LEADERSHIP
TYPOLOGIE OSOBNOSTI

PRODUKTIVNÍ PODNIKÁNÍ

EDUWAY

ANOTACE KURZU

Komunikace je důležitým nástrojem všech forem jednání lidí. Předávání a přijímaní informací je obsahem každodenní činnosti člověka.

Umění komunikace se lidé učí od dětství. Různé podoby a formy komunikace nabízejí značné možností efektivní komunikace, které mohou využít pro dosažení požadovaného efektu.

CÍL KURZU

- **Vysvětlit principy efektivní komunikace při vedení lidí.**
- **Ukázat možnosti efektivní komunikace pomocí komunikačních stylů.**
- **Rozvoj potenciálu pomoci Johariho okna.**

ČAS POTŘEBNÝ KE STUDIU, JAK STUDOVAT?

Čas potřebný ke studiu kurzu – min 8 hodin.

KLÍČOVÁ SLOVA

Komunikace, naslouchání, bariéry komunikace, komunikační kanály, prezentace myšlenek, delegování úkolů, zpětná vazba, proces efektivní komunikace, komunikační styl, analytický styl, přátelský styl, řídící styl, expresivní styl, Johariho okno.

tel.: 731 653 465
email: tomas.gresek@eduway.cz
www.eduway.cz www.skolamistru.cz www.produktivnipodnikani.cz www.tomasgresek.cz

