



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova; Evropa investuje do venkovských oblastí

Seminář –

Pozitivní postoj

v rámci projektu Zvyšování efektivity hospodaření podniku

Termín:	29. 2. 2012
Místo realizace	Penzion Smetanův Statek
Lektor:	Máša Vítková



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Program:

1. Osobnostní analýza
2. Jak porozumět jednotlivým typům
3. Jak zvládat negativní emoce
4. Nejzajímavější myšlenky a vyhodnocení přínosu semináře



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

OSOBNOSTNÍ ANALÝZA

V následující seznámkách podtrhnete ta slova /nebo fráze/, která Vás nejlépe vystihují v *podnikové* nebo *pracovní situaci*. Za každou skupinu slov sečtete celkové skóre.

Skupina

A Rezervovaný, nekomunikativní, chladný, opatrný, neosobní, obezřetný, věcný, zjevně je obtížné ho poznat, disciplinované postoje, formální mluva, racionální rozhodování, striktní, náročný sám k sobě, časově ukázněný, užívá fakta, formální oblečení, odměřené jednání.

Celkové skóre:

B Rád se ujímá velení, soutěživý, má sklon k užívání moci, rychlé jednání, ochota riskovat, direktivní, agresivní, vyhraněné názory, své soudy pronáší nahlas, pevný stisk ruky, iniciátor, jasná představa o potřebách, snadno se vzruší, expresivní hlas, ujímá se sociální iniciativy, rychlé tempo.

Celkové skóre:

C Komunikativní, otevřený, vřelý, snadno přístupný, přátelský, přizpůsobivé postoje, neformální mluva, časově nedisciplinovaný, nenáročný sám na sebe, impulzivní, emocionální rozhodování, zjevně je snadné ho blíže poznat, neformální oblečení, dramatické názory, užívá svého přesvědčení, tolerantní, osobní.

Celkové skóre:

D Pomalé tempo, bezvýrazný hlas, klidný, ochotný pomáhat, nemá jasnou představu o potřebách, umírněné názory, klade otázky, obvykle se vyhýbá využívání moci, promyšlené jednání, sociální iniciativu nechává na druhých, nerad riskuje, tichý, poskytuje podporu, kooperativní, mluví tichým hlasem, nevýrazný stisk ruky, souhlasné postoje.

Celkové skóre:



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Dolů zapište svá celková skóre:

A = B =

C = D =

Následně určete, které skupiny jsou větší a o kolik:

A versus C: Která je větší?

O kolik bodů?

B versus D: Která je větší?

O kolik bodů?



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Vyplnění osobnostní mřížky

Nyní své výsledky zaznamenejte do uvedené mřížky:

Určení správné polohy na svislé ose získáte porovnáním výsledků skupiny A a C.

Například:

Bylo-li A vyšší než C o 6 bodů, zakreslete tečku (.) do bodu **A-6**.

Bylo-li C vyšší než A o 5 bodů, zakreslete tečku (.) do bodu **C-5**.

Mají-li A a C stejnou hodnotu, zakreslete (.) do bodu „0“ ve středu mřížky.

Své místo na vodorovné ose naleznete porovnáním výsledků skupiny B a D.

Bylo-li B větší než D o 4 body, zakreslete (.) do bodu **B-4**.

Bylo-li D větší než B o 7 bodů, zakreslete si tečku (.) do bodu **D-7**.

Mají-li B a D stejnou hodnotu, zakreslete tečku (.) do bodu „0“ ve středu mřížky.

Do uvedené mřížky zakreslete X v místě, kde se kříží kolmé čáry vycházející z vašich bodů. Kvadrant v němž se nacházíte, označuje váš osobnostní typ.



Interpretace vašich výsledků

Ted' když víte, kam patříte, podívejme se co to znamená!

Následující slova popisují, každý ze zmíněných osobnostních typů. Přečtěte si ta, která patří k vašemu typu, a posuďte, nakolik odpovídají, vaší představě o vlastní osobnosti. Pak se zeptejte na názor druhých. Je užitečné získat různé pohledy.

