



Katedra Automatyki, Wydział Elektroniki,
Automatyki, Informatyki i Elektroniki

AKADEMIA GÓRNICZO-HUTNICZA
IM. STANISŁAWA STASZICA W KRAKOWIE



Sekrety wpływu osobowości na proces negocjacyjny oraz reakcje człowieka w różnych sytuacjach.

**Rozpoznawanie potrzeb osobowości
i ich wykorzystywanie w negocjacjach.**

WYKŁAD

Dr Adrian Horzyk

E-mail: horzyk@agh.edu.pl Gramatyka 8a, paw. D13/p.325

Web: <http://home.agh.edu.pl/~horzyk>



Zrozumienie i reagowanie na potrzeby innych ludzi traktowane jest jako jeden z osobniczych przejawów inteligencji i niezbędne w procesie negocjacyjnym

Ludzi zwykle łączą wspólne pasje, upodobania, cele, marzenia, misje oraz podobny sposób bycia, odbierania otaczającego ich świata i inne podobieństwa wynikające z ich fizjologii, osobowości, inteligencji oraz ducha.





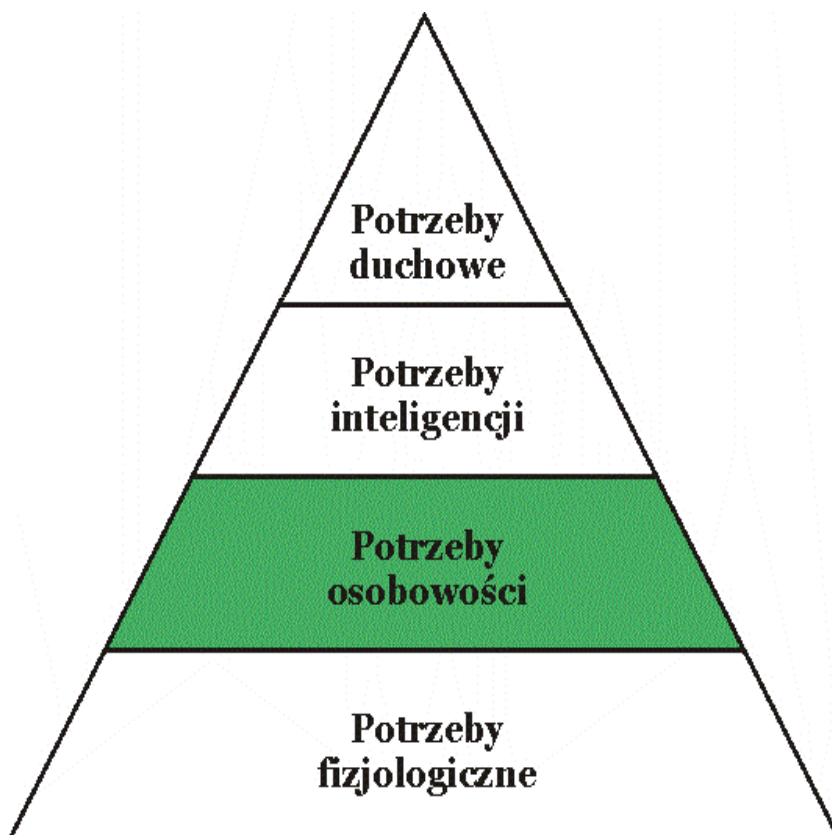
Zrozumienie i zgoda umożliwia kooperację oraz przyspieszenie realizacji wspólnych celów i marzeń...

Chcąc skutecznie i efektywnie negocjować warto pamiętać o konieczności rozpoznawania potrzeb negocjujących stron, gdyż ich zaspokojenie zbliża do porozumienia. Umiejętność szukania możliwości porozumienia oraz dochodzenia do zgody jest ważnym aspektem inteligencji i podstawą sztuki negocjacji.

