjeni s povezanostjo z drugimi ljudmi in idejami. ISFP osebnosti uživajo v spreminjanju predstav o teh povezavah, izumljanju in eksperimentiranju s samim seboj in z novimi perspektivami. Nobena druga osebnost ne raziskuje in eksperimentira na tak način. To ustvarja občutek spontanosti in vtis, da so ISFP precej nepredvidljivi celo s svojimi prijatelji in tistimi, ki jih imajo radi.

Kljub vsemu so ISFP introvertirane osebnosti (I). To še bolj preseneča njihove prijatelje, ko stopijo iz središča pozornosti, da bi napolnili svoje baterije. To, da so radi sami, še ne pomeni, da so v prostem teku; ta čas si vzamejo za notranje razmisleke, za ocenjevanje svojih načel. Namesto da bi prebivali v preteklosti ali prihodnosti, radi razmišljajo o tem, kdo so. Tako se vrnejo iz svoje osame dokaj preoblikovani [1].

III. PODJETNIK (ESTP-T, ESTP-A)

»Življenje je ali drzna pustolovščina ali pa nič.«

Elen Keller

ESTP osebnosti vedno močno vplivajo na svojo neposredno okolico. Najboljši način, kako jih odkrijete na sprejemu, je, da opazujete vrtinec ljudi, ki jih obdaja, ko se pomikajo od skupine do skupine. ESTP so radi v središču pozornosti, s smejanjem, zabavnim obnašanjem in humorjem zbudijo pozornost. Če jih povabijo na oder, se ESTP pojavijo kot prostovoljci ali zamenjava za bolj zadržane sogovornike.

Teoretične, abstraktne in dolgočasne razprave o globalnih vprašanjih in njihovih posledicah ESTP ne zanimajo preveč. Vedno želijo ohraniti svoj pogovor energičen in inteligen, želijo govoriti o tem, kaj je – ali še bolje, kako to kar narediti. Radi kar skočijo in šele nato premislijo, popravljajo napake v »hodu«, sploh pa neradi čakajo brez dela ali akcije. Pripravljeni so na nepredvideno, a se želijo izogibati nepredvidljivim situacijam [1].

IV. ZABAVLJAČ (ESFP-T, ESFP-A)

»Sem sebična, nestrpna in malce negotova. Delam napake, sem podivjana in včasih je z mano težko shajati. A če ne moreš z mano shajati, ko sem v najslabšem stanju, si me prav gotovo ne zaslužiš, ko mi gre najbolje.«

Marilyn Monroe

Če kdo, so ESFP tisti, ki zapešejo na spontan izziv pesmi, ki se pojavi; se ujamejo razburjeni v navdihu trenutka in želijo, da tudi drugi čutijo enako, a to je mnogokrat preveč. Druge osebnosti niso tako radodarne s svojim časom in energijo kot ESFP. Ko gre za spodbujanje sodelavcev okrog sebe, počnejo to v daleč najbolj neustavljivem slogu v primerjavi z drugimi tipi osebnosti. Rojeni zabavljaki – ESFP so radi v središču pozornosti in ves svet je njihov oder. Mnogi slavni ljudje s to vrsto osebnosti so resnični akterji. Radi imajo predstave za svoje prijatelje, klepetajo

duhovito in so radi v središču pozornosti, kot da bi bili na zabavi. So skrajno socialni, uživajo v najpreprostejših stvareh, za njih ni večjega veselja, kot je zabava z njihovimi prijatelji.

ESFP imajo najmočnejši estetski čut med vsemi obravnavanimi osebnostmi: od svečanih oblek do protokola in bogato opremljenega doma, imajo občutek in oko za modo. Vedo, kaj je privlačno in zanimivo v določenem trenutku, ne bojijo se spremeniti svojega okolja zato, da bi ta odražal njihov osebni slog. Po naravi so radovedni, zelo lahko raziskujejo nove modele in sloge [1].

2.4 CARL GUSTAV JUNG

"Samo naša dejanja razkrijejo, kdo smo."

C. G. Jung

Carl Gustav Jung se je rodil v Švici 26. julija 1875. Njegov oče je bil protestantski pastor. Jungov ded je bil zdravnik in profesor na univerzi v Baslu. Jung je bil sicer bolj navezan na mater kot na očeta, vendar ji je v velikih delih pripisoval dvojno osebnost. Po eni strani jo je predstavljal kot toplo in polno smisla za humor. Poznal pa je tudi njeno drugo stran, ki je bila nepredvidljiva in pred katero je čutil strah [2].

Naomi Goldenberg meni, da so tu korenine njegove psihologije, njene mističnosti. Meni tudi, da je bil v otroštvu spolno zlorabljen (zgodba o črnem jezuitu, JUNG, 1993), da je bila njegova mama morda shizofrena in da od tod izvira Jungova želja po individualizaciji [2].

JUNG IN FREUD

Jung je prvič srečal Freuda na Dunaju 1907. leta. Že v začetku kariere se je seznanil z njegovimi deli, ki so spodbujala njegovo razmišljanje. Čeprav je Jung občudoval Freuda, je čutil vedno večjo frustracijo zaradi razlik v njunih stališčih; težko je sprejemal Freudovo dogmatično in pozitivistično stališče, še posebej v zvezi s teorijo o seksualnosti. Po Jungovem mnenju je Freud nadomestil boga z dogmatično vero v spolnost. Uvidel je namreč, da Freud svoj osebni interes postavlja nad resnico. Leto kasneje je objavil delo *Preobrazba in simbol libida*, kar je pomenilo tudi konec prijateljstva s Freudom [2].

JUNGOVA DELA IN IDEJE

Njegovo prvo delo je *O psihologiji demence*, v katerem se že takrat pokaže njegovo drugačno razmišljanje o duševnih boleznih. Z natančnim opazovanjem je našel smisel v navidezno nesmiselnih oblikah vedenja. Izgradil je misel, da je simptom (nervoza) na nek način poskus (samo)zdravljenja ali samoregulacije. Opiše primer, ko je pacientka zahtevala, da jo redno sprašuje vsebino Biblije, kar je sprejel, in še kasneje doumel, da ji je s tem pomagal zaustaviti napredovanje duševnega propada.

Pomembno je njegovo odkritje, da se deli psihe na eni strani lahko ločijo od zavesti in na nek način vodijo svoje avtonomno življenje; po drugi strani pa obstaja naravna težnja psihe, da se uresniči kot celota, da odkrije svojo edinstvenost, kar je imenoval individualizacijski proces, s katerim se sebstvo osvobodi lažjih okov persone in sence [1].

Nasploh je Jung veliko svojih teorij dognal na podlagi vere. Obenem je tudi definiral, da je Bog psihološko dejstvo, kar pomeni, da ga fizično ne moremo dokazati [3].

Jung je napisal in dognal še ogromno teorij in jih je veliko preveč za to nalogo.

Umril je leta 1961 v Švici [2].

2.5 ISABEL MYERS BRIGGS

»Na vsakem posamezniku je, da prepozna, kaj ga v življenju veseli.«

Isabel Briggs Myers

Isabel Myers in njena mati Katharine Cook Briggs sta imeli obe isti cilj, in sicer razdelitev in prepoznavanje človeške psihe.

Hči in mati sta se z Jungovo teorijo prvič srečali leta 1923. Tako sta se odločili, da je njegova teorija dovolj dobro razvita, da lahko z njo spremenita in izboljšata življenja drugih. Po več letih natančnega opazovanja in pisanja "kratic" je Katharine v roke vzela svinčnik in začela pisati vprašalnik. Vendar pa je bil MBTI test popolnoma dokončan šele čez tri desetletja in izpopolnjen po še več zbranih podatkih. Še danes se najdejo nove različice MBTI testa, ki so boljše in temeljijo na novejših ugotovitvah psihologije.

Mamino delo je nadaljevala Isabela, ki je MBTI test in njuna prepričanja pokazala širši javnosti. Prav tako je Isabela preostanek svojega življenja popolnoma posvetila raziskavi in ustvarjanju najbolj pravilnega vprašalnika tistega časa [4].

2.6 HIPOTEZA

Po pregledu aktualne literature na omenjenem raziskovalnem področju smo ugotovili, da je število analitikov v družbi zelo majhno. Obenem smo ugotovili tudi, da je na internetu težko najti kratek *MBTI* test. Predvidevamo, da je možno pripraviti kratko in učinkovito anketo na temeljih *MBTI* testa. K tej hipotezi še dodajamo, da bo število analitikov po končanem anketiranju bistveno manjše kot število preostalih tipov osebnosti pri obeh raziskovanih populacijah, vključenih v vzorec.

3. EMPIRIČNI DEL

3.1 NAMEN ANKETE

Ko govorimo o empiričnem delu raziskovalnega dela, se le-ta navezuje na anketo, ki smo jo sestavili po zgledu indikatorja MBTI (Myers-Briggs). Namen naše ankete je, da s kratkim vprašalnikom dobimo kakovostne podatke, ki so potrebni pri doseganju zastavljenega cilja, torej naše hipoteze. Anketiranje je bilo izvedeno pri učencih osnovne šole in dijakih srednje šole z gimnazijskim programom.

3.2 INŠTRUMENT

Na vprašalnik so odgovarjali učenci devetega in osmega razreda modelne osnovne šole. Skupno je na anketo odgovorilo 94 učencev, od tega 55 učencev devetega razreda in 39 učencev osmega razreda. Osnovnošolcem smo najprej predstavili ciljni program dela in jih tako seznanili s tematiko ankete, kasneje so anonimno odgovorili na anketni vprašalnik.

Dijaki četrtega letnika srednjih šol gimnazijskega programa treh slovenskih regij (celjske, mariborske in ljubljanske) so odgovorili na elektronsko anketo preko spletne aplikacije. Tudi ta je bila anonimna. Skupno je anketo izpolnilo 200 dijakov.

Podatke smo zbirali na dva načina. Osnovnošolcem smo po predstavljenem programu posredovali vprašalnik (gl. prilogo), ki je vseboval od 1 do 3 navezujoča se vprašanja, ki so anketiranca razdelila v skupine (analitiki, diplomati, raziskovalci in

čuteči). Kasneje je vsak dobil še 2 vprašanji, ki sta znotraj skupine določili tip osebnosti. Hkrati sta nas zanimala njihova starost in njihov spol.

Podobno anketo so reševali tudi dijaki, vendar nas je pri njih poleg že vseh navedenih podatkov zanimalo še to, v kateri regiji je njihova šola. Možnosti so bile že prej naštet: celjska, ljubljanska in mariborska.

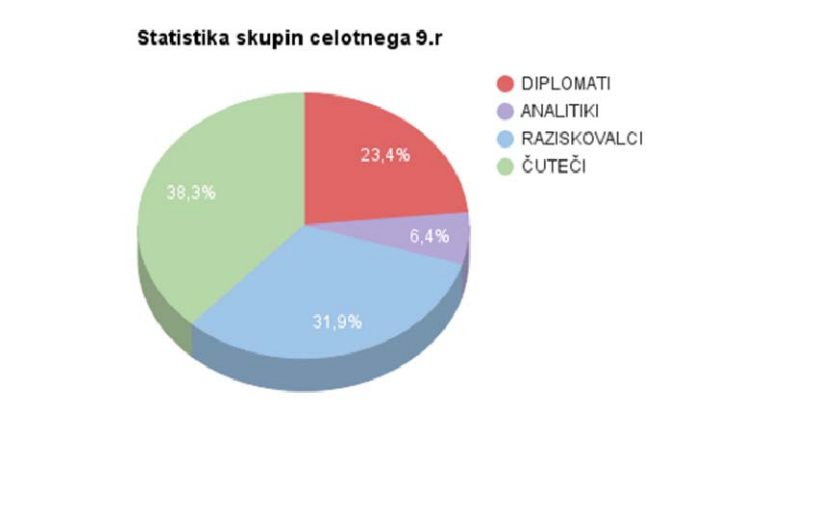
3.3 REZULTATI ANKETE

Po končanem anketiranju smo tako podatke statistično obdelali. Uporabljali smo programski paket *Excel 2013*.