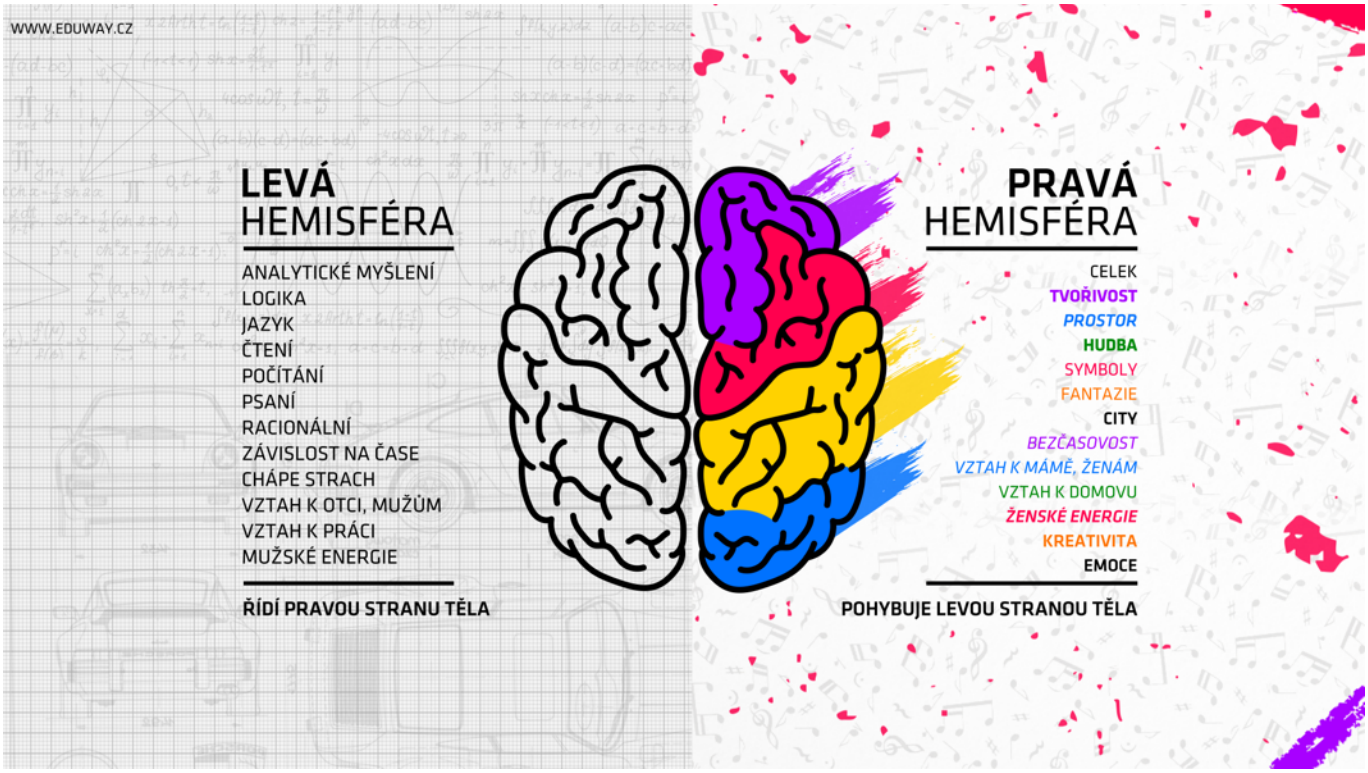
EDUWAY s.r.o.
Leknínová 5
746 01 Opava

ANALÝZA KOMUNIKAČNÍHO STYLU

	LEVÁ HEMISFÉRA	PRAVÁ HEMISFÉRA	
	CÍLE, VÝSLEDKY, INFORMACE	CESTA, VZTAHY, CELEK	
SKUPINOVÁ AKTIVITA	**ŘÍDÍCÍ**	**EXPRESIVNÍ**	OVLIVŇUJE
OSOBNÍ AKTIVITA	**ANALYTICKÝ**	**PŘÁTELSKÝ**	JE OVLIVŇOVÁN
	PROSTŘEDÍ A ATMOSFÉRA NEJSOU DŮLEŽITÉ	PROSTŘEDÍ A ATMOSFÉRA JSOU DŮLEŽITÉ	

	LEVÁ HEMISFÉRA	PRAVÁ HEMISFÉRA	
	CÍLE, VÝSLEDKY, INFORMACE	CESTA, VZTAHY, CELEK	
SKUPINOVÁ AKTIVITA	**ŘÍDÍCÍ**	**EXPRESIVNÍ**	OVLIVŇUJE
OSOBNÍ AKTIVITA	**ANALYTICKÝ**	**PŘÁTELSKÝ**	JE OVLIVŇOVÁN
	PROSTŘEDÍ A ATMOSFÉRA NEJSOU DŮLEŽITÉ	PROSTŘEDÍ A ATMOSFÉRA JSOU DŮLEŽITÉ	

HEMISFÉRY A KOMUNIKACE



- ***Jaká Vaše hemisféra je dominantní?***

- ***Jaká hemisféra vašich kolegů je dominantní?***

- ***Jak využíváte potenciál hemisfér?***

ANALYTICKÁ OSOBNOST

PRODUKTIVNÍ PODNIKÁNÍ

ANALYTICKÁ OSOBNOST

Chce vědět, „jak“ věci fungují.

Chce být přesná a vyžaduje přesnost od druhých.

Klade důraz na čísla, statistiky, ideje. Miluje detaily.

Analytické typy se bojí toho, že se ztrapní nebo ztratí tvář.

Mají rovněž tendenci být introvertní a tají své emoce před ostatními.

Má sklon:

- hodně myslet,
- pomalu jednat,
- krotit se,
- být pasivní,
- být tichá,
- působit jako by byla bez vášní.

Silné stránky:

- důkladná,
- disciplinovaná,
- přemýšlivá
- vytrvalá,
- opatrná,
- dobrý organizátor,
- klidná.

Potenciální slabé stránky:

- Vylučuje z rozhodování pocity.
- Zachází příliš do hloubky – je perfekcionista.
- Příliš nepružný a nerozhodný.
- Nepřiměřeně náročný na sebe i na druhé.
- Bývá umíněný po přijetí vlastního rozhodnutí.

Možné nálepky

- melancholik
- myslitel
- hloubavý typ
- profesor – kognitivní
- byrokrat

Typické projevy:

- metodický
- hloubavý
- nerozhodný
- vytrvalý
- praktický
- rezervovaný
- důkladný
- kritický
- precizní
- obezřetný
- detailista
- tichý
- mrzutý
- vážný
- vybíravý
- očekávající
- moralista
- pořádný
- uzavřený
- přemýšlivý
- moudrý
- nesmělý
- výkonný
- systematický

Tipy pro analytickou osobnost:

- Více mluvte a častěji se usmívejte.
- Projevujte uznání a osobní zájem uvolněte se.
- Sdílejte informace a buďte k ostatním otevření.
- Pamatujte: nadšení pro práci vás nezabije.

Tipy na efektivní komunikaci.

