

1.2.2 Smysly a intuice

Smysly a intuice jsou v teorii typů dva základní způsoby přijímání informací, které odrážejí, jakému typu informací více důvěřujeme. Jsou pro nás důležitější a důvěryhodnější informace, které přicházejí prostřednictvím smyslů, tedy konkrétní, pozorovatelná fakta (smyslové vnímání), nebo dáváme větší váhu informacím, jež se do našeho vědomí dostávají vzhledem a pomocí naší představivosti, preferujeme tedy významy, vztahy a možnosti (intuice)? Přestože můžeme používat oba způsoby příjmu informací, k jednomu z nich přirozeně tíhneme, a proto ho vnímáme jako jednodušší; v případě potřeby se spouští automaticky, „do akce jde jako první“. Od dětství ho zdokonalujeme a díky tomu máme současně rozvinuty i jednotlivé dovednosti, které nám jeho efektivní využívání umožňují (podrobněji k vývoji typu v dětství a průběhu života v kapitole 2 *Dynamika typu*).

Klíčové rozdíly ve způsobu přijímání informací se odrážejí v našem každodenním fungování, projevy smyslů a intuice však nemusejí být na první pohled tak zřetelné jako např. projevy extravertů a introvertů. Při posuzování lidí kolem nás budme proto velmi obezřetní a následující popis smyslově a intuitivně orientovaných lidí berme pouze jako orientační vodítka.

Smysly

Smyslově orientovaní lidé rádi používají svůj zrak a sluch a samozřejmě i další smysly k tomu, aby zjistili, co se kolem nich děje, reagují tedy na konkrétní fyzické stimuly. Tento způsob vnímání jim říká, že **daná věc existuje, teď a tady**. Jsou tedy ukotveni v každodenní fyzické realitě, zajímají se o to, co je běžné a skutečné. **Žijí především současností**, budoucnost mohou vnímat jako nejistou, někdy až ohrožující.

Tím, že preferují smyslové vnímání, přistupují k situacím s ohledem na fakta. O ně se také často opírají ve své řeči a v chápání a používání slov jsou spíše doslovní, nehledají skryté významy. Bývají přesní v pozorování detailů, které si také většinou dobře pamatují – podobně jako fakta, podrobnosti nebo konkrétní aspekty událostí. Vybírají si zpravidla jeden konkrétní prvek, na kterém stojí, a od této jednotlivosti postupují k celku. Souvislosti mezi fakty a širší významy jim mohou proto někdy unikat. Tito lidé staví na první místo zkušenost a důvěřují jí mnohem víc než slovům a teoriím. Nejlépe se učí, pokud si nejprve dobře uvědomí, jak lze nových poznatků a dovedností využít prakticky, rádi postupují od něčeho konkrétního k abstraktnímu.

Preferují úkoly, které vycházejí z reality, dávají přednost činnostem s viditelnými výsledky (něco zorganizovat, vyrobit, zařídit). Vyhovuje jim konkrétní a strukturované zadání úkolů. V obecnějším zadání se hůře orientují a hledají něco reálného, o co se mohou opřít. Při řešení úkolu využívají především toho, co už znají, co existuje, tedy osvědčené postupy. Nové problémy a úkoly většinou odmítají, dokud jim není jasné, jak mohou využít svých dosavadních zkušeností při jejich řešení. Při řešení se zaměřují na daný krok, nepřemýšlejí příliš nad navazujícími spojitostmi. Někdy se tak silně zaměří na fakta související se současností či minulostí, že nevyužijí nových možností, které se pro řešení problému nabízejí.

Jejich realistický přístup k životu se projevuje i v partnerských vztazích. Soustředí se v nich spíše na praktické stránky soužití a zajímají je především účelné a užitečné věci, o nichž rádi debatují.

Jsou přitahováni k profesím, v nichž mohou spíše obratně aplikovat naučené znalosti než hledat nová řešení a kde je hlavní náplní práce kontakt s něčím hmatatelným a reálným – ať už na úrovni konkrétních předmětů a manipulace s nimi, nebo kontaktů a vztahů s lidmi.