3.3.4 OSNOVNOŠOLCI

Najprej smo anketirali vse tri oddelke devetega razreda modelne šole.

GRAF 1: Statični prikaz tipov osebnosti 9. razred

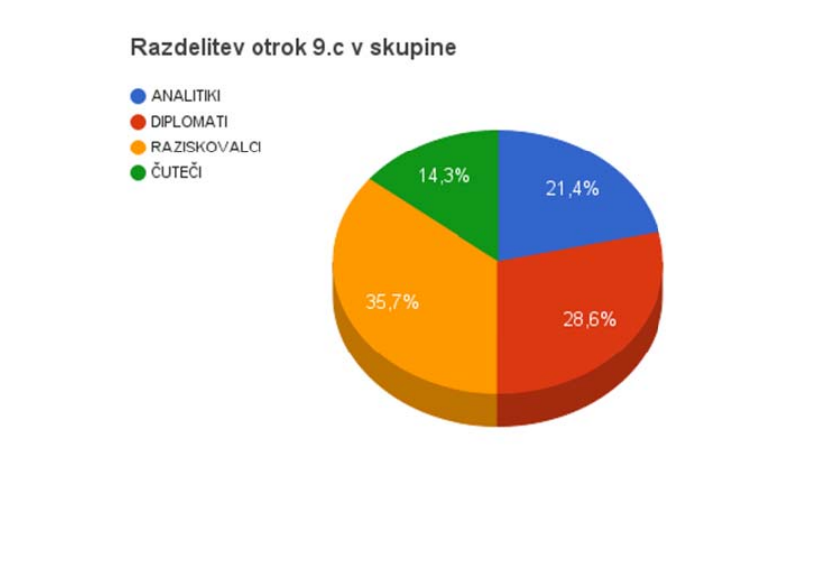


Na grafu je prikazana statistika skupin vseh treh oddelkov. V vseh oddelkih prevladajo čuteči (38,3%). Najmanj je, kot je že očitno, analitikov (6,4%).

Seveda je relativno gledano takšna populacija učencev zelo razgibana. Lahko rečemo, da bi se vsi tipi osebnosti v takšni družbi počutili dobro.

Vendar pa težava nastane pri razdeljevanju otrok v oddelke, kot lahko vidimo na grafu številka 2.

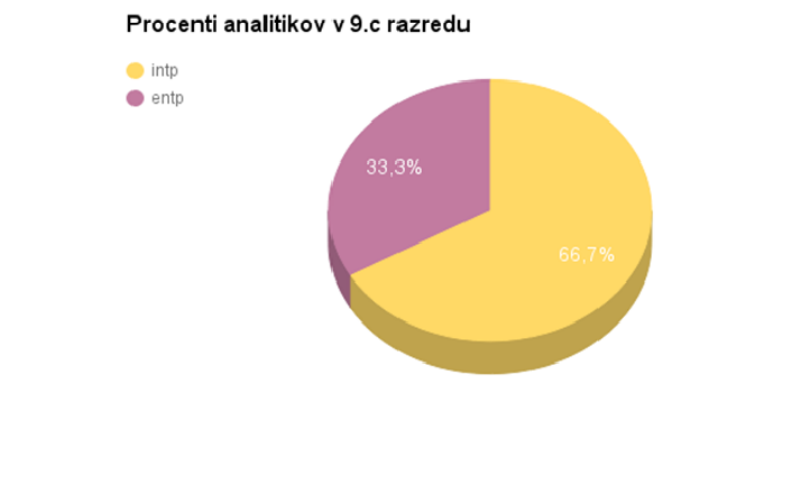
GRAF 2: Razdelitev otrok 9.c-oddelka v skupine



Ta graf prikazuje populacijo različnih skupin v oddelku 9. c. Težava nastane pri procentu čutečih (14,3%), ki jih je v tem primeru najmanj. Tipi osebnosti v skupini čutečih so nasploh bolj občutljivi in se tako v manjšem številu težko zoperstavijo direktnosti diplomatov ali analitikov. Hkrati pa je, če ne upoštevamo čutečih, komunikacija v tem oddelku zelo gibljiva in drži mnoga mnenja. Sami smo tudi po večmesečnem opazovanju ugotovila, da pride v taki družbi do mnogih konfliktov.

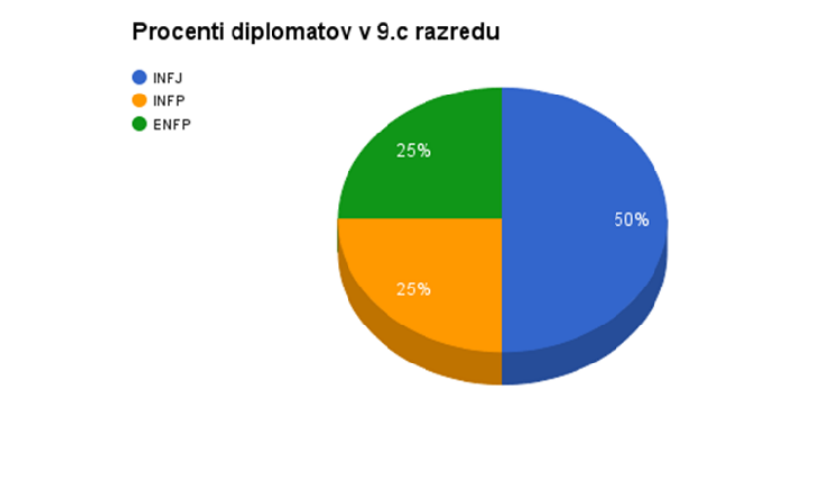
Nadaljnji grafi prikazujejo statistiko posameznih tipov znotraj njihovih skupin v oddelku 9. c razreda.

GRAF 3: Procentualni prikaz analitikov v 9.c razredu



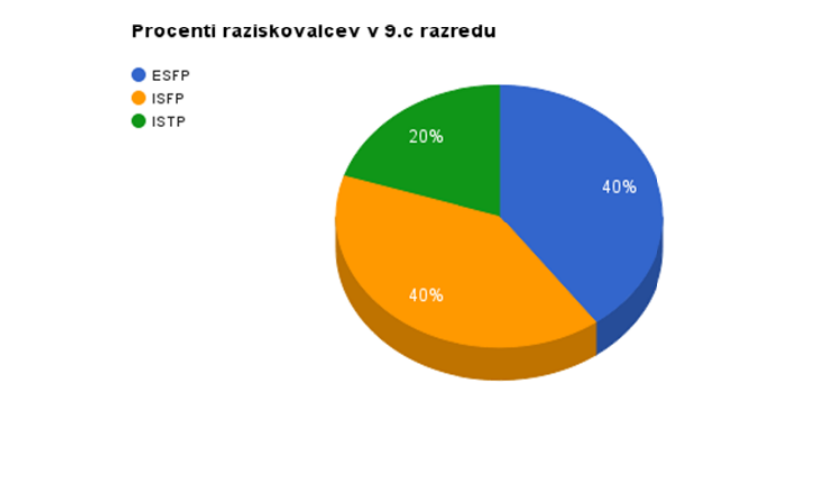
Graf prikazuje procenke tipov osebnosti INTP, INTJ, ENTP in ENTJ znotraj skupine analitikov. Kot je že prikazano na grafu, tipa ENTJ in INTJ v tem oddelku nista prisotna.

GRAF 4: Procenti diplomatov v 9.c razredu



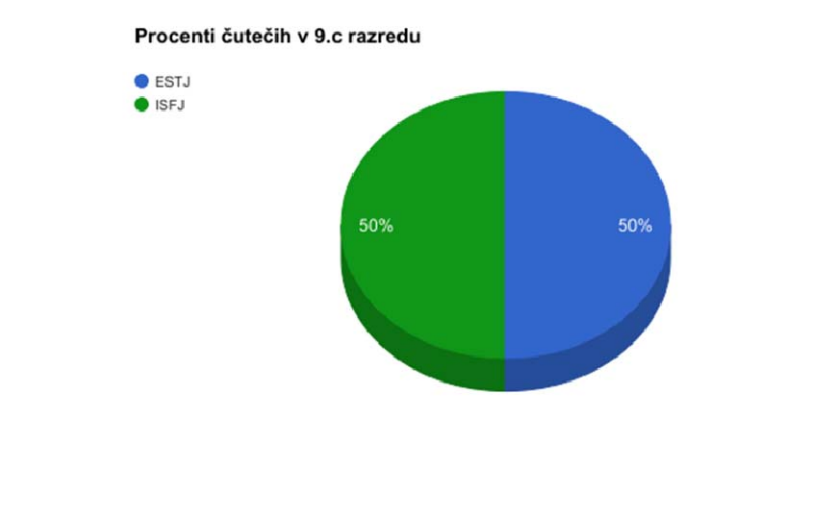
Ta graf prikazuje razmerje tipov ENFJ, INFJ, ENFP in INFP. Rezultat je pokazal, da so v razredu 9. c prisotni vsi tipi razen tipa ENFJ, ki je na splošno zelo redek.

GRAF 5: Procenti raziskovalcev v 9.c- razredu



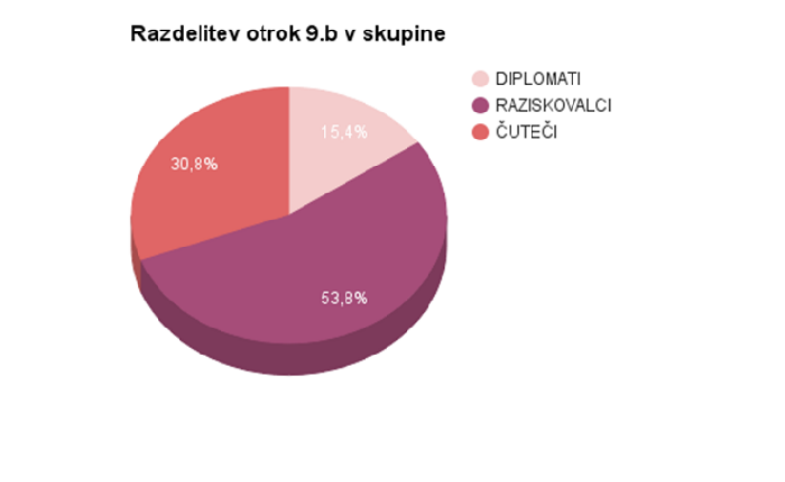
V razredu 9. c so znotraj skupine raziskovalcev prisotni tipi ESFP, ISFP in ISTP, kar je bilo predvidljivo, saj so učenci tega oddelka gibljivi na glasbenem, likovnem, dramskem in tehničnem področju. Vse naštetu je značilno za prisotne tipe osebnosti. Tip ESTP ni prisoten.

GRAF 6: Procent čutečih v 9.c- razredu



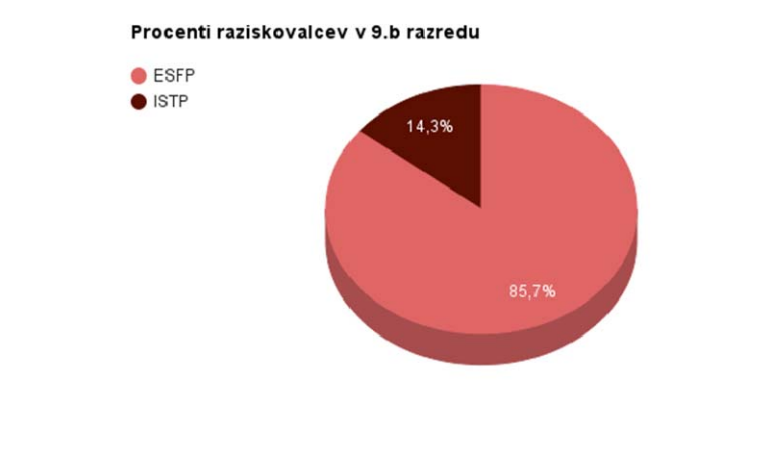
Na grafu številka 6 je prikazan procent posameznega tipa v skupini čutečih. Predvsem nas je presenetilo, da je bil procent tako majhen. Prevladujeta tipa ESTJ in ISFJ, ki si delita vsak polovico celotne populacije čutečih. Tipa ESFJ in ISTJ v tem oddelku nista bila zaznana.

