

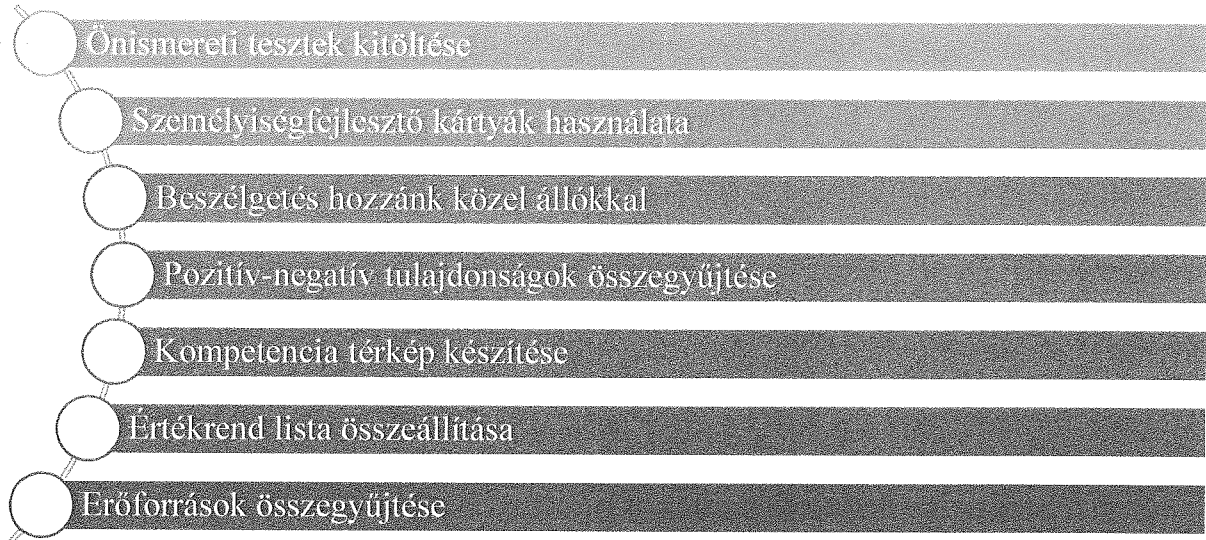
2019.

KÖZPONTBAN A SZEMÉLYISÉGFEJLESZTÉS

TANANYAG

Képzés engedélyszáma: E-000073/2013/076

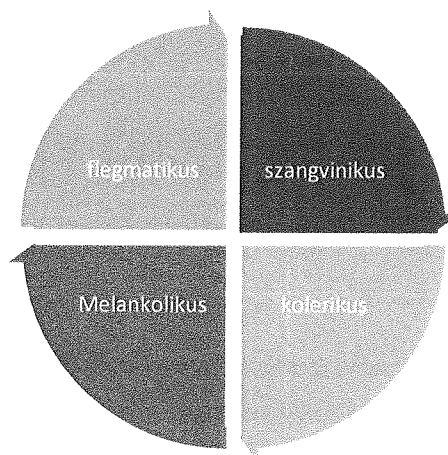
A saját magunk megítélése sok mindentől függ: az eddigi tapasztalatainktól, a velünk együtt élőktől kapott visszajelzésektől, a család, a barátok viselkedésétől – és attól is, mit gondolunk magunkról. Ez utóbbihoz szeretnénk segítséget adni néhány módszerrel – főként a képzésen, ezért itt őket csak felsorolásszerűen, emlékeztetőként jelenítjük meg.



SZEMÉLYISÉGTÍPUSOK

Elsőként Hippokratész figyelte meg, hogy az egyes alanyok hogyan reagálnak a gyógyszeres kezelésekre. 4 különböző reakció volt:

- havi adagot felírta a páciensnek, és két hét múlva minden előírást precízen betartva adagnak megfelelően már csak félhavi adaggal rendelkezett - Melankolikus
- „adj valami ütőset, most azonnal kell valamilyen gyógyszer” - Kolerikus
- „hűű de szép sárga gyógyszer, de aranyos, de izgalmas, még dobálni is lehet” - Szangvinikus
- „hmmm, teljesen mindegy, legyen ez a gyógyszer, ha úgy gondolja a doktor” - Flegmatikus



SZANGVINIKUS

Lelki igénye: figyeljenek rá, és szeressék önmagáért.