Je potřeba znovu připomenout, že ačkoli tyto lidi označujeme jako „smyslově orientované“, neznamena to, že by při přijímání informací zcela pomíjeli intuici. Jelikož je jim však smyslové vnímání přirozenější, preferují ho, a díky tomu také více rozvíjejí dovednosti s ním spojené. Říkáme pak, že takoví lidé jsou „bystří při pozorování“, „vidí svět takový, jaký je“, „důvěřují svým zkušenostem“, „stojí nohama pevně na zemi“. Chceme-li svému hodnocení těchto lidí dát negativní podtext, neopomeneme zdůraznit, že „lpí na zbytečných detailech“, „pinoží se v podružnostech“, „drží se moc při zdi“ či „pro samé stromy nevidí les“.

Intuice

V procesu příjmu informací se intuitivně orientovaní lidé nezaměřují primárně na to, co jim zprostředkovávají jejich smysly, ale na možnosti a významy, které jsou v informacích, jež skrze smysly přicházejí, obsaženy. Intuice těmto lidem ukazuje, **jaké daná věc skýtá možnosti či k čemu má vztah**, porozumění získávají spíše skrze proniknutí do podstaty věcí než praktickou zkušenost. Ve sděleních hledají vedlejší a skryté významy, v řeči používají obrazná vyjádření, metafory či slovní hříčky. Zajímají se především o to, co je potenciálně možné a nové, **žijí budoucností**, tzn. **tím, co by mohlo být**, současnost je pro ně často už minulostí.

Tomuto způsobu příjmu informací odpovídá i způsob jejich uchovávání v paměti, v mnohém odlišný od způsobu smyslového. Fakta sama o sobě nemají pro intuitivy velký význam, do paměti si je proto ukládají spolu s významem, který jim při přijímání informace přisoudili, či ve vzájemných vztazích, jež si pro tento účel rychle vytvořili. Věci a události jsou v paměti těchto lidí spíše otiskem dojmů a významů (např. v čem daný člověk v danou chvíli spatřoval jádro určité události) než stopou toho, jak přesně informace zněla či jak skutečně situace probíhala. Vybavování takto uložených infor-

mací může pak být do jisté míry jednodušší než v případě lidí, kteří preferují smyslové vnímání. Intuitivní typy si totiž dokážou události připomínat tím, co v dané chvíli „četli mezi řádky“, jaké asociace se jim při tom (necíleně) vytvářely. Smysloví lidé se při vybavování informací z paměti sice také obrazejí k určitým „pomůckám“, ale jde spíše o konkrétní detaily a vjemy, které danou situaci provázely a mohou být nyní „spojkou“, jež vybavení z paměti usnadní.

Intuitivně orientovaní lidé proto nepotřebují pro učení novým poznatkům nejprve oporu v realitě a ve vlastní prožitě zkušenosti – předkládané pojmy a teorie většinou dokážou pochopit i bez této opory a následně je přiměřeně aplikují do svého života a praxe. Bez problémů si většinou osvojují znalosti a dovednosti, jež nemají v danou chvíli bezprostřední využití. Díky orientaci na budoucnost jsou schopni přijmout fakt, že se jim daná věc bude hodit později či ji využijí pro pochopení něčeho dalšího. Pro jejich učení však zároveň platí, že bude efektivnější, pokud jim umožníme udělat si o celé věci nejprve celkový obraz, představu, co všechno dané téma zahrnuje, jaký je konkrétní cíl, ke kterému směřujeme, jak zapadá do našich dlouhodobých cílů atd. Tím, že nejprve vidí celek a pak se teprve věnují podrobnostem, jež navíc nevnímají v jejich „syrové“ podobě, jim ovšem mohou unikat podstatné detaily, takže jejich závěry mohou být někdy mylné (nestaví na faktech, ale na významu, který jim přisoudili).

Na rozdíl od smyslově orientovaných lidí, kteří preferují činnost, při nichž mohou použít osvědčené postupy, intuitivně založení vítají úkoly nové, neobvyklé, tzv. výzvy. Rádi odkrývají nové možnosti, formulují hypotézy, tvoří koncepce či teorie, pracují se symboly. Potřebují prostor pro vlastní nápady a tvořivost; zadání úkolů, které mají zvládat, by tedy mělo být dostatečně široké, aby sami mohli zvolit způsob jejich řešení. Nevyhýbají se spletitým otázkám, zvažují varianty. Přestože problém řeší zdánlivě až chaoticky, pomocí rychlého vhledu a spíše ve skocích, na první pohled bez jasné posloupnosti, jejich postupy nepostrádají vnitřní propojení a logiku – mezi jednotlivými jevy a kroky hledají souvislosti a významy tak, aby zapadaly do smysluplného celku. Někdy jsou však tak silně zaujati možnostmi, které zadání obsahují, že řešení, jež navrhnou, prakticky nelze uplatnit.

