

Pro Acta d.o.o.

Dobro poznate sodelavce?

„RAZUMEVANJE RAZLIČNOSTI, DA IMAMO LJUDJE RAZLIČNE OSEBNOSTI TER TAKO GLEDAMO NA SVET DRUGAČE, JE ENA OD KLJUČNIH SPOZNANJ, KI SE JO SPLAČA UPOŠTEVATI TAKO PRI VODENJU KOT PRI USPOSABLJANJU ZAPOSLENIH.“

Avtor: Janez Hudovernik



Eden od načinov, kako to lahko prepoznate pri sebi in drugih, je s pomočjo psihometričnih analiz.

POGLED V OGLEDALO

Pogled v ogledalo je odličen prostor za začetek. »Kdor razume druge je učen, kdor pa sebe, je moder,« pravi Lao Tse. Katerakoli priznana osebnostna analiza vam bo pomagala, da se bolje razumete. Sam prisegam na persolog vedenjski (DISK) profil.

KRATKA ŠOLA BRANJA LJUDI

S pomočjo večšine »branja« ljudi smo sposobni ugotoviti kateri DISK profil najbolje opisuje javno podobno neke osebe. Pri tem si pomagamo z opisom vedenja tipičnih vedenjskih stilov.

VISOKI D ALI DOMINANTNI VEDENJSKI SLOG

Ste direktni in odločni. Imate močno voljo in radi sprejemate izzive in ukrepate. Motivirajo vas rezultati. Čim hitreje lahko nekaj dobite, tem bolje.

VISOKI I ALI INICIATIVNI VEDENJSKI SLOG

Ste optimistični in družabni. Radi ste v družbi drugih ljudi in pogosto središče dogajanja in zabave. Nagnjeni ste k prepričevanju, izražanju, imate potrebo po »biti slišani«. Vaš osnovni namen je prepričevati.

VISOKI S ALI STABILNI VEDENJSKI SLOG

Ste uravnoteženi, stabilni, sočutni in radi sodelujete. Radi pomagate in delujete iz ozadja; ne želite se pretirano izpostavljati. Delo opravite stabilno in na predvidljiv način. Ste dobri poslušalci.

VISOKI K ALI KOREKTNI VEDENJSKI SLOG

Ste natančni in točni. Lahko ste zadržani in rabi- te veliko informacij za odločanje. Radi imate ka-

kovost in načrtovanje. Stvari planirate v naprej. Dela se lotite na sistematičen, logičen način. Vaš princip je meri dvakrat, reži enkrat, zato pogosto preverjate ali so stvari dobro narejene.

Opomnik. Zelo pomembno! Ne obstaja najboljši ali najslabši vedenjski stil. Noben vedenjski slog človeka ne naredi dobrega ali slabega. Vsak ima svoje prednosti in slabosti. Prej, ko se jih zavemo, prej lahko ukrepamo in izkoristimo ves svoj potencial.

PRAKTIČEN PRIMER – SVETOVNO ZNANE OSEBNOSTI

Da bi vam branje še bolj približali, vam predstavljamo nekaj svetovno znanih osebnosti, ki predstavljajo posamezen vedenjski slog.

Visoki D: Donald Trump: »Naredimo Ameriko spet veliko.« »Dokler razmišljate, razmišljajte na veliko.«

Visoki I: Oprah Winfrey: »Obkrožite se z ljudmi, ki vas bodo dvignili na višjo raven.«

Visoki S: Tom Hanks: »Vsakdo ima nekaj, kar ga teži. Za mene je bila to vedno osamljenost. Obisk kina ima to moč, da se ne počutite več osamljene, četudi ste.«

Visoki K: Bill Gates: »Ko delam, se poslužujem znanstvenega pristopa in se sprašujem zakaj in kako se stvari dogajajo.«

Sedaj ste na vrsti vi. Kateremu osebnostnemu profilu pripadajo naslednje osebe: Bill Clinton, John McEnroe, Roger Federer, Andre Agassi, Bjorn Borg, Michael Jordan, Barack Obama, Jim Carrey, Richard Branson, Steve Jobs, Gordon Ramsday, Albert Einstein, Warren Buffet in Nelson Mandela?

Če želite podrobno analizo vašega vedenjskega profila ali profila vaših sodelavcev oz. se prepričati, če ste pravilno določili vedenjski profil, se obrnite na avtorja članka.



Janez Hudovernik ima 29 let poslovnih izkušenj. Zanjih 22 let dela kot svetovalec in trener na področju prodaje, vodenja in osebne ter organizacijske učinkovitosti. Je certificirani persolog master trener. Lahko ga kontaktirate

na: janez.hudovernik@proacta.si.

(P. R.)

per|solog[®]

Pomagamo razvijati ljudi in podjetja!



Podoba. Stiki. Osebno.

persologov Vedenjski profil DISK

Razumevanje in prilagajanje vedenja.

- Optimizirajte komunikacijo med vodstvom, zaposlenimi in strankami.
- Povečajte motivacijo.
- Izboljšajte delovno uspešnost.



persologov Vedenjski profil DISK

www.persolog.si

