

Tomasz Sędzimir

TYPY OSOLOWOŚCI



Jak rozwijać **KOMPETENCJE OSOBISTE**
i lepiej **POROZUMIEWAĆ SIĘ** z ludźmi

onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Skład: w stylu Magdalena Alszer

Helion S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
onepress.pl/user/opinie/typoso
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-2361-4

Copyright © Tomasz Sędzimir 2026

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

Wprowadzenie	/5
Ukryte teorie osobowości	/9
Kontrowersja: osoba — sytuacja	/12
Stołość lub zmienność cech osobowości	/14
Rozwijanie kompetencji rozpoznawania osobowości	/16
Ustawienia fabryczne	/18
Komunikacja i budowanie porozumienia	/22
Wywieranie wpływu na innych	/24
Dwa modele rozpoznania	/26
Wskaźniki rozpoznania	/28
Praktyka rozwija intuicję	/30
Skala rozpoznania — poziomy operacyjne	/31
Temperament a osobowość człowieka	/33
Podział temperamentów w modelu Hipokratesa–Galena	/35
Rozpoznanie temperamentu	/44
Komunikacja i wywieranie wpływu z wykorzystaniem modelu Hipokratesa–Galena	/46
Uczenie ludzi z wykorzystaniem modelu Hipokratesa–Galena oraz Davida Kolba	/61
Trening temperamentu	/68
Temperamenty w pracy	/76
Temperamenty w związkach	/83
Twój profil temperamentu	/87
Ćwiczenie rozpoznawania temperamentu u innych	/91
Temperament a zaburzenia emocjonalne oraz choroby fizyczne	/93
Model Wielkiej Piątki	/95
Inne wskaźniki rozpoznawania osobowości	/125
Studium przypadków — ćwiczenie	/135
Test osobowości	/145
Trening osobowości	/155
Słowo na koniec	/207

Ustawienia fabryczne

Każdy z nas ma pewne możliwości oraz limity. W tej książce pokażę Ci, jak w dłuższym czasie wychodzić poza swoje ustawienia fabryczne — tego się można nauczyć. Nie jest to łatwe zadanie, bo trzeba przekraczać strefę komfortu, jednak późniejsze postępy wynagradzają poniesiony trud. Po pewnym czasie mózg przyzwyczai się do funkcjonowania w oparciu o nowe zachowania, a Ty zyskasz większą elastyczność adaptacyjną. Nie oznacza to, że całkiem się zmienisz lub że staniesz się „kimś innym”, kto jest „nie do poznania”. Oznacza to jednak, że przesuniesz swoje granice i będziesz się odnajdywać w nowych sytuacjach.

Osobowość jest kształtowana przez genetykę, środowisko oraz doświadczenia życiowe. Nasz mózg jest w stanie tworzyć nowe komórki nerwowe oraz połączenia synaptyczne niezależnie od tego, w jakim wieku jesteśmy³. Hipokamp i jądra podstawy, czyli dwa obszary, w których nowe neurony tworzą się przez całe życie, pełnią ważną funkcję w uczeniu się czegoś nowego⁴. Możemy się zmieniać, a nauka nowych rzeczy odbywa się często nieświadomie, gdy radzimy sobie z wyzwaniami codziennego życia. Nie jesteśmy jednak skazani, aby jedynie reagować na to, co przyniesie nam los.

3 Neurogenезa i neuroplastyczność mózgu zostały udowodnione m.in. w badaniach obrazowania mózgu.

4 James W. Kalat, *Biologiczne podstawy psychologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa 2020, s. 140.

Rozwój naszej osobowości możemy kształtować w oparciu o cele, jakie przed sobą stawiamy, oraz o świadome tworzenie środowiska, w którym będziemy następnie funkcjonować. Podejmując to wyzwanie, musimy pokonać ograniczenia własnego umysłu oraz sabotujące przyzwyczajenia. Problem w tym, że preferujemy to, co już znamy — bezpieczną, sprawdzoną przestrzeń poznawczo-behawioralną. Lubimy powtarzalność, posługujemy się tymi samymi wzorcami myśli, wracamy do znanych zachowań, więc systematycznie odczuwamy podobne emocje. Z 60 000 myśli, które pojawią się jutro w Twojej głowie, aż 95% będzie powtórką z poprzedniego dnia. Jesteśmy „pozamykani w swoich umysłach”. Z tego powodu, za każdym razem, gdy zaczniesz myśleć lub działać w nowy sposób doświadczasz nieprzyjemnego uczucia, które zniechęca Cię do dalszego rozwoju⁵.