Jejich tendence vystoupit z reality ve jménu příštích možností se odráží i v přístupu k mezilidským vztahům. V nich kladou menší důraz na praktické záležitosti a mnohem více se zabývají možnostmi těchto vztahů a jejich

příštího vý
bývají poch

Intuitivov
komunikace
tika, vzděláv
v nichž je pe
telně používá
sto ztraceni.
našim smyslů
se však stát, ž
jako o lidech s
jako o těch,
a nevíšimnou st

Zdroje nedoro

Lidé s opačnými p
vzájemné komunik
typ vnímá slova př
proběhly, což se v
Místo nich se jim od
přesně tak si obraz
vykládají. Za „míže
vat, dostane-li se m
jejich uvedení do vý

Příklad 1:

S: „Kolik je, prosím

N: „No už je dost“

S (s překvapením v

N: „No už bychom

S (s netrpělivostí v

ptala, kolik je

N (taky netrpělivě

S (naštvaně): „S

chou věc a od

N (rozmrzele): „V

příštího vývoje. Jestliže se posléze realita neshoduje s jejich představami, bývají pochopitelně zklamaní.

Intuitivové jsou přitahováni k takovým profesím, v nichž jsou podstatné komunikace nebo teoretická východiska, jako je např. poradenství, žurnalistika, vzdělávání, umělecká tvorba, věda, výzkum, právo, teologie, nebo oblasti, v nichž je potřebné dlouhodobé předvídání či plánování. Také oni pochopitelně používají i smyslové vnímání, bez něhož by byli v reálném životě naprosto ztraceni. Více však důvěřují své intuici a rádi odhalují možnosti, které jsou našim smyslům nepřístupné, skryté hlouběji pod vnější vrstvou událostí. Může se však stát, že tzv. „ujedou“ a ztratí kontakt s realitou. Někdy se o nich hovoří jako o lidech s „hlavou v oblacích“, kteří „dokážou číst mezi řádky“, ale také jako o těch, kteří „staví vzdušné zámky“, spřádají nerealistické plány a nevíšimnou si přitom, že je potřeba vynést koš.

Zdroje nedorozumění

Lidé s opačnými preferencemi smyslů a intuice se při získávání informací ve vzájemné komunikaci vystavují riziku nedorozumění či konfliktů. Smyslový typ vnímá slova přesně tak, jak byla vyřčena, a situace tak, jak skutečně proběhly, což se v rozhovoru projeví jako očekávání konkrétních informací. Místo nich se jim od intuitivních typů často dostává „mlžení a zatajování“ – přesně tak si obrazný způsob vyjadřování intuitivů smysloví lidé většinou vykládají. Za „mlžení“ či „suchárnu“ bude naopak intuitivní člověk považovat, dostane-li se mu v odpovědi na jeho otázku výčtu prostých faktů, bez jejich uvedení do významových souvislostí.

Příklad 1:

S: „Kolik je, prosím tě, hodin?“

N: „No už je dost pozdě.“

S (s překvapením v hlase): „Kolik je hodin?“

N: „No už bychom vážně měli jít.“

S (s netrpělivostí v hlase): „Posloucháš vůbec, na co se tě ptám? Už dvakrát jsem se ptala, kolik je hodin.“

N (taky netrpělivě): „Něco po šesté.“

S (naštvaně): „S tebou se fakt nedá normálně bavit. Počtvrté se tě ptám na jednoduchou věc a očekávám jednoduchou odpověď. Kolik je hodin?“

N (rozmrzele): „Vždyť už jsem ti třikrát odpověděl. Je nejvyšší čas jít!“

Příklad 2:

N: „Prosím tě, kolik peněz máme na účtu?“

S: „Počkej, já se podívám... tak k dnešnímu dni 60 325 Kč.“

N: „Promiň, to mi nic neříká. Můžeme jet na tu dovolenou?“

S: „Pozitíí zaplatím nájem, tj. 8 150, k tomu elektřinu, tj. 920. Desátého se strhne leasingová splátka, to bude 7 300 minus, ale pak nám vrátí přeplatek za plyn, 6 534 Kč.“