GRAF 7: Razdelitev otrok 9.b v skupine



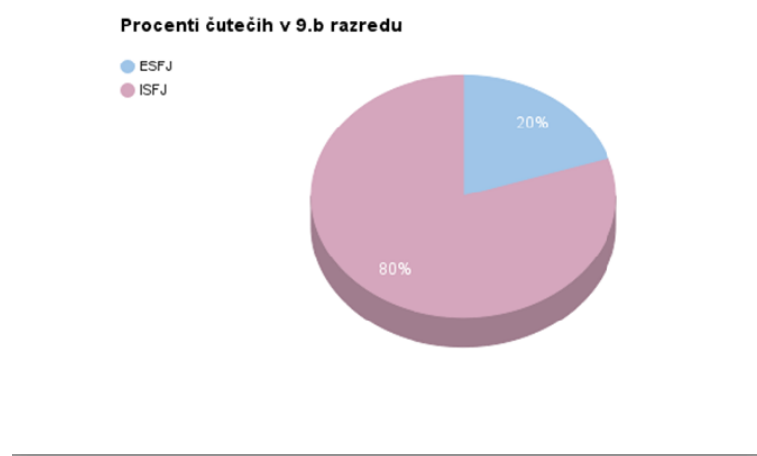
V oddelku 9. b je težava v tem, da je število diplomatov v razredu drastično premajhno. Tu nastane še večja težava, saj v razredu ni niti enega tipa osebnosti, ki bi spadal v skupino analitikov. Ker v oddelku prevladujejo mirnejši tipi osebnosti skupin čutečih in raziskovalcev, je dinamika takšnega razreda zelo majhna. Hkrati se problemi, ki jih imajo učenci med seboj, potiskajo v notranjost in ko izbruhnejo na plan, naredijo nemir v celotni populaciji. Takšen razred je manj komunikativen in drži manj mnenj.

GRAF 8: Procenti raziskovalcev v 9.b razredu



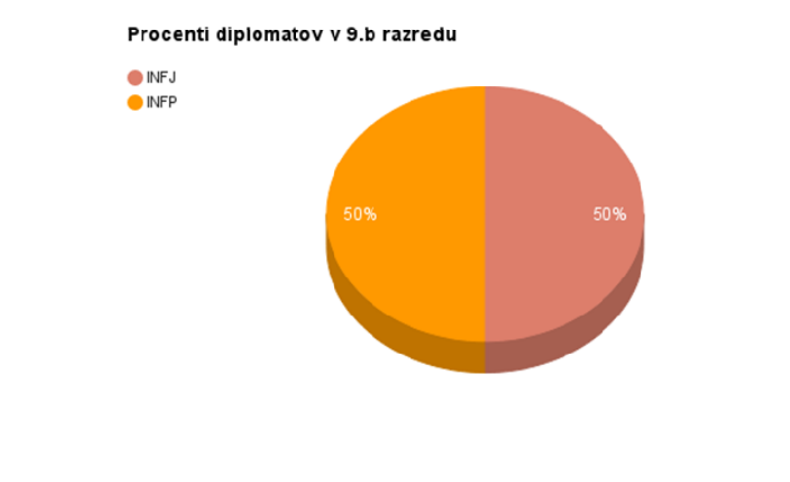
Vendar v oddelku 9. b ni težava le v pomanjkanju analitikov in diplomatov, ampak nastane tudi pri raznolikosti tipov znotraj svoje skupine. Na graf številka 8 prikazuje dva tipa čutečih: ESFP (85,7%) in ISTP (14,3%), ki sta v razmerju zelo različna. Naš indikator v razredu ni zaznal tipov ESTP in ISFP.

GRAF 9: Procenti čutečih v 9. b-razredu.



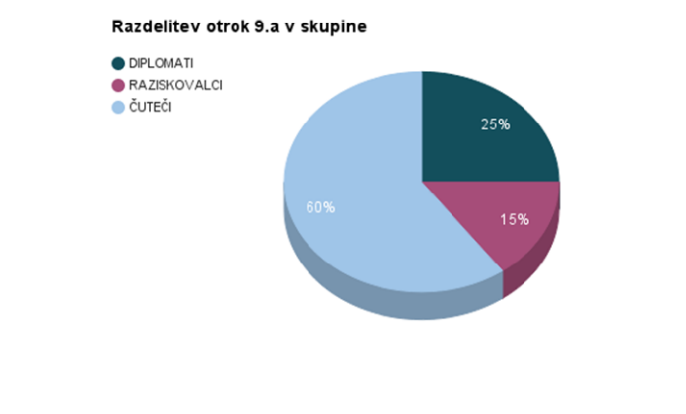
Tudi na grafu številka 9, ki prikazuje statistiko tipov znotraj skupine čutečih, se pojavi ista težava, saj sta bila znotraj te skupine zaznana le dva od štirih tipov osebnosti (ESFJ in ISFJ). Tipa ISTJ in ESTJ v tem oddelku nista prisotna.

GRAF 10: Procent diplomatov v 9. b-razredu



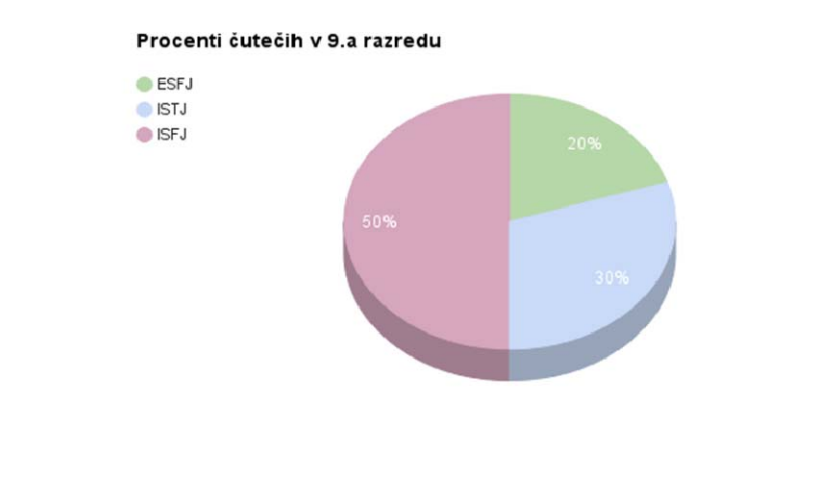
Tudi znotraj skupine diplomatov sta bila zaznana le dva tipa: INFJ in INFP. Tipa ENFP in ENFJ (zelo redek tip) nista bila zaznana.

GRAF 11: Razdelitev otrok 9. a v skupine



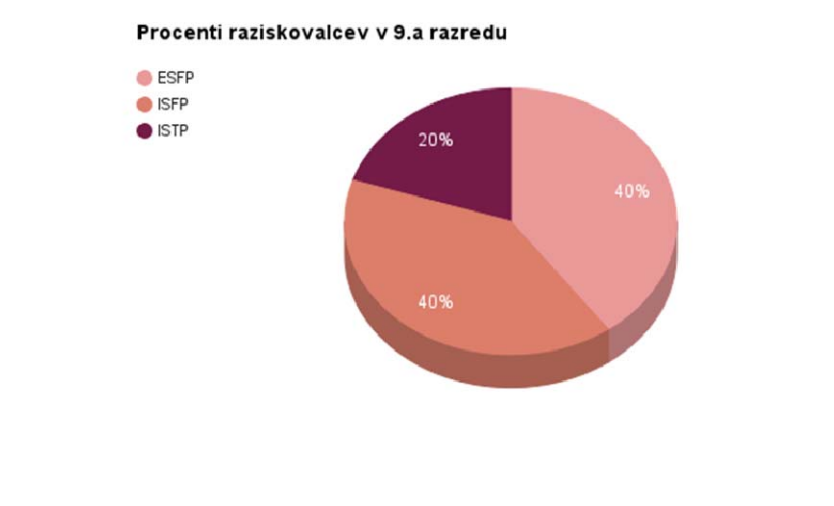
Statistika skupin v oddelku 9. a samo še dodatno potrdi, da so razredi, ko govorimo o oddelkih 9. razreda, oblikovani popolnoma nesmiselno. Pravzaprav je ta oddelek najbolj miren izmed vseh oddelkov 9. razreda, za kar je verjetno kriv visok procent tipov iz skupine čutečih (60%). Takšnemu oddelku primanjkuje dinamike in se otroci v njem težje umsko razvijajo, saj se v največ primerih niso prisiljeni boriti za svoje mnenje.

GRAF 12: Procenti čutečih v 9. a-razredu



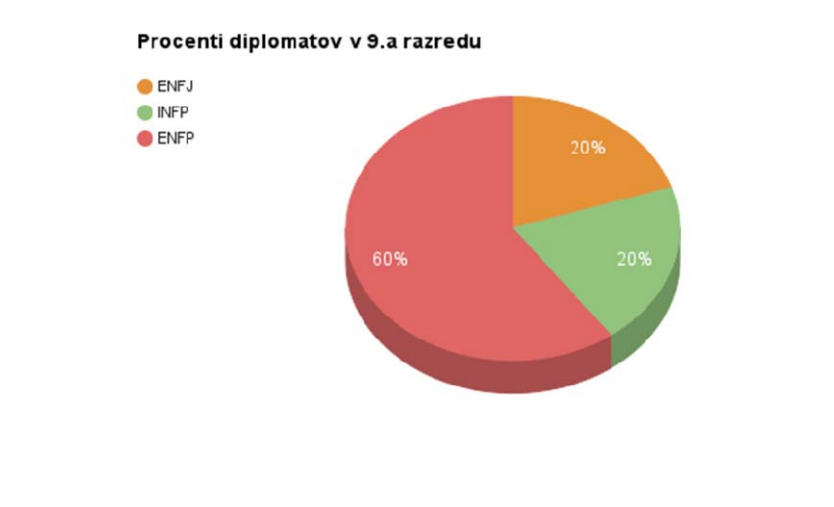
V tem oddelku se pojavi, vsaj znotraj devetega razreda, največja raznolikost znotraj čuteče skupine. Ni prisoten samo tip osebnosti ESTJ.

GRAF 13: Procenti raziskovalcev v 9. a-razredu



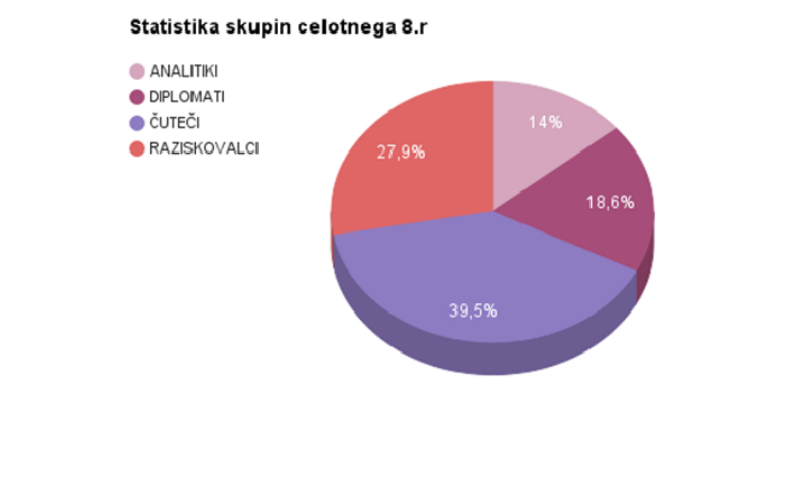
Tudi raznolikost tipov znotraj skupine raziskovalcev je v 9. a-razredu kar precejšnja. Naš indikator je zaznal tipe ESFP, ISFP in ISTP. Tip ESTP ni prisoten.

