



TÝMOVÝ VÝSTUP

Dotazník komunikačního stylu – asertivity (WORK)

CÍLOVÁ SKUPINA PRO TÝMOVÝ VÝSTUP

ČLENOVÉ SKUPINY:

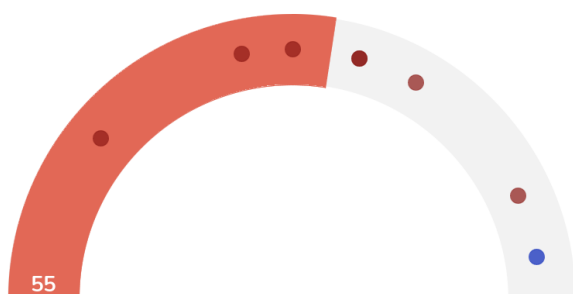
- bill.smith@example.com (Bill Smith)
- jack.white@example.com (Jack White)
- jane.moon@example.com (Jane Moon)
- jeremy.johnson@example.com (Jeremy Johnson)
- lucy.white@example.com (Lucy White)
- mandy@example.com (Mandy Moon)
- tina.timberlay@example.com (Tina Timberlay)

OSOBY OZNAČENÉ JAKO MANAŽER:

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

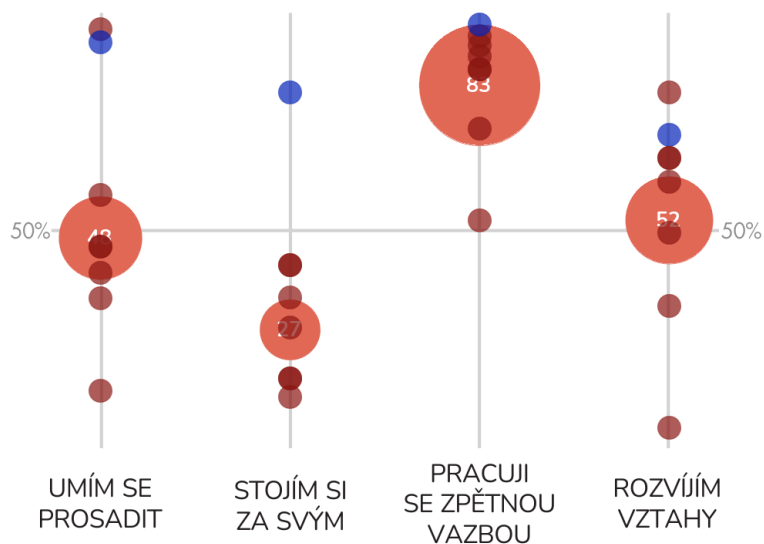
Dostává se Vám do rukou Dotazník komunikačního stylu – asertivity (WORK), který mapuje osobnostní tendence k řešení standardních i náročných sociálně komunikačních situací, ať už ve známém nebo neznámém prostředí. Dotazník se vztahuje ke čtyřem základním oblastem komunikace a chování: přiměřené sebeprosazování ("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 velmi dobrou schopnost pracovat se zpětnou vazbou ať už ve známém, nebo neznámém prostředí, tedy schopnost přijímat zpětnou vazbu a pochválit. Takoví lidé zpravidla dokážou formulovat zpětnou vazbu otevřeně a přirozeně tak, že je pro druhé jednak užitečná, jednak přijatelná. Zpětnou vazbu obvykle dávají spontánně a stejně snadno ji i přijímají. Je pro ně přirozenou součástí komunikace.

Současně výsledky ukazují dobrou schopnost rozvíjet vztahy s druhými lidmi. Lidé s tímto profilem 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.

Dále výsledky ukazují na dobrou schopnost prosazovat sebe i své potřeby. Lidé s podobnými výsledky 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.

Zároveň hodnoty naznačují nižší schopnost stát si za svými názory a postoji a hájit je ať už ve známém, nebo neznámém prostředí, tedy schopnost nenechat se manipulovat a slušně odmítnout. Takoví lidé snadno ustupují tlaku a přesvědčování druhých, nedokážou říci "Ne", i když by chtěli. Mohou se stát snadným terčem manipulace. Je pro ně náročné vymanit se ze situací jim nepříjemných a i přes nesouhlas v nich setrvávají.

DÍLČÍ OBLASTI ASERTIVITY

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



SILNÉ STRÁNKY

- **spontánní potřeba lidí chválit a ocenit; dovednost sdělit pochvalu přirozeně a nenuceně**
- schopnost přijmout zpětnou vazbu věcně bez negativních emocí; schopnost pracovat s obsahem zpětné vazby; otevřenost sebereflexi

DOPORUČENÍ

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.

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".