



TÍMOVÝ VÝSTUP

Dotazník komunikačného štýlu (WORK)

CÍLOVÁ SKUPINA PRE TÍMOVÝ VÝSTUP

ČLENOVIA SKUPINY:

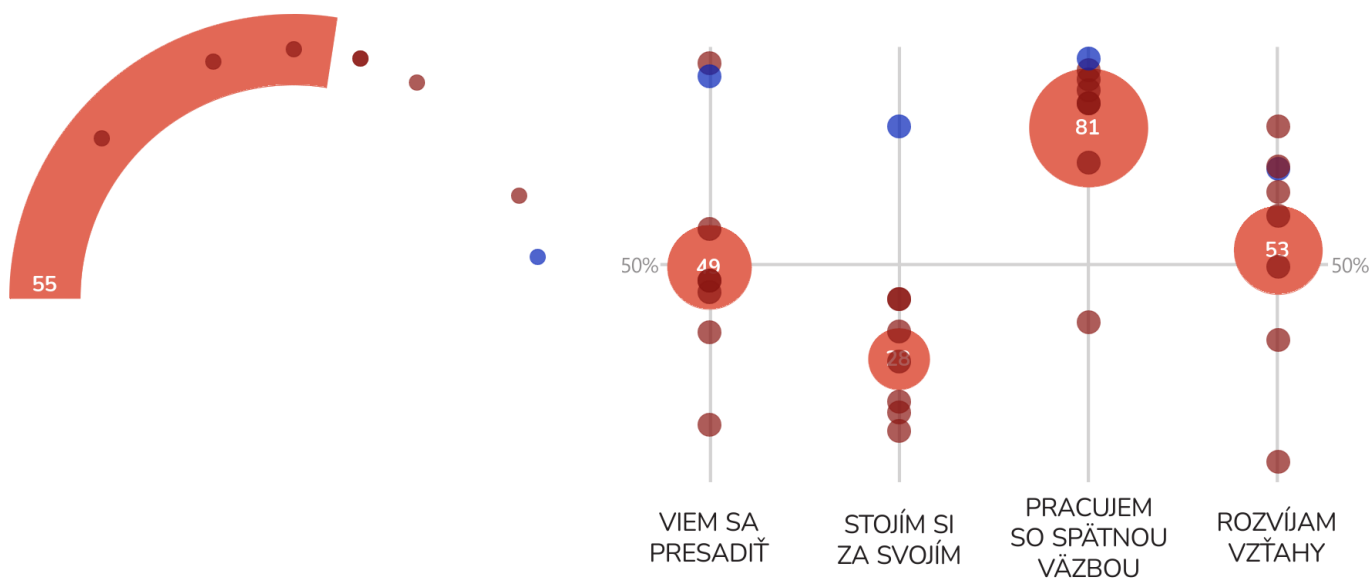
- bill.smith@example.com (Bill Smith)
- jack.white@example.com (Jack White)
- jane.moon@example.com (Jane Moon)
- jeremy.johnson@example.com (Jeremy Johnson)
- lucy.white@example.com (Lucy White)
- mandy@example.com (Mandy Moon)
- tina.timberlay@example.com (Tina Timberlay)

OSOBY OZNAČENÉ AKO MANAŽÉR:

- susan.black@example.com (Susan Black)

Dostáva sa vám do rúk Dotazník komunikačného štýlu – asertivity (WORK), ktorý mapuje osobnostné tendencie na riešenie štandardných aj náročných sociálno-komunikačných situácií, či už v známom, alebo neznámom prostredí. Dotazník sa vzťahuje na štyri základné oblasti komunikácie a správania: primerané sebahpresadzovanie („Viem sa presadiť“), schopnosť stáť si za svojím rozhodnutím či názorom a nenechať sa manipulovať („Stojím si za svojím“), schopnosť poskytovať a prijímať spätnú väzbu („Pracujem so spätnou väzbou“) a schopnosť budovať a rozvíjať spoločenské vzťahy („Rozvíjam vzťahy“).

HLAVNÉ OBLASTI ASERTIVITY



Grafy vyjadrujú mieru asertivity a jej rozloženie v štyroch základných oblastiach v podobe percentilov, teda v porovnaní s referenčnou skupinou. Viac informácií o populácii, voči ktorej je výsledok porovnávaný, o normách aj o dotazníku nájdete na <https://www.tconline.cz/psychodiagnostika/>.

INTERPRETÁCIA VÝSLEDKOV

Dosiahnutá celková miera asertivity je priemerná.

Výsledky svedčia pre veľmi dobrú schopnosť pracovať so spätnou väzbou či už v známom, alebo neznámom prostredí, teda schopnosť pochváliť. Takí ľudia spravidla dokážu formulovať spätnú väzbu otvorene a prirodzene tak, že je pre druhých jednak užitočná, jednak prijateľná. Spätnú väzbu obvykle dávajú spontánne a rovnako ľahko ju aj prijímajú. Je pre nich prirodzenou súčasťou komunikácie.