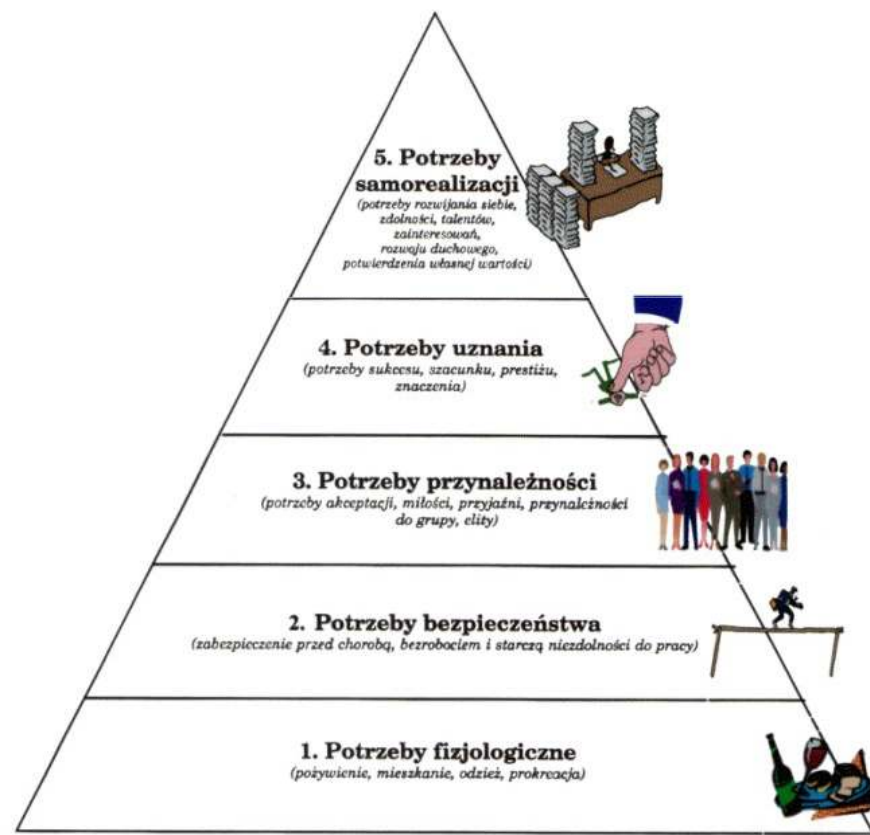


Hierarchie potrzeb ludzkich

W literaturze można znaleźć wiele różnych hierarchii potrzeb.



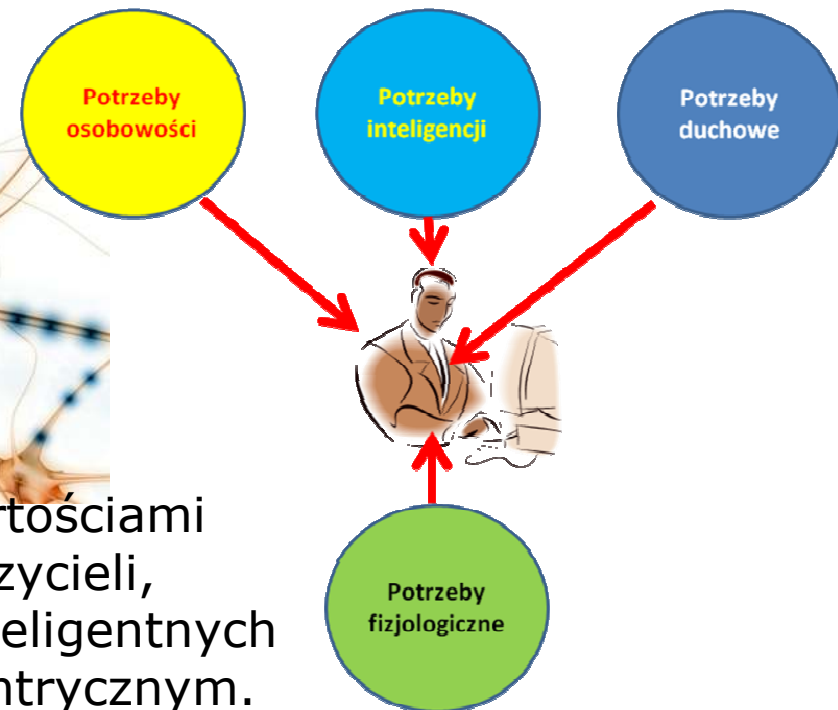
Hierarchia potrzeb stosowana w tym wykładzie



Piramida potrzeb człowieka [A. Maslow]

Etymologia stosowanej hierarchii potrzeb

- **potrzeby fizjologiczne** – związane ze specyficzną konstrukcją i budulcem naszego ciała.
- **potrzeby osobowości** – związane wg pewnych teorii biopsychologicznych ze specyficzną budową mechanizmów transmisji sygnałów w naszym mózgu: ilością, rodzajem i proporcjami różnych neurotransmiterów i receptorów postsynaptycznych.
- **potrzeby inteligencji (kojarzenia)** – związane z budową i ze stopniem skomplikowania mózgu, szczególnie kory mózgowej i centrów kojarzeniowych, tj. hippokamp.
- **potrzeby duchowe** – związane wartościami przekazywanymi od rodziców, nauczycieli, bądź będące wynikiem własnych inteligentnych konkluzji bądź pozostawaniu egocentrycznym.





Rozpoznawanie potrzeb osobowości

Potrzeby osobowości można dosyć łatwo rozpoznać śledząc zachowania:

- **werbalne**, tj. sposób wysławiania się, używane słowa, zwroty, stosowane frazy, fleksję, sposób budowy zdań,
- **niewerbalne**, tj.: mimikę sposób zachowania, ubierania, jeżdżenia, środowisko domowe.



Zaspokajanie potrzeb osobowości

Potrzeby osobowości można zaspokajać zwykle tanim kosztem.

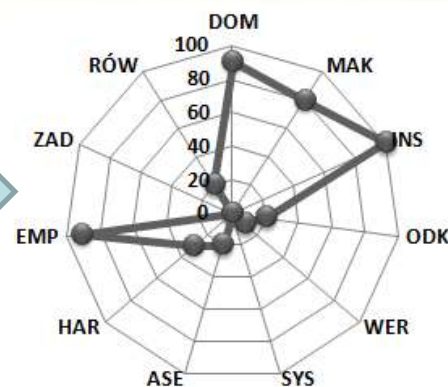
Zaspokajanie potrzeb osobowości sprowadza się często do zastosowania odpowiedniej formy wypowiedzi, odpowiedniego sposobu przedstawienia lub zaproponowania pomysłu lub rozwiązania, odpowiedniego sposobu prowadzenia dyskusji, odpowiedniego doboru słów, zwrotów w trakcie własnej wypowiedzi, stosowania odpowiednich pytań itp. – tak żeby wywoływać u rozmówcy pozytywne reakcje osobowości zamiast negatywnych.