GRAF 14: Procenti diplomatov v 9. a-razredu



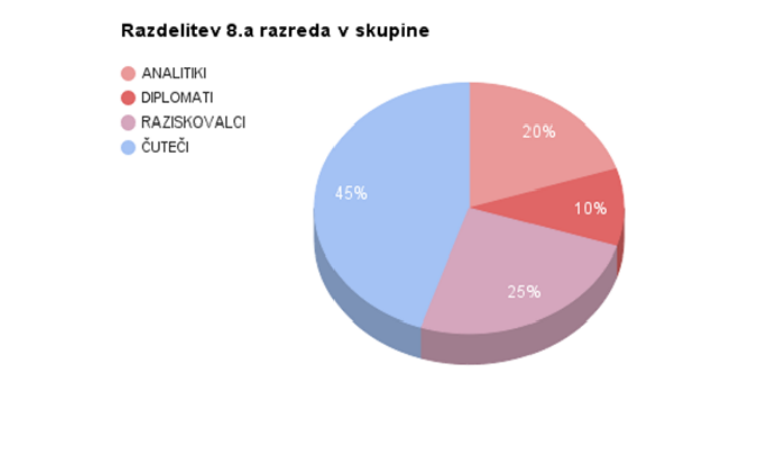
Nekaj, kar »rešuje« oddelek 9. a, je raznolikost tipov v vseh zaznanih skupinah. Tako lahko rečemo, da stanje ni tako absurdno, kot se zdi na prvi pogled. Graf 14 prikazuje gibanje treh različnih tipov osebnosti v skupini diplomatov (ENFJ, INFP, ENFP). Tip ENFJ ni bil zaznan.

GRAF 15: Statistika skupin 8. razreda



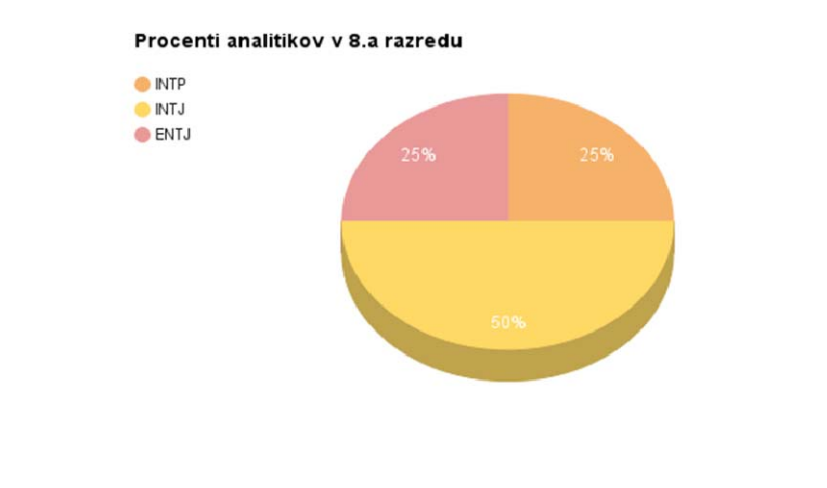
Pravzaprav me je statistika skupin v osmem razredu zelo presenetila. Razmerje analitikov in čutečih je zelo v ravnotežju. Takšna družba je dinamična, učenci imajo večjo možnost, da razvijajo svoje talente, ne da bi jih kdo obsojal. Hkrati se problemi in spori rešujejo takoj, ko nastanejo. Vendar je "resničnost" analitikov med otroki, ki so vstopili v puberteto, zelo vprašljiva.

GRAF 16: Statistika skupin 8. razreda



Na prvi pogled se razmerje skupin v 8. a razredu zdi idealno. Vendar pa, kot smo že omenili, je tolikšen procent analitikov zelo vprašljiv pri otrocih, ki so vstopili v puberteto. Po globljem predelovanju podatkov, ki smo jih pridobili z reševanjem ankete, smo ugotovili, da je bilo več kot 70% vseh analitikov v 8. a moškega spola. Tako si upam predvidevati, da se bo procent skozi leta nižal.

GRAF 17: Procenti analitikov v 8. a-razredu



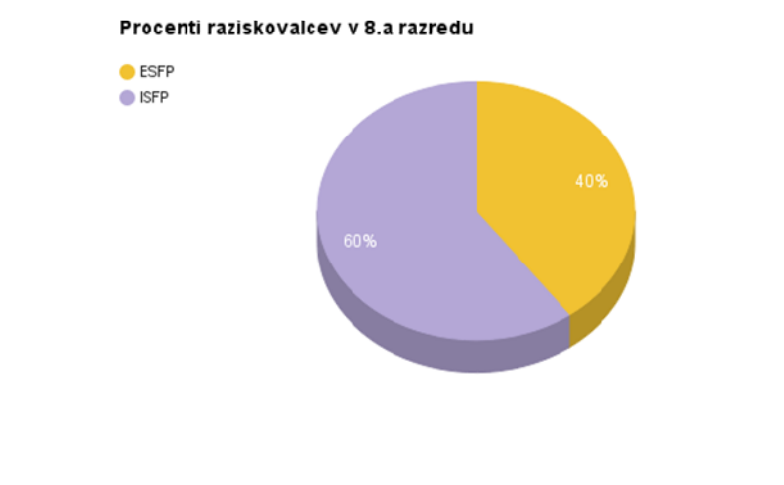
Če se osredotočim na podatke o gibanju tipov osebnosti znotraj analitikov, ki smo jih pridobili z anketo, lahko opazimo, da tip INTJ (50%) v tem razredu prevladuje. Takoj za njim sta tipa INTP (25%) in ENTJ (25%). Tip ENTP ni bil zaznan.

GRAF 18: Procenti diplomatov v 8. a-razredu



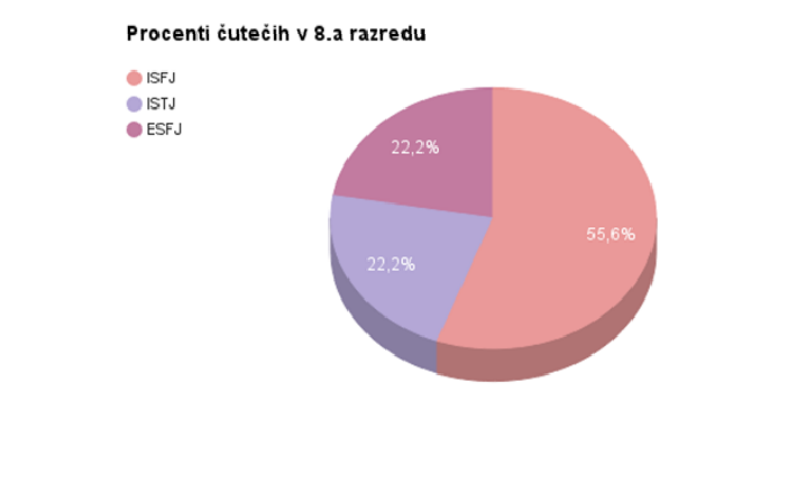
Razgibanost tipov osebnosti znotraj skupine diplomatov je precej manjša kot v skupini analitikov. Naš indikator je tako zaznal dva tipa osebnosti: INFP (50%) in ENFP (50%). Tipa ENFJ, za katerega smo predvidevali, da se zaradi svoje redkosti ne bo pojavil, prav tako kot tipa INFJ naš indikator ni zaznal.

GRAF 19: Procenti raziskovalcev v 8. a-razredu



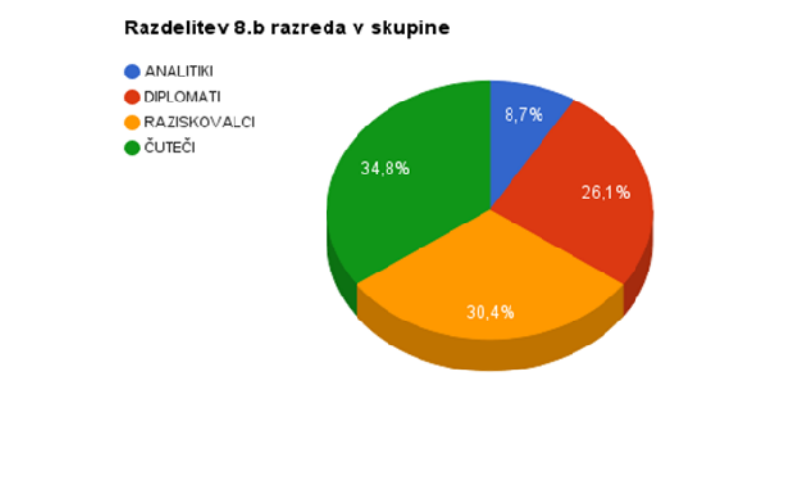
Tudi znotraj skupine raziskovalcev naš indikator ni zaznal tipov ESTP in ISTP. Pojavila sta se tipa ESFP (40%) in ISFP (60%), kot prikazuje graf številka 19.

GRAF 20: Procenti čutečih v 8. a-razredu



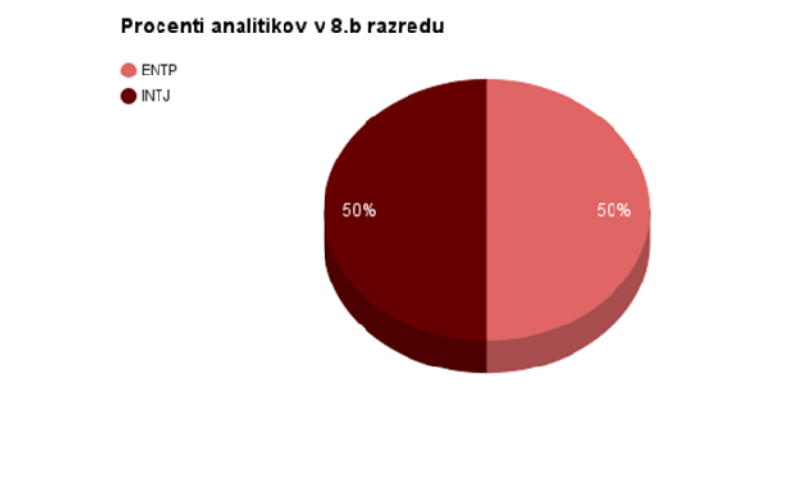
Zgornji graf prikazuje raznolikost tipov osebnosti znotraj skupine čutečih, ki je, kot smo videli že pri oddelkih devetega razreda, najštevilčnejša. Tip, ki v tem primeru najbolj prevladuje, je ISFJ (55,6%). Naš indikator ni zaznal tipa ESTJ.

GRAF 21: Razdelitev 8. b-razreda v skupine



Tudi v 8. b je procent analitikov tako kot v 8. a vprašljiv. Definitivno je zanimivo, kako so si procenti diplomatov, raziskovalcev in čutečih bližji kot v kateremkoli oddelku doslej. Tako lahko predvidevamo, da je dinamika in rast otrok v tem oddelku omogočena.