ANALYTICKÝ

-
-
-
-
-

POHANĚČSKÝ

-
-
-
-
-

LASKAVÝ

-
-
-

EXPRESIVNÍ

-
-
-

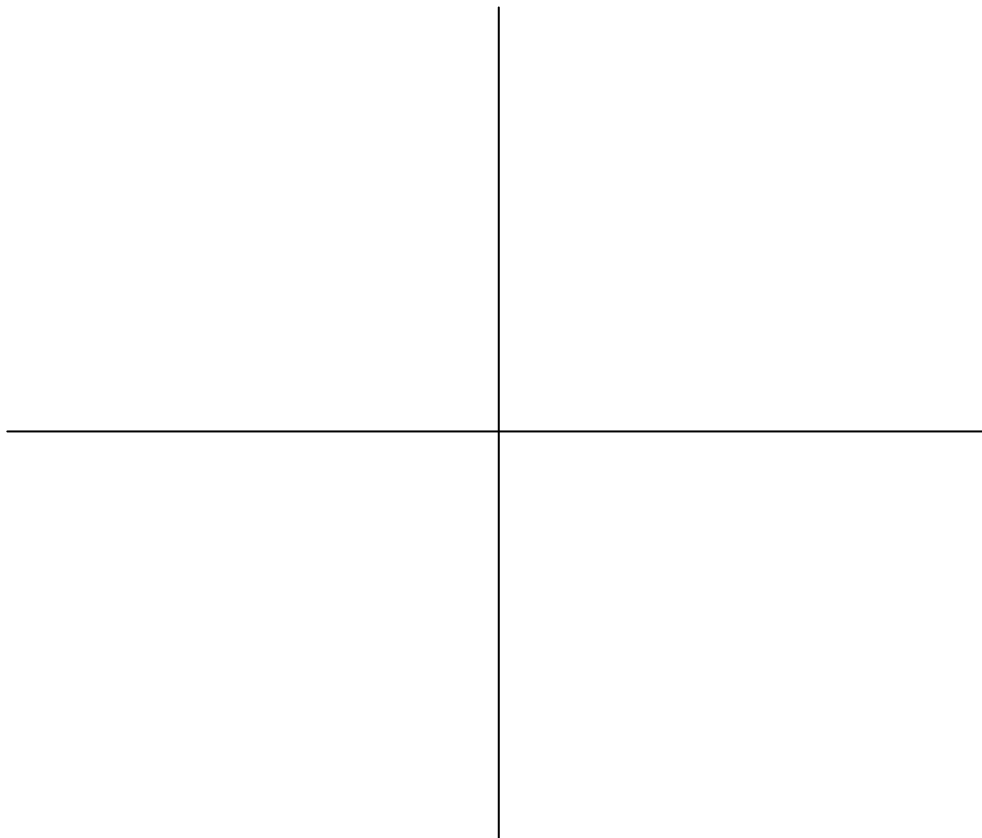


Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Po posouzení své vlastní osobnosti se podívejte na lidi kolem sebe. Jaké osobnostní typy reprezentují?

Pamatujte, že neexistuje žádný správný ani nesprávný osobnostní typ. Různé typy prostě odlišně uvažují a jednají.

Vzorová mřížka





Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

JAK POROZUMĚT OSOBNOSTNÍM TYPŮM

Každá osobnost má rozdílné potřeby, hodnoty a motivace. Různé úrovně asertivity a vnímavosti. Zde je několik obecných poznatků o každém typu – a několik tipů, které vám pomohou trochu snáze se ubírat životem.

Analytický

Rovněž známý jako:

Symbol: sova

melancholik

myslitel

hloubavý typ

procesor

kognitivní

Analytická osobnost:

- chce vědět „jak“ věci fungují;
- chce být přesná a vyžaduje přesnost od druhých;
- klade důraz na čísla, statistiky, ideje;
- miluje detaily.

Analytické typy se bojí toho, že se ztrapní nebo ztratí tvář. Mají rovněž tendenci být introvertní a tajit své emoce před ostatními.

Laskavý:

Rovněž známý jako:

Symbol: holubice

flegmatik

instinktivní

lidský typ

pomocník
interpersonální



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Laskavá osobnost:

- chce vědět „proč“ (např. Proč tohle dělám?);
- chce budovat vztahy;
- velice ráda poskytuje druhým podporu a pozornost;
- klade důraz na návrhy druhých.

Laskavé typy mají strach z toho, že ztratí důvěru druhých nebo se s nimi nepohodnou. Jsou poněkud introvertní, zároveň však mají tendenci dávat průchod svým emocím.

Poháněčský:

Rovněž známý jako:

Symbol: orel

cholerik

ředitel

akční typ

šéf

behaviorální

Poháněčská osobnost:

- chce vědět „co“ (Co mi/firmě tohle přinese?);
- chce uspořít čas;
- klade důraz na výsledky;
- má ráda kontrolní a vedoucí postavení, chce, aby se všechno dělalo po jejím.

