



OP Vzdelávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Pozitivní povahové profily

jak lépe porozumět sobě i druhým na základě
jejich přirozených osobnostních rysů

> klíč k lidskému srdci navzdory odlišnosti

> komplexní pohled na zákonitosti rozdílných lidských typů
prakticky využitelné při vedení, prodeji, vztazích na pracovišti,
v rodině i osobním životě

Úspěch začíná porozuměním...





- unikátní přístup k porozumění rozdílným lidským povahám a typům
 - logický a snadno uchopitelný nástroj k motivaci jednotlivců
 - účinná metoda k řešení i těch nejobtížnějších konfliktů a problémů
- okamžitě a prakticky využitelný systém při vedení, v krizovém řízení, **ale i v rodině a osobním životě**



Pozitivní **P**ovahové **P**rofilý – klíč k porozumění a spolupráci navzdory odlišnosti a zdánlivé neslučitelnosti

budete litovat, že jste to neznali již dříve

ÚVOD:

1. O ČEM JE TATO TYPOLOGIE



Rozmanitost všechny obohacuje, chtějí-li se však lidé naučit spolu vycházet s trpělivostí a porozuměním, potřebují mít společný základ, na kterém budou stát. Lidé nejsou lepší nebo horší – jsou odlišní. Unikátní typologie **DISC** je pokusem uspořádat mnohotvárnost individuálních vlastností a podle toho k druhému přistupovat. Před každým člověkem stojí úkol jednat s druhým tak, jak si to představuje a jak to vyžaduje.

DISC pomáhá rozpoznat úhly pohledu, motivace a potřeby. Vede lidi k tomu, aby přijímali druhé takové, jakými jsou. Pomáhá k tomu, aby se naučili lépe spolupracovat s každým.

Typologie **DISC** je založena na **třech základních principech**:

1. Porozumět sobě prostřednictvím svého typu osobnosti.
2. Porozumět druhé osobě prostřednictvím jejího typu osobnosti.
3. Přizpůsobit své chování s cílem vytvářet lepší vztahy.

Když objevíte svůj typ osobnosti a dozvíte se, jak vaše tempo a váš úhel pohledu ovlivňuje vaše chování, získáte velkou výhodu pro svůj život. Budete úspěšnější v jednání s lidmi, budete schopni uspokojit nevyřčené potřeby a očekávání druhých.

2. NĚCO MÁLO O AUTOROVI



Robert A. Rohm, Ph.D, hlavní propagátor konceptu **DISC** je prezidentem společnosti Personality Insights, Inc. v Atlantě. Absolvoval Teologický seminář v Dallasu. Titul Ph.D. v oboru administrace a poradenství ve vyšším vzdělávání získal na Univerzitě North Texas.

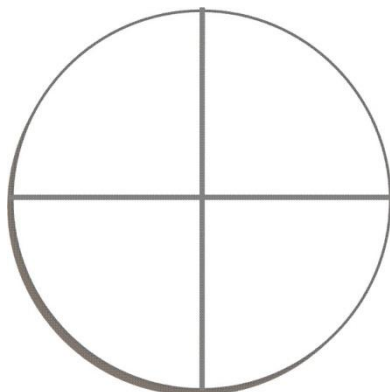
Dr. Rohm je autorizovaným poradcem pro oblast lidského chování, učí rodiče specifickým metodám chápání a motivace jejich dětí. Učí také dospělé metodám zlepšování komunikačních dovedností v manželství, práci a v předmanželských vztazích.

V oblasti školství pracoval jako třídní učitel, ředitel školy a vedoucí vývoje osnov.

Bývá hlavním řečníkem na recepcích, seminářích a workshopech v Americe, Kanadě a Evropě. Přednáší, učí a školí lidi ve vytváření lepších vztahů.

ČÁST PRVNÍ:

1. MODEL LIDSKÉHO CHOVÁNÍ 4 Povah - ZÁKADNÍ PRINCIPY



Existují čtyři základní povahové typy – temperamenty. Složitý způsob směšování jejich vlastností vytváří profil osobnosti každého jedince.