S analytickými osobami zkoušejte:

- připravovat svou záležitost předem – buďte přesní, jak jen to jde
- být přímí, držet se věci
- podporovat jejich principiální a promyšlený přístup.
- shrnujte pro a proti u jakéhokoliv návrhu
- hlídat čas, ale být vytrvalí
- systematicky navrhovat časový postup ke každé akci
- následovat, souhlasíte-li
- připravit organizované objasnění vašeho názoru, nesouhlasíte-li
- být přesní a realističtí, dát jim čas k ověření vaší spolehlivosti
- poskytovat praktické důkazy
- poskytovat záruky na dlouhou dobu

S analytickými osobami nezkoušejte:

- být dezorganizovaní nebo zmatení
- být vlezlí, neformální nebo hluční
- uspěchávat rozhodování
- plýtvat časem
- nechávat věci náhodě
- poskytovat osobní dárečky
- vyhrožovat, mazat med, skuhrat, přemlouvat
- dovolávat se názoru ostatních nebo pochybných zdrojů
- být manipulativní

PŘÁTELSKÁ OSOBNOST

PRODUKTIVNÍ PODNIKÁNÍ

PŘÁTELSKÁ OSOBNOST

Chce vědět, „proč?“ (např. Proč tohle dělám?).

Chce budovat vztahy. Velice ráda poskytuje druhým podporu a pozornost.

Klade důraz na návrhy druhých.

Přátelské typy mají strach z toho, že ztratí důvěru druhých nebo se s nimi nepohodnou.

Jsou poněkud introvertní, zároveň však mají tendenci dávat průchod svým emocím.

Má sklon:

- být velmi citlivá,
- potěšit ostatní,
- radovat se z pochvaly,
- vciťovat se,
- podporovat ostatní,
- situace řešit diplomaticky a trpělivě,
- chápat, že lidé jsou velmi důležití.

Silné stránky:

- dobry posluchač,
- spolehlivá,
- přátelská,
- spolupracuje,
- loajální.

Potenciální slabé stránky:

- Nesleduje čas, nerespektuje časové limity a neplní termíny úkolů.
- Se vším souhlasí.
- Těžko se rozhoduje.
- Těžko se motivuje. (potřebuje častý zájem)
- Má sklon přizpůsobovat se přáním druhých.
- Nedostatek asertivity a přímočarosti.

Možné nálepky

- flegmatik
- instinktivní
- lidský typ
- pomocník
- interpersonální

Typické projevy:

- konformní
- pomáhající
- nejistý
- uctivý
- ochotný
- přející
- závislý
- spolehlivý
- neobratný
- příjemný
- upovídaný
- přístupný
- ohleduplný
- skromný
- kooperativní
- trpělivý
- naslouchající
- vnímavý
- empatický
- důvěřivý
- loajální
- citlivý
- milý
- laskavý
- skromný
- spolehlivý

Tipy pro přátelskou osobnost:

- V přítomnosti „rychlých“ lidí zrychlete.
- Více se prezentujte.
- Občas se ujímejte otěží.
- Buďte asertivní – naučte se říkat „NE“ bez pocitu viny.
- Odvažte se někdy riskovat.

Tipy na efektivní komunikaci.

S přátelskými osobami zkoušejte:

- začínat s osobními poznámkami, abyste navázali kontakt
- ukazovat lidské zájem, hledat společné oblasti zájmu, být otevřený
- být přívětivý, neformální
- klást otázky "jak" a zjišťovat jejich názory
- vyhýbat se zraňujícím argumentům a osobním důvodům, pokud nesouhlasíte
- vymezovat individuální přispění
- poskytovat záruky, že jejich rozhodnutí nebude riskantní a nezraní ostatní
- poskytovat oporu

S přátelskými osobami nezkoušejte:

- okamžitě přejít k pracovním a obchodním věcem
- vytrvale se držet jen formálních témat
- nutit je, aby vám rychle odpověděli na vaše cíle
- dominovat, naléhat, manipulovat, vyhrožovat
- debatovat o faktech a číslech – odpadnou nebo přestanou mluvit
- chovat se jako patron
- být tvrdý a rychlý
- nabízet možnosti – být vágní
- rozhodovat za ně – ztratili by iniciativu

ŘÍDÍCÍ OSOBNOST

PRODUKTIVNÍ PODNIKÁNÍ

ŘÍDÍCÍ OSOBNOST

Chce vědět, „co“ (mi osobně/firmě) tohle přinese?

Chce uspořit čas.

Klade důraz na cíle a výsledky.

Má rád kontrolní a vedoucí postavení.