N (zmateně): „Co blázníš, já nemám v hlavě kalkulačku. Já jsem chtěl jenom vědět, jestli budeme mít dost na to, abychom mohli jet na dovolenou.“

S (udiveně): „Vždyť ti jasně říkám, že nám na to ty peníze budou stačit.“

Lidé preferující smysly kladou jasné otázky, na které očekávají jedinou možnou a velmi konkrétní odpověď. Lidi s intuicí zajímají věci hlavně v jejich vzájemných vztazích, výroky o věcech musejí mít smysl, např. číslo samo o sobě je pro ně suché a nic neříkající. Na jednu a tutéž otázku lze navíc podle nich odpovědět mnoha různými způsoby.

1.2.3 Myšlení a cítění

Myšlení a cítění představují rozdílné způsoby, na jejichž základě zpracováváme informace, které jsme získali při použití svých smyslů či intuice a s jejichž pomocí se rozhodujeme a docházíme k závěrům. Člověk, který se umí „dobře rozhodovat“, musí především zvládat dovednost orientovat se v šíři různých možností, porozumět jim a na základě toho zvolit takové kroky, které jsou pro danou chvíli nejvhodnější. Toto racionálně řízené rozhodování může probíhat dvěma způsoby: buď dáváme větší váhu objektivním principům a neosobním faktům (preferujeme myšlení), nebo jsou pro nás podstatnější obecně lidské zájmy a osobní záležitosti (preferujeme cítění).

Hned na počátku je potřeba si uvědomit, že pokud se v předcházejícím odstavci mluví o „racionálně řízeném rozhodování“, není to chyba. Ano, i rozhodování založené na cítění je racionálním procesem. Preference cítění neznamená, že naše rozhodování je řízeno emocemi.

Lidé preferující rozhodování na základě myšlení věří, že nejlepší rozhodnutí mohou učinit tehdy, podaří-li se jim odstranit osobní zájmy a pohledy na danou věc, chovat se nezáujatě a hledat v každé situaci

„objektivní“ pravdu. Pro myšlení jako proces rozhodování je typická orientace na logickou konzistentnost a analýzu příčin a následků. Lidé, kteří dávají přednost cítění, se v procesu rozhodování zaměřují na to, zda jejich rozhodnutí a činy „stojí za to“. Jejich přístup je osobnější, domnívají se, že nejlepší rozhodnutí mohou učinit jen tehdy, dají-li dostatečnou váhu potřebám, zájmům a názorům lidí. Berou tedy v úvahu obecně lidské hodnoty i to, co je nejlepší pro lidi, kterých se daná situace bezprostředně dotýká. Je pro ně typické, že v procesu rozhodování se snaží vytvářet a udržovat harmonii ve vztazích.

Preference jednoho či druhého způsobu rozhodování řídí naše fungování v běžných denních situacích a ovlivňuje naše vztahy k druhým lidem. Tato dimenze se nejvíce spojuje s mužskou a ženskou rolí – děti bývají vychovávány v rámci očekávání toho, jak by se měly chovat jako budoucí muži a ženy. Také proto nás některé projevy lidí v našem okolí matou – to, co vidíme v jejich chování, nejsou přesná vodítka pro zjištění, který způsob rozhodování preferují.

Myšlení

Ať už člověk přijal informace prostřednictvím smyslů, či intuice, preferuje-li ve fázi rozhodování myšlení, bude klást důraz na objektivitu a správnost informací, na to, zda jsou logické z hlediska příčin a následků, zda se opírají o určité principy a zákonitosti apod. (Pokud jste četli pozorně předcházející kapitolu o smyslech a intuici, můžete namítnout, že informace přijaté prostřednictvím intuice nemohou být objektivní, protože jim příjemce dává svůj subjektivní význam. V procesu rozhodování jsou však i tyto „subjektivně“ přijaté informace zpracovávány na základě logiky a pravdy, neosobně analyzovány atd.)

Proces rozhodování u lidí, kteří preferují myšlení, probíhá tak, že se na věc podívají jakoby zvenčí, bez osobní angažovanosti, a logicky ji zhodnotí, zváží všechna pro a proti i možné důsledky volby a prozkoumají jednotlivé varianty. Za nejlepší zvolí logicky správné a zdůvodnitelné řešení, které vyhovuje stanoveným pravidlům a zásadám. Nejdůležitější je pro ně nestrannost.

Jejich mentální rozhodovací proces se pak v komunikaci s ostatními demonstruje jako obratná a logická argumentace. Nezvažují většinou, zda

a jak by se mohla dotknout ostatních. Neverbální signály, které odrážejí pocity či názory komunikačního partnera, buď vůbec nevnímají, nebo jim nepřikládají dostatečnou váhu. Působí proto často jako tvrdí a neústupní, neostýchají se dávat najevo svůj nesouhlas, jsou hrdí na svou objektivitu.

Důraz na věcný obsah (co je sdělováno) a současné opomíjení hlediska, jak tento obsah přijme druhá strana, se zřetelně projevuje i ve způsobu, jak poskytují druhým zpětnou vazbu. Vidí vždy nejprve chyby a nedostatky a domnívají se, že nejlépe druhému pomohou tím, že bez zbytečných okolků a obcházení řeknou, co by se mělo zlepšit a udělat jinak, jak co nejlépe problém vyřešit. Skutečnost, že jejich dobře míněné rady některé lidi rozzlobí či rozpláčou, vnímají jako projev jejich slabosti a neochoty slyšet důležitou pravdu, kterou se jim snaží sdělit.

Podobně neosobně se chovají, když přijímají zpětnou vazbu. Proklamují sice, že nemáme chodit „kolem horké kaše“ a rovnou jim říct, co se nám nelíbí, ale ve skutečnosti se těžko smiřují s tím, že jejich nedostatky, které si sami většinou velmi dobře uvědomují, odhalil i někdo jiný. Obtížně přijímají ovšem rovněž pochvaly. Především uznání od lidí s převahou cítění považují za laciné, až neupřímné. Preferují výsledky a pravdu před osobní oblibou a „lacinou“ popularitou.

Ačkoli se může zdát, že svou neústupností a logikou, snahou držet emoce na uzdě a „netahat“ je do diskuse mají dobré předpoklady pro zvládnutí konfliktních situací, není tomu vždy tak. Mají rádi názorové střety a debaty týkající se věcných stránek problémů, zejména extraverti mezi nimi se rádi utkají v souboji názorů a logických argumentů. Naopak emočně podbarvené konflikty na ně působí zhoubně, takže se jim snaží vyhnout. Pokud dojde ke sporu, snaží se zachovat chladnou hlavu, opřít se o „věcnou stránku“, o objektivní informace a nepodlehout emocím. Jakmile cítí, že se jich rozepře začíná dotýkat osobně, jsou bezradní. Neznamená to přitom, že by emocím nepodléhali, naopak, takový vývoj sporu však berou jako osobní selhání a neradi to přiznávají. Snadno pak obviní druhou stranu, že vnímá konflikt příliš osobně, nebere v úvahu fakta, je emocionální či hysterická. Sami však mohou být až dětinsky přecitlivělí a urážliví i kvůli malichernostem.

V osobních vztazích, zejména partnerských, oceňují na druhých především jejich intelektové schopnosti, dovednost vést smysluplný rozhovor, respekt vůči ostatním a sebevědomí.

Cítění

Člověk, který je v procesu rozhodování zaměřen na cítění, sleduje především, zda jsou informace přicházející prostřednictvím smyslů nebo intuice v souladu s jeho přesvědčením a postoji, zda neohrozí budované vztahy nebo zda jsou přijatelné pro ostatní.

V procesu rozhodování jsou tito lidé osobně angažovaní. Nejlepší řešení je pro ně takové, které vyhovuje co nejširšímu okruhu lidí. Může se proto někdy stát, že hledají výjimky, jež by mohly zmírnit tvrdost domluvených pravidel.

V komunikaci s ostatními přikládají velký význam pocitům druhých lidí a jsou vnímaví i vůči neverbálním signálům, v nichž se tyto pocity mohou zračit, a snaží se je dekodovat. Vůči komunikačním partnerům jsou empatičtí a podle toho zvažují svůj další postup či volí vhodná slova, aby nikomu neublížili. Velmi citlivě zachycují emoční nepohodu a rychle podléhají vlastním emocím. Proto se často vyhýbají situacím, ve kterých mohou očekávat negativní reakce; pokud registrují, že by mohli druhé urazit, neváhají většinou vzít zpět, co řekli, popř. nějak své vyjádření zmírnit či alespoň vysvětlit, že to tak nemysleli.

Dostatečně opatrní a ohleduplní se snaží být i při poskytování zpětné vazby. Obecně rádi nejprve chválí a ukazují, co druhí udělali dobře. Projevují pochopení a zájem. Teprve potom se zabývají tím, co je potřeba zlepšit, a své kritické postřehy se snaží sdělit nezraňujícím způsobem. To má někdy za následek zamlženost a nekonkrétnost jejich vyjádření, může se o nich říkat, že se obávají nazvat věci pravým jménem. Kritika od lidí s preferencí myšlení je většinou zraňuje, berou si ji velmi osobně. Podmínkou jejich učení a zlepšování je ocenění od člověka, s nímž mají dobrý vztah. Mají také silnou potřebu být jakoukoli formou opakovaně ujišťováni o pozitivních citech partnerů vůči nim. Nesnášejí nezájem, neosobní zacházení, agresivitu a necitlivost.

Podobně jako při přijímání kritiky prožívají nepříjemné pocity i při konfliktech. K těm mají většinou primárně negativní postoj, některé se proto snaží „zamést pod koberec“, jiným předcházejí tím, že se pokoušejí pochopit názor druhé strany. Někdy raději ustoupí a zaujmou jiné, přijatelnější stanovisko. To, co se v běžné komunikaci jeví jako výtečný nástroj porozumění, jim v konfliktní situaci přináší frustraci. Neverbálním signálům

druhé strany (např. tón hlasu, nepříjemný pohled atd.) totiž přikládají velký význam, často větší než obsahu sdělení. Velmi rychle pak podlehnou svým emocím, které provázejí nepříjemné fyziologické stavy – pocítují horko, potí se jim dlaně nebo se jim derou slzy do očí. To zhoršuje nejen jejich osobní prožívání konfliktu, ale často i postoj druhé strany, která tyto projevy emocí interpretuje jako manipulaci a citové vydírání. Především lidé s preferencí myšlení těžko chápou, že někdo může tak snadno podléhat svým emocím, že je „staví na odív“ a nedokáže čelit logickým argumentům partnera.

Zdroje nedorozumění

Vzhledem k tomu, že termín „cítění“ se v běžné řeči spojuje s emocemi, ale v typologii naopak s procesem rozhodování, může při jeho používání nastat nedorozumění. Platí: rozhodování je procesem racionálním, ať už se děje prostřednictvím myšlení, nebo cítění, které má při racionálním rozhodování také svůj význam, zatímco emoce jsou reakce spojené s fyzickými změnami v našem těle. Zúčastní-li se cítění nějakého rozhodování, žádné takové změny naše tělo nezaznamená. Ať už jsme lidé s převahou myšlení, nebo cítění, mohou určité pocity (spojené s fyzickou odezvou) proces rozhodování doprovázet. Rozdíl bude v tom, že ti, kteří preferují myšlení, dokážou takové pocity při svém rozhodování potlačit, nenechají se jimi ovlivnit a snaží se o objektivitu. Typy s převahou cítění, které při procesu rozhodování „přepadnou“ nějaké pocity, je většinou nedokážou nevzít v úvahu.

Prvoplánová spojení „myšlení = intelekt“ a „cítění = emoce“ nemají tedy žádné opodstatnění, přestože především někteří lidé s převahou myšlení (T) to tak rádi interpretují. Tyto typy nepoužívají jen „hlavu“ a intelekt, ale také cítí, typy s převahou cítění se nerozhodují pouze „srdcem“, ale dokážou také myslet a využívat svůj intelekt.

Typy s převahou cítění (F) se nám oproti osobám preferujícím myšlení (T) mohou jevit emocionálnější, ale ve skutečnosti to nemusí být pravda. Lidé typu T nedávají totiž svá citová pohnutí tolik najevo (někteří se dokonce za své pocity tak trochu stydí a v komunikaci je považují za něco nedůležitého, či dokonce škodlivého), a proto se jeví jako nevzrušiví až chladní, i když ve skutečnosti mohou prožívat stejně hluboké a intenzivní emoce jako typy F.