***Aby rozwijać swoją osobowość,
musisz nauczyć się działać mimo tego dyskomfortu.
Po jakimś czasie poczujesz, że nieprzyjemne odczucia słabną,
a Ty zaczniesz odnajdować się
w nowych sytuacjach.***

Zmiany rzadko zachodzą z dnia na dzień — im dłużej funkcjonowałeś w oparciu o stare wzorce zachowań, tym ciężiej będzie Ci je przekraczać. Jedno jest pewne: czekanie na gwiazdkę z nieba nic tu nie zmieni. Nikt do Ciebie nie przyjdzie i nie obdaruje Cię nowymi umiejętnościami. Okoliczności najczęściej nie zapukają do Twojego okna, zwłaszcza jeśli jest ono zamknięte na „cztery spusty”. Trzeba zaplanować działania, a następnie podjąć wysiłek w drodze do celu.

⁵ Dysonans poznawczo-emocjonalny opisywał w swoich pracach m.in. jeden z najważniejszych przedstawicieli nurtu poznawczo-behawioralnego — Maxie C. Maultsby.

Dzięki temu aktywizujesz neurony w korze mózgu, które zaczynają rozwijać między sobą sieć połączeń (za pomocą synaps). Powtarzanie zachowań utrwala formowaną strukturę, a czynności, które sprawiały Ci wcześniej trudność, stają się coraz prostsze. Wraz z nowymi nawykami pojawiają się odmienne doświadczenia. Zmieniają się Twoje przekonania, a dawne wyzwania przestają być aktualne. Przy kolejnych sukcesach zaczniesz mieć ochotę na więcej — będziesz w stanie podnieść poprzeczkę wyżej, przesunąć granicę swoich możliwości.

Najważniejsze, by uświadomić sobie swoje **mocne strony** i **zasoby osobiste**. Dzięki nim łatwiej jest Ci pokonywać trudności i zachować obrany kurs. Świadomość własnych atrybutów przydaje się za każdym razem, gdy przekraczamy strefę komfortu lub rozwijamy słabsze strony osobowości. Mamy wtedy większą siłę przebicia i wytrzymałość, by sprostać przeciwnościom losu. Z czasem nasz obraz siebie ulega zmianie, stabilizuje się, a człowiek staje się bardziej spójny wewnątrz. Cechy osobowości nabierają wyrazistości, wykształca się solidny styl zachowań.

Proces zmiany jest wspierany przez warunkowanie sprawcze, to znaczy:

***Uczymy się poprzez konsekwencje
naszych zachowań.***

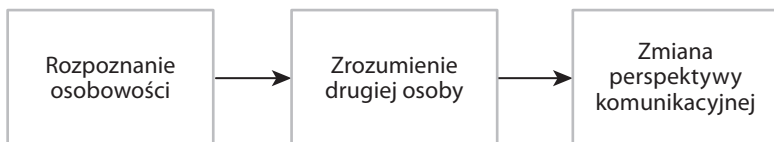
Niestety na swojej drodze nie zawsze spotykamy przychylnych ludzi, którym zależy na naszym sukcesie. Dlatego lepiej stworzyć sobie **własny system nagród i korygowania zachowań**, który będzie nas wspierać. Najważniejsze jest pozytywne wzmocnianie własnego zaangażowania i wysiłku w kierunku obranego celu — niezależnie od wyniku, który osiągamy. Szukamy wzmocnień, które na nas najlepiej działają — nagradzamy się odpoczynkiem, relaksem, wykonywaniem ulubionych czynności. Aby osiągnąć najlepsze efekty, powinniśmy również modyfikować wewnętrzne dialogi, by dostarczać sobie odpowiedniej ilości zachęcających bodźców (sami siebie chwalimy, doceniamy swoje działania, dziękujemy sobie za wytrwałość). Dzięki takiej strategii weźmiemy sprawy w swoje ręce i zyskamy niezbędną motywację wewnętrzną, aby tworzyć stabilne nawyki, które prowadzą do wymiernych rezultatów. Jeśli otrzymane rezultaty nie są dla nas satysfakcjonujące — korygujemy zachowania, podejmujemy kolejne próby i sprawdzamy, jak nam poszło. Optymalizujemy w ten sposób starsze nawyki, aby je dopasować do bieżącej rzeczywistości.

Komunikacja i budowanie porozumienia

Jest wiele zasad i technik wynoszących komunikację na wyższy poziom. Na rynku znajdziemy bogatą literaturę, szkolenia i ekspertów podkreślających, jak ważne jest aktywne słuchanie, eliminowanie barier w komunikacji czy opanowanie różnorodnych reakcji w rozmowach z innymi. Komunikacja interpersonalna jest fascynującą dziedziną wiedzy, dzięki której możemy usprawniać kontakty społeczne. Doskonalenie umiejętności w tym obszarze otwiera nowy wymiar w relacjach z ludźmi. Podnosi satysfakcję, którą czerpiemy z kontaktów międzysobowych, pomaga w nawiązywaniu relacji oraz budowaniu wzajemnego zrozumienia.