Chce, aby se vše dělalo podle jeho představ.

Řídící typy mají strach ze ztráty kontroly.

Většinou jsou to extroverti, neradi však před ostatními dávají průchod svým emocím.

Má sklon:

- být aktivní,
- být ambiciózní,
- být nezávislá,
- být vytrvalá,
- být spokojená, když se pře,
- neukazovat své city.

Silné stránky:

- dobře plánuje,
- zaměřená na cíl,
- disciplinovaná,
- organizovaná,
- soutěživá.

Potenciální slabé stránky:

- Problematická spolupráce na bázi kooperace.
- Nedělá si čas na zvážení jiných perspektiv.
- Pánovitý, příliš soustředěný na to, aby se vše dělalo „podle jeho představ“.
- Jeho řešení je nejlepší.
- Příliš plánuje.
- Snadno se otráví, když ho ostatní nenásledují.
- Necitlivá a příliš vážná.

Možné nálepky

- cholerik
- ředitel
- šéf
- akční typ
- behaviorální

Typické projevy:

- rázný
- silná vůle
- strohý
- nezávislý
- sebejistý
- riskující
- neosobní
- věcný
- soutěživý
- upřímný
- pragmatický
- striktní
- tvrdý
- praktický
- dominantní
- rozhodný
- drsný
- výkonný
- chladný
- cílevědomý
- přesvědčivý
- asertivní
- hrdý
- odvážný
- informovaný
- agresivní
- nezávislý
- odhodlaný

Tipy pro řídící osobnost:

- V přítomnosti „pomalých“ lidí zpomalte.
- Najděte si čas a vyslechněte nápady druhých.
- Zdržte se panovačného chování, vzdejte se části kontroly.
- Projevujte více trpělivosti a chovejte se uvolněněji.

Tipy na efektivní komunikaci.

S řídícími osobami zkoušejte:

- mluvit krátce, specificky, k věci, využívejte čas efektivně
- držet se problému, neskákat od jednoho k druhému
- připravit si všechny cíle, argumenty a podpůrné materiály v dobře organizovaném balení
- plánovat si svou prezentaci, abyste předkládali fakta jasně a logicky
- dávat přesné otázky (co, kdo, kdy, jak)
- navrhovat alternativní řešení a nechtě je rozhodovat
- když nesouhlasíte, zabývejte se fakty, nikoliv osobou
- když souhlasíte, oceňovat výsledky i osobu
- přesvědčovat poukazováním na cíle a výsledky – výstupy
- po obchodním rozhovoru rychle odejít – neprodlévat

S řídícími osobami nezkoušejte:

- plácat hlouposti nebo plýtvat jejím časem
- vytvářet osobní vztah, pokud jej neiniciuje
- být dezorganizovaný nebo zmatený
- dávat řečnické nebo nezodpověditelné otázky
- přicházet s připraveným rozhodnutím
- rozhodovat za ně
- spekulovat nebo nabízet pochybné záruky
- vztahovat váš nesouhlas na ně osobně
- posilovat argumenty typu "jsem s tebou" ... nezajímá je to
- nařizovat jim nebo usměrňovat je - budou se bránit

EXPRESIVNÍ OSOBNOST

PRODUKTIVNÍ PODNIKÁNÍ

EXPRESIVNÍ OSOBNOST

Chce vědět, „kdo“?

(Kdo další je do toho zapojen, kdo má vliv, pro koho jiného jste pracoval?)

Klade důraz na ocenění, aplaus, poplácání po rameni.

Miluje společenské akce a večírky.

Rád inspiruje druhé.

Expresivní typy mají strach z odmítnutí. Jsou to extroverti a obvykle dávají ostatním najevo své emoce.

Má sklon:

- být citlivá,
- mít ráda legraci a vzrušení,
- zobecňovat,
- být přátelská,
- být mírně zahleděná do sebe.

Silné stránky:

- pružně reaguje,
- otevřená,
- snadno motivovaná,
- rychle souhlasí,
- dobře mluví,
- podněcuje,
- je tvořivá.

Potenciální slabé stránky:

- Někdy příliš „tlačí na pilu!
- Snílek s nerealistickými cíli (sny).
- Příliš mluví zejména o sobě.
- Nemá zájem o detaily.
- Nesleduje vytýčené cíle a velmi často mění směr.
- Rychle podléhá impulsům od ostatních.
- Je velmi impulzivní a má sklon k dezorganizaci.