Poháněčské typy mají strach ze ztráty kontroly. Většinou jsou extroverti, neradi však před ostatními dávají průchod svým emocím.



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Expresivní:

Rovněž známý jako:

Symbol: páv

sangvinik

intuitivní

reprezentativní typ

impulzivní

emocionální

Expresivní osobnost:

- chce vědět „kdo“ (Kdo další je do toho zapojen; pro koho jiného jste pracoval?);
- klade důraz na ocenění, aplaus, poplácání po rameni;
- ráda inspiruje druhé.

Expresivní typy mají strach z odmítnutí. Jsou to extraverti a obvykle dávají ostatním najevo své emoce.



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

PŘEDNOSTI A SLABINY OSOBNOSTNÍCH TYPŮ

Každý osobnostní typ má jiné přednosti a slabiny. V následujícím přehledu je několik věcí, které byste měli sledovat sami u sebe i u lidí, s nimiž pracujete.

Typ	Silné stránky	Potenciální slabé stránky
Analytický	Přemýšlivý Důkladný Disciplinovaný	Vylučuje z rozhodování pocity Zachází příliš daleko; perfekcionista Příliš nepružný a náročný na sebe i na druhé
Laskavý	Podpůrný Trpělivý Diplomatický	Má sklon přizpůsobovat se přáním druhých Žádné časové limity; úkoly se neplní Nedostatek asertivity a přímočarosti
Poháněčský	Nezávislý Rozhodný Odhodlaný	Problematická spolupráce s ostatními Nedělá si čas na zvážení jiných perspektiv Pánovitý; příliš soustředěný na to, aby vše dělal „po svém“
Expresivní	Zapálený Imaginativní Dobrý komunikátor	Někdy příliš „tlačí na pilu“ Snílek; nerealistický Příliš mluví

Staré pořekadlo říká, že vaše přednost je zároveň vaším největším nedostatkem. Uvedený přehled ukazuje, proč tomu tak je.

Je-li kterýkoli osobnostní rys příliš silně vyvinutý, stává se nepřiměřeným. Přílišné přemýšlení, přílišná podpora druhým, přílišná nezávislost či přílišné nadšení – to vše může působit negativně.

Jednou z možností jak tento problém vyřešit je nastolit rovnováhu. U každého z nás se najdou charakterové rysy patřící do všech osobnostních skupin. Rozvojem těch, které jsou momentálně slabé, se obklopíte přednostmi na všech stranách. Budete schopni posuzovat různé situace z perspektivy druhých. Budete také schopni rozeznat přednosti a nedostatky každého člověka.

Čím budete integrovanější – to znamená, čím lépe dokážete zkombinovat všechny styly – tím lepším lídrem budete. Dá vám to flexibilitu potřebnou k zastávání mnoha různých postavení, z nichž každé vyžaduje jiné osobnostní dovednosti. Při pohledu z různých perspektiv budete tvořivější a snáze dokážete řešit problémy.



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Budete také lepšími manažery. Každá organizace potřebuje lidi s řadou různých předností – komunikátory, myslitele, muže činu i podpůrný personál. Jednou z předností špičkového manažera je schopnost zjistit, v čem je kdo dobrý, a zkombinovat všechny tyto dovednosti ve svém týmu.

Čtyři lidé mohou stát na jednom místě a přitom vidět čtyři různé obrazy.

Jeden vidí pouze oceán a druhý pouze hory; jeden vidí hory nalevo a oceán napravo a poslední vidí hory napravo... Abyste viděli to, co vidí někdo jiný, musíte být nejen na stejném místě.

Musíte se dívat i stejným směrem.

Pochopení druhých a spolupráce s nimi

Když pracujeme nebo komunikujeme, potřebujeme najít způsoby jak „navázat kontakt“ s druhými. Kromě společného jazyka potřebujeme i společné zájmy a terminologii, abychom pochopili, co ten druhý říká. (Pokud jste se někdy zúčastnili večírku na pracovišti manžela či manželky, víte o čem mluvím!) Podobně se musíme snažit i o překonání svých osobnostních rozdílů.

Obecně platí následující pravidlo:

Čím dále jste od někoho na osobnostní mřížce, tím obtížněji se s ním dorozumíte.