Tyto čtyři typy jsou jako čtyři díly jednoho kruhu. Tyto díly se vzájemně prostupují a propojují v určitém poměru a tvoří tak jedinečnou osobnost každého jedince.

a) otevřený - uzavřený

Rozdělení tohoto kruhového diagramu na poloviny představuje dvě základní kategorie lidské povahy: **otevřený (rychlý)** a **uzavřený (pomalý)**.



Otevření lidé jsou aktivní a optimističtí. Jsou rádi v neustálém pohybu. Vyznačují se rychlostí a energičností, rádi všechno dělají ve spěchu. Obecně rádi vítězí. Aktivně se zapojují do různých projektů, občanských sdružení, církevních skupin a dalších organizací. Obvykle v nich zastávají vedoucí pozice. Tito lidé nepostrádají sebevědomí. Často toho ale chtějí více, než dokážou zvládnout.

Uzavření lidé jsou pasivnější a mají větší sklon k opatrnosti. Jsou velice trpěliví a vytrvalí. Neochotně se zapojují do více činností najednou. Nejsou rádi překvapování neznámými situacemi. Každou situaci zvažují delší dobu, než aby se do něčeho pustili okamžitě a zbrkle. Mají snahu pronikat pod povrch problému. Důležitá je pro ně kvalita. Mají výbornou schopnost rozpoznávat rozdíly. Mají tendenci pracovat spíše v pozadí, přesto však často odvádějí dobré výsledky a pracují spolehlivě.

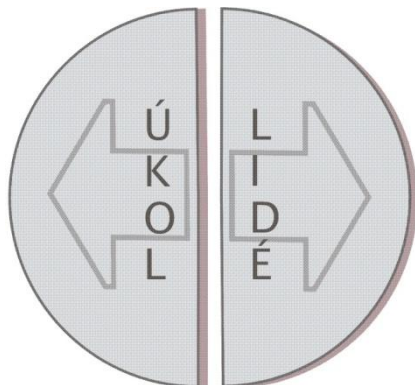
Žádná z těchto dispozic není lepší než druhá – jsou prostě odlišné a obě jsou důležité.

Otevření, rychlí lidé mohou lépe vyvážit svůj povahový typ, naučí-li se, jak být spolehlivější a opatrnější.

Uzavření, pomalejší lidé mohou vyvažovat svůj povahový typ, naučí-li se, jak více požadovat a více inspirovat.

b) zaměřený na úkoly - zaměřený na lidi

Kruh můžeme rozpůlit druhým způsobem tak, že každá polovina bude představovat další charakteristiku lidské povahy: někteří lidé jsou **zaměřeni spíše na úkoly**, zatímco jiní jsou **zaměřeni spíše na lidi**.



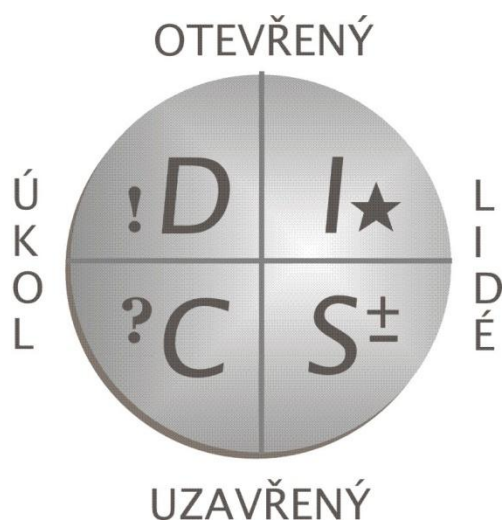
Lidé s **orientací na úkoly** rádi dělají věci – řídí a opravují. Zaměřují se na technickou stránku, nacházejí uspokojení v dobře vykonané práci. Jsou to výborní plánovači, kteří vidí výsledek projektu hned od počátku. Na projektech odvádějí skvělou práci. Mají schopnost promyslet si úkol a zorganizovat si práci tak, aby byl včas splněn. Často jsou tak soustředění na plnění úkolu, že mohou snadno ranit něčí city. Splnění úkolu je pro ně důležitější než pocity nebo postoje ostatních.

