



## TÍMOVÝ VÝSTUP

team

Dotazník komunikačného štýlu (WORK)

## CÍLOVÁ SKUPINA PRE TÍMOVÝ VÝSTUP

### ČLENOVIA SKUPINY:

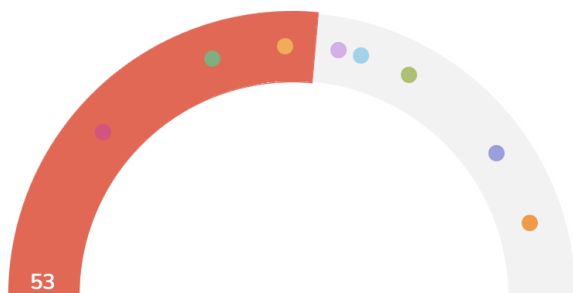
- [bill.smith@example.com](mailto:bill.smith@example.com) (Bill Smith)
- [jack.white@example.com](mailto:jack.white@example.com) (Jack White)
- [jeremy.johnson@example.com](mailto:jeremy.johnson@example.com) (Jeremy Johnson)
- [john.doe@example.com](mailto:john.doe@example.com) (John Doe)
- [mandy@example.com](mailto:mandy@example.com)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

### OSOBY OZNAČENÉ AKO MANAŽÉR:

- [susan.black@example.com](mailto:susan.black@example.com) (Susan Black)

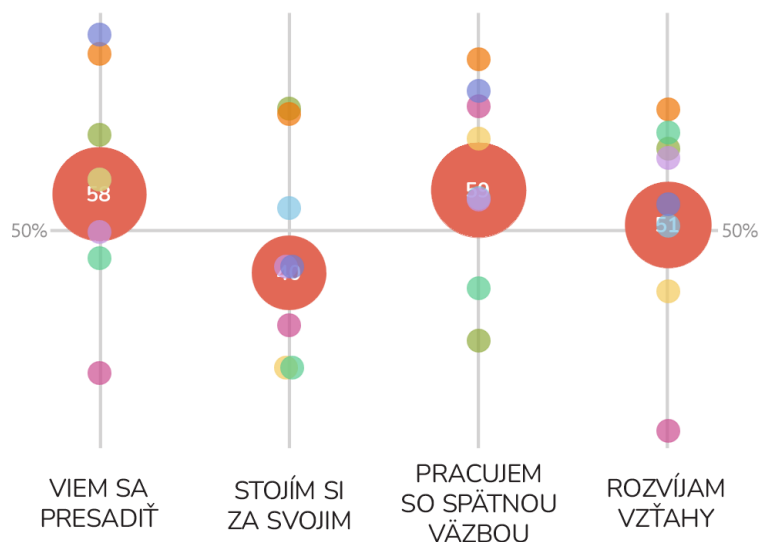
Dostáva sa vám do rúk Dotazník komunikačného štýlu – asertivity (WORK), ktorý mapuje osobnostné tendencie na riešenie štandardných aj náročných sociálno-komunikačných situácií, či už v známom, alebo neznámom prostredí. Dotazník sa vzťahuje na štyri základné oblasti komunikácie a správania: primerané 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“).

## ASERTIVITA



- priemer za tím
- výsledky jednotlivcov

## 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 dobrú schopnosť pracovať so spätnou väzbou. Takí ľudia spontánne spätnú väzbu nevyhľadávajú, ale ani sa jej nevyhýbajú. Sami ju dávajú len vtedy, keď to považujú za nevyhnutné. V takýchto situáciách volia formuláciu obozretne, môžu ju odkladať. Pomáha im príprava.

Súčasne výsledky ukazujú dobrú schopnosť presadzovať seba aj svoje potreby. Ľudia s týmto profilom 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.

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

Zároveň hodnoty naznačujú dobrú schopnosť stáť si za svojimi názormi a postojmi a hájiť ich. Takí ľudia môžu mať tendenciu ustupovať tlaku druhých, ak nemajú jasný dôvod alebo silný argument pre to odmietnuť. Vo veciach, na ktorých im však záleží, si dokážu stáť za svojím. Dokážu rozpoznať manipuláciu, ale nie vždy je pre nich ľahké sa jej brániť.

## ČIASTKOVÉ OBLASTI ASERTIVITY

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



## SILNÉ STRÁNKY

- schopnosť primerane reagovať v konfliktných situáciách, nepodliehať slovným útokom či agresivite; schopnosť nenechať sa vtiahnuť do sporu
- schopnosť získať si podporu a zaistiť si zdroje; schopnosť poradiť si aj so zložitejšími situáciami, požiadať o pomoc

## ODPORÚČANIA

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“.

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.