Možné nálepky

- sangvinik
- intuitivní
- reprezentativní typ
- impulzivní
- emocionální

Typické projevy:

- manipulující
- ambiciózní
- dráždivý
- podněcující
- neukázněný
- nadšený
- reaktivní
- dramatický
- radostný
- přátelský
- vášnivý
- tvořivý
- otevřený
- spontánní
- přesvědčivý
- impulzivní
- pružný
- společenský
- experimentující
- emotivní
- bezprostřední
- energický
- zapálený
- Imaginativní
- dobrý komunikátor

Tipy pro analytickou osobnost:

- Více poslouchejte, uberte plyn a uvolněte se
- Dělejte si poznámky, stanovujte si konkrétní cíle
- Kontrolujte detaily a zachovávejte klid
- Naučte se soustředění

Tipy na efektivní komunikaci.

S expresivními osobami zkoušejte:

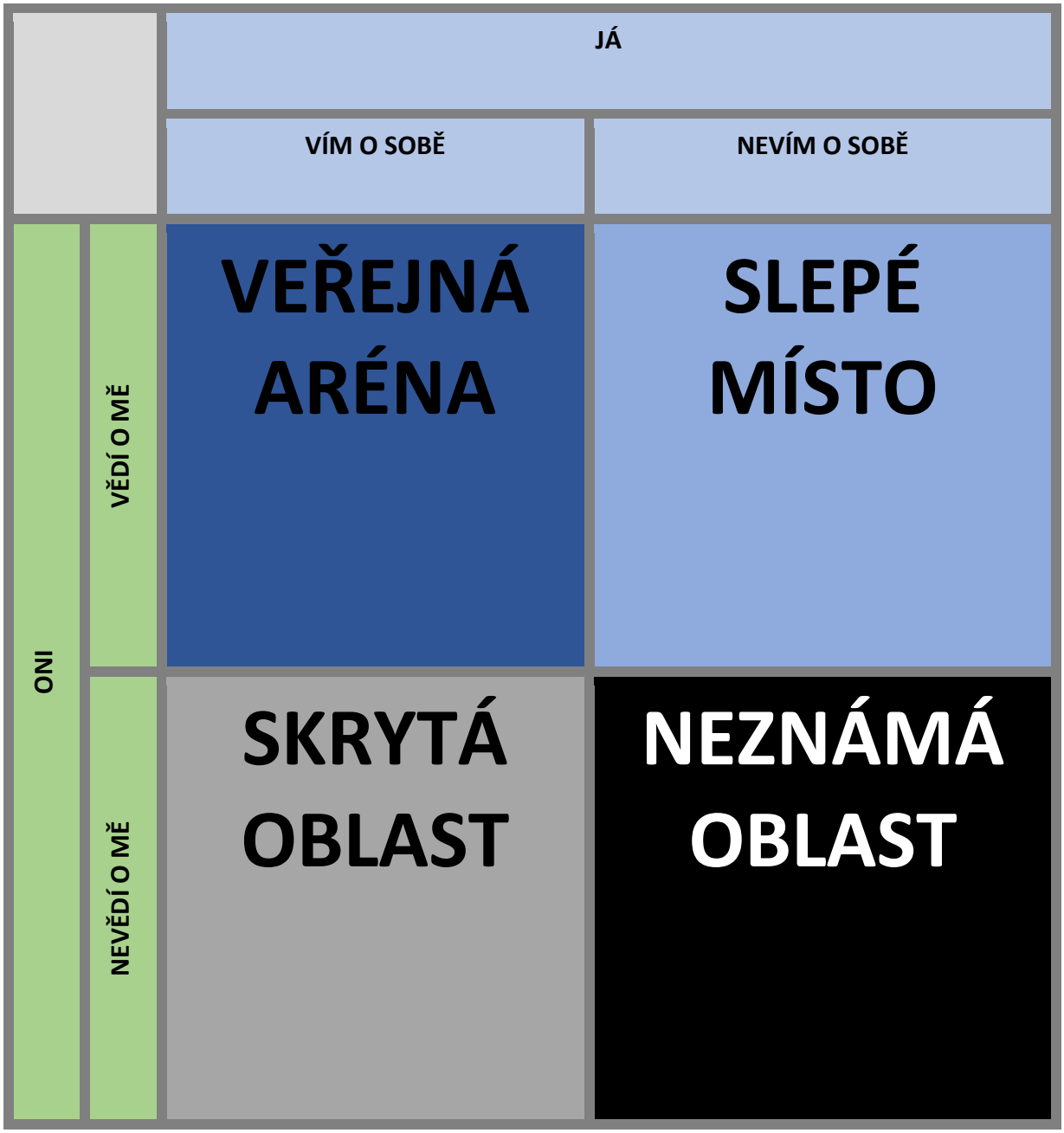
- plánovat interakci k podpoře jejich nadějí, snů, záměrů
- používat čas k bavení, stimulování, legraci a rychlému pohybu
- nechat čas na družení
- mluvit o jejich cílech a o tom, co považují za stimulující
- zabývat se "velkými představami" ne hloupými detaily
- požadovat jejich názory a myšlenky
- dávat návrhy a koncepce na zavádění nezbytných akcí
- poskytovat příklady o lidech, které považují za důležité
- nabízet zvláštní podíly, výhody

