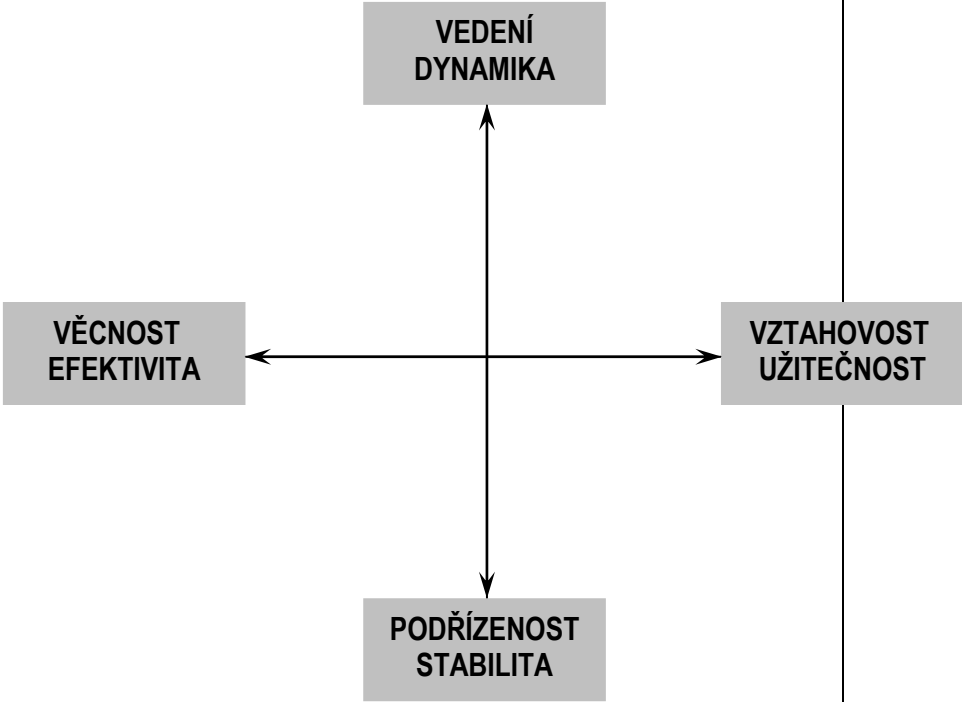


Osobnostní typy

Obsah	Poznámky a komentáře
	
<p>Osy na diagramu</p>	
POPIS	CHARAKTERISTIKA
<p>Vedení, dynamika</p>	<p>touha pomoci iniciativa rozhodnost orientace na cíl nezávislost</p>
<p>Podřízenost, stabilita</p>	<p>přenechává vedení závislost nerozhodnost nízké sebevědomí a sebedůvěra</p>
<p>Vztahovost, užitečnost</p>	<p>starost o druhé citlivost k potřebám jiných zájem</p>
<p>Věcnost, efektivita</p>	<p>soustředění na sebe emocionální chlad, distance necitlivost k potřebám druhých</p>

PŘÁTELSKÝ TYP – sladovatel potřeb

Obsah		Poznámky a komentáře
POPIS	CHARAKTERISTIKA	
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA	Spíše jde s davem, potřebuje lidi kolem sebe a jejich potvrzení. Nejde do konfliktu, raději vyhoví. Nechce nikoho zranit, snaží se pokud možno sladit potřeby všech, snaží se vyhovět všem. Bojí se odmítnutí. Má problémy při rozhodování. Své cíle podřizuje přáním skupiny. Je spíše závislým, hledá oporu a jistotu. Chce spíše zachovat daný stav věcí, nejde do rizika. Je vhodným členem týmu.	
KONTAKT	V kontaktu dokáže být příjemný, přátelský. Zajímá se o druhé. Má tendenci druhé nadhodnocovat a sebe podhodnocovat Základní postoj: JÁ NEJSEM O. K. – TY JSI O. K.	
NEVERBÁLNÍ CHOVÁNÍ	Jsou patrné otevřené a vstřícné postoje. Nejsou přítomny invazivní gesta. Udržuje spíše kratší vzdálenost od druhého. V mimice je hodně úsměvů, někdy i v nepřiléhavých situacích. Oční kontakt je stálý, přátelský, teplý.	
STRATEGIE	Slyší na to, co je POPULÁRNÍ, co je hodně rozšířené... Věnujte čas hovoru o sobě a ptaní se zákazníka na něj samého. Vysvětlete, jak jeho práce ovlivní ostatní, tým jako celek. Ukažte mu vztah mezi tím, co dělá a pocity kolegů atp. Vysvětlete, jak váš produkt ovlivní ostatní. Ukažte vztah mezi tím, co nabízíte, a pocity zákazníků. Promluvte o tom, jak váš produkt pomohl v minulosti.	
PŘÍKLADY	Příklady lidí, které vidím jako PŘÁTELSKÉ typy:	