Lidé s **orientací na lidi** se soustředí hlavně na vztahy. Je jim celkem jedno, co druhí umí a znají. Chtějí hlavně vědět, jak moc ostatním na nich záleží. Jsou citlivější a vnímavější k pocitům druhých. Mají sklon pečovat a sdílet se. Jsou rádi ve skupině, ve které se hodně povídá, kde je hodně citů, vzájemného pochopení, otevřenosti a sdílení. Hlavním smyslem jejich života je rozvíjet přátelství s mnoha lidmi.

Lidé s **orientací na úkoly** mohou vyvážit svůj povahový typ, jestliže se naučí mít více porozumění pro druhé lidi.

Lidé s **orientací na lidi** mohou vyvážit svůj povahový typ, jestliže se naučí lépe plánovat svoji práci a následně své plány také plnit.

c) přehled jednotlivých typů



Spojíme-li tyto dva způsoby dělení kruhu na poloviny, dostaneme čtyři čtvrtiny, z nichž každá představuje jeden ze čtyř typů temperamentu. Každý z nás je jedinečnou směsicí těchto čtyř částí. Každý z nás je „poskládan“ odlišně. Některé vlastnosti v nás převládají více než jiné. Obvykle jsme kombinací nejméně dvou z těchto povahových typů. Jeden z nich je však v takové převaze, že ovládá celý náš život. Ostatní povahové stránky jsou stále přítomné, ale v mnohem menší míře.



TYP „D“

„D“ se nachází v horní polovině kruhu = otevřený úsek a na jeho levé straně = úsek orientovaný na úkoly. Tento povahový typ je tedy otevřený a orientovaný na úkoly. Písmeno D znamená **Dominant – dominantní, driving – tahoun**.



TYP „I“

„I“ se nachází v horní polovině kruhu = otevřený úsek a na jeho pravé straně = úsek orientovaný na lidi. Povahový typ „I“ je tedy otevřený a orientovaný na lidi. Písmeno I znamená **Inspirational – inspirativní, Influencing – ovlivňující**.

Jak typ „D“, tak typ „I“ jsou aktivní a otevřené povahy, ale mají odlišnou motivaci. Typ „D“ má silnou touhu splnit úkol, zatímco typ „I“ chce dobře vypadat a touží po postavení a prestiži, protože se zaměřuje na lidi.



TYP „S“

„S“ se nachází v dolní polovině kruhu = uzavřený úsek a na jeho pravé straně = úsek orientovaný na lidi. Povahový typ „S“ je tedy uzavřený a orientovaný na lidi. Písmeno S znamená **Supportive – poskytující oporu, Stable – stálý**.



TYP „C“

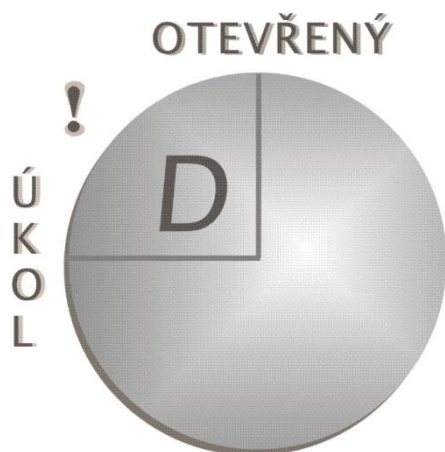
„C“ se nachází v dolní polovině kruhu = uzavřený úsek a na jeho levé straně = úsek orientovaný na úkoly. Povahový typ „C“ je tedy uzavřený a orientovaný na úkoly. Písmeno C znamená **Cautious – opatrný, Carful – pečlivý**.

Jak typ „S“, tak typ „C“ jsou uzavřené povahy, avšak mají odlišnou motivaci. Typ „S“ je zaměřený na lidi a má silnou touhu vyhovět a zalíbit se ostatním, zatímco typ „C“ je zaměřený na úkoly a soustředí se na jejich splnění.

Žádný z těchto typů není lepší než jiný. Nejde o „správné“, „nesprávné“, „dobré“ nebo „špatné“ chování. Jedná se pouze o rozdíly v povahových typech.