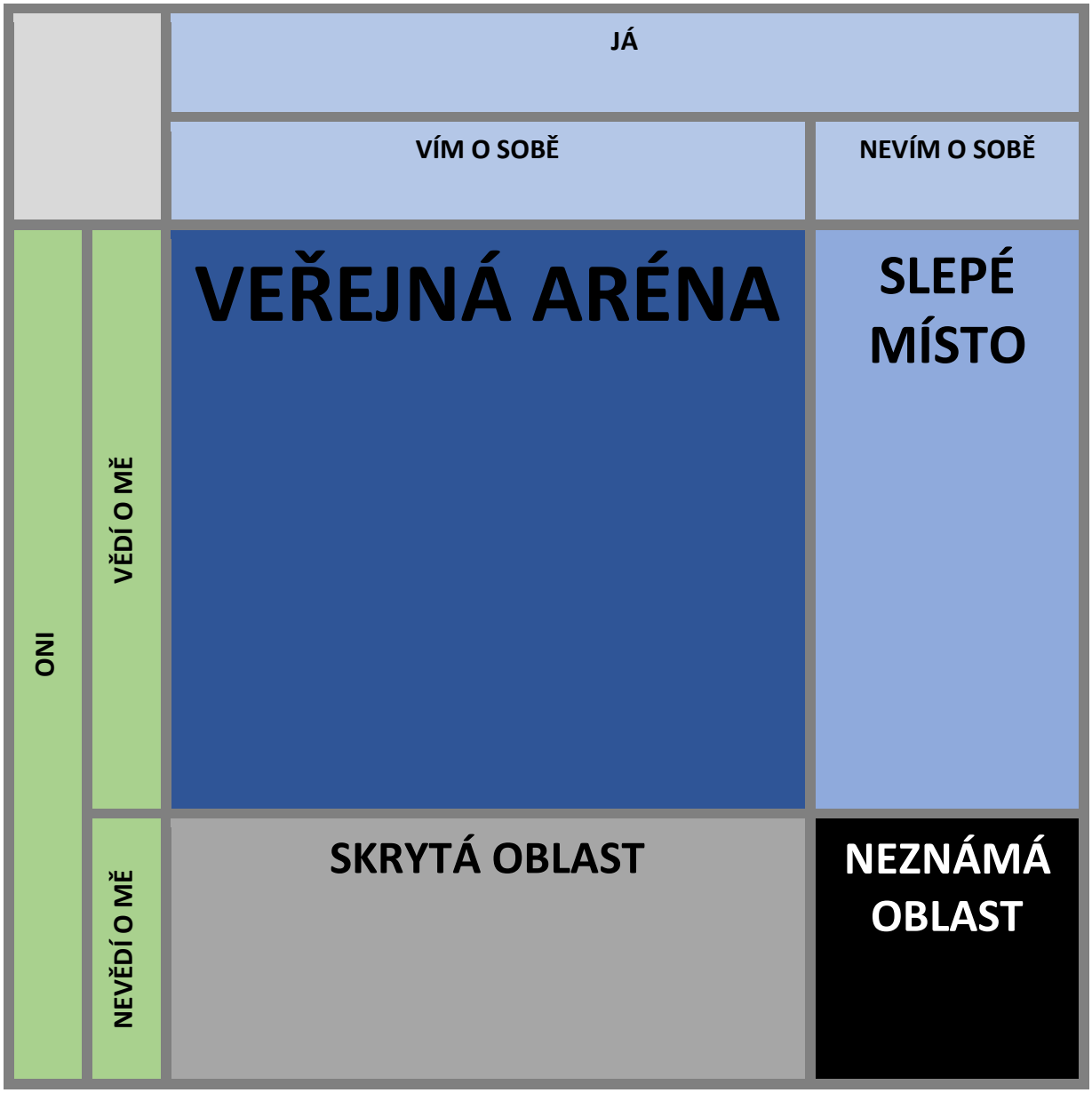
S expresivními osobami nezkoušejte:

- opírat se o legislativu
- být chladný, netečný
- řídit se fakty a tlačit na řešení
- mluvit o obecnostech
- nechat věci viset ve vzduchu – nebo tam zůstanou
- snít s nimi – nebo ztratíte čas
- být dogmatičtí

JOHARIHO OKNO

- Jak se vidím JÁ?
- Jak mě vnímá okolí?




JÁ
VÍM O SOBĚ
NEVÍM O SOBĚ
ONI
VĚDÍ O MĚ
NEVĚDÍ O MĚ
VEŘEJNÁ ARÉNA
SLEPÉ MÍSTO
SKRYTÁ OBLAST
NEZNÁMÁ OBLAST

		JÁ	
		VÍM O SOBĚ	NEVÍM O SOBĚ
ONI	VĚDÍ O MĚ		
	NEVĚDÍ O MĚ		

PROFIL LEKTORA

Ing. Tomáš Gřešek

Jsem lektor, konzultant a kouč. Zaměřuji se na rozvoj firem, a protože jsem přesvědčený, že to nejdůležitější ve firmách jsou lidé, tak se primárně zaměřuji na rozvoj osobnosti a týmů v těchto firmách.

Vystudoval jsem vysokou školu – obor mikrotechnologie. Ihned po sametové revoluci jsem začal podnikat. Začal jsem jako OSVČ, pak jsem založil firmu ELEKTRO MAR. V této firmě jsem pracoval postupně jako projektant, projekt manažer, ředitel marketingu, předseda představenstva. Firmu jsem dovedl k úspěšné fúzi s firmou SIEMENS.

Jelikož miluji svobodu ve své práci, odešel jsem z lukrativního místa, začal od nuly opět jako OSVČ – tentokrát v roli lektora. Svým osobním přístupem, využíváním svých podnikatelských zkušeností a začleněním principů osobního rozvoje (zejména zkušenosti z poradenské činnosti moji ženy), jsem se stal vyhledávaným lektorem pro rozvoj a řízení firem.

V současné době implementuji do svých poradenských a vzdělávacích aktivit aktuální trendy - průmyslové revoluce č.4., která je spojována s pojmy: Průmysl 4.0., štíhlé myšlení, digitalizace, inovativní technologie a sdílená data.

Jsem autor velmi úspěšné hry ELIMINUJ PLÝTVÁNÍ, která je zaměřená na rozvoj přirozeného potenciálů zaměstnanců, na překonávání bariér, efektivní eliminaci plýtvání a implementaci trvalého zlepšování.

Rovněž kladu důraz na sociální aspekty dnešní doby – spokojenost lidí spojenou s rozvojem jejich přirozeného potenciálu, využívání jejich silných stránek, týmovou spolupráci při realizaci smysluplných projektů, sdílení společných hodnot v podnikání a rozvoj platforem regionální spolupráce.

Smysluplný rozvoj naší společnosti vidím v budování komunit na bázi společných hodnot. I proto v Opavě podporuji a rozvíjím coworkingové centrum LoveCoWork. V coworku vedu řadu projektů na podporu malých a středních podnikatelů (mastermind skupiny, networkingové aktivity, byznys snídaně pod názvem ZASTAVME SE).

V poradenské a lektorské činnosti uplatňuji principy facilitace a koučování. Při své práci využívám nejnovějších trendů a zejména svých manažerských a podnikatelských zkušeností minulých i současných.

- Pomáhám zvyšovat zisky firem.
- Zefektivňuji a zlepšuji práci lidí – rozvíjím jejich potenciál a využití jejich silných stránek.
- Transformuji a optimalizují firemní procesy.
- Snižuji firemní náklady.