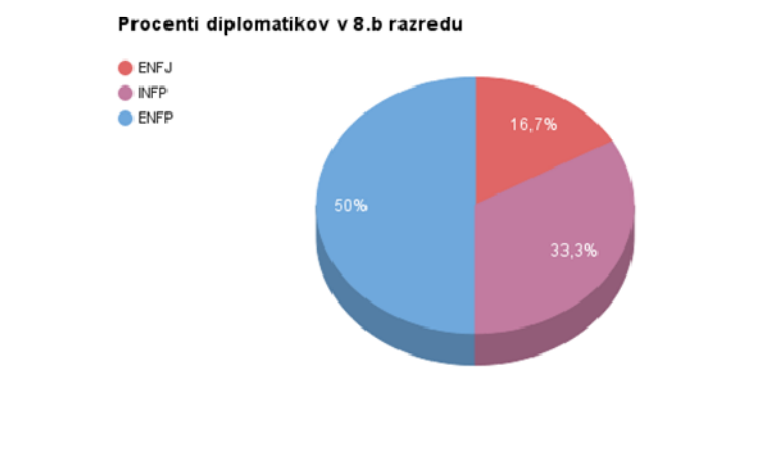
GRAF 22 : Procent analitikov v 8.b- razredu



Zelo je zanimivo, da se v skupini analitikov v tem oddelku pojavi v tolikšnem številu tudi tip ENTP (50%).

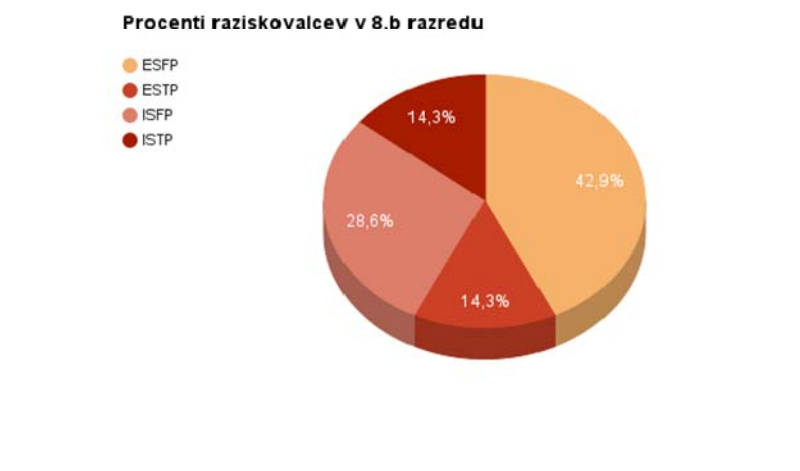
Drugo polovico zaseda tip INTJ (50%). Ponovim lahko še enkrat, da se bo takšno stanje skozi leta po vsej verjetnosti spremenilo.

GRAF 23: Procenti diplomatov v 8. b-razredu



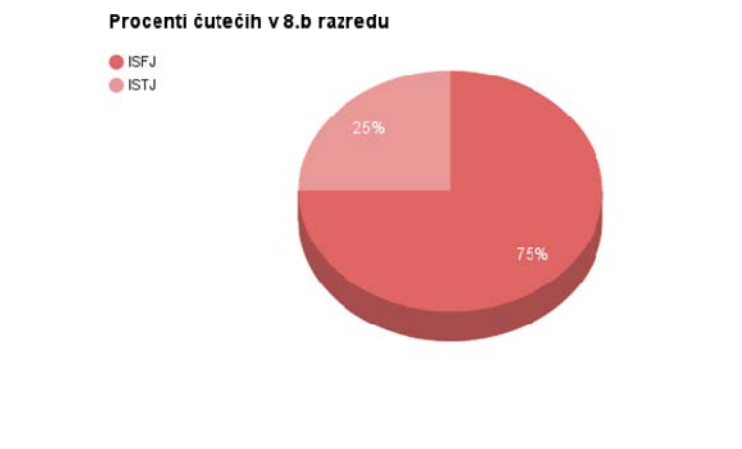
Raznolikost tipov osebnosti znotraj skupine diplomatov je velika. Najbolj nas je presenetila prisotnost tipa ENFJ, ki je zelo redek. Največji procent zaseda tip ENFP (50%).

GRAF 24: Procenti raziskovalcev v 8. b-razredu



Zelo nas je presenetilo, da so znotraj skupine raziskovalcev v 8. b-razredu prisotni vsi tipi osebnosti. Zanimivo je tudi, da sta tipa ESTP in ISTP prisotna v čisto enakih količinah (14,3%).

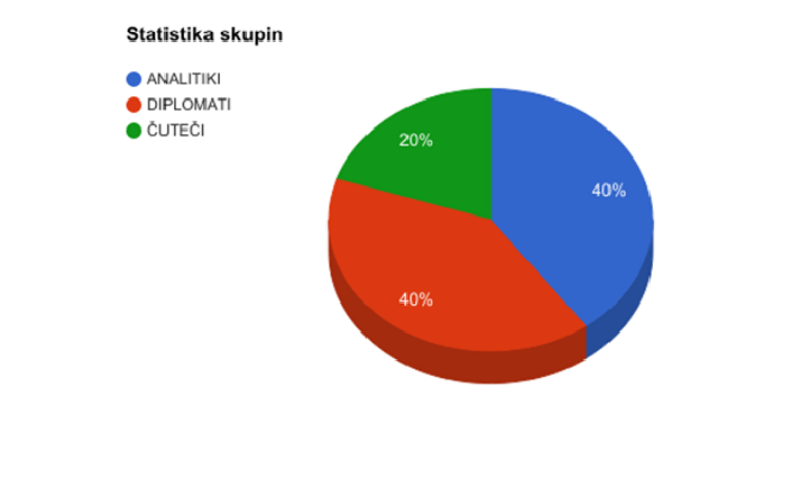
GRAF 25: Procenti čutečih v 8. b-razredu



Pri čutečih pravzaprav ni nič posebnega in so procenti, ki jih zaseda posamezni tip osebnosti, precej standardni. Naš indikator v razredu 8. b ni zaznal tipov ESTJ in ESFJ.

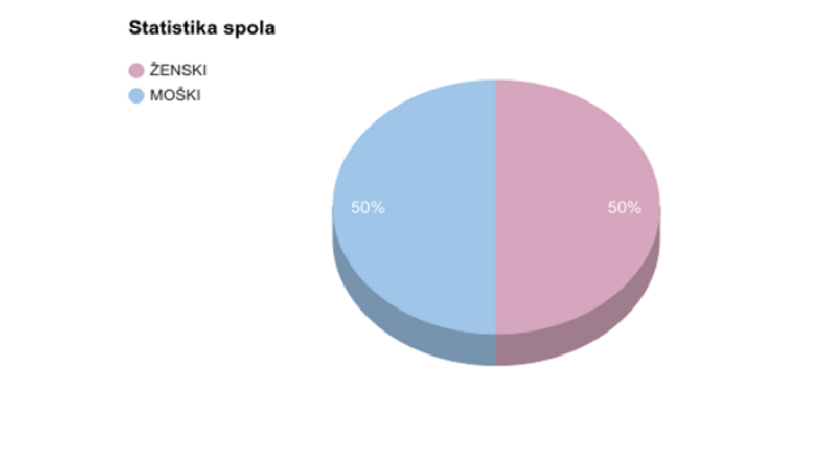
3.3.5 DIJAKI

GRAF 26: Statistika skupin dijakov celjske



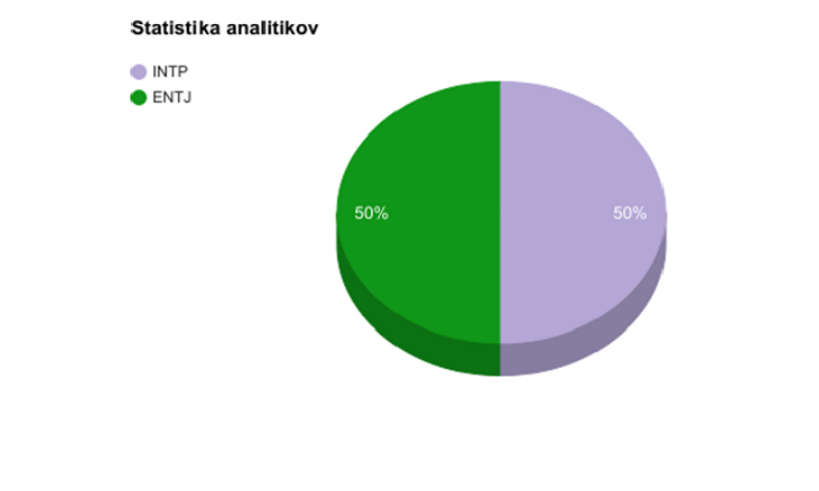
Dijake gimnazijskega programa smo anketirali po treh različnih regijah (celjska, mariborska, ljubljanska). Graf predstavlja statistiko skupin v celjski regiji. Zelo presenetljivo je, da med vsemi odgovori ni bilo niti enega tipa, ki bi spadal v skupino raziskovalcev. Glede na procent analitikov je za tega lažje reči, da se bo spremenil malo ali čisto nič, saj smo anketirali dijake 4. letnika srednje šole gimnazijskega programa. Ne glede na to, kako razviti so dijaki, se moramo zavedati, da na spremembo tipa osebnosti ne vpliva samo naš um, ampak tudi okolje in odločitve, ki smo jih primorani sprejeti.

GRAF 27: Statistika spola dijakov celjske regije



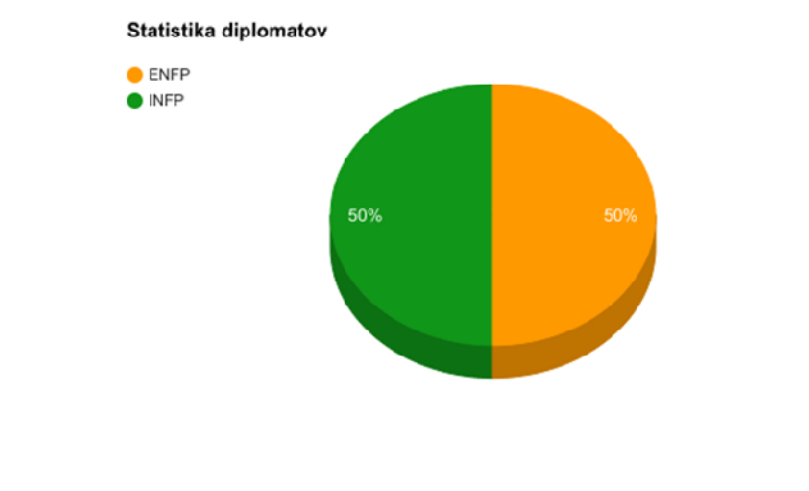
Na vprašalnik je iz celjske regije odgovorilo 50% žensk in 50% moških, kar prikazuje graf številka 27.

GRAF 28: Statistika analitikov celjske regije



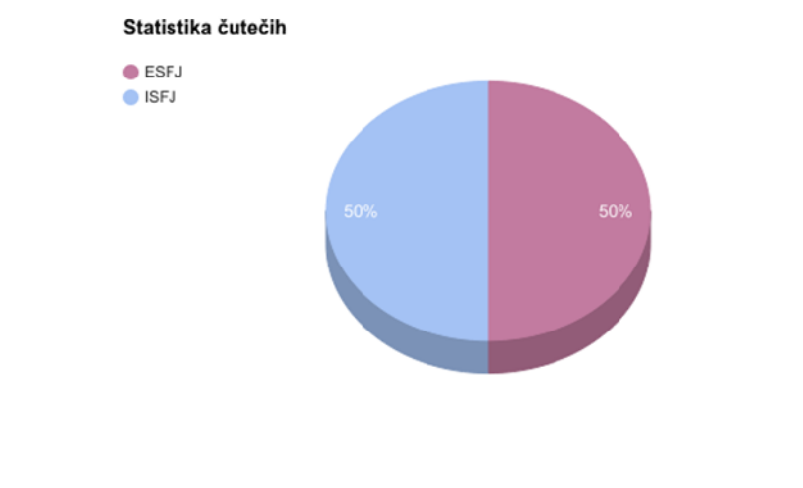
Naš indikator je tako v celjski regiji zaznal dva tipa osebnosti znotraj skupine analitikov, in sicer tipa INTP (50%) in ENTJ (50%). Tipov INTJ in ENTP v tem primeru ni. Ti odgovori se ne kvalificirajo glede na spol.

