

# **Typologie podle Learyho** **interpersonálních tendencí**

# Tato typologie zahrnuje dvě dimenze:

1. Hledisko sociální pozice a uplatňování vlivu na druhé

**DOMINANCE – SUBMISE**

2. Hledisko vztahu k lidem

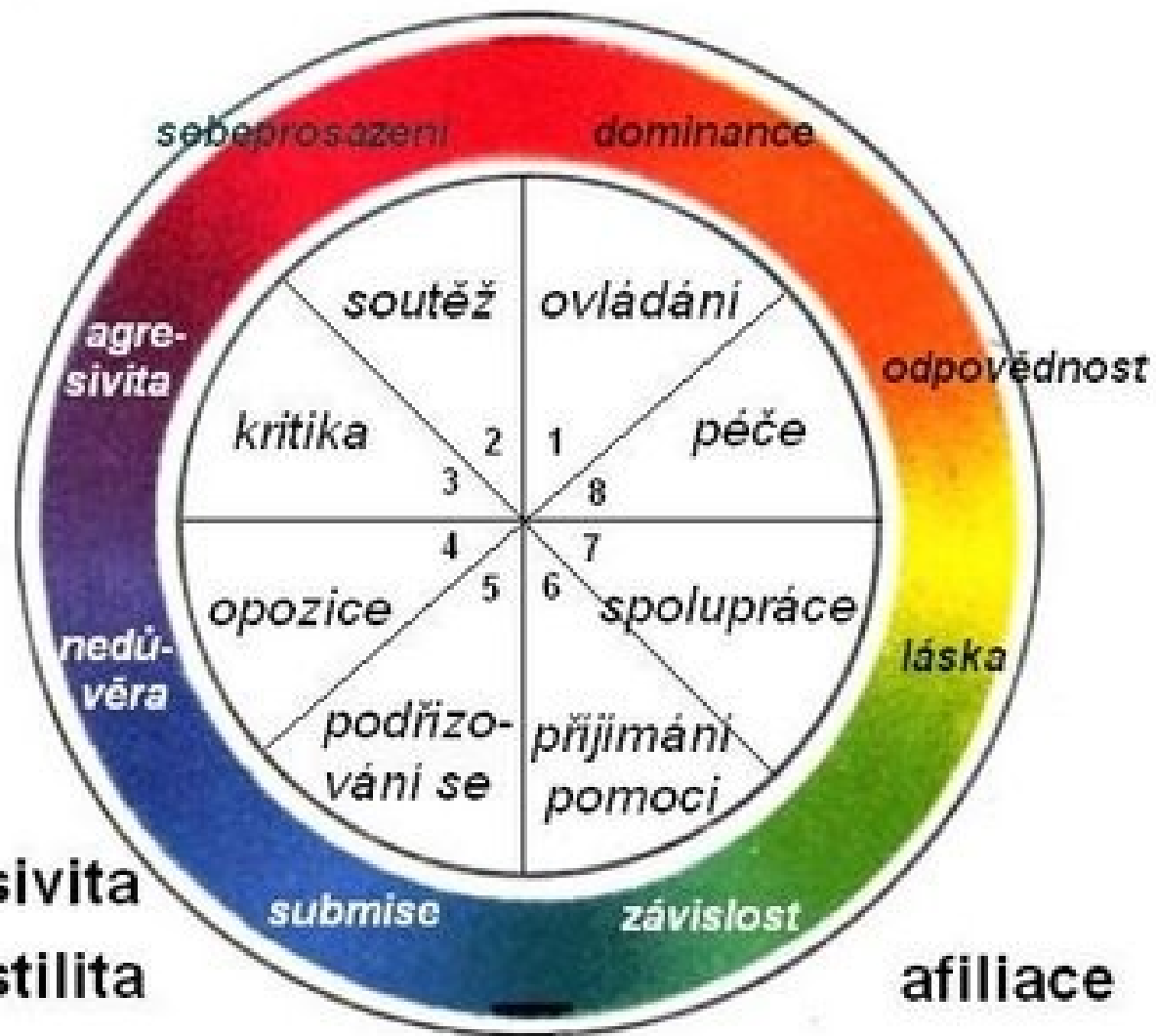
**AGRESIVITA - AFILIACE**

dominance



submisivita

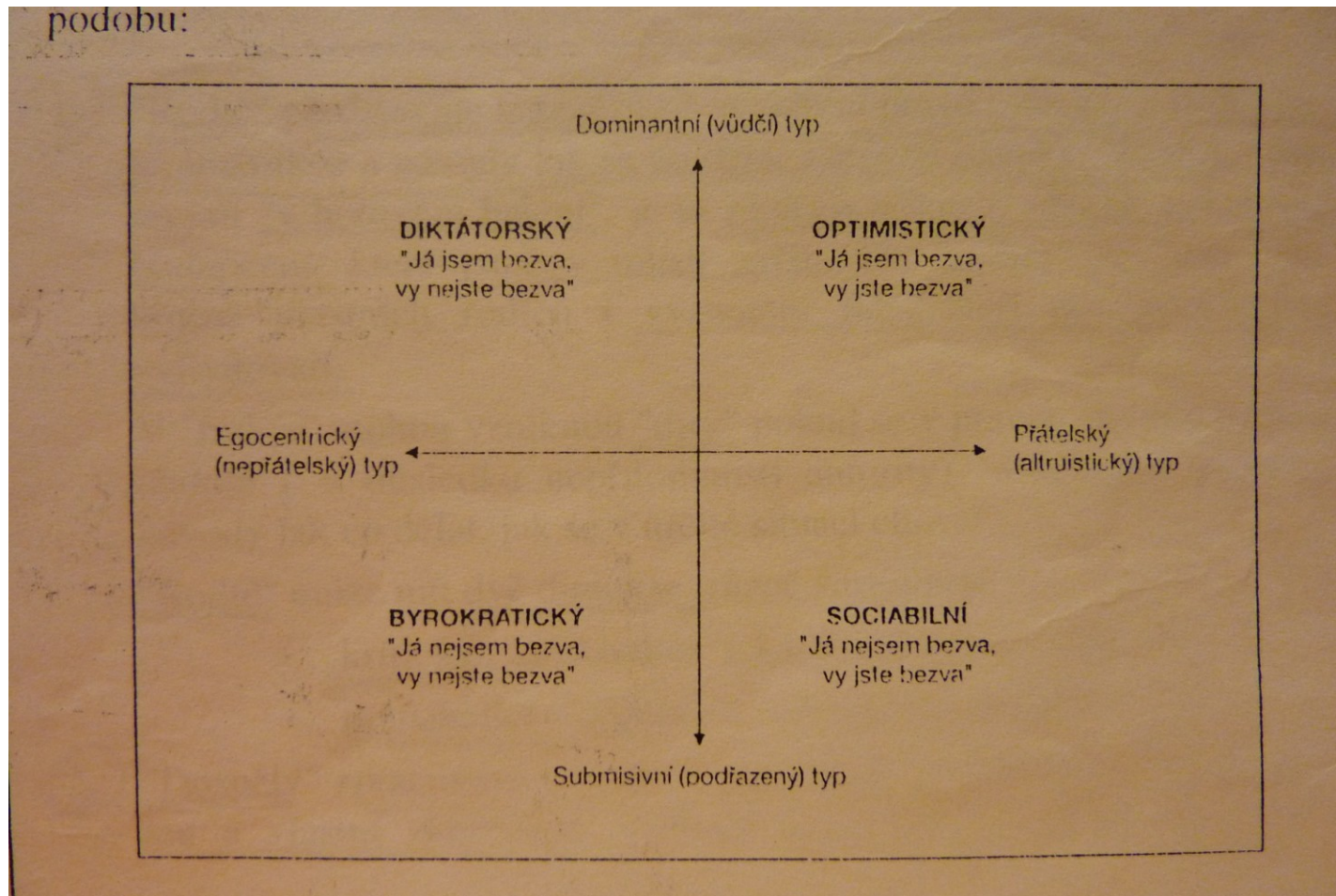
hostilita



afiliace



Tato typologie se využívá v psychologii prodeje, kde schéma dostává tuto podobu:



# Dominantní typ:

## Vlastnosti:

- touží po moci a chce být vždy první
- iniciativa
- energičnost
- nezávislost
- zaměřenost na cíl

# Submisivní typ:

## Vlastnosti:

- závislost, nerozhodnost
- nedostatek sebevědomí, ochota být veden
- vyhýbání se konfrontacím,
- snaha přizpůsobit se druhým  
(konformismus)
- pasivita

# Altruistický typ:

## Vlastnosti:

- starost o druhé
- citlivost k potřebám druhých
- orientace na druhé
- citlivost
- spolupráce



# Egocentrický typ:

## Vlastnosti:

- nedostatek ohledu k druhým
- soustředěnost na sebe
- lhostejnost k druhým
- odpor ke spolupráci
- orientace na sebe
- necitlivost k druhým

Uvedené poznatky můžeme shrnout do tabulky:

|                     |                     | Vztah<br>k sobě | Vztah<br>k druhým |                   |
|---------------------|---------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| <b>Přátelský</b>    | <b>Optimistický</b> | +               | +                 | <b>Dominantní</b> |
|                     | <b>Sociabilní</b>   | -               | +                 | <b>Submisivní</b> |
| <b>Egocentrický</b> | <b>Byrokratický</b> | -               | -                 |                   |
|                     | <b>Diktátorský</b>  | +               | -                 | <b>Dominantní</b> |