Působil jsem jako metodik a hodnotitel v mezinárodním projektu EQUAL –Kompetence pro trh práce. Jako metodik jsme se podílel na tvorbě kurzu „Zákaznická orientace v obchodě“, „Komunikační dovednosti“, Zvyšování výkonnosti“, „Kompetence k podnikavosti“ a „Kompetence k plánování a organizovaní práce“

Vyvinul jsem a metodicky zpracoval řadu projektů a kurzů – strategické řízení, EDS (evropský dynamický obchodník), rozvoj golfu v ČR, rozvoj cestovního ruchu v ČR, škola mistrů, vedení změn, motivace a týmová spolupráce, osobní rozvoj, obsluha a programování CNC strojů, Lean v kostce (interaktivní týmová hra) Leankoordinátor.

REFERENCE

Strategické řízení, řízení obchodu, řízení změn pro firmy:

IPO, SCHWAN COSMETICS, KOBLA, LOSTR, EMOS, ABEX SUBSTRÁTY, DŘEVOTRUST, OPTYS, BLOCK, MORA GORENJE, VAGONKA DŘEVO, SALVATOR STŘECHY, JOHN CRANE SIGMA. SMITHS MEDICAL, TIMM SLOVAKIA, STOECKLIN, KASKO

Realizace rozvoje lidských zdrojů a manažerských a obchodní dovedností ve firmách:

Sazka, Walmark, SMOZA, Vitera Energy Services, Vítkovice válcovny trub, Demos trade, Autojas cz, Witzenmann, Dvořák lesy, sady, zahrady, Romotop, HBSS služby, Kania CZ, Gienger, Sebold Bohemia, Technoprojekt, Hutní projekt, Rádio Orion, Lokel, IndustryEU, Hayes Lemmerz Autokola, Cloverleaf, Mlýn Palhanec, Feropol, Abex Substráty, MXN-CZ, TTI GROUP, Adenko, TPO REAL, Opavia LU, HPF Clean, TRUMF International, RWE, ČEZ, Bekaert Bohumín, BONATRANS, BorsodChem MCHZ, CNM COMPANY KOPŘIVNICE Česká správa sociálního zabezpečení, DIGIS, ED systém, Ferona, FINIDR, RK STING, Krnovské opravny a strojírny, L.A.B. Industries, LASSELSBERGER CZ, Molnlycke Health Care
Klinipro, MORAplast, NH -Válcovna za studena, OKD, PILA-SALMA, OPTYS, OSRAM Bruntál, ROBE show lighting, VOP 025 Nový Jičín, UNEX, Borcad, Jäkl Karviná, HP LAK, LANEX, AUTOPAL, VISTEON,

Škola mistrů a řízení efektivní výroby (LEAN MANAGEMENT) pro firmy:

Vítkovice válcovny trub, Jäkl Karviná, Bekaert Bohumín, Keravit, Hayes Lemmerz Autokola, VOP 025 Nový Jičín, Witzenmann, Kazeto, L.A.B. Industries, Model obaly, LASSELSBERGER
CZ, OPTYS, MORAplast, ROBE show lighting, UNEX. MORAVSKÉ ŽELEZÁRNY, ČSAD KARVINÁ, MORA – GORENJE, UNIGEO, Ruukki CZ, Brose, KOYO, ČMŽO ELEKTRONIKA, CZ LOKO, JOHN CRANE SIGMA, FOXCONNCZ, HOBES, KOS, HDO, RETIS GROUP, ŠKOFIN, STOECKLIN, MITAS, PODRAVKA, MOGADOR, IRISA.

Přednášková činnost v oblasti manažerských dovedností, obchodních dovedností a osobního rozvoje ve stovkách otevřených kurzů, seminářů a tréninků.

Byl jsem zařazen do prestižní databáze WHO IS WHO.

Věřím, že v dnešním kurzu najdete široké spektrum podnětů pro zefektivnění své práce a rovněž podněty pro svůj osobní rozvoj.

Úspěšný den Vám přeje

Tomáš Střešek v.r.

Více info najdete na:

www.tomasgresek.cz

POZNÁMKY

CO JSEM SE NAUČIL?

Napište, co jste se nového naučili.

CO BUDU IMPLEMENTOVAT? (TÝMOVÉ ŘEŠENÍ)

Napište, co nového budete implementovat, co budete řešit se svým týmem.

ZMĚNA – ZLEPŠENÍ

CO JSME ZLEPŠILI PO 30, 60, 90 DNECH?

Zde napište, co jste zlepšili dlouhodobě. Co nově jste zavedli jako standard.