Tak například vysoce analyticky založený člověk bude mít pravděpodobně problémy, bude-li spolupracovat s někým vyloženě expresivním. Ke stejnému konfliktu může dojít mezi poháněčským a laskavým typem. Důvodem je naprostá odlišnost jejich způsobu myšlení a práce.

Poháněčský typ má sklon řídit se životem maximální rychlostí. Přátelství u něj musí ustoupit výkonnosti. Laskavý typ, který je neformálnější, si nachází čas na navazování a udržování vztahů. Analytický typ dobře vychází s jinými mysliteli. Družný expresivní typ, který hodně mluví, však může analytika dráždit.

Ve většině případů si můžeme dovolit vybírat. Musíme pracovat se všemi osobnostními typy.



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Abyste to efektivně zvládli, budete muset:

- *pozorovat*. Poslouchejte a hledejte náznaky osobnostního typu; buďte přístupní stylu, hodnotám a úhlu pohledu lidí kolem sebe;
- *přizpůsobovat se*. Najděte společnou řeč s někým, kdo je jiný než vy; toho můžete dosáhnout rychlostí mluvy nebo volbou používaných termínů (např. hovorem o faktech, a ne o pocitech);
- *navazovat kontakt*. Sledujte gestikulaci a řeč těla a získávejte od druhých zpětnou vazbu, která vám řekne, jestli vás pochopili; zhodnoťte své vlastní myšlenky a pocity. Cítíte harmonii nebo nesoulad?

Cílem je pochopit všechny ostatní osobnostní typy a umět se s nimi dorozumět.
Teprve tehdy nastává skutečná komunikace a spolupráce přináší nejlepší výsledky.

Jste tím čím jste. Chováte se tak, jak se cítíte.

Změny chování jsou vnější změny.

Realizují se okamžitě, ale nemají trvalý účinek –

Pokud zároveň necítíte změnu zevnitř.

-Peter Urs Bender



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

TIPY PRO VÁŠ TYP

Pro Laskavý typ:

- V přítomnosti „rychlých“ lidí zrychlete.
- Více mluvejte a méně poslouchajte.
- Občas se ujímejte otěží; buďte asertivní.
- Odvažte se někdy riskovat.

Pro analytický typ:

- Více mluvejte a častěji se usmívejte.
- Projevujte zájem a osobní zájem.
- Uvolněte se; sdílejte informace a buďte k ostatním otevření.
- Pamatujte; nadšení pro práci vás nezabije...

Pro poháněčský typ:

- V přítomnosti „pomalých“ lidí zpomalte.
- Najděte si čas a vyslechněte nápady druhých.
- Zdržte se panovačného chování; vzdejte se části kontroly.
- Projevujte více trpělivosti a chovejte se uvolněněji.

Pro expresivní typ:

- Více poslouchajte; uberte plyna uvolněte se.
- Dělejte si poznámky; stanovujte si konkrétní cíle.
- Kontrolujte detaily a zachovávejte klid.
- Naučte se soustředění.

ZVLÁDÁNÍ EMOCÍ



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Situace

Zjevně rozčilený zákazník trochu emocionálně a povýšeně mluví s prodávacem v obchodě o opožděné dodávce zboží.



Práva předpokládaná prodávacem

Prodavačova

Právo na uctivé jednání

Právo na nebýt obviňován za chyby druhých

Zákazníková

Žádná

Prodavačova

Právo na uctivé jednání

Právo nebýt obviňován za chyby druhých

Právo vynahradit chyby

Zákazníková

Právo být vyslechnut

Právo na dodržení slibů

Právo na akci!



Samomluva



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Mám toho po krk. Vždycky obviňují mě.

Měnit nespokojené zákazníky ve spokojené je práce, která se vyplatí.



Očekávání

Nepříjemná a vzrušená výměna názorů, ve které jste v defenzivě.

Rozhněvaný zákazník, kterého uklidníte a který vám na konec poděkuje za pomoc.



Chování

Neposlouchání. Výmluvy, obviňování druhých. Defenziva. Zvýšený hlas.

Poslouchání. Dotazování vedoucí ke zjištění faktů. Výraz plný zájmu následovaný úsměvy, když je dohodnuto řešení.



Výsledek

Nespokojený zákazník, nespokojený prodáváč.

Spokojený zákazník, spokojený prodáváč.



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Co je pro mě důležité - náměty

	PŘEDMĚT	PROČ	TERMÍN
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			