



TÝMOVÝ VÝSTUP

team

Dotazník komunikačního stylu – asertivity (WORK)

CÍLOVÁ SKUPINA PRO TÝMOVÝ VÝSTUP

ČLENOVÉ SKUPINY:

- bill.smith@example.com (Bill Smith)
- jack.white@example.com (Jack White)
- jeremy.johnson@example.com (Jeremy Johnson)
- john.doe@example.com (John Doe)
- mandy@example.com (Mandy Moon)
- mia.brown@example.com (Mia Brown)
- tina.timberlay@example.com (Tina Timberlay)

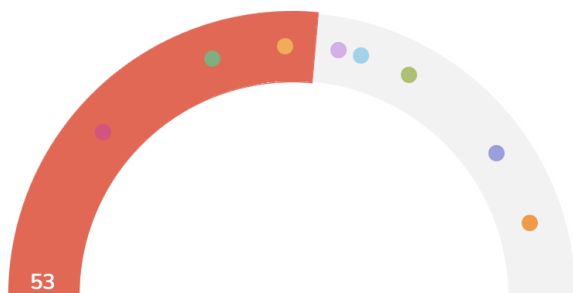
OSOBY OZNAČENÉ JAKO MANAŽER:

Výsledky osob označených jako manažer se nezapočítávají do celkového průměru týmu.

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

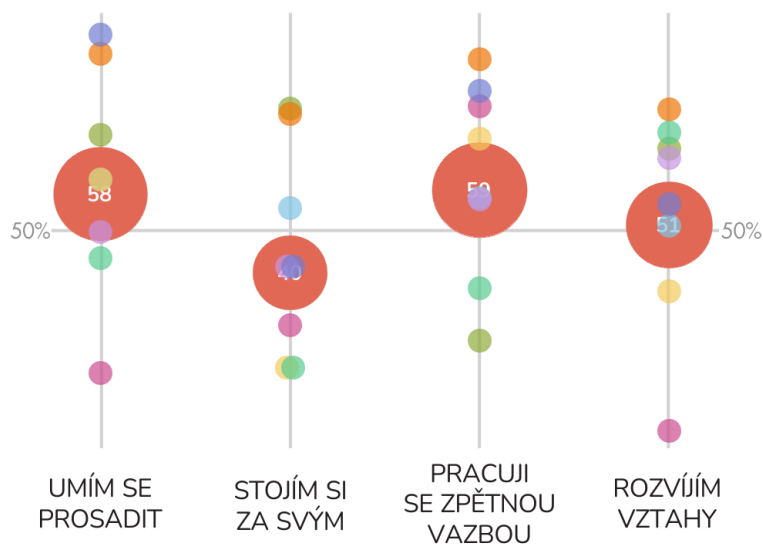
Dostává se Vám do rukou Dotazník komunikačního stylu – asertivity (WORK), který mapuje osobnostní tendence k řešení standardních i náročných sociálně komunikačních situací, ať už ve známém nebo neznámém prostředí. Dotazník se vztahuje ke čtyřem základním oblastem komunikace a chování: přiměřené sebeprosazování ("Umím se prosadit"), schopnost stát si za svým rozhodnutím či názorem a nenechat se manipulovat ("Stojím si za svým"), dovednost poskytovat a přijímat zpětnou vazbu ("Pracuji se zpětnou vazbou") a schopnost budovat a rozvíjet společenské vztahy ("Rozvívám vztahy").

ASERTIVITA



- průměr za tým
- výsledky jednotlivců

HLAVNÍ OBLASTI ASERTIVITY



Grafy vyjadřují míru asertivity a její rozložení ve čtyřech základních oblastech v podobě percentilů, tedy ve srovnání s referenční skupinou. Více informací o populaci, vůči které je výsledek srovnáván, o normách i o dotazníku naleznete na <https://www.tconline.cz/psychodiagnostika/>.

INTERPRETACE VÝSLEDKŮ

Dosažená celková míra asertivity je průměrná.

Výsledky svědčí pro dobrou schopnost pracovat se zpětnou vazbou. Takoví lidé spontánně zpětnou vazbu nevyhledávají, ale ani se jí nevyhýbají. Sami ji dávají jen tehdy, když to považují za nezbytné. V takových situacích volí formulace obezřetně, mohou ji odkládat. Pomáhá jim příprava.

Současně výsledky ukazují dobrou schopnost prosazovat sebe i své potřeby. Lidé s tímto profilem se, pokud jim na věci záleží, dokážou namotivovat k tomu, aby druhé přesvědčovali. Pomáhá jim, pokud se mohou připravit, nicméně je to může stát více energie. Nemusí se v takové situaci cítit komfortně, ale nelimituje je to.

Dále výsledky ukazují na dobrou schopnost rozvíjet vztahy s druhými lidmi. Lidé s podobnými výsledky své pocity projevují v situacích, které jsou pro ně komfortní. Pokud chtějí, umí dobře naslouchat, ale může je to stát více energie. Udrží dobré vztahy, jsou pro ně důležité, ale ne vždy je aktivně rozvíjí.

Zároveň hodnoty naznačují dobrou schopnost stát si za svými názory a postoji a hájit je. Takoví lidé mohou mít tendenci ustupovat tlaku druhých, pokud nemají jasný důvod nebo silný argument pro to odmítnout. U věcí, na kterých jim ale záleží, si umí stát za svým. Umí rozpoznat manipulaci, ale ne vždy je pro ně snadné se jí bránit.

DÍLČÍ OBLASTI ASERTIVITY

Graf vyjadřuje míru asertivity ve dvanácti dílčích oblastech v podobě percentilů, tedy ve srovnání s referenční skupinou.



SILNÉ STRÁNKY

- schopnost přiměřeně reagovat v konfliktních situacích, nepodléhat slovním útokům či agresi; schopnost nenechat se vtáhnout do sporu
- schopnost získat si podporu a zajistit si zdroje; schopnost poradit si i s obtížnějšími situacemi, říci si o pomoc

DOPORUČENÍ

Patříte mezi lidi, kteří neumí druhé odmítnout, a to i v situaci, kdy Vás to později dostane do nepříjemné situace. To, že jste hned neřekli "NE", neznamená automaticky závazek to udělat, nebojte se vzít si čas. V klidu pak zvažte přínos toho, kdy řeknete "ANO", a pokud jej nevidíte, nebojte se odmítnout. Pracujte s rizikem, že když se nebudete vymezovat, podobné požadavky na Vás mohou přicházet opakovaně a "automaticky".

Vaše odpovědi svědčí pro to, že se můžete snadno stát obětí manipulace. Prvním krokem k "obraně" je rozpoznat, že Vás někdo manipuluje. Signálem může být to, že se cítíte nucen/a udělat něco, co nechcete. Špatný pocit ve Vás však zároveň vyvolává i představa z odmítnutí (např. protože nechcete druhého zklamat). Zkuste si v tu chvíli ujasnit Vaše hodnoty, priority, cíle a řekněte to nahlas. Nenechte se zatlačit do něčeho, co by Vás později trápilo.