

DOTAZNÍK BEHAVIORÁLNYCH ŠTÝLOV

Tento dotazník pozostáva z vybraného zoznamu vyjadrení, čerpaných z manažérskych, psychologických a sociologických poznatkov, ktoré opisujú pozorovateľné ústretové, disciplinované, priame a nepriame správanie. Vyplnením nasledujúceho dotazníka a zakreslením výsledku do súradnicovej siete získate váš OSOBNÝ PROFIL.

POKYNY:

Porovnajzte každý pár vyjadrení. Potom zakrúžkujte písmeno podľa toho, ktoré tvrdenie vás vystihuje vo väčšine situácií a pri väčšine ľudí.

- Ú** Som otvorený v spoznávaní ľudí a vytváraní nových vzťahov.

D Často si starostlivo vyberám s kým nadväzujem kontakt a zároveň to, do akej miery sa otvorím.
- D** Sústreďujem rozhovor na úlohy, problémy, obchod či aktuálnu tému.

Ú Dovolím, aby sa rozhovor uberal smerom záujmu zainteresovaných strán, aj keď by to mohlo odvrátiť pozornosť od obchodu alebo aktuálnej témy.
- N** Menej často sa zapájam do skupinového rozhovoru.

P Častejšie sa zapájam do skupinového rozhovoru (tímové diskusie, porada, brainstorming).
- N** Mám tendenciu nechávať si osobné názory a pocity pre seba a podeliť sa o ne iba ak ma o to požiadajú alebo ak je to nevyhnutné.

P Mám tendenciu vyjadriť svoje osobné pocity a názory na veci, či už ma k tomu vyzvú alebo nie.
- D** Mám tendenciu svoje rozhodnutia prijímať na základe cieľov, faktov či dôkazov.

Ú Mám tendenciu svoje rozhodnutia prijímať na základe pocitov, skúseností alebo vzťahov.
- P** Často používam gestá, výraz tváre a intonáciu hlasu na zdôraznenie dôležitých vecí.

N Gestá, výrazy tváre a intonáciu hlasu na zdôraznenie dôležitých vecí využívam menej často.
- P** Mám tendenciu používať vyjadrenia ako: „Tak to jednoducho je!“ „Myslím si, že...“

N Mám tendenciu klásť otázky alebo sa vyjadrujem menej asertívne: „Ako to s tým súvisí?“ alebo „Ak tomu dobre rozumiem, tak...“
- D** Viem predvídať, dobre odhadnúť a reagovať na konflikty.

Ú Neviem dobre odhadnúť kedy konflikt vznikne – a ak nastane, osobne sa angažujem a chcem aby sa urovnal.

9. **Ú** Ľahko a rád prijímam názory iných (nápady, pocity, obavy).
D Som skôr opatrnejší a potrebujem si zvážiť všetky fakty skôr, ako prijmem názory iných (nápady, pocity a obavy).
10. **D** Mám tendenciu sústreďovať sa na nápad, koncept alebo výsledok.
Ú Mám tendenciu zameriavať sa hlavne na dôležitosť, na zainteresované osoby a proces.
11. **N** Skôr budem čakať, aby ma na spoločenských stretnutiach predstavili ostatným.
P Je skôr pravdepodobné, že sa na spoločenských stretnutiach predstavím sám.
12. **Ú** Som ochotný a ústretový, rád komunikujem a pomáhám ostatným.
D Snažím sa sústrediť na svoje úlohy a nie pomáhať všetkým naokolo.
13. **D** Pravdepodobne sa budem držať svojej vlastnej agendy a záujmov, aj keď sa budem okrajovo zaujímať aj o motívy ostatných.
Ú Pravdepodobne budem sledovať záujmy iných, aby som minimalizoval/la konflikty.
14. **N** Preferujem zostať zainteresovaný v známych situáciách, podmienkach a vzťahoch.
P Preferujem hľadať nové skúsenosti, situácie a príležitosti.
15. **P** Preferujem otvorene vyjadrovať svoje názory.
N Preferujem rezervovanejší prístup pri vyjadrovaní svojich vlastných názorov.
16. **N** Väčšinou reagujem až keď si všetko premyslím.
P Zvyčajne reagujem rýchlo a spontánne.
17. **D** Radšej pracujem nezávisle alebo určujem podmienky, ak práca zahŕňa aj iných.
Ú Radšej pracujem v tíme a dosahujem výsledky spolu s ostatnými, a podporujem ich, ak je to potrebné.
18. **N** Na riziko alebo zmenu budem pravdepodobne reagovať opatrne a premyslene.
P Na riziko alebo zmenu budem pravdepodobne reagovať dynamicky a spontánne.