GRAF 29: Prisotnost diplomatov med dijaki celjske regije



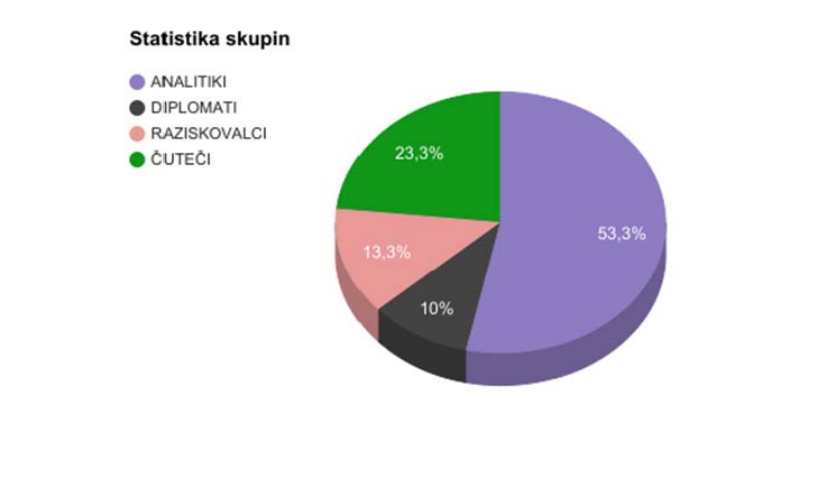
Tudi v tem primeru se znotraj skupine diplomatov tip ENFJ ni pojavil, prav tako indikator ni zaznal tipa INFJ. Tako si populacijo diplomatov delita ENFP (50%) in INFP (50%).

GRAF 30: Prisotnost čutečih med dijaki celjske regije



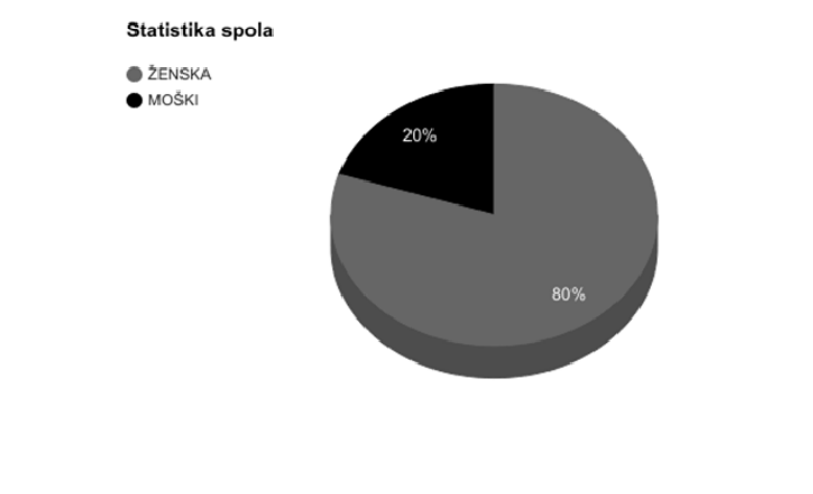
Spet se pri čutečih pojavita tipa ESFJ (50%) in ISFJ (50%), kar po eni strani potrди, da sta dva izmed najbolj razširjenih. Hkrati naš indikator ni zaznal tipov ISTJ in ESTJ.

GRAF 31: Statistika skupin med dijaki mariborske regije



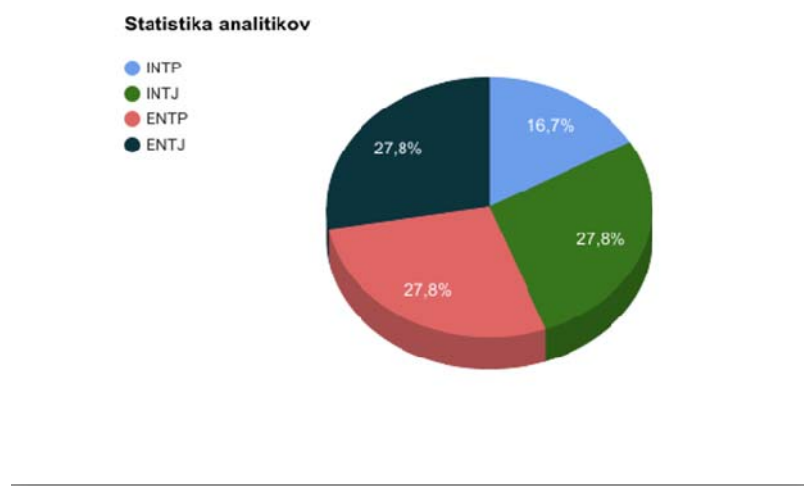
Na graf številka prikazuje statistično obdelavo skupin v mariborski regiji. Definitivno nas je presenetil velik procent analitikov (53,3%), pričakovali pa smo, da bo procent čutečih (23,3%) zaradi vpliva šole na učence tu precej manjši.

GRAF 32: Statistika spola med dijaki mariborske regije



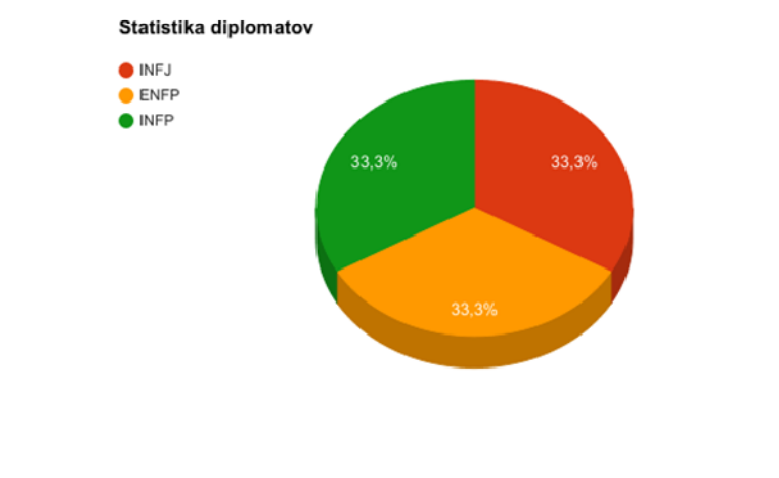
Na anketo je, kot je prikazano na grafu, odgovorilo 80% žensk in 20% moških, vendar se nadaljnji rezultati ankete ne kvalificirajo na podlagi spola.

GRAF 33: Statistika analitikov mariborske regije



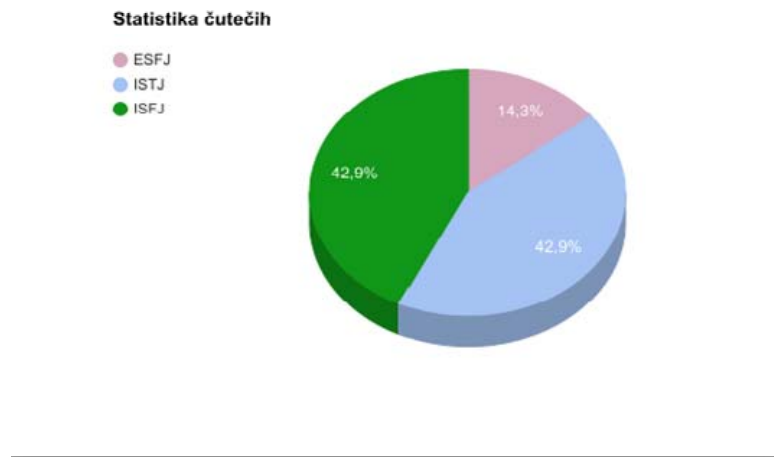
Na grafu številka 33, ki predstavlja raznolikost tipov znotraj skupine analitikov. Kot lahko vidimo, so se v tem primeru pojavili vsi štirje tipi osebnosti. Kar trije od njih (INTJ, ENTJ, ENTP) si delijo enak odstotek populacije (27,8%). Najmanjkrat se je pojavil INTP (16,7%).

GRAF 34: Statistika diplomatov mariborske regije



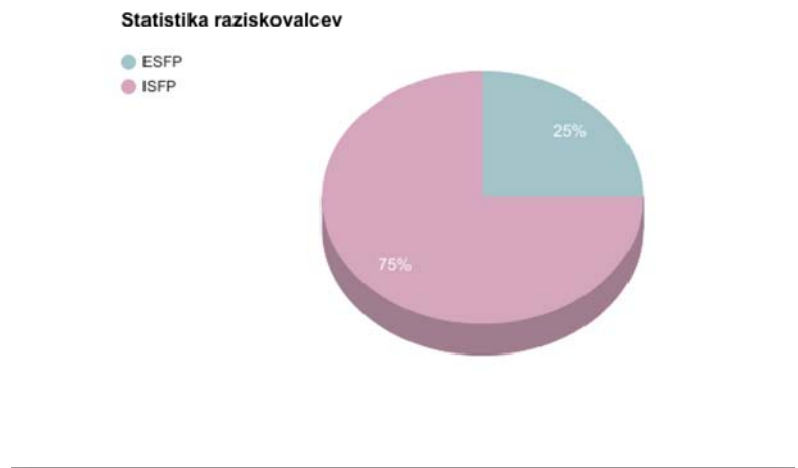
Graf številka 34 prikazuje raznolikost tipov osebnosti znotraj skupine diplomatov. Kot lahko vidimo, vsi trije prisotni tipi (INFJ, ENFP, INFP) zavzemajo enak odstotek populacije dijakov (33,3%). Tip ENFJ spet ni bil prisoten.

GRAF 35: Statistika čutečih mariborske regije



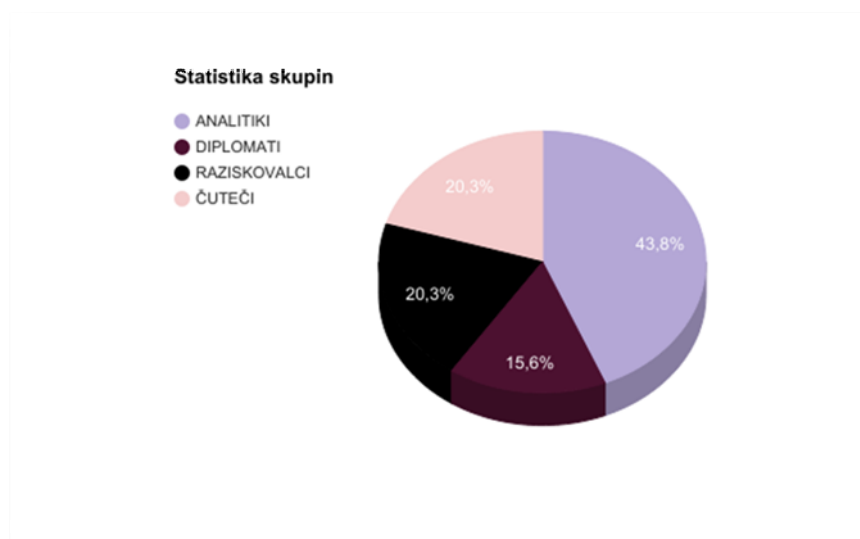
Ponovno se populacija, ki jo znotraj skupine čutečih predstavljajo trije tipi osebnosti, dvakrat (ISTJ, ISFJ) ujema (42,9%). Tip osebnosti ESFJ obsega 14,3% celotne populacije. Tokrat se ni pojavil tip ESTJ.