ANALYTICKÝ TYP – zpřesňovatel

Obsah	Poznámky a komentáře
POPIS	CHARAKTERISTIKA
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA	Někdy se nazývá BYROKRATEM. Postupuje podle předpisů, velmi málo je ochoten riskovat. Je konzervativní a snaží se o preciznost. Zajímají jej fakta a details. Jako první odhaluje slabiny systému. Snaží se nevybočit z řady. Odmítá být vůdcem, ale proti vedení se zároveň bouří. Nedůvěřivý, vyhýbavý, špatně se rozhoduje. Mluví málo. Podezřavý.
KONTAKT	V kontaktu je spíše chladný, s odstupem. Obtížně vytváří příjemné lidské setkání. Dokáže být ironický, kritický. Má tendenci druhé kriticky podceňovat a sám sebe taktéž. Oční kontakt je spíše opatrný, občas se dívá na partnera/zákazníka, pak uhne a dívá se do papírů Základní postoj: JÁ NEJSEM O. K. – TY NEJSI O. K.
NEVERBÁLNÍ CHOVÁNÍ	Převažují uzavřené a umenšující postoje. Zaujímá spíše odstup a obtížně udržuje oční kontakt. V neverbálním chování je patrné zvýšené množství kontroly.
STRATEGIE	Slyší na to, co je TRADIČNÍ, co je zárukou spolehlivosti. Organizace, přesný řád a pořádek. Nabízejte alternativy. Dejte mu čas přemýšlet, nenuťte ho hned k závěrům.
PŘÍKLADY	Příklady lidí, které vidím jako ANALYTIKY:

TAHOUN – dobyvatel

Obsah		Poznámky a komentáře
POPIS	CHARAKTERISTIKA	
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA	Někdy se nazývá DIKTÁTOREM. Snaží se za každou cenu prosadit. Je orientován na rychlé dosažení cílů. Rychle se rozhoduje, je netrpělivý. Vždy spěchá. Nezajímají ho detaily, ale hlavní body. Vyznává zásadu, že účel světi prostředek. Touží po moci. Je nepřehlédnutelný. Dokáže riskovat. Je ofenzivní, druhé přerušuje. Je výrazně nárokový, vyžadující, přísný.	
KONTAKT	V kontaktu sleduje co nejrychlejší dosažení cíle. Je rázný, subjektivní a pocitovou stránku ignoruje. Mluví rychle, netrpělivě. Má tendenci druhé kriticky podceňovat a sám sebe naopak nadhodnocovat. Základní postoj: JÁ JSEM O. K. – TY NEJSI O. K. Krédo: „Jen olivy, které jsou drceny, vydávají kvalitní olej.“	
NEVERBÁLNÍ CHOVÁNÍ	V neverbálních projevech je expanzivní. Méně respektuje prostor druhého. Postoje jsou spíše zvětšující a soupeřivé. Pohledy „přes mířidla“. Je patrné zvýšené napětí a živý temperament. Oční kontakt je přímý, silný, zastrašující.	
STRATEGIE	Slyší na to, co je VÝJIMEČNÉ, co přinese výjimečné a měřitelné výsledky. V jednání s ním je třeba dávat najevo respekt k jeho výjimečným kvalitám, ale zároveň připomenout své kvality, kvality nabídky. Nejdříve mluví o výsledku. Řekněte nejprve závěr a zeptejte se ho, jestli chce znát víc. Nedávejte alternativy. Chce znát pouze nejlepší řešení. Ukažte, jak dá vaše řešení rychlý a měřitelný výsledek.	
PŘÍKLADY	Příklady lidí, které vidím jako TAHOUNY:	

EXPRESIVNÍ TYP – objevovatel

Obsah		Poznámky a komentáře
POPIS	CHARAKTERISTIKA	
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA	Nezávislý, respektují pocity a názory druhých. Přirození vůdci, zdvořilí, přátelští. Umí stanovit meze sobě i druhým. Očekávají a vyžadují respekt od okolí.	
KONTAKT	Dokáže vytvořit příjemné lidské setkání a přitom směřuje k cíli. Někdy má potřebu oslovovat druhé, být výjimečný. Základní postoj: JÁ JSEM O.K. – TY JSI O.K.	
NEVERBÁLNÍ CHOVÁNÍ	Převažují otevřené postoje. Respektuje prostor druhých lidí. Udržuje přirozený oční kontakt (neprobodává).	
STRATEGIE	Zde je vhodné přímé a otevřené jednání. Je třeba se vyvarovat jakékoliv manipulaci či laciné argumentace. Dejte mu čas. Potřebuje mluvit o nápadech. Může se zdát, že odbíhá od cíle debaty. Tak ale přemýšlí. Mluvte o tom, v čem jste jiní, originální. Zdůrazňujte výhody v dlouhodobých výhledech (termínech) Nešetřete slovy. Předestřete svoje nápady a proberte je s expresivním typem člověka. Použijte brainstorming.	
PŘÍKLADY	Příklady lidí, které vidím jako EXPRESIVNÍ:	