Jellegzetességei:

- beszédes, élénk, vicces, társaságkedvelő. Sokat gesztikulál, sokat beszél, általában kezdeményezi a beszélgetéseket. Pl.: ha lócitromba lép, akkor is poént csinál belőle.
- nem okoz neki problémát, hogy bohócot csináljon magából,
- nagy a program igénye,
- gyermeki játékosságát megőrzi,
- naivitás jellemzi,
- Társasági lény, de ha leülteted akkor sincs el magában, rögtön keres magának társaságot,
- Családi légkör: ha mindenki szangvinikus (apa, anya, gyerekek még a kutya is).

Ellentétje: melankolikus család, ahol a családi vacsora alkalmával mindenki néma csöndben ül. ha szangvinikus ide bekerül, egy ideig figyel és kivár, majd megkérdezi: meghalt valaki?

KOLERIKUS

Lelki igénye: eredmények miatt elismerjék, ő is ez alapján fogja mérni a többieket.

Jellegzetességei:

- céltudatos vezető, tud dönteni, vállalkozó szellemű, felelősséget vállal, jól motivál másokat, ám néha úthenger, versengő és reformer.
- két véleménye van általában: az enyém és a helytelen.
- autokratikus,
- könnyen megsért másokat és ezt általában nem veszi észre,
- nehezen kér bocsánatot,
- üzlet új lehetőség iránt nagyon tud lelkesedni, látja és várja benne a kihívást és a megvalósítás erejét. (Ezzel ellentétben a szangvinikus minden iránt lelkesedik, témától függetlenül)
- Kolerikus arról beszél ami érdekli, amiben valamilyen eredményt fel tud mutatni.
- Ha megsért másokat, az ő értelmezésében: „most miért sértődsz meg? Én csak a Te érdekedben szóltam!”

Probléma a befelé fordulókkal: ha a befelé forduló megsértődik, akkor ő nem mondja, de a kolerikus pedig nem is kérdezi. Végre a befelé forduló 3 nap elteltével elmondja hogy mi bántja, mire a kolerikus reakciója: „jah csak ennyiről van szó?” Ezzel a megjegyzéssel a befelé forduló még mélyebb pontra süllyed, és még rosszabbul érzi magát.

MELANKOLIKUS

Lelki igény: kiszámíthatóság, lássa előre hogy mire számíthat.

Jellegzetességei:

- megfontolt, precíz, rendszerető, együttérző, elemez, meghallgat, figyelmes,
- általában a segítő szakmák illenek jelleméhez,
- szeret belegondolni, hogy ki mit miért mondott. PL.: melankolikusnak azt mondják: de csinos vagy ma! Mire ő: - Ma...? – azon gondolkodik, hogy miért került bele a ma?!
- magából indul ki, hogy ő hogyan és miért mondaná ezt,
- látja a dolgok negatív oldalát.
- Ő látja azt is, amit más nem, külső nézőpontból kifejezetten pesszimistának hat, míg a melankolikus magát csak realistának látja.
- lassú, pont azért, mert a részleteket megvizsgálja,
- mindig van még minden munkán mit javítani, sosem érzi úgy, hogy elérte a teljességet,
- várja az elismerést, de nem tudja úgy kiharcolni, mint a szangvinikus és a kolerikus, így féltékeny is lehet a másik kettőre,
- költő, író, művész – lát olyan részleteket is, amit más nem éppen ezért mélyebb, gazdagabb depressziósabb alkat,
- ha nem lennének a melankolikusak, akkor nem lenne szabályszerűség sem.
- A kolerikus távoli nagy képeket lát, míg a melankolikus a közeli részleteket.

FLEGMATIKUS

Lelki igény: béke, nyugalom, stabilitás, világ neki a béke szigete, emellett a saját világában él.

Pont ezért nagyon sikeres a saját szakmájában.

Jellegzetességei:

- szereti az embereket, de nem ő keresi a társaságot, hanem megtalálják őt az emberek.
- szakmák: numizmatikus, sakk, biliárd, újságíró
- nagy a monotonitás tűrése, egy dolog érdekli, és azzal képes hosszútávon, kitartóan foglalkozni.
- „lassú víz partot mos”,
- családi életben az lesz amit akar, mindezt úgy, hogy kivár türelmesen: „nekem mindegy” – majd végül rá hagyják.
- jól hallgat és jól kérdez, tudja irányítani az embereket,
- aktív figyelő, érdekli amit mások mondanak, és pont ezért keresi sok ember a társaságát,
- nehéz kihozni a béketűréséből, kiegyensúlyozott

Az alábbiakban írd össze minél több negatív tulajdonságot. Írd oda mindegyik mellé, hogyan fogod leépíteni ezeket, mire fogsz figyelni holnaptól.

Negatív tulajdonságaim Hogyan építem le?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MOTIVÁCIÓ

Amikor motivációról beszélünk elsősorban olyan a tényezőkre gondolunk, amelyek kiváltanak az emberekből egy bizonyosfajta viselkedést.

„A motiváció magában foglalja a viselkedés irányítását, energizálását, és a viselkedés megvalósulásának módját.”

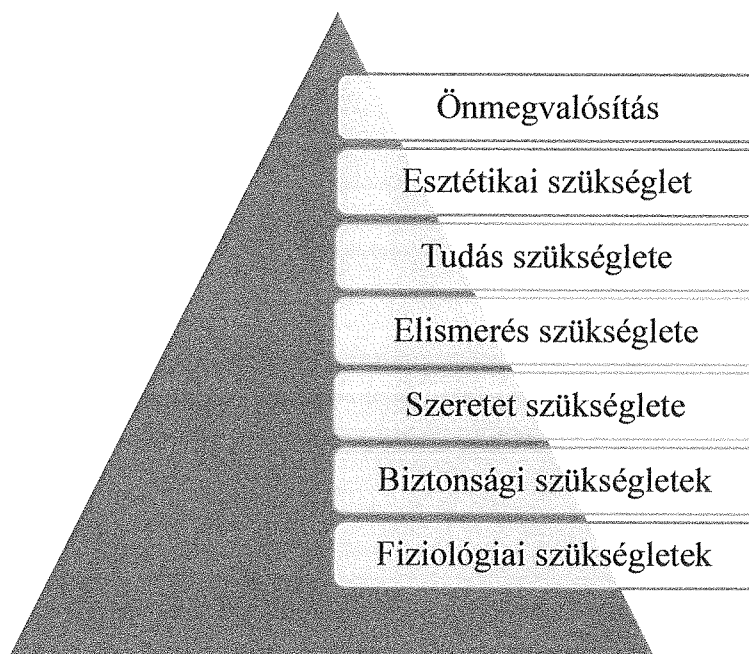
Motívum

„A motívum maga a cselekvésre készítő belső tényező. A motiváció általában addig marad fenn, ami a cselekvésre készítő tényezők, a motívumok nem nyernek kielégülést, tehát a motívum saját maga megszüntetése érdekében energizálja és irányítja a viselkedést.”

Miért érdemes motivációval foglalkozni?

Azért, mert a motiváció jobb teljesítményre sarkall, belső erő, melyet a külső körülmények befolyásolnak ugyan, de el nem vehetnek.

MASLOW PIRAMIS



SUSAN FOWLER MOTIVÁCIÓS SPEKTRUM MODELLJE

Az **autonómia** minden ember alapszükséglete. Ha úgy érezzük, nincsen ráhatásunk a dolgainkra, hogy nem vagyunk kompetensek abban, amit csinálunk, elveszítjük belső motiváltságunkat.

A **kötődés** olyan igényünk, ami a szeretettel van szoros kapcsolatban. A kötődés érzése azt is indukálja, hogy fontosak vagyunk, ezáltal biztonságban érezzük magunkat.

A **kompetencia** iránti igény az ember azon vágya, hogy az élet mindennapi kihívásaiban és lehetőségeiben eredményesnek érezze magát.

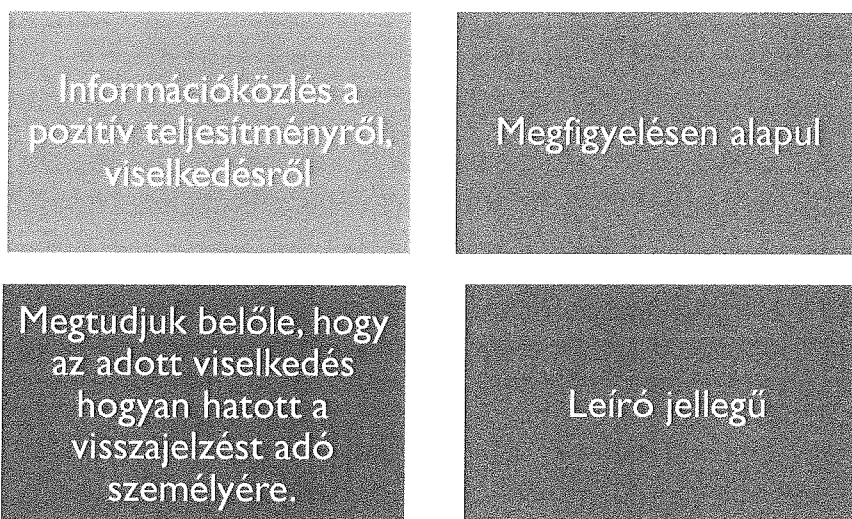
VISSZACSATOLÁSI TECHNIKÁK

Hasznos és hatékony visszajelzést többféleképpen adhatunk, az alábbiakban először a riport-építés lépéseit mutatjuk be, majd néhány visszajelzési technikát.

A riport-építés szempontjai:

- ✓ Nyitottság
- ✓ Figyelem a másokra, pozíciótól függetlenül
- ✓ Kezdeményezés
- ✓ Közös pontok keresése
- ✓ Feltételezett szükségletek tisztázása
- ✓ Másik nézőpontjának megismerése / megkérdezése

MEGERŐSÍTŐ VISSZAJELZÉS



POZITÍV VISSZAJELZÉS

Lényege a jó, elvárt konkrét viselkedés megerősítése verbálisan, szavakkal is. Nem azt mondjuk, hogy a másiknak nincs hibája, vagy nem csinálhat valamit rosszul, hanem azt keressük meg benne, a viselkedésében, amit jól csinál!

Csak azt, ami jó, ami tetszett!

Példák kezdőmondatokra:

- Nagy hatással volt rám...
- Segített nekem, amikor azt mondtad, hogy...
- Irigylem benned azt, hogy...
- Hasznos volt nekem, amikor azt mondtad/tetted/mutattad/láttam rajtad...
- Sokat tanultam abból, hogy...
- Becsülöm benned azt, hogy...
- Fontos volt nekem, amikor azt mondtad/kérdezted/tetted, hogy...

PMI MÓDSZERE

Edward de Bono módszere arra, hogy három szempont alkalmazásával adjunk visszajelzést.

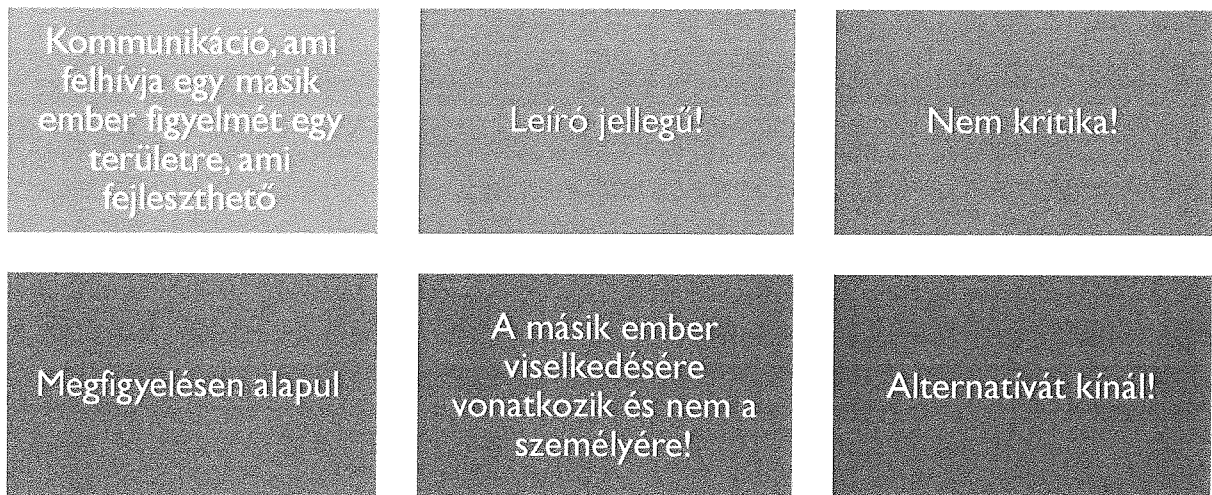
Jól használható akkor, amikor gyorsan, akár hirtelen kell valamire reagálni, kifejezni a véleményünket valamivel kapcsolatban.

P - Valami, ami nagyon tetszett (Plus)

M - Valami, amit én másként tettem/mondtam volna, ami hiányérzetem volt (Minus)

I - Valami ami érdekes volt számomra (Interesting)

ÉPÍTŐ VISSZAJELZÉS



VISSZAJELZÉS A MINŐSÉGPARAMÉTEREK MENTÉN

1. Forma: hogyan tette, hol, milyen keretek között
2. Tartalom: mit tett, milyen tartalmaz hozott létre
3. Mennyiség: mennyit, hány darabot, milyen sokat/keveset (miért)
4. Idő: jókor/nem a megfelelő időben (mikor lett volna az), elégséges ideig /nem elégséges ideig (mennyi lett volna az elégséges)
5. Költség: mennyibe került, elégséges volt-e, mennyiért és hogy lehetett volna másként

ÉN-KÖZLÉSEK

- Azt éreztem miközben beszéltél, hogy...
- Nehéz nekem amikor ezt mondd/így teszel, mert azt gondolom, hogy...
- Hasznos nekem, ha ezt mondd/teszed/írod
- Nehéz helyzetbe kerülök, amikor ezt teszed / nem teszed...
- Gondot okoz nekem, amikor így viselkedsz, elfelejted...
- Azért okoz nekem gondot, mert úgy értelmezem a hozzáállásodat, hogy...

AZ AKTÍV FIGYELEM MÓDSZERE

Mit jelent az aktív figyelem?

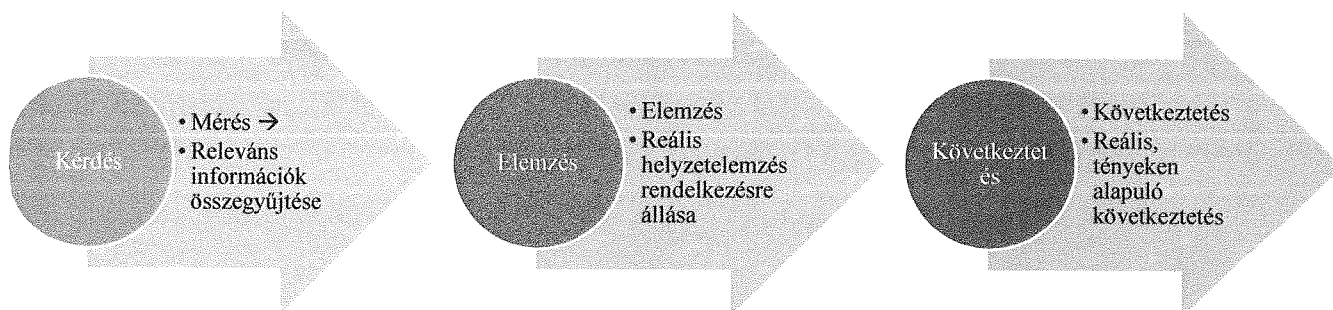
- Ránézek a másik félre, tartom a szemkontaktust, jelzem így is, hogy rá figyelek.
- Jelzem, ha értek / nem értek valamit verbálisan is, megerősítem ezzel a másikat, hogy még mindig figyelek, és nem csak hallgatom, hanem hallom is amit mond. (pl. „értem”, „valóban” stb).
- Kérdéseket teszek fel a beszélgetés releváns pontján.

- Visszakérdezek.
- Nem kezdek el arról beszélni, hogy nekem is van egy ilyen történetem / is voltak hasonló helyzetben.
- Nem kezdek el tanácsot adni, csak jelzem, hogy teljes figyelmemmel jelen vagyok.
- A testtartásom nyugodt, nem pakolászok / járkálok / csinálok valami egészen mást IS közben.
- Biztosítom arról, hogy nem ítélekem fölötte.
- Nem mondok értékítéletet tartalmazó mondatokat, indulatszavakat nem használok
- Bátorítom mind verbális, mind non-verbális eszközökkel a további közlésre.

KÉRDEZÉSTECHNIKA

Mi a kérdés? → egy (a logikai) gondolkodási folyamat első lépése (függetlenül attól, hogy a kérdést saját magamhoz intézem, vagy valaki máshoz)

A logikai gondolkodási folyamat sémája:



A KÉRDEZÉS 10 ALAPSZABÁLYA

Beszéljünk nyíltan!	Teremtünk szemkontaktust!	Fogalmazzunk egyszerűen!	Használjunk egyszerű mondszerkezetet!
Legyünk tömörek!	Koncentráljunk a tárgyra!	Ügyeljünk arra, hogy világos legyen a kérdés célja!	A kérdés legyen a helyzethez és a személyhez illő!
A kérdés módja tükrözze a szándékunkat!	Tudnunk kell, mit kezdünk a válasszal!		