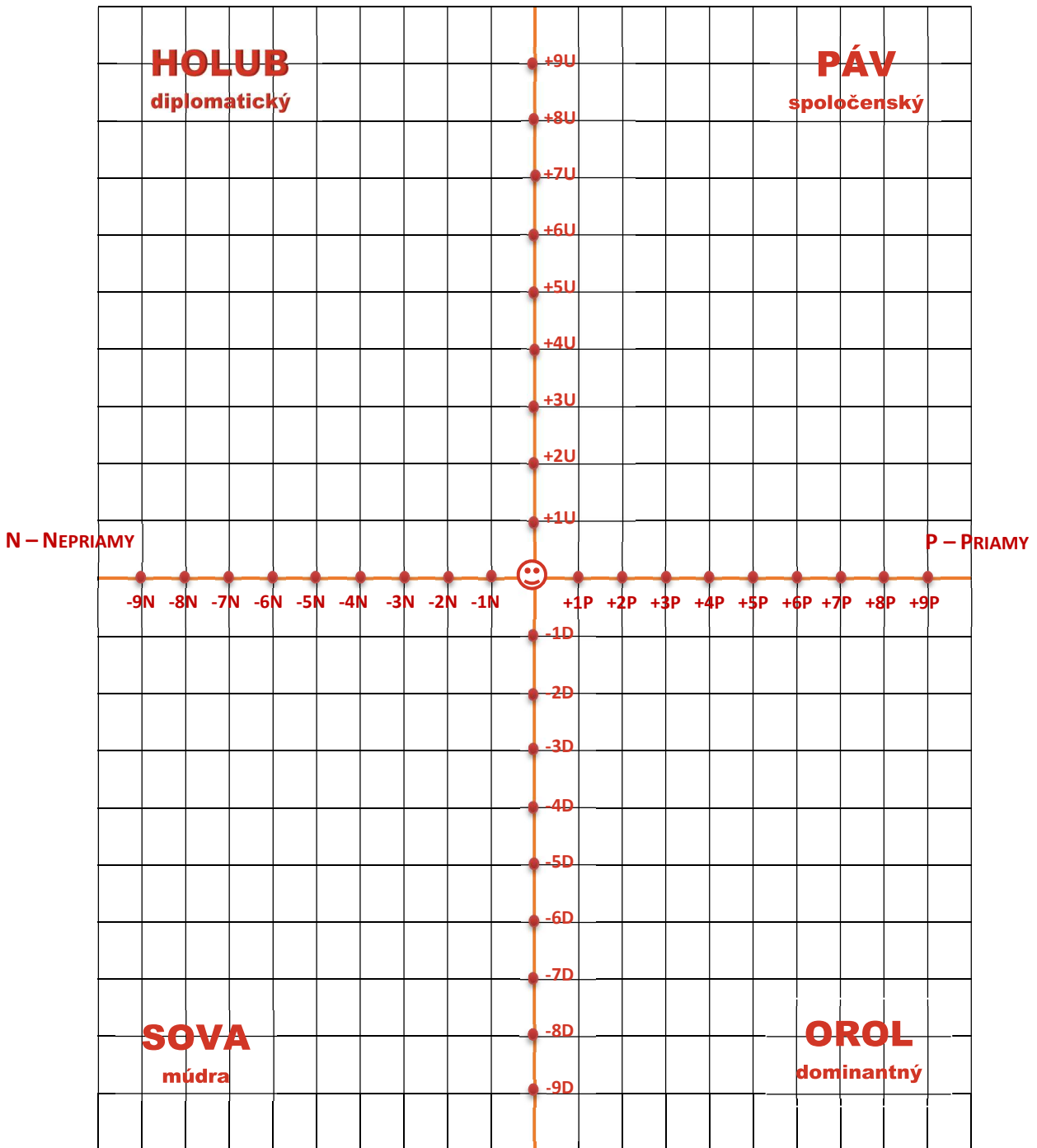
Celkový počet:

Ú _____ **D** _____ **P** _____ **N** _____

1. Spočítajte odpovede „Ú“ a „D“ (spolu by ich malo byť 9). To isté urobte s odpoveďami „P“ a „N“.
2. Odpočítajte počet odpovedí „D“ od počtu odpovedí „Ú“. **Výsledok Ú** _____
3. Odpočítajte odpovede „N“ od odpovedí „P“. **Výsledok P** _____
4. Označte výsledné body v tabuľke.
5. Prekřížením priamok (spustených z jednotlivých bodov) získate výstup, ktorý hovorí o vašom modelovom štýle správania.

ZAKRESLENIE BEHAVIORÁLNEHO PROFILU AKO SA SAMI VNÍMATE

U – ÚSTRETOVÝ



D – DISCIPLINOVANÝ

ŠTYRI BEHAVIORÁLNE TYPY

Každý zo štyroch kvadrantov, vytvorených spojením osi ústretovosti a osi priamosti predstavuje unikátnu kombináciu správania. Každá kombinácia má svoje vlastné potreby a preferencie z hľadiska spôsobu, akým jednotlivec komunikuje s určitými ľuďmi a v určitých situáciách. Kvadranty popisujú štyri odlišné, identifikovateľné, predvídateľné modelové typy:

DIPLOMATICKÝ HOLUB, MÚDRA SOVA, DOMINANTNÝ OROL a SPOLOČENSKÝ PÁV.

Osobnostné štýly sa nazývajú rôzne. Názvy HOLUB, SOVA, OROL a PÁV – odrážajú skôr všeobecný charakterový typ a nie úplný alebo presný popis nejakého jednotlivca.

Neexistuje žiaden „najlepší“ štýl správania. Každý štýl má svoje vlastné potreby a požiadavky, silné a slabé miesta. Veľký podiel efektívnosti určitého štýlu v danej situácii spočíva v schopnosti človeka flexibilne využívať svoje silné stránky a kompenzovať svoje rezervy. Aj keď štýl správania je iba čiastočným opisom osobnosti, je veľmi užitočný pri popisovaní toho, ako osobu vnímajú iní v spoločenských a obchodných situáciách.

Väčšina ľudí má jeden dominantný modelový typ. Je to ako motív v hudobnej skladbe – nedotýka sa všetkých pasáží, je to však opätovne sa objavujúci a predvídateľný prvok. Tak ako obmeny motívu, aj ľudia majú črty, ktoré sú iné ako ich dominantný modelový typ správania. Aj ten najpevnejší a najsamostatnejší OROL má v sebe - aj keď iba nepatrne sa prejavujúce - známky HOLUBA, ktorý potrebuje byť súčasťou tímu.

Keď lepšie porozumíte tomu, prečo sa ľudia správajú tak, ako sa správajú a pochopíte lepšie aj váš modelový štýl, vaša komunikácia bude otvorenejšia a efektívnejšia, pričom sa zachová príjemná atmosféra (zníženie napätia) a zvýši sa produktivita. S ohľadom na štyri základné štýly sa môžete naučiť využívať **Platinové pravidlo**:

JEDNAJ S OSTATNÝMI TAK, AKO SI PRAJÚ, ABY SA S NIMI JEDNALO SPRÁVAJ SA K OSTATNÝM TAK, AKO SI ŽELAJÚ ABY SA K NIM PRISTUPOVALO

Pomocou tohto pravidla vytvoríte viac pozitívnej chémie v medziľudskej komunikácii a bude sa vám lepšie dariť vo vašich pracovných i osobných vzťahoch.