***Jeśli orientujesz się
w osobowości swojego rozmówcy,
możesz tworzyć znacznie
silniejszą więź i porozumienie.***

Jesteś w stanie zrozumieć drugiego człowieka dzięki spojrzeniu na sprawę z jego perspektywy. Szybciej dostrzegasz powody jego decyzji, obawy i motywacje, jakie nim kierują. Skuteczniej przewidujesz, jak będzie reagować w określonych sytuacjach. Z tego miejsca znacznie łatwiej będzie Ci się z nim dogadać, pogodzić rozbieżne interesy i dojść do rozwiązań typu *win-win*. Można wtedy rozmawiać o tym, co nas łączy, a nie dzieli, a to stanowi fundament dla przyszłej współpracy.



Rysunek 4.

Rozpoznawanie osobowości w kontekście komunikacji z drugim człowiekiem.

Opracowanie własne



Wywieranie wpływu na innych

A teraz wyobraź sobie, że do pokoju, w którym pracujesz w firmie, wchodzi znajomy. Nie masz z nim dobrego kontaktu, a Wasza relacja ogranicza się do wymiany zdawkowych zdań, jakie często słyszymy w miejscach pracy: „dzień dobry”, „dziękuję”, „wszystko w porządku” itd. Jaki wpływ będzie mieć na Ciebie sugestia lub prośba takiej osoby? Gdy zaproponuje, żeby poprzestawiać biurka w pokoju? Zmienić ustawienie mebli, poprzesuwać sprzęty biurowe? Jeśli odpowiada Ci obecny układ mebli i sprzętów, to najpewniej zakwestionujesz zasadność takiej propozycji.

Co się jednak stanie, jeśli do Twojego pokoju wejdzie osoba, z którą masz naprawdę świetny kontakt? Z którą lubisz rozmawiać o różnych sprawach, wymieniać się spostrzeżeniami, żartować w przerwach przy firmowym ekspresie do kawy. Czy Wasza relacja wpłynie na gotowość do poprzestawiania biurek? Chętniej rozważysz taką prośbę?

W sytuacjach, gdy nie pojawiają się inne zmienne, *aktualna relacja* jest kluczowa w wywieraniu wpływu na innych. Jakość kontaktu z drugą osobą wyznacza jej reakcje względem naszych próśb i sugestii. Jeśli więc myślisz o przekonywaniu innych do swoich racji, to podstawowe pytanie, jakie należy zadać, brzmi: jak szybko jesteś w stanie dopasować się do swojego rozmówcy, by zbudować z nim dobry kontakt? Dopiero na drugim etapie podejmujesz próbę przekonywania do swoich racji. Ten krótki proces nazywany jest *pacing-leading* i przedstawia go poniższy schemat⁶.

6 Osoby zainteresowane różnorodnymi metodami wpływu odsyłam do mojej innej książki — *Psychologia w sprzedaży. Jak prowadzić rozmowę handlową, aby zwiększyć szansę na zawarcie umowy*, Onepress, Gliwice 2022.



Rysunek 5.
Strategia *pacing-leading* —
wywieranie wpływu na ludzi.
Opracowanie własne

Rozpoznanie osobowości znacznie ułatwia dopasowanie się do drugiej osoby, a co za tym idzie — skuteczne prowadzenie jej po tematach, które chcemy zainicjować. Wynikać to będzie z wzajemności zaangażowania w daną relację i z uwagi, jaką darzą siebie rozmówcy. Są to warunki, w których sugestie czy prośby nabierają mocy sprawczej; nie zostają bez odzewu i są traktowane poważnie. Dlatego w rozdziałach poświęconych opisom konkretnych typologii będę odwoływać się do szerokiej możliwości wykorzystywania zdobytej wiedzy w procesie wywierania wpływu na ludzi.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Rozpoznawanie typów osobowości to ważna umiejętność w świecie biznesu i w codziennych relacjach międzyludzkich. Zdolność szybkiej diagnozy charakteru rozmówcy staje się kluczową kompetencją w negocjacjach, zarządzaniu zespołem, a także budowaniu skutecznych relacji zawodowych i osobistych.

Autor przedstawia dwa sprawdzone modele osobowości: klasyczny system temperamentów Hipokratesa-Galena i nowoczesny model Wielkiej Piątki. Szczegółowo opisuje techniki rozpoznawania cech charakteru, strategie komunikacji z różnymi typami osobowości i metody wywierania wpływu. Książka zawiera konkretne narzędzia do samodiagnozy, praktyczne ćwiczenia, wskazówki dotyczące rozwoju osobistego i przekraczania własnych ograniczeń.

- › Techniki komunikacji i wywierania wpływu dostosowane do typu rozmówcy
- › Metody uczenia i motywowania ludzi według ich temperamentu
- › Test osobowości z instrukcją interpretacji wyników
- › Strategie rozwoju osobistego
- › Konkretnie ćwiczenia i studia przypadku

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-2361-4



9 788328 923614

Cena: 59,90 zł