GRAF 36: Statistika raziskovalcev mariborske regije



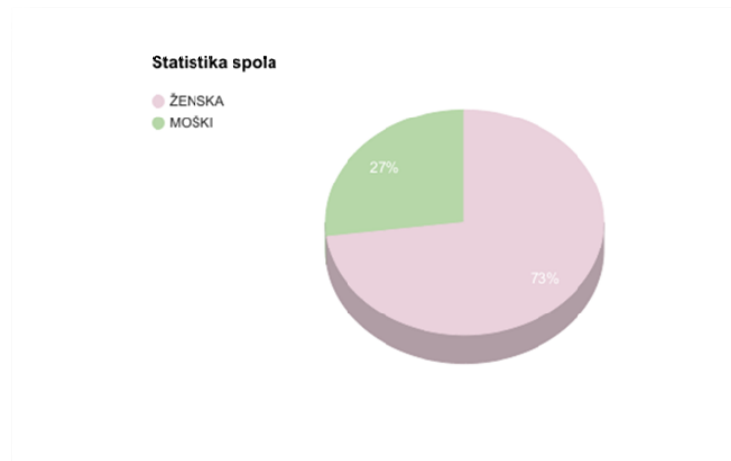
Graf številka 36 prikazuje raznolikost tipov, ki so se pojavili znotraj skupine raziskovalcev. Tip osebnosti ISFP se pojavi največkrat. Naš indikator tu ni zaznal tipov ESTP in ISTP.

GRAF 37: Statistika skupin dijakov ljubljanske regije



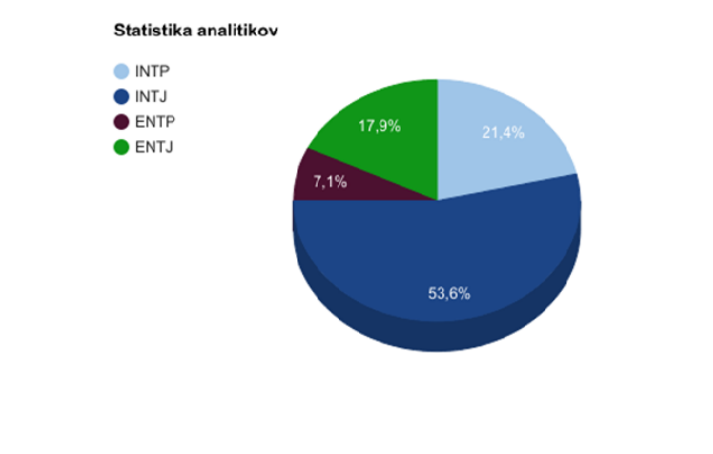
Graf številka 37 prikazuje statistično obdelavo skupin, ki so se pojavile v ljubljanski regiji. Presenetljivo zavzemajo največji procent analitiki (43,8%). Raziskovalci in čuteči si delijo populacijo vsak po 20,3%.

GRAF 38: Statistika spola dijakov ljubljanske regije



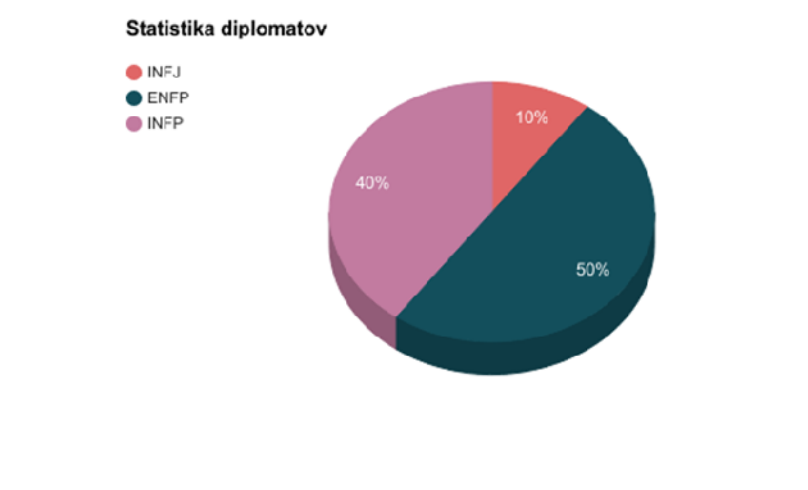
Na anketo je, kot je prikazano na grafu, odgovorilo 73% žensk in 27% moških, vendar se nadaljnji rezultati ne kvalificirajo na podlagi spola.

GRAF 39: Statistika analitikov ljubljanske regije



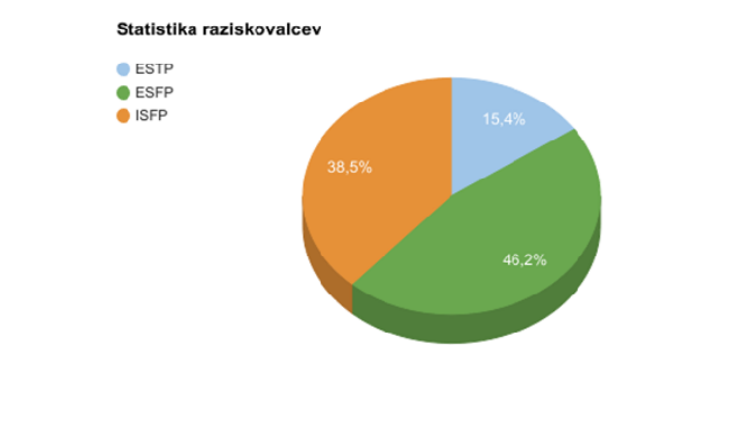
Graf številka 39, ki predstavlja raznolikost tipov znotraj skupine analitikov. V tem primeru so prisotni vsi štirje tipi osebnosti z največjim procentom razširjenosti tipa INTJ.

GRAF 40: Statistika diplomatov ljubljanske regije



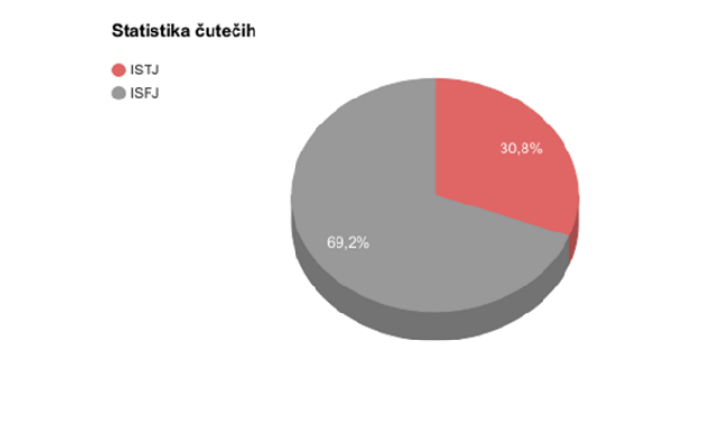
Graf številka 40 nam prikazuje raznolikost tipov znotraj skupine diplomatov. V tem primeru so prisotni trije tipi (INFJ, ENFP, INFP). Prevladuje tip ENFP (50%). Tip ENFJ spet ni prisoten.

GRAF 41: Statistika raziskovalcev ljubljanske regije



Graf številka 41 prikazuje raznolikost tipov osebnosti znotraj skupine raziskovalcev. Tip ESFP je najpogostejši (46,2%). Tip ISTP ni prisoten.

GRAF 42: Statistika čutečih ljubljanske regije



Ta graf prikazuje dva tipa osebnosti (ISTJ, ISFJ), ki sta prisotna znotraj skupine čutečih. Tip ISFJ je najbolj pogost (69,2%). Tipa ESFJ in ESTJ nista prisotna.

4. ZAKLJUČEK

»Srečanje dveh osebnosti je kot stik dveh kemičnih snovi: če obstaja kakršen koli odziv, se spremenita.«

C. G. Jung

Pred začetkom raziskovalnega dela, smo si zastavili hipotezo, ki nas je kot rdeča nit vodila skozi celotno raziskovalno nalogo. Vendar smo skozi proces ne samo raziskovanja, ampak tudi statistične obdelave podatkov, ugotovili veliko več, kot smo pričakovali.

Z oblikovanjem kratke ankete nam je uspelo potrditi prvi del naše hipoteze, hkrati pa smo anketo kasneje s prevodom v angleščino še nadgradili (gl. prilogo).

Med anketiranjem osnovnošolcev modelne osnovne šole smo prišli do naslednjih spoznanj. Število analitikov je bilo opazno manjše kot odstotek ostalih zaznanih skupin. Toda v primerjavi z devetim razredom se je odstotek v oddelkih osmega razreda večal. Predvidevamo, da je en izmed faktorjev vstop otrok v puberteto. Tako se empatično počutje proti vrstnikom v velikih primerih zmanjša. Prav tako predvidevamo, da se bo ta odstotek z leti začel manjšati.

Prav tako smo pričakovali, da bo procent tipov osebnosti znotraj skupine čutečih veliko večji od procenta ostalih tipov znotraj svojih skupin, kar smo potrdili. Pred začetkom anketiranja smo se podali na misijo in tako smo več mesecev opazovali dinamiko in vedenje vseh treh oddelkov devetih razredov. Tako lahko še dodatno potrdimo prisotnost različnih tipov osebnosti, ki smo jih dobili kot informacijo med anketiranjem učencev. Obenem smo opazili, da je razred v primeru, da vsebuje večje število tipov v skupini čutečih, manj dinamičen in bolj miren. Opazili smo tudi, da so razlikovanje mnenj in dejavnosti, ki zanimajo učence v takšnem okolju, manj raznoliki. Te informacije bomo prenesli razrednikom, psihologinji in ravnatelju modelne osnovne šole.

Popolnoma drugačna je bila slika med anketiranjem dijakov četrtega letnika gimnazijskega programa iz celjske, ljubljanske in mariborske regije. Medtem ko so med osnovnošolci prevladovali tipi osebnosti znotraj skupine čutečih, so pri dijakih prevladovali tipi znotraj skupin diplomatov in analitikov. Obenem smo ugotovili, da je razvitost dijakov gimnazijskega programa vsaj po tipih osebnosti zelo visoka.

Anketa ni uporabna le za odkrivanje tipov osebnosti za statistično obravnavo, ampak še za mnoge druge aplikacije. Ne samo da dobimo podatke, kakšna oseba je človek, ki smo ga testirali, temveč se na spletu najdejo študije, s katerimi lahko predvidevamo smer in strokovno področje šolanja iskane osebe. Indikator se lahko uporablja tudi v namene zaposlovanja, kriminologije in psihologije. Sami bi priporočali testiranje otrok v osnovnih šolah, ne samo za rabo pri oblikovanju razredov, temveč tudi v namen rasti otrok. Dokazano je namreč, da med rastjo, dogodki in odločitvami v našem življenju rastemo tudi sami, z nami se spreminja tudi naš tip osebnosti.

To raziskovalno delo bomo v prihodnosti zagotovo nadaljevali, saj se zdi, da so ljudje premalo seznanjeni z vplivom tipov osebnosti na naše življenje, ne samo pri nas, ampak tudi v tujini.

6. LITERATURA

- [1] Carl Gustav Jung – 16 psiholoških tipov, Dostopno na: <https://www.16personalities.com/sl> [20. 2. 2017 ob 21.10 uri].
- [2] Dobnikar, Verbnik, T., Življenje in delo Carla Gustava Junga, *Socialna pedagogika*, 7, 3, 247–274, Ljubljana, 2003.
- [3] C. G. Jung, Religija in psihologija, letnik 1, številka ¾, Založba *NOVA REVIVA d.o.o.*, Ljubljana, 1996.
- [4] The Myers & Briggs foundation, Dostopno na: <http://www.myersbriggs.org/my-mbti-personality-type/mbti-basics/isabel-briggs-myers.htm> [24. 2. 2017 ob 00.19 uri].
- [5] Gande, A., Tip osebnosti C – Mit ali resnica?, *Diplomsko delo*, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management, Koper, 2012.
- [6] Zupančič, M., Gril, A., Ponovljivi tipi osebnosti v otroštvu in mladostništvu: slovenska prečna primerjava, Univerza v Ljubljani, Oddelek za psihologijo Ljubljana in Pedagoški inštitut Ljubljana, *Psihološka obzorja/Horizons of Psychology*, 15, 2, 7–29, 2006.
- [7] Hoti, Z., Analiza tipov osebnosti pri izbiri kadrov, *Diplomsko delo visokošolskega strokovnega študija*, Organizacija in management kadrovskih in izobraževalnih procesov, Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede, Kranj, 2008.

- [8] Idzig, S., Ples – ponoven stik s seboj?, *Diplomsko delo*, Univerza na Primorskem, Pedagoška fakulteta, Univerzitetni študij program prve stopnje, Edukacijske vede, Koper, 2015.
- [9] Jeram, D., Komuniciranje z različnimi tipi osebnosti na delovnem mestu, *Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija*, Program: Komerčalist, Modul: Podjetniški, B&B Višja strokovna šola, Kranj, 2011.
- [10] Horvat, M., Zupančič, M., Osebnostni tipi in dimenzije v otroštvu ter njihova napovedana vrednost za socialno prilagajanje, *Pogledi psihologije na učinkovitost, Rostoharjeva zbirka*, št. 1, Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo, Ljubljana, 2013, str. 7–33.
- [11] Novak, M., Idealni tipi prava v luči psihološke tipologije, *Revus*, 19, 179–204, *Pravna metodologija*, Kranj, 2013.
- [12] Ratković, I., Nekatero najpomembnejše osebnostne teorije in njihov kriminološki pomen, *Diplomsko delo*, Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta, Maribor, 2009.
- [13] Vučak, P., Vpliv osebnosti na stile vodenja, *Diplomsko delo*, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, Smer: splošni management, Ptuj, 2009.
- [14] Benedik, E., Vprašalnik motenj osebnosti: razvoj in preliminarna raziskava, Psihiatrična bolnišnica Begunje, Begunje, *Psihologija obzorja/Horizons of Psychology*, 13, 3, 119–138, 2004.

7. PRILOGA

7.1 ANKETA ZA UČENCE OSNOVNE ŠOLE

UGOTOVI, KDO SI

SPOL:

- ŽENSKI
- MOŠKI
- DRUGO

STAROST:

- od 11 do 12
 - od 13 do 14
-

1. Oseba, ki jo poznaš, je imela zelo slab dan. Prišla je k tebi na robu solz, da bi ti razložila neko situacijo. Kako se odzoveš?

a) Odreagiram empatično.

b) Ne odreagiram empatično, saj se mi zdi, da bi osebi bolje pomagal/a z realnim mnenjem.

2. Kako odreagiraš, ko se moraš v življenju hitro odločati?

a) Odreagiram hitro.

b) Ponavadi me zagrabi panika.

3. V življenju največkrat (obkroži zate ustrezen odgovor).

a) Improviziram.

b) Karkoli delam, načrtujem.

SKLOP 2: ANALITIKI

1. Letos moraš organizirati počitnice, kako to storiš?

a) Vse načrtujem vnaprej.

b) Stvari uredim na poti.

2. V šoli ste bili zaradi skupinskega projekta razdeljeni v skupine. Katero vlogo prevzameš v svoji skupini?

a) V skupini prevzamem mesto vodje.

b) Najprej se poskušam izogniti delu v skupini, če pa to ne deluje, pa podam svoj predlog in za njim stojim.

3. Kako se odločaš, ko pride v življenju do odločitve, ki lahko čustveno vpliva tudi na druge?

a) Se ne odločam racionalno.

b) Odločim se racionalno.

SKLOP 3: DIPLOMATI

1. Ali veliko sanjaš o tem, kaj bi rad/-a postal/-a?

- a) Ne, saj že vem, kaj bi v življenju rad/-a počel/-a.
- b) Da, čeprav že vem, kam grem po srednji šoli.

2. Neka oseba, ki ji pomagaš, je v čustveni stiski. Kako njeno počutje vpliva nate?

- a) Njeno počutje ne vpliva name.
- b) Njeno počutje vpliva name.

3. Ob sprejemanju pomembnih odločitev se odločiš na podlagi:

- a) Časti, morale in vrlin.
- b) Čustev, hkrati pa iščem možnosti, kjer lahko ustvarjam in sem svoboden.

SKLOP 4: RAZISKOVALCI

1. V šoli imate zaključni projekt, izberete lahko med likovno umetnostjo/tehniko ali glasbo/dramatiko. Kaj izbereš?

- a) Umetnost/tehniko.
- b) Glasbo/dramatiko.

2. Kako odreagiraš, ko vidiš, da je tvoj prijatelj v čustveni stiski?

- a) Osebo na samem potolažim in ji ponudim nasvet.
- b) Pomagam ji pred vsemi, saj imamo vsi ljudje težave.

3. Neznanec/-ka ti potoži o problemu. Kaj storiš?

- a) Mu/ji pomagam.
- b) Tudi jaz imam probleme, a jih ne razlagam drugim. Zato ji ne pomagam.

SKLOP 5: ČUTEČI

1. V družini imate božične tradicije, ki se jih držite že generacije. Letos pa ti organiziraš božič, kako to storiš?

- a) Ne spremenim nič, tradicije moramo upoštevati.
- b) Sicer se držim tradicij, vendar pa zraven dodam nove aktivnosti.

2. V skupini vodiš projekt, tvoj predlog razburi nekaj članov. Kaj storiš?

- a) Me ne zanima, saj sem vodja.
- b) Predlog umaknem, skupaj pa izberemo novega.

3. Ko pride do situacije, da se nekdo, ki ga poznaš, preseli. Kako odreagiraš?

- a) Vse poteka normalno, življenje bo tudi brez njih teklo dalje.
- b) Na dan selitve jih obiščem in skupaj podoživimo naše skupne trenutke.

7.2 ANKETA ZA DIJAKE***UGOTOVI, KDO SI***

SPOL/GENDER:

- ŽENSKA/FEMALE
- MOŠKI/MALE
- DRUGO/OTHER

STAROST/AGE:

- od 16 do 17/ from 16 to 17
- od 18 do 19/ from 18 to 19

REGIJA/REGION:

- CELJSKA

- MARIBORSKA

- LJUBLJANSKA

1. Oseba, ki jo poznaš, je imela zelo slab dan. Prišla je k tebi na robu solz, da bi ti razložila neko situacijo. Kako se odzoveš? / A person that you know had a very bad day. They came to you on the edge of tears, so they could explain their situation. How do you react?

a) Odreagiram empatično / empathetically.

b) Ne odreagiram empatično, saj se mi zdi, da bi osebi bolje pomagal/a z realnim mnenjem. / I don't react empathetically, because it seems to me that I would help that person better if I gave them a realistic advice.

2. Kako odreagiraš, ko se moraš v življenju hitro odločiti? / How do you react, when you have to decide quickly in your life?

a) Odreagiram hitro. / I react quickly.

b) Ponavadi me zagrabi panika. / Usually I panic.

3. V življenju največkrat (obkroži zate ustrezen odgovor) / In life you mostly (select the answer that is the most correct for you.)

a) Improviziram / Improvise

b) Karkoli delam, načrtujem. / I plan whatever I do.

SKLOP 2: ANALITIKI

1. Letos moraš organizirati počitnice, kako to storiš? / This year you need to organize your holidays, how do you do that?

a) Vse načrtujem vnaprej. / I plane everything before I leave.

b) Stvari uredim na poti. / I plane everything as I go.

2. V šoli ste bili zaradi skupinskega projekta razdeljeni v skupine. Katero vlogo prevzameš v svoji skupini? / You and your classmates have to do a school group project, which role in your group do you take?

a) V skupini prevzamem mesto vodje. / I take the role of a leader.

b) Najprej se poskušam izogniti delu v skupini, če pa to ne deluje, pa podam svoj predlog in za njim stojim. / First I try to avoid the group work, but if that doesn't work, I give my proposition and stand by it.

3. Kako se odločaš, ko pride v življenju do odločitve, ki lahko čustveno vpliva tudi na druge? / How do you decide when your actions emotionally affect others?

a) Se ne odločam racionalno. / I don't decide rational.

b) Odločim se racionalno. / I decide racional.

SKLOP 3: DIPLOMATI

1. Ali veliko sanjaš o tem, kaj bi rad/-a postal/-a? / Do you daydream a lot about what you want to become?

a) Ne, saj že vem, kaj bi v življenju rad/-a počel/-a. / No, because I already know what I would like to become.

b) Da, čeprav že vem, kam grem po srednji šoli. / Yes, although I already know where I am going after high school.

2. Neka oseba, ki ji pomagaš, je v čustveni stiski. Kako njeno počutje vpliva nate? / You are helping a person which is in an emotional distress. How does their being affect you?

a) Njeno počutje ne vpliva name. / Their being doesn't affect me.

b) Njeno počutje vpliva name. / Their being affects me.

3. Ob sprejemanju pomembnih odločitev se odločiš na podlagi: / Upon making of the important decisions, you decide on the basis of:

a) Časti, morale in vrlin. / Honor, moral and virtue.

b) Čustev, hkrati pa iščem možnosti, kjer lahko ustvarjam in sem svoboden. / Feelings, but I seek for an option wher I can create freely.

SKLOP 4: RAZISKOVALCI

1. V šoli imate zaključni projekt, izberete lahko med likovno umetnostjo/tehniko ali glasbo/dramatiko. Kaj izbereš? / You have to do your final project in school. You need to choose between art/crafts or musec/drama. What do you choose?

a) Umetnost/tehniko. / Art/crafts.

b) Glasbo/dramatiko. / Music/drama.

2. Kako odreagiraš, ko vidiš, da je tvoj prijatelj v čustveni stiski? / How do you react, when your friend is in an emotional disstres?

a) Osebo na samem potolažim in ji ponudim nasvet. / I take them somewere quiet, I comforte them and give them an advice.

b) Pomagam ji pred vsemi, saj imamo vsi ljudje težave. / I help them in front of everyone, no shame because all people have problems.

3. Neznanec/-ka ti potoži o problemu. Kaj storiš? / A stranger complains to you about their problems. What do you do?

a) Mu/ji pomagam. / I help them.

b) Tudi jaz imam probleme, a jih ne razlagam drugim. Zato ji ne pomagam. / I don't help them, because I have problems too, but that doesn't mean that I complain them to everybody.

SKLOP 5: ČUTEČI

1. V družini imate božične tradicije, ki se jih držite že generacije. Letos pa ti organiziraš božič, kako to storiš? / You and your family have christmas traditions that you have been following for generations. But this year you are the one that is organizing christmas, how do you do that?

a) Ne spremenim nič, tradicije moramo upoštevati. / I don't change anything, because you need to follow traditions.

b) Sicer se držim tradicij, vendar pa zraven dodam nove aktivnosti. / Mostly I follow our traditions, but I put in new activities.

2. V skupini vodiš projekt, tvoj predlog razburi nekaj članov. Kaj storiš? / You are leading a group project, one of your propositions upsets a couple of members. What do you do?

a) Me ne zanima, saj sem vodja. / I don't care, after all I am the leader.

b) Predlog umaknem, skupaj pa izberemo novega. / I deviate my proposition, we choose another one together.

3. Ko pride do situacije, da se nekdo, ki ga poznaš, preseli. Kako odreagiraš? / When somebody you know moves, what do you do?

a) Vse poteka normalno, življenje bo tudi brez njih teklo dalje. / Everything goes on normally, life will go on without them too.

b) Na dan selitve jih obiščem in skupaj podoživimo naše skupne trenutke. / I go to them before they move, we cherish some of our past moments together.