ČÁST DRUHÁ:

1. POVAHA TYPU „D“



a) stručná charakteristika

Povahové typy „D“ jsou aktivní a orientované na úkoly. Písmeno D znamená **Dominant – dominantní, driving – tahoun**. Jsou **motory** a **realizátory**. Svým úsilím a přesvědčením roztácejí svět. Způsobují, že se věci dávají do pohybu, a nutí lidi, aby si to uvědomovali. Jsou obvykle dynamičtí vedoucí. Nikdy se nevzdávají. Mají smysl pro dramatičnost. To jim pomáhá dosahovat zdánlivě nemožného. Jsou velmi nároční. Nikdy se nespokojí s odmítavou odpovědí. Mají spoustu vnitřní energie. Daří se jim, dokud jsou v pohybu

a v akci. Potřebují horu, na kterou by vylezli, projekt, na kterém mohou pracovat, výzvu, která by je motivovala.

Často se jeví jako typy **dogmatické**. Rychle si vytvářejí názor a trvají na něm, dokud nepřijdou na lepší – potom rychle změni názor a přikloní se k nové variantě. Chápu změnu jako trvalou metodu práce.

Mohou někdy působit **drzým dojmem**. Neradi přijímají příkazy a nemají rádi, když se jim říká, co mají dělat. Tato vlastnost jim pomáhá být samostatnými a vede je k tomu, že se chtějí lišit od ostatních.

Výsledky výzkumů naznačují, že pouze asi 10% populace má tento typ povahového profilu.

b) základní potřeba

Silný typ „D“ potřebuje **výzvu** a **kontrolu**. To jsou jeho základní potřeby!

c) silné stránky

Typy „D“ mají **silnou vůli**. Mají proto sklon být rozhodnými a nezávislými. Nepotřebují, aby jim někdo říkal, co mají dělat!

Jsou **optimističtí**. Vždycky mají pocit, že příští plán nebo projekt bude „ten nejlepší“. Nemají rádi společnost pesimistických lidí.

Jsou **praktičtí**. Díky své praktické povaze jsou vysoce produktivní. Nemají rádi řeči, raději něco dělají.

Energicky se rozhodují. Jejich rozhodnutí nemusí být vždy správné, o jeho správnosti jsou ale vždy přesvědčeni. Pokud se ukáže, že se zmýlili, berou to jako poučnou zkušenost.

Bývají obvykle výbornými **vůdci**. Většina největších světových vůdců má povahu tohoto typu. Mají potřebnou **sebedůvěru**, aby vytrvali. Dovedou udělat nepříjemná rozhodnutí, i když čelí silné opozici.

d) slabé stránky

Typy „D“ **se umí rozzlobit do krajnosti**. Mají sklon ke zkratkovitému jednání a horké hlavě. Často dokážou vybuchnout kvůli malichernosti.

Mohou být **krutí** a **jízliví**. Svými slovy a činy vás mohou zadupat do země. Mají často sklon **urážet**, „vozit se“ po druhých. Nesnášejí však, aby se někdo „vozil“ po nich.

Mají silnou vůli, což je dobře, ale mohou být někdy až **despotičtí**. Pokud nemohou prosadit svůj názor, snaží se hledat náhradní způsob, jak dosáhnout toho, aby bylo po jejich.

Někdy mohou jednat **bezohledně**. Potřeba být vždy „jedničkou“ je pro ně přirozená.

Je pro ně obtížné budovat hluboké vztahy s jinými jedinci. Často ve svém životě **drtí druhé** lidi, aniž by si uvědomovali škody, které způsobují.

Mohou být někdy **vychytralí**. Mohou mít **tajnosti**. Vědí, co chtějí, ale nepřejí si, abyste to zjistili. Jsou výborní v zákulisních vyjednáváních.

e) co dělají typy „D“ dobře

Jsou výborní tvůrci, vůdci a budovatelé v jakékoliv oblasti. Jsou to schopní trenéři a armádní důstojníci. Jsou také dobří policisté a političtí vůdci. Jsou z nich dobří mluvčí nebo kazatelé, učitelé a prezidenti společnosti. Mohou však být také schopnými zločinci!