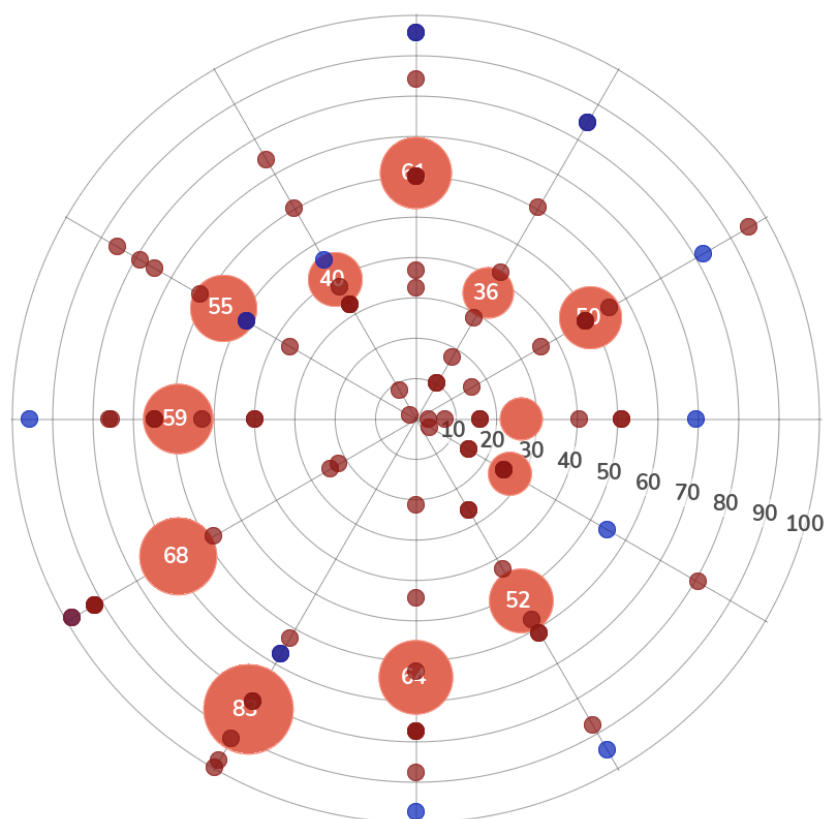
Súčasne výsledky ukazujú dobrú schopnosť rozvíjať vzťahy s druhými ľuďmi. Ľudia s týmto profilom svoje pocity prejavujú v situáciách, ktoré sú pre nich komfortné. Ak chcú, dokážu dobre načúvať, ale môže ich to stáť viac energie. Udržujú dobré vzťahy, sú pre nich dôležité, ale nie vždy ich aktívne rozvíjajú.

Ďalej výsledky ukazujú nadobru schopnosť presadzovať seba aj svoje potreby. Ľudia s podobnými výsledkami sa, ak im na veci záleží, dokážu namotivovať na to, aby druhých presvedčali. Pomáha im, ak sa môžu pripraviť, môže ich to však stáť viac energie. Nemusia sa v takej situácii cítiť komfortne, ale nelimituje ich to.

Zároveň hodnoty naznačujú nižšiu schopnosť stáť si za svojimi názormi a postojmi a hájiť ich či už v známom, alebo neznámom prostredí, teda schopnosť nenechať sa manipulovať a slušne odmietnuť. Takí ľudia ľahko ustupujú tlaku a presvedčaniu druhých, nedokážu povedať „Nie“, aj keď by chceli. Môžu sa stať ľahkým terčom manipulácie. Je pre nich náročné vymaniť sa zo situácií im nepríjemných a aj napriek nesúhlasu v nich zotrvávajú.

ČIASTKOVÉ OBLASTI ASERTIVITY

Graf vyjadruje mieru asertivity v dvanástich častkových oblastiach v podobe percentilov, teda v porovnaní s referenčnou skupinou.



SILNÉ STRÁNKY

- spontánna potreba ľudí chváliť a oceniť; schopnosť dať pochvalu prirodzene a nenútene

ODPORÚČANIA

Vaše odpovede svedčia o tom, že sa môžete ľahko stať obeťou manipulácie. Prvým krokom k „obrane“ je rozpoznať, že vami niekto manipuluje. Signálom môže byť to, že sa cítite nútený/-á urobiť niečo, čo nechcete. Zlý pocit vo vás však zároveň vyvoláva aj predstava z odmietnutia (napr. preto, že nechcete druhého sklamať). Skúste si v tej chvíli ujasniť vaše hodnoty, priority, ciele a povedzte to nahlas. Nenechajte sa zatlačiť do niečoho, čo by vás neskôr trápilo.

Patrite medzi ľudí, ktorí nedokážu druhých odmietnuť, a to aj v situácii, keď vás to neskôr dostane do nepríjemnej situácie. To, že ste hneď nepovedali „NIE“, neznamená automaticky záväzok to urobiť, nebojte sa vziať si čas. Pokojne si potom zvážte prínos toho, keď poviete „ÁNO“, a ak ho nevidíte, nebojte sa odmietnuť. Pracujte s rizikom, že keď sa nebudete vymedzovať, podobné požiadavky na vás môžu prichádzať opakovane a „automaticky“.