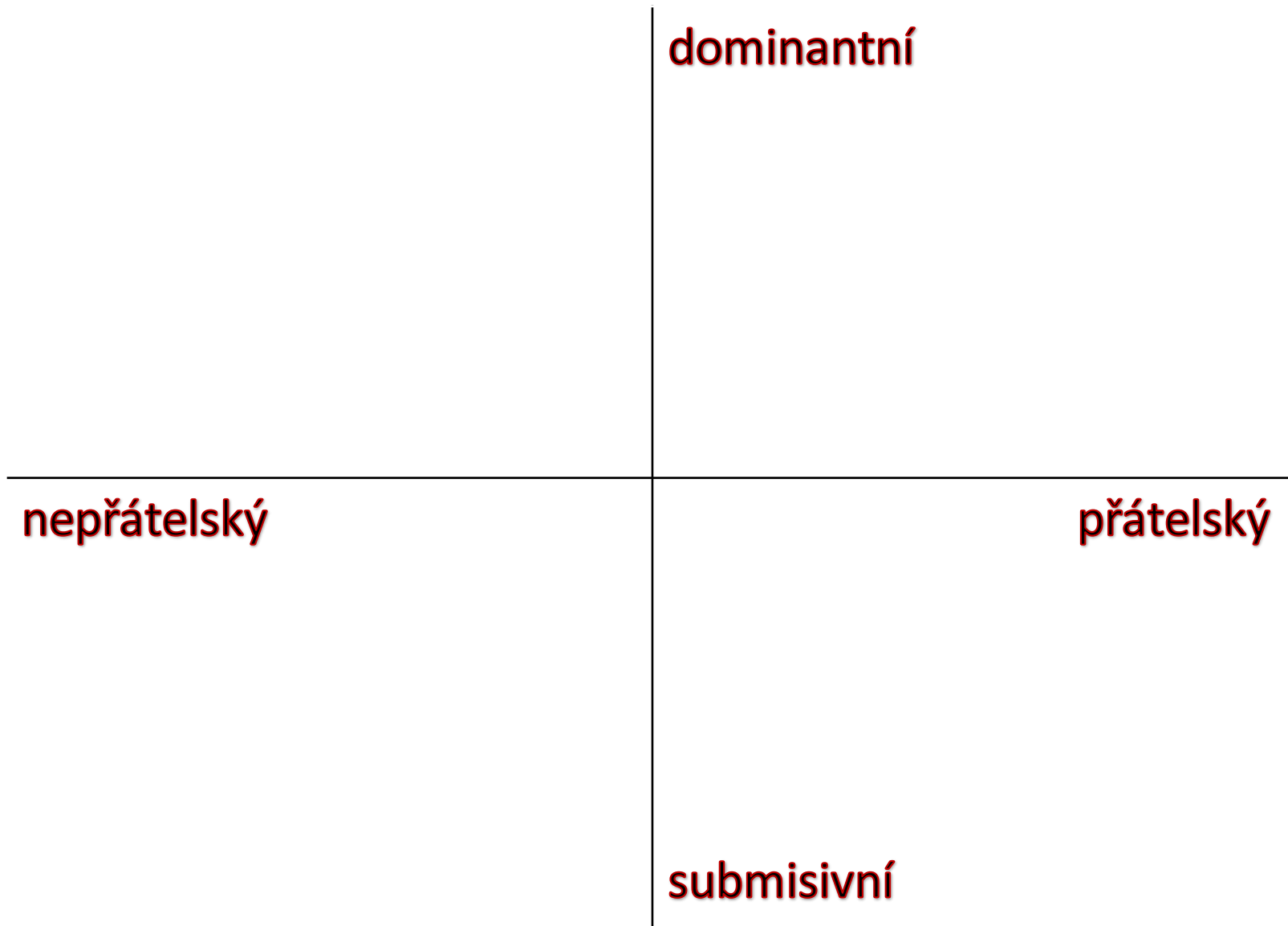


Komunikační typy osobnosti



		dominantní	
DIKTÁTOR	CH: vyjadřuje se přímo a „bez obalu“ mluví „nadřazeně“ přerušuje vás/ nenechá domluvit své výroky předkládá jako nezvratnou pravdu	CH: komunikuje zdvořilým a věcným způsobem zajímají ho výhody a nevýhody navrhovaných řešení, co to přinese, jak to pomůže	VÝKONNÝ
	P: uznání	P: vyřešit problémy, dosahovat cílů	
	S: zůstat v klidu, přátelský/á, neodporovat a nesoupeřit, komunikovat ve věcné rovině, poskytnout uznání	S: spolupracujte, poskytněte informace, sdělte výhody i nevýhody řešení (očekává kompetentní podklady, odborné názory)	
neprátelský	CH: vyjadřuje se vyhýbavě a neutrálně nedůvěřuje, nechce rozhodovat vyhovují mu předpisy, vyhlášky, nařízení	CH: spíše mnohomluvný, poskytuje informace důvěřuje, ale bojí se rozhodnout rozhodnutí odkládá, chce si to rozmyslet	přátelský
	P: bezpečí a jistota	P: dobrý vztah	
	S: trpělivost, připravenost být schopen/schopna vše doložit předpisy, vyhlášky, atesty	S: pomoci mu řešit jeho problém, vést jej v jeho uvažování, podporovat jej	
BYROKRAT			SOCIABILNÍ
		submisivní	

Použitá literatura:

Gretz, K. F., Drozdeck, S. R. Psychologie prodeje. Praha: Victoria Publishing 2012.

Nosál, J. Osobnostní charakteristiky uchazečů o manažerské pozice. Masarykova univerzita, FF 2012.