Jejich založení je bude neustále pohánět vpřed, bude je vést ke stále vyšším cílům. Jsou motorem světa. Nikdy nejsou spokojeni se stávajícím stavem. Neustále hledají nové nápady a způsoby, jak dělat věci lépe.

f) shrnutí

- Typy „D“ milují konflikty. Ve válečné zóně se cítí jako doma. Proto mají speciální potřeby.
- Potřebují trvalou výzvu. Velké výzvy je motivují.
- Typy „D“ také potřebují možnost volby. Neradi zapadnou do šedé masy. Neustále hledají větší a lepší alternativy.
- Typy „D“ potřebují řídit. Musí mít pocit, že jsou to oni, kdo udává směr, jinak rychle ztrácejí zájem.
- Typy „D“ potřebují atmosféru, ve které se vyskytují nějaké konflikty, výzvy, možnosti volby a možnosti řídit. V takových podmínkách pracují nejlépe.

g) praktická aplikace



Typy „D“ musí rozvinout potřebné dovednosti, aby se staly týmovým hráčem. I když jsou schopny sami dělat věci dobře, jako členové týmu mohou získat mnohem větší vliv. Typ „D“ se musí vědomě cvičit v tom, jak zapojovat druhé do svého rozhodování. Jestliže chtějí být úspěšnými vůdci, musí si uvědomovat potřeby a motivy druhých.

☞ **Mírnost neznamená slabost**

Musí se učit, že projev mírnosti není projevem slabosti.

☞ **Respekt k autoritě**

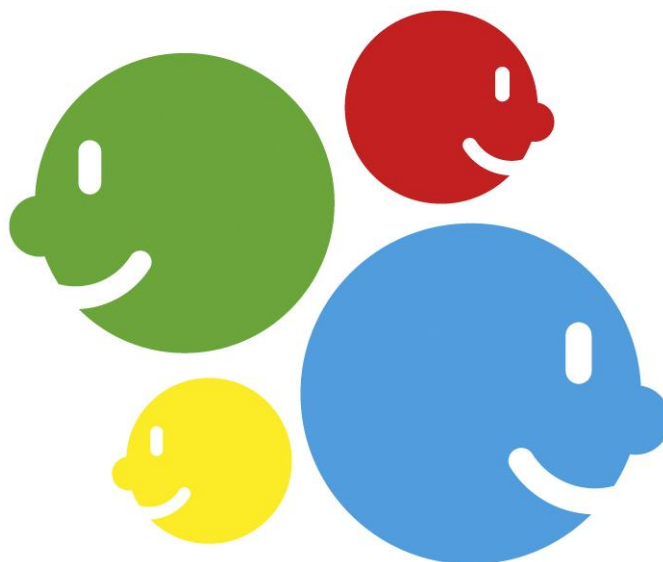
Musí se naučit respektovat autority, i když si myslí, že jim tito lidé ztěžují život. Pravá svoboda se získává, podřídíme-li se autoritě, ne když proti ní bojujeme. Nikdy nemůžeme získat opravdovou autoritu, pokud se nenaučíme autoritu uznávat.

☞ **Projevy citů**

Musí se naučit projevovat své emoce bez „exploze“. Naučit se nereagovat, ale správně odpovídat je největší výzvou pro silné typy „D“. Vyjádření svých pocitů – odkrytí svého nitra před druhými – může být pro ně prospěšné.

☞ **Zlom způsobený krizí**

Chtějí ovládat všechno a každého ale nejprve se musí naučit ovládat sami sebe. Ti, kteří dokážou sebeovládáním změnit „krizi“ ve „výzvu“, mohou být nejsilnějšími lidmi na světě.





PRACOVNÍ LIST

Otázka 1: Máte-li silný povahový typ **D**, uveďte vlastnost, která je vaší nejsilnější stránkou:

Otázka 2: Nemáte-li silný povahový typ **D**, uveďte vlastnost, kterou u někoho, kdo má tento povahový typ, nejvíce obdivujete:

Otázka 3: Máte-li silný povahový typ **D**, uveďte vlastnost, se kterou nejvíce bojujete a proč:

Otázka 4: Nemáte-li silný povahový typ **D**, uveďte vlastnost, kterou nejobtížněji zvládáte u povah typu **D**:
