



Jaki jest mój typ osobowości i co to dla mnie oznacza?

Poznanie typów osobowości pomoże Ci zrozumieć
preferencje, motywacje
i sposoby reagowania w różnych sytuacjach.

LEW, SETER, BÓBR CZY WYDRA? POZNAJ SIEBIE I SWOJEGO KLIENTA

Role i rozwój społeczny

Pamiętasz, kiedy jako dziecko odgrywałeś role różnych zwierząt, niebezpiecznego lwa czy ryczącego niedźwiedzia?

To nie był jedynie owoc bujnej wyobraźni. Dzieci angażują się w odgrywanie ról zwierząt ucząc się odkrywania swoich możliwości, rozwijając umiejętności komunikacyjne oraz odnajdując swoje miejsce w grupach społecznych.

Czego możesz nauczyć się od zwierząt w swojej karierze?

Nadal jesteśmy w stanie wiele się nauczyć od świata zwierząt jako dorośli. Badania dotyczące przywództwa pokazują, że istnieje związek między różnymi stylami zarządzania a archetypami zwierząt. Zachowania i umiejętności niektórych zwierząt mogą stanowić dla nas inspirację do postaw oraz zachowań, jakie możemy stosować w życiu zawodowym. Mogą dostarczyć informacji w jakim kierunku i jakim torem powinniśmy podążać, rozwijać swoją karierę zawodową i życie osobiste.

Pisząc ofertę dla wszystkich, nikogo nie przekonasz. By osiągnąć skuteczność w argumentacji, musisz dostosować ją do klienta, dlatego nie obejdzie się bez jego poznania. Poniżej testu na typ osobowości przedstawimy Ci cztery typy klientów wraz z omówieniem, jakie argumenty trafiają do każdego z nich.

Jakie zwierzę najlepiej odzwierciedla Twój typ osobowości?

W tym krótkim quizie na temat typów osobowości dowiesz się, jakie zwierzę odzwierciedla Twoją osobowość, jaki przekłada się to na Twoje zachowanie i motywację oraz w jaki sposób wpływa na komunikację z innymi. Podzielimy się również wskazówkami, jak dalej rozwijać swoje mocne strony i umiejętności komunikacyjne. W końcu tym, co definiuje odnoszącego sukcesy lidera, jest jego zdolność do ciągłego uczenia się i stawania się najlepszą wersją siebie - zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

TEST OSOBOWOŚCI

Zaznacz "X" twierdzenia, które najlepiej Cię określają.
Wybierz to określenie, które jako pierwsze przychodzi Ci do głowy.

milczący	☐	rozmowny
metodyczny	☐	impulsywny
trzeźwy	☐	dramatyzujący
chłodny	☐	ciepły
myślący	☐	czujący
zorientowany na siebie	☐	zorientowany na innych
mało tolerancyjny	☐	bardzo tolerancyjny
realista	☐	fantasta
zdyscyplinowany	☐	spontaniczny
trudny do przekonania	☐	łatwy do przekonania
obojętny	☐	pod wrażeniem
zorientowany na wynik	☐	zorientowany na działanie
sztywny	☐	otwarty
rozważny	☐	emocjonalny
rozsądny	☐	nierozsądny

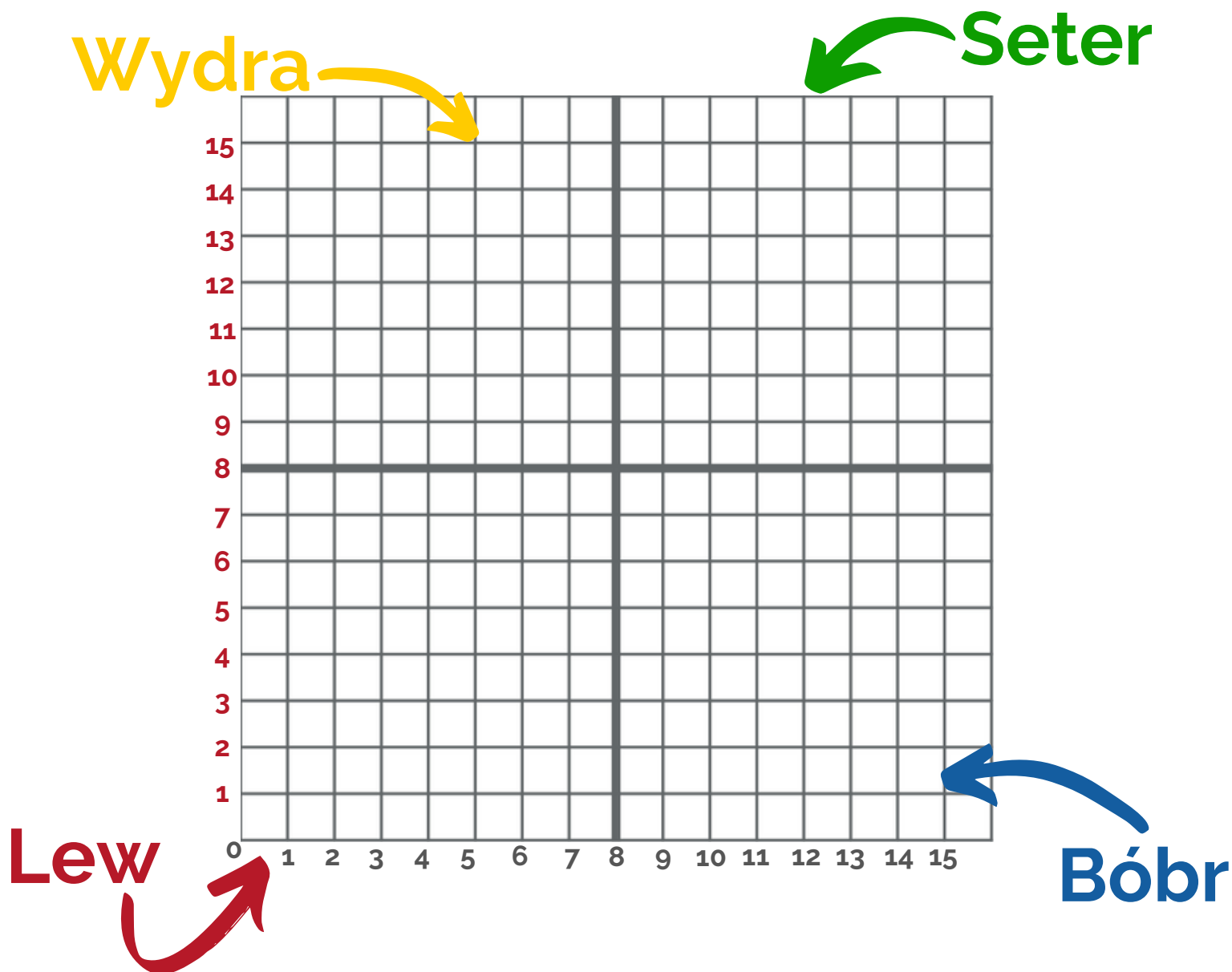
Suma z prawej kolumny
do przeniesienia na
pionową oś wykresu

milczący	☐	rozmowny
bez pomysłów	☐	pełen pomysłów
nie współzawodniczący	☐	lubiący współzawodniczyć
niezdecydowany	☐	lubiący ryzyko
nie lubiący przewodzić	☐	lubiący przewodzić
delikatny	☐	ostry
konformista	☐	nonkonformista
nie lubiący się udzielać	☐	lubiący się udzielać
spolegliwy	☐	zaczepny
tolerancyjny	☐	nietolerancyjny
oportunista	☐	przywódca
popierający	☐	krytykant
pasywny	☐	uparty
nie wie czego chce	☐	wie czego chce
obojętny	☐	pod wrażeniem

Suma z lewej kolumny
do przeniesienia na
poziomą oś wykresu

Punkty uzyskane we wcześniejszym kwestionariuszu należy umieścić w poniższym wykresie. Otrzymany wynik to miejsce przecięcia się wartości z obu osi.

Jeśli nie wiesz jak wypełnić wykres, na kolejnej stronie znajdziesz przykładowo rozwiązany test.



JESTEM.....!

Ale co to w ogóle znaczy?

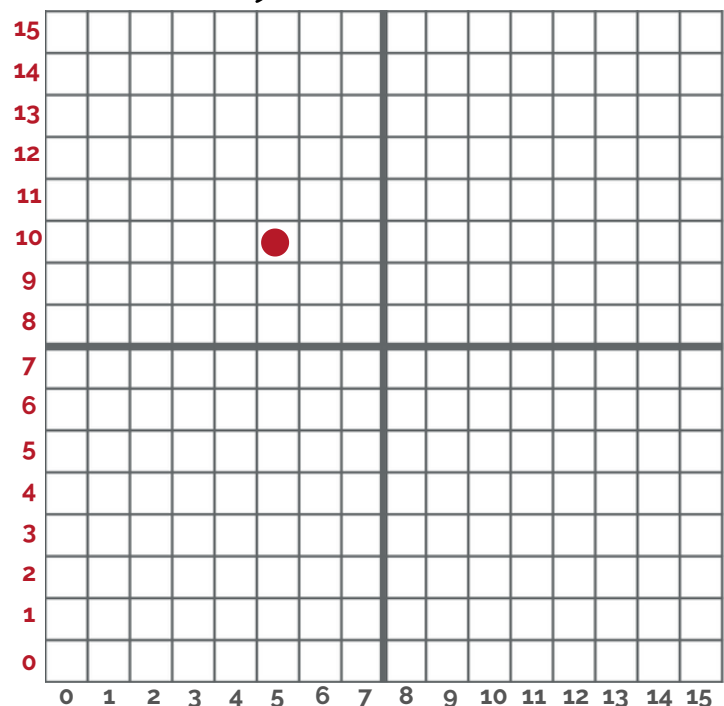
PRZYKŁADOWE ROZWIĄZANIE TESTU

milczący	☒	rozmowny
metodyczny	☒	impulsywny
trzeźwy	☒	dramatyzujący
chłodny	☒	ciepły
myślący	☒	czujący
zorientowany na siebie	☒	zorientowany na innych
mało tolerancyjny	☒	bardzo tolerancyjny
realista	☒	fantasta
zdyscyplinowany	☒	spontaniczny
trudny do przekonania	☒	łatwy do przekonania
obojętny	☒	pod wrażeniem
zorientowany na wynik	☒	zorientowany na działanie
szttywny	☒	otwarty
rozważny	☒	emocjonalny
rozsądny	☒	nierozsądny
10		

milczący	☒	rozmowny
bez pomysłów	☒	pełen pomysłów
nie współzawodniczący	☒	lubiący współzawodniczyć
niezdecydowany	☒	lubiący ryzyko
nie lubiący przewodzić	☒	lubiący przewodzić
delikatny	☒	ostry
konformista	☒	nonkonformista
nie lubiący się udzielać	☒	lubiący się udzielać
spolegliwy	☒	zaczepny
tolerancyjny	☒	nietolerancyjny
oportunistą	☒	przywódca
popierający	☒	krytykant
pasywny	☒	uparty
nie wie czego chce	☒	wie czego chce
obojętny	☒	pod wrażeniem
5		

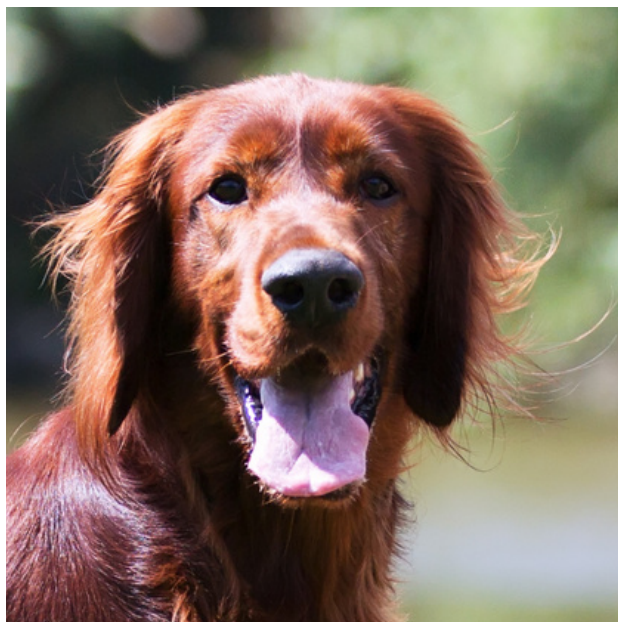
JESTEM.....

Wybra!



CZTERTY TYPY OSOBOWOŚCI: LEW, SETER, BÓBR I WYDRA

Którą z nich jesteś Ty, a którą Twój klient?



LEW

Osobowość typu Lew ma naturalne skłonności do bycia liderem. Lwy są biegłe w podejmowaniu decyzji i skoncentrowane na osiągnięciu celów.

Uwielbiają wyzwania, trudne zadania i możliwość rozwijania się. Ze względu na ich skoncentrowanie na celu, lwy mogą czasem potraktować innych ludzi jako pionki w grze, aby osiągnąć zamierzone rezultaty. Mogą również przejawiać zachowania agresywne i wykazywać się silną potrzebą rywalizacji. Lwy powinny popracować nad zbyt dużą dominacją, co stworzy przestrzeń do szerszej i głębszej wymiany informacji oraz nad ciągłą chęcią kontrolowania wszystkiego i wszystkich.



Cechy:

- ✓ konkretny, rzeczowy
- ✓ pewny siebie
- ✓ zorientowany na cel
- ✓ aktywny, zajmuje się wieloma sprawami na raz
- ✓ jest władczy, niezależny
- ✓ lubi swobodę w działaniu
- ✓ odważny, lubi ryzyko
- ✓ obce są mu tły
- ✓ autorytet sam dla siebie (nie interesują go opinie innych)
- ✓ motywuje go sukces



JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ Z LWEM?

1

Daj alternatywy

to lub to, Pan/i sam/a wybierze to, co będzie najlepsze

2

Pozwól mu wygrać

oczywiście, Ty wiesz najlepiej, czego potrzebujesz

3

Koncentruj się na temacie

o tym raporcie powiem tylko, że...

4

Działaj szybko i zdecydowanie

tak, jak lubi Lew: powiem tylko tyle: gdybym ja miał rekomendować to..., natomiast na pewno nie brałbym pod uwagę tego, gdyż...

5

Daj mu mówić i słuchaj

daj mu przestrzeń do wyrażenia swoich opinii i przekonaj się, że słyszysz jego punkt widzenia

6

Okaż zainteresowanie

staraj się wprowadzać różnicowanie w tematach i stylu komunikacji, aby utrzymać jego zainteresowanie

7

Udzielaj odpowiedzi wprost

mów konkretnie i na temat – żadnego lania wody i owijania w bawełnę

Czynniki zachęcające do działania:

- ✓ osiągnięcia
- ✓ łatwość i szybkość
- ✓ wyróżnienie z tłumu
- ✓ status
- ✓ możliwość zwyciężania
- ✓ szybkość zakupu i dalsze działania
- ✓ wizerunek silnego, niezależnego,
podejmującego ryzyko



NOTATNIK:

A large, empty rectangular area with a light gray background, intended for taking notes.

SETER

Setery są rozważnymi, dobrodusznymi i silnymi graczami zespołowymi. Są z natury życzliwi i uwielbiają pomagać, służyć i szukać sposobów, aby być razem z innymi, szczególnie jeśli są w pobliżu ludzi, którzy potrzebują wsparcia.

Chociaż może być przewidywalny, rzadko jest ekscentryczny. Jest energiczny i chętny do pomocy. Wyraża się ekspresyjnie w stosunku do bliskich osób, do tego stopnia, że nie może ukryć swojej niechęci do czegoś. Czasami przejmuje inicjatywę, ale także z przyjemnością po prostu dołącza.



Cechy:

- ✓ spokojny
- ✓ dobry, ciepły, empatyczny
- ✓ nie ekscytuje się
- ✓ słucha uważnie
- ✓ mówi spokojnie i monotonnie
- ✓ lubi swobodę w działaniu
- ✓ potakuje i podąża
- ✓ zadaje pytania – wyciąga konkrety
- ✓ ma swoje zdanie, ale go nie wyraża
- ✓ opanowany, cierpliwy
- ✓ lubi poczucie bezpieczeństwa
- ✓ źle reaguje na całkowicie nowe pomysły i/lub rozwiązania
- ✓ rozważa alternatywy, powoli podejmuje decyzje



JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ Z SETEREM?

- | | | |
|---|---|---|
| 1 | — | Postępuj w logiczny sposób
pokazuj, co z czego wynika |
| 2 | — | Zadawaj konkretne pytania
wskazuj konkretne rozwiązania do konkretnych problemów („jeżeli..., to...”), żeby ułatwić mu podjęcie decyzji |
| 3 | — | Oferuj wsparcie, podsuwaj pomysły
jeśli na tym etapie czegoś Pan/i potrzebuje, jestem do dyspozycji, chętnie pomogę |
| 4 | — | Redukuj niepewność
Pokazuj precedensy, referencje |
| 5 | — | Chwal i doceniaj czas do namysłu
zapewnij, że nie chcesz i nie będziesz ponaglać |

Czynniki zachęcające do działania:

- ✓ bezpieczeństwo
- ✓ renoma (można na tym polegać)
- ✓ utrzymanie status quo, struktura
- ✓ przewidywalność
- ✓ obiektywizm, sprawiedliwość
- ✓ kwestie rodzinne
- ✓ usuwanie zagrożeń i niepewności



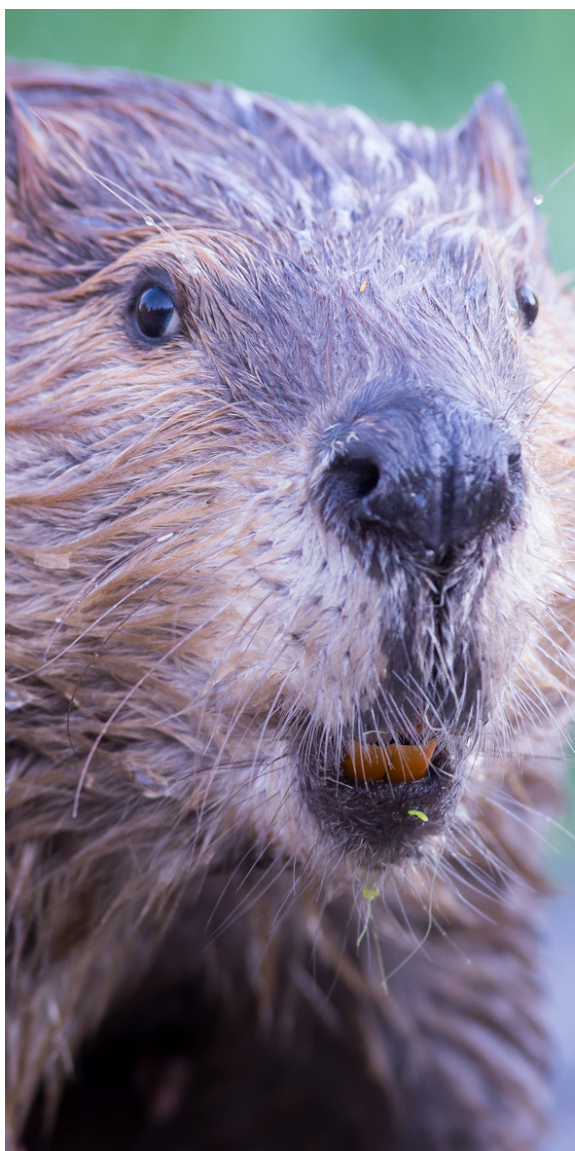
NOTATNIK:

A large, empty light gray rectangular area intended for notes.

BÓBR

Bobry są mistrzami organizacji. Są przekonane, że istnieje optymalny sposób na wykonanie każdego zadania i dążą do jego perfekcyjnego zrealizowania.

Ten typ osobowości wydaje się być refleksyjny, systematyczny, uporządkowany i skromny. Pragnie znaleźć rozwiązania na wszelkie wyzwania. Jego największym pragnieniem jest unikanie pośpiechu i skupienie na dokładnym wykonaniu każdego zadania. Bobry nie przepadają za nagłymi zmianami, potrzebują pewności i wsparcia, by czuć się pewnie w działaniu.



Cechy:

- ✓ zachowuje dystans
- ✓ poukładany perfekcjonista
- ✓ bywa nieśmiały, jest cichy
- ✓ skupia się na detalach
- ✓ musi mieć jasno określony cel
- ✓ postępuje ostrożnie
- ✓ lubi tabelki, wykresy, porównania
- ✓ formalista, kieruje się zasadami
- ✓ czyta opisy produktu i inne informacje dokładnie
- ✓ może być bardzo krytyczny, krytyka oparta na faktach, nie na opiniach
- ✓ ma trudności z wyrażeniem przeciwnych opinii



JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ Z BOBREM?

- 1** **Słuchaj uważnie**
pokazuj co z czego wynika
- 2** **Odpowiadaj na pytania spokojnie i ostrożnie**
zadbaj o uporządkowaną i logiczną strukturę tekstu
- 3** **Działaj gruntownie**
nie zapomnij ująć wszystkich niezbędnych informacji
- 4** **Zwolnij swoją prezentację**
nie bądź agresywny, nie popędzaj do podjęcia decyzji
- 5** **Wykorzystuj materiały na piśmie**
przedstawiaj dowody, tabele, porównania
- 6** **Wybierz kluczowe aspekty i skup się na nich**
z precyzją, z detalami, pewnie

Czynniki zachęcające do działania:

- ✓ logika przygotowania i „poukładanie” rozmowy
- ✓ dużo informacji, by podjąć „dobrą” decyzję
- ✓ jasne, twarde fakty i szczegóły
- ✓ porównania oparte na faktach
- ✓ wyniki badań i testów
- ✓ bezpieczeństwo
- ✓ jasne instrukcje



NOTATNIK:

A large, empty rectangular box with a light gray background, intended for taking notes.

WYDRA

Wydry także są znane ze swojego społecznikostwa i umiejętności budowania bliskich relacji. Są to ludzie, którzy lubią spędzać czas z innymi, są życzliwi i empatyczni.

Są to osoby, które są pełne życia i entuzjazmu