Taki sposób zaspokajania potrzeb może być często alternatywą lub suplementem do zaspokajania innych bardziej kosztownych potrzeb, co z punktu widzenia handlu i negocjacji ma niebagatelne znaczenie.

Dostarczając klientowi satysfakcji na poziomie jego osobowości sprawia, iż klient nie będzie tak bardzo dążył do usatysfakcjonowania w inny sposób, np. przez zdobycie większych rabatów.

Jak rozpoznać osobowość rozmówcy obserwując jego przejawy lingwistyczne?

Mierzenie intensywności składowych osobowości (typów osobowości)



Nie wiemy, co myśli i jaki jest typ jego osobowości



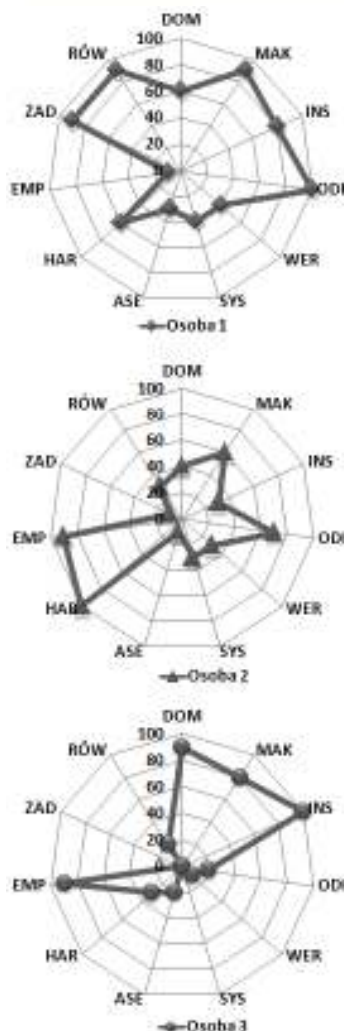
Możemy jednak tak zaplanować algorytm, żeby obserwując działania użytkownika rozpoznać typ jego osobowości

Wiemy co robi i jak reaguje na podawane mu informacje

Typologia osobowości

12 typów osobowości (grup zachowań)

Dominujący (DOM)
 Maksymalista (MAK)
 Inspirujący (INS)
 Odkrywczy (ODK)
 Weryfikujący (WER)
 Systematyczny (SYS)
 Asekuracyjny (ASE)
 Oszczędny (OSZ)
 Harmonijny (HAR)
 Empatyczny (EMP)
 Zadaniowy (ZAD)
 Równoważący (RÓW)



Dla każdego typu osobowości można wyróżnić:

- ✓ Opis charakterystycznych grup zachowań i reakcji
- ✓ Sposób lingwistycznego rozpoznawania i klasyfikacji
- ✓ Sposób niewerbalnej klasyfikacji typów
- ✓ Charakterystyczne słowa, zwroty, frazy i fleksja
- ✓ Sposoby pozytywnego oddziaływania
- ✓ Zachowania, których warto unikać
- ✓ Konflikty osobowości
- ✓ Typy złożone

Typ Dominujący (DOM)



Lubi: dominować, kontrolować, rządzić, zarządzać, prowadzić, sterować, kierować, wybierać, podejmować suwerenne decyzje również w imieniu innych. Lubi rzeczy oryginalne, nietknięte, z pierwszej ręki. Lubi być proszony, pytany i kiedy mu się dziękuje. Lubi wyrażać swoje zdanie i opinie.

Nie lubi: krytyki jego zdania, opinii, wyborów, decyzji i postanowień; rozkazów, nakazów, zakazów, poleceń, radzenia mu, zależności, podporządkowania.

Chce być: niezależny, nieskrępowany, nie znosi manipulacji nim.

Reaguje: przekornie, buntem, odmową, zaprzeczeniem, wycofaniem się lub innym wyborem, gdy jest niewłaściwie traktowany (zwykle przez innego DOM); zaś gdy właściwie traktowany, łatwiej okazuje łaskę, pomoc i hojność.

Często mówi: *ja, mój, my, nam, myślę, uważam, według mnie, moim zdaniem, według mojej opinii, masz rację, (nie) zgadam się z tobą, (nie) chcę, (nie) potrzebuję, zdecydowałem, wybrałem, kontrolować, sterować, prowadzić, kierować, programować, zamawiać, rekomendować, polecać, niezależny, oryginalny, nowy (w sensie nietknięty) oraz inne zwroty i określenia dotyczące podjętych wyborów i decyzji oraz wyrażania własnego zdania na jakiś temat itp.*

Typ Maksymalista (MAK)



Lubi: dążyć do ekstremalnych, unikalnych, pełnych ferworu rzeczy, właściwości, działań i uczuć, stawiać sobie ambitne cele, wysoko poprzeczkę (zwykle spóźnia się i nie wyrabia na czas), optymizm, wspaniałe wizje i cele.

Nie lubi: przywiązywać wagę do drobiazgów, pesymistów.

Chce być: naj-... w różnych dziedzinach życia, osiągnięciach, miejscach i celach.

Reaguje: niechęcią, znudzeniem i odrzuceniem, gdy ktoś męczy go jego zdaniem nieistotnymi szczegółami, drobiazgami itp.

Funkcja: ten typ osobowości potęguje działanie pozostałych typów osobowości.

Często mówi: *duży, więcej, większy, super, wspaniały, ogromny, maksymalny, szybki, mocny, lepszy, wielki, wysoki, wyżej, przymiotniki i przysłówki w stopniu wyższym i najwyższym; wszelkiego rodzaju superlatywy rozpoczynające się od naj-, hiper-, super- oraz inne określenia odnoszące się do ekstremów; zwroty wyrażające optymizm i dążenie do trudnych celów: nie ma problemu, uda się, poradzę sobie, osiągnę, zrobi się itp.*

Typ Inspirujący (INS)



Lubi: szukać i odnajdywać inspirację w nowych, niecodziennych, ciekawych rzeczach, właściwościach, działaniach, aranżacjach, układach, asocjacjach, systemach, relacjach, uczuciach, zachowaniach, pomysłach i koncepcjach; inspirować i zaskakiwać innych; spontaniczność, niespodzianki.

Nie lubi: usystematyzowanego sposobu bycia i działania, stereotypów, ustalonych sekwencji, reguł i sztywnych planów, braku inspiracji w otaczającym go otoczeniu, domu, pracy, zadaniach do wykonania itp.

Chce być: nieskrępowany, spontaniczny, kreatywny, wolny od sztywnych reguł.

Reaguje: intuicyjnie, spontanicznie, kreatywnie, ma zwykle wiele pomysłów.

Często mówi: *pomysł, idea, niespodzianka, zagadka, sekret, tajemnica, niespodziewany, nieznany, nowy, rewolucyjny, inspirujący, zainspirować, godny uwagi, niesamowity, fantastyczny, ciekawy, interesujący, czarujący, magiczny, dziwny, zagadkowy, tajemniczy, marzyć, wymyślić; jakby tak, co to masz, co to takiego, pokaż mi to, skąd to wziąłeś, skąd to masz, to jest ciekawe, gdzie to kupiłeś itp.*

Typ Odkrywczy (ODK)



Lubi: odkrywać, dotykać, obserwować, słuchać, oglądać, próbować, penetrować, integrować, sprawdzać nowe, nieznane, zagadkowe, tajemnicze lub niezrozumiałe rzeczy, właściwości, działania, relacje, zachowania itp. oraz dyskutować, rozmawiać i prowadzić rozważania na temat takich rzeczy.

Nie lubi: nudzić się oraz braku możliwości odkrywania czegoś nowego i ciekawego w swoim otoczeniu i pracy.

Chce być: z ciekawymi ludźmi, w ciekawych miejscach i sytuacjach, gdzie może wciąż coś odkrywać i poznawać.

Funkcja: Ten typ rozbudza i wspiera rozwój inteligencji kognitywnej.

Reaguje: zmianą środowiska lub pracy, gdy nie dzieje się nic ciekawego i odkrywczego w jego otoczeniu; bardzo dużo pyta i dopytuje się.

Często mówi: *ja, dlaczego, odkryć, wyjaśnić, sprawdzić, porównać, rozpoznać, sklasyfikować, zrozumieć, relacje, związki, powiązania, zależności, powody, przyczyny, skutki, nowy, nieznany, niezwykły, ciekawy, interesujący, relacje, badać; zagadka; chciałbym zapytać, możesz mi wyjaśnić, chciałbym zrozumieć, powiedz mi jak itp.*

Typ Weryfikujący (WER)



Lubi: kontrolować jakość i adekwatność; rozróżniać, odróżniać, porównywać, klasyfikować, weryfikować rzeczy, właściwości, działania i relacje oraz kontrolować, sprawdzać, znajdować różnice, niezgodności, sprzeczności, uchybienia, braki, niekompletność, pomyłki, wady i błędy; mówić o swoich spostrzeżeniach, co często odbierane jest jako krytyka, przycinki itp.

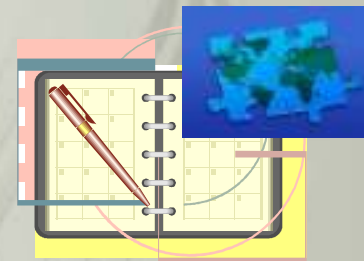
Nie lubi: lekceważenia jego krytycznych uwag i spostrzeżeń.

Chce być: doceniony za swoje krytyczne uwagi i spostrzeżenia; konsekwentny, dokładny i prawdomówny.

Reaguje: konfrontacyjnie, jeśli nie jest wysłuchany i jego uwagi nie są traktowane poważnie lub są lekceważone czy odrzucane; łatwo neguje.

Często mówi: *nie, błąd, pomyłka, wada, dziura, niedokładność, krzywe, nierówne, zepsute, niedbałe, różnica, nieprecyzyjny, jakość, opuszczono, popatrz, spójrz, przyjrzyj się, porównaj, zweryfikuj, sprawdź, zwróć uwagę, naprawić, poprawić, posprzątać, sprostować, wyprostować i inne określenia mające na celu zwrócić uwagę na pewne niedoskonałości albo przywrócić lub doprowadzić do poprawnego stanu rzeczy lub działań.*

Typ Systematyczny (SYS)



Lubi: systematyzować, organizować, porządkować, sortować, klasyfikować, formować, układać coś w jakimś porządku, np. sekwencji lub chronologii; wyliczać, planować, sporządzać harmonogramy, reguły postępowania, normy, standardy, modele itp.

Nie lubi: nieuporządkowania, braku systematyczności, nie dotrzymywania terminów, niezaplanowanego działania, działać bez zaplanowania i przygotowania wszystkiego.

Chce: najpierw planować, a dopiero potem przystępować do działania.

Reaguje: sprzeciwem, gdy mu ktoś nagle zmienia jego plany lub gdy nie ma czasu na zaplanowanie działań.

Często mówi: *na początku, po pierwsze, po drugie, po trzecie, ..., na końcu, w końcu, teraz, najpierw, później, wcześniej, miejsce, czas, porządek, nieporządek, bałagan, zaplanować, ustalić, posortować, uporządkować, ułożyć, systematyzować, grupować, klasyfikować, poziom, krok, chronologicznie, po kolei, w kolejności, na czas, o godzinie, o której, umówić się (w odniesieniu do miejsca lub czasu); rozpocząć od, zakończyć na, w jakim miejscu, gdzie itp.*

Typ Asekuracyjny (ASE)



Lubi: asekurować, zabezpieczać, ubezpieczać, otrzymywać gwarancje i zapewniać ochronę; prewencję, ostrzeganie przed niebezpieczeństwami, zagrożeniami i ryzykiem; przewidywać trudności, problemy i zagrożenia.

Nie lubi: lekceważenia jego ostrzeżeń, braku gwarancji i możliwości asekuracji.

Chce być: zawsze ubezpieczony, zabezpieczony i mieć awaryjne plany działania „tak na wszelki wypadek”, „na czarną godzinę”.

Reaguje: domaga się gwarancji, pyta o możliwości ubezpieczenia, szuka „dziury w całym”.

Często mówi: *ale, problem, uważaj, niebezpieczeństwo, zagrożenie, ryzyko, zaufany, (nie)bezpieczny, (nie)zabezpieczony, (nie)ubezpieczony, asekurować, gwarantować, gwarancja, pewny, pewność, sprawdzony, sprawdzić, przewidywać, rozważny, roztropny, ostrzegać, przestrzegać, alarm; być pewnym czegoś, otrzymać gwarancje, czy dają państwo na to gwarancję, czy można towar zwrócić, ile lat gwarancji itp.*

Typ Oszczędny (OSZ)



Lubi: oszczędzać, utylizować, ekonomiczność, nierozrzutność, eksploatować i ponownie wykorzystywać zasoby, kupuje takie rzeczy, które będzie można wykorzystywać ponownie i dzięki temu zaoszczędzić na ponownych zakupach.

Nie lubi: braku oszczędności, rozrzutności, nie wykorzystywania możliwości lub zasobów do końca, pozostawiania resztek, niewykorzystanych odpadów, najlepiej, żeby odpadów i nieużytków w ogóle nie było.

Chce być: oszczędny, nierozrzutny i chce, żeby jego otoczenie i świat też tak wyglądało

Reaguje: oburzeniem na rozrzutność i marnotrawstwo, napomina osoby rozrzutne i marnotrawne, wskazuje na możliwość lub konieczność wykorzystania posiadanych zasobów lub możliwości do końca. Może być nawet skąpy i mieć węża w kieszeni, ale nie jest to normą dla tego typu.

Często mówi: *oszczędny, oszczędnie, oszczędzać, ekonomicznie, ponownie wykorzystać, przetworzyć, odzyskać coś z czegoś, zaadaptować (to co jest), nie zostawiać resztek, odpadów, zutylizować itp.*

Typ Harmonijny (HAR)



Lubi: dążyć do harmonii, ugody, łagodzenia, godzenia się, symbiozy pomiędzy rzeczami, ludźmi i działaniami; dostrajanie i dopasowywanie do sytuacji, rzeczy i ludzi nawet kosztem pewnej straty lub niedogodności.

Nie lubi: wyrażać swojego zdania, jeśli może być kontrowersyjne i prowadzić do kłótni; mówić „nie”, odmawiać, sprzeciwiać i zaprzeczać.

Chce być: w zgodzie i harmonii z innymi.

Reaguje: ściemnianiem, zmiękczeniem, zdrabnianiem, „*mydleniem oczu*”, załatwianiem „*w białych rękawiczkach*”, „*owijaniem w bawełnę*”, unika konfliktów nawet pewnym kosztem (ustępstwo, strata) lub stosując kłamstwo, ściemnianie lub wymówki albo pokazując zależność decyzyjną od innych osób, dużo się uśmiecha i przytakuje niezależnie od tego czy się zgadza z rozmówcą.

Często mówi: *tak, dobrze, zgadzam się, niech tak będzie, nie ma problemu, potwierdzam, przyjdę, zrobię, mało, troszeczkę, delikatnie, niedużo, prawie, lekko, chyba, prawie* i inne wtrącone słowa, poprzedzające w mowie jakąś trudną do wypowiedzenia dla nich kwestię; używa wiele zdrobnień i zmiękczeń celem załagodzenia konfliktowych lub kontrowersyjnych spraw lub sytuacji, np. *pieniążki, fakturkę, problemik, mały dług; „święty spokój”*.

Typ Empatyczny (EMP)



Lubi: słuchać i wczuwać się myśli i uczucia innych; rozmawiać, pogadać, spotkania towarzyskie; odsłaniać siebie, swoje intencje przed innymi oczekuje tego samego od innych; zwierzać się, zwierzenia innych.

Nie lubi: gdy ktoś nie ujawnia swoich intencji, nie odsłania się, nie daje się poznać, gdy nie może kogoś „rozgryźć”; od razu przechodzić do sedna sprawy.

Chce być: rodzinny, osobisty, wrażliwy, czuły i empatyczny.

Reaguje: delikatnie, wrażliwie, czule, próbując przewidywać reakcje innych; jest osobisty, szybko przechodzi na „ty”, zależy mu na szybkim zbliżeniu.

Często mówi: *miły, dzieci, rodzina, pies, piesek, kot, kotek, rybki, konik i inne zwierzęta domowe, zranić, ty, dla ciebie, o tobie, wy, dla was, o was, cierpienie, nieprzyjemny, dlaczego, intencje, powód, przyczyna, zwierzyć, otworzyć serce, odsłonić, ujawnić, ponieważ, dlatego bo, gdyż, bo, żeby, ażeby, sympatyczny, osobisty, kondolencje, współczuję, rozumiem; przykro mi, powiedz mi o [swoim problemie], jak się masz, chciałbym cię zrozumieć oraz stosuje wiele osobistych wtrąceń, dygresji; stosuje też zdrobnienia celem zmniejszenia dystansu: słówko, chlebuś, bułeczki, maselko, synuś, braciszek, imiona: Aniu, Madziu, Basiu zwracając się do kogoś itp.*

Typ Zadaniowy (ZAD)



Lubi: od razu przechodzić do wykonania zadań, sedna sprawy, meritum problemu, mówić na temat, rzeczowo; szybko przechodzić do konkluzji, zakończyć jedno zadanie przed przystąpieniem do następnego, zachować dystans.

Nie lubi: dygresji, osobistych wtrąceń, tracenia czasu na mówienie o swoich intencjach, szybkich zbliżeń do innych osób; gdy ktoś owija w bawełnę, męczy go rozwlekane mowy, dygresje, osobiste wtrącenia, owijanie w bawełnę, a nawet nadmierna uprzejmość.

Chce być: konkretny, rzeczowy, skupiać się nad merytoryczną stroną problemu lub zadania.

Reaguje: pospieszaniem, zniecierpliwieniem, gdy ktoś nie mówi na temat.

Często mówi: *zadanie, sprawa, praktycznie, konkretnie, dokładnie, sedno, istota, meritum, jądro, kwintesencja, rdzeń, konkluzja, szybko, szybciej, przyspieszyć, pospieszyć, efektywnie, skończyć, zakończyć, dokończyć, zamknąć, załatwić, z głowy, przerywać; co masz (konkretnie) na myśli, o co ci (dokładnie) chodzi, przejdź do sedna sprawy, przejdźmy do meritum, nie przerywaj mi, chcę skończyć, chcę to mieć już z głowy itp.*

Typ Równoważący (RÓW)



Lubi: równoważyć, kalibrować, ważyć, justować, porównywać, odmierzać, dzielić równo i utrzymywać rzeczy w równowadze; rozsądzać, rozstrzygać, stosować zasady, reguły i regulaminy, które uznał za sprawiedliwe lub dobrze zrównoważone; równouprawnienie, sprawiedliwość.

Nie lubi: niesprawiedliwości, braku równowagi lub równości; braku możliwości wyważenia, wyrównania, porównania i rozsądzenia.

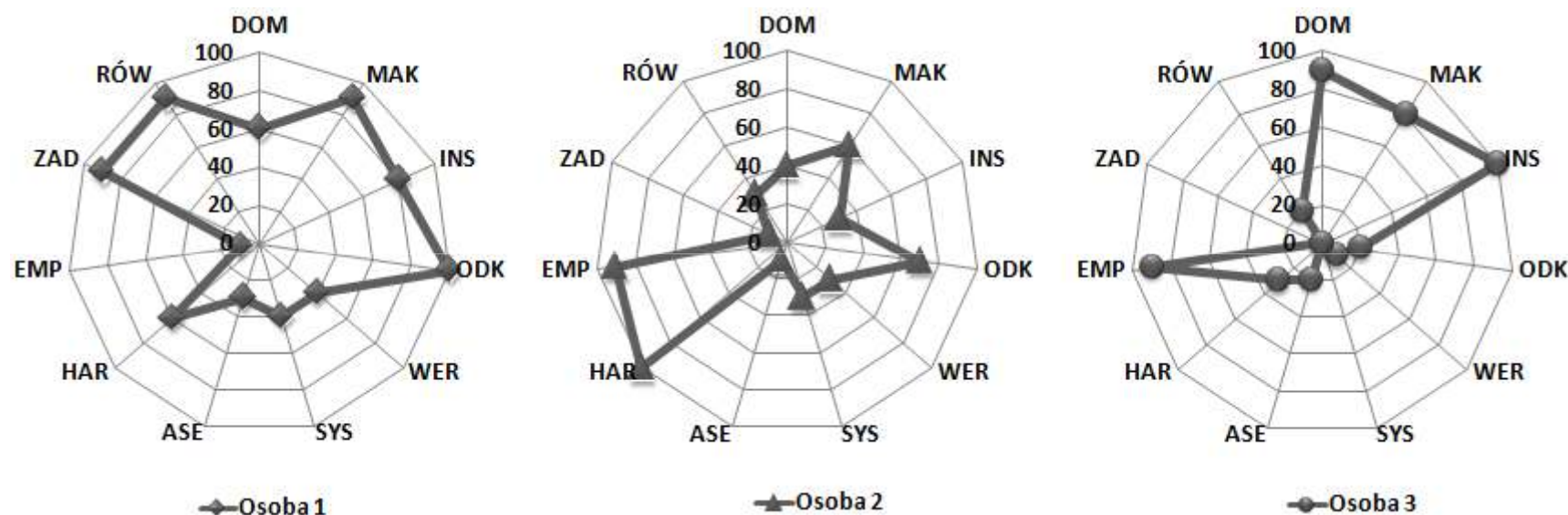
Chce być: sprawiedliwy, konsekwentny.

Reaguje: bardzo konsekwentnie, samokrytycznie, odnosząc się do sprawiedliwości i równowagi.

Często mówi: *równowaga, przeciwwaga, przewaga, sprawiedliwość, kompensata, rekompensata, zrekompensować, odwdzińczyć się, oddać, spłacić, zwrócić, dokładnie oceniać, mierzyć, ważyć, szacować lub opisywać, kalibrować, porównać, wyrównać, właściwie, uczciwie, sprawiedliwie, reguła, zasada, prawda, konsekwentny, konsekwencje, równo itp.*

Złożone typy osobowości

Osobowość każdego człowieka można opisać przez złożenie intensywności różnych typów podstawowych:



Można też wyszczególnić typy złożone, tj.:

Rywalizujący (RYW), który jest złożeniem Maksymalisty i Dominującego.

Wizjoner (WIZ), który jest złożeniem głównie Inspirującego i Maksymalisty.

Można rozważać bardzo wiele różnych kombinacji nadając im pewne nazwy...

Intensywność typów osobowości oraz intensywność potrzeb



Intensywność typów osobowości może być lingwistycznie mierzona na kilka sposobów:

- ✓ poprzez mierzenie częstotliwości występowania charakterystycznych słów, zwrotów i fraz
- ✓ ważenie w/w słów, zwrotów i fraz
- ✓ badanie fleksji i konstrukcji zdaniowych
- ✓ kontekst wypowiedzi i źródła odniesienia

Niektóre słowa, zwroty, frazy, fleksja i konstrukcje zdaniowe mogą równocześnie ujawniać kilka typów osobowości.



Jak rozpoznać przejawy osobowości od zachowań płynących z inteligencji, tj. z działań zamierzonych?

Bardzo trudno jest uzyskać sensowną odpowiedź dotyczącą powodów postępowania pod wpływem osobowości.

Na przykład jak wyjaśnić:

- dlaczego (nie) lubimy samodzielnie wybierać lub podejmować decyzje?
- dlaczego (nie) lubimy mieć wszystko uporządkowane?
- dlaczego (nie) staramy się wczuć w sytuację innych?
- dlaczego (nie) lubimy spontaniczne zachowanie pod wpływem inspiracji?
- dlaczego (nie) unikamy kłótni i (nie) lubimy harmonię?

Jeśli jakiś rodzaj postępowania jest wywołany przez reakcje osobowości, zwykle nie uzyskamy sensownego uzasadnienia lub odpowiedź w stylu: *„bo po prostu taki/taka już jestem”* *„po prostu lubię to”* itp.

Jeśli natomiast jesteśmy w stanie uzasadnić swoją odpowiedź lub sposób postępowania i wskazać powody, dla których właśnie tak postępujemy, wtedy opisywana reakcja płynie z inteligencji i świadomego wyboru.

Wpływ inteligencji na osobowość

Małe dzieci reagują na wszelkie sytuacje pod wpływem swojej osobowości i fizjologii oraz potrzeb z nich wynikających. Widać u nich wiele entuzjazmu.

Większe dzieci w trakcie rozwoju ich inteligencji, stopniowo uświadamiają sobie, iż pewne swoje reakcje warto kontrolować, temperować, wzmacniać lub modyfikować – wtedy powstają pierwsze inteligentne reakcje, które mogą być inne niż te, które wynikają z ich osobowości.

Inteligentnie spreparowane reakcje i działania mogą nie być takie przyjemne i miłe dla ich wykonawcy, gdyż często stoją w sprzeczności z naturalnymi dla danego człowieka przejawami jego osobowości.

Inteligentni dorośli ludzie często modyfikują swoje działania i reakcje pod wpływem otoczenia oraz swojego doświadczenia wskazującego im na to, co się opłaca, nie opłaca, co warto lub nie warto zrobić lub nie zrobić w danej sytuacji. Jeśli wiele działań i reakcji jest wykonywanych na przekór własnej osobowości, zwykle wpływa to na utratę entuzjazmu, wigoru i przyjemności z działania, pracy, życia itp. Inteligencja może też współdziałać z osobowością oraz wpływać na odnajdywanie zadowolenia i spełnienia bardziej wzniosłych potrzeb...

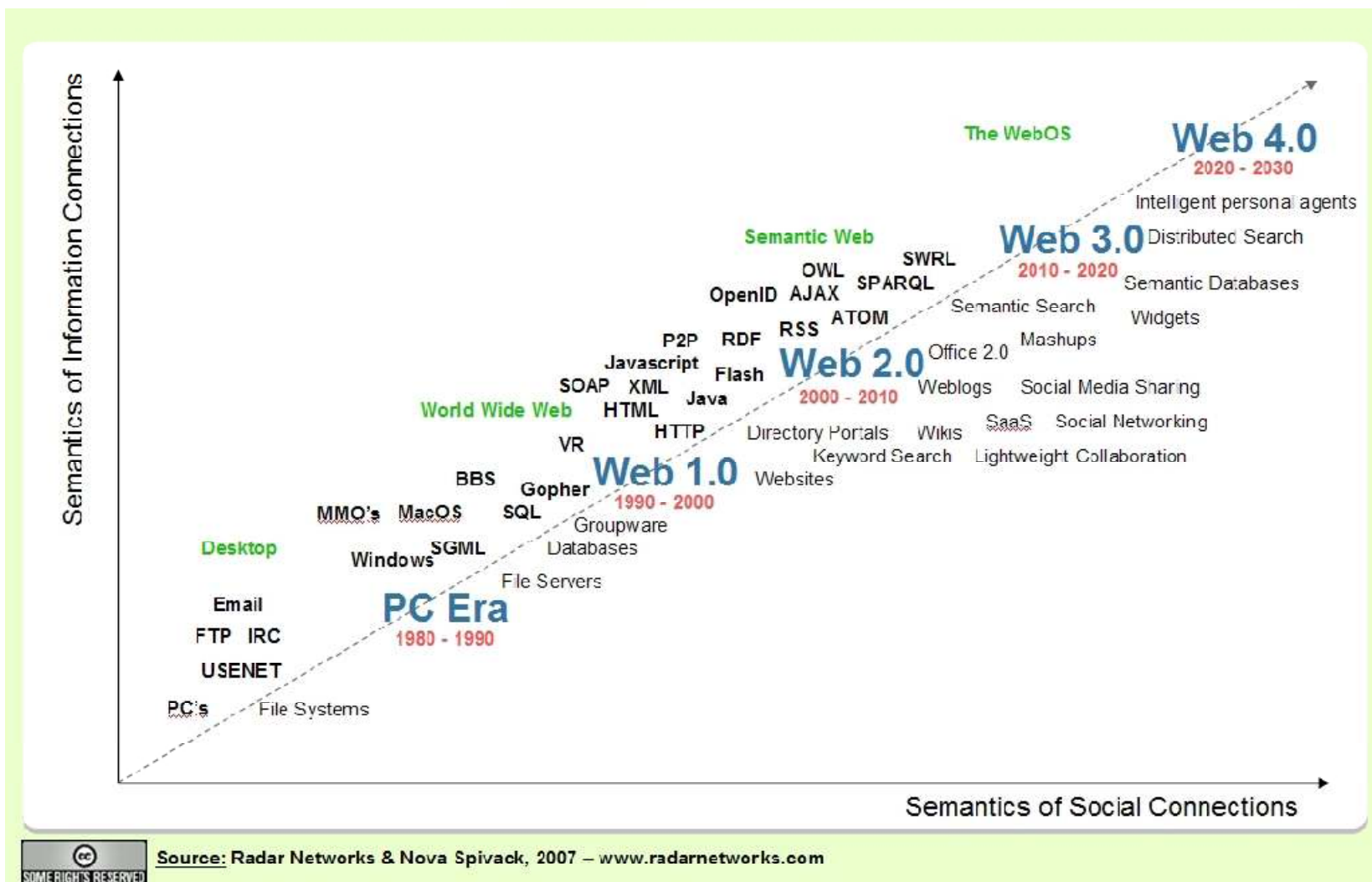


Inteligencja może imitować, zastępować, wzmacniać lub temperować osobowość

PRZYKŁAD: Osoba **niesystematyczna** może sobie dzięki działaniu swojej inteligencji (na podstawie pewnych skojarzeń) uświadomić, iż systematyzowanie pewnych rzeczy lub działań może umożliwić lub przyspieszyć realizację jej celów, marzeń lub zamierzeń. Wobec tego będzie porządkować pewne rzeczy, mimo iż nie sprawia jej to satysfakcji. Natomiast to, że takie zachowanie nie wynika z jej osobowości, można rozpoznać na podstawie tego, iż występuje ono tylko w pewnych sytuacjach, a nie jest charakterystyczne dla większości. Na przykład człowiek systematyzuje pewne ważne dla siebie sprawy, ale w innych sytuacjach tej systematyzacji zupełnie nie widać.

Natomiast osobnik **systematyczny** (z charakteru) będzie wszystko najpierw porządkować, a dopiero później przechodzić do działania. Oczywiście będzie tak działał za wyjątkiem sytuacji, kiedy inteligencja zablokuje charakterologiczną systematyczność w pewnych sytuacjach, w których będzie ona bezcelowa lub szkodliwa (np. w sztuce, poezji).

Przewidywany rozwój Internetu oraz inteligentnych technologii internetowych



Czy w przyszłości każdy z nas będzie miał swojego cybernetycznego agenta?

Przewiduje się, iż w niedalekiej przyszłości każdy z nas może mieć swojego cybernetycznego agenta, który **znając nasze potrzeby** za pośrednictwem Internetu i technologii internetowych załatwi za nas podstawowe sprawy...

znający nasze
preferencje,
potrzeby,
interesy...



Z kim rozmawiam?

Test Turinga ma za zadanie określić, czy zdolność posługiwania się językiem naturalnym przez maszynę wyposażoną w algorytmy sztucznej inteligencji są na tyle zaawansowane, iż człowiek nie będzie w stanie rozróżnić, czy rozmawia z człowiekiem, czy z maszyną.

Jak dotąd żaden system sztucznej inteligencji nie zaliczył tego testu. Na twórcę takiego systemu AI, któremu uda się skutecznie zmylić wszystkich sędziów czeka **nagroda Loebnera** (100 000USD).



Przykłady, publikacje, prezentacje i aplikacje komputerowe...

Przykłady, prezentacje i aplikacje wykorzystujące podaną typologię dostępne są na stronach internetowych:

<http://home.agh.edu.pl/~horzyk/ahpublikacje.html>

<http://home.agh.edu.pl/~horzyk/ahpracdyplzakonczone.html>

<http://maximiolo.aspx.sk/>



Można też sprawdzić działanie aplikacji, która pasywnie bada osobowość rozmówcy.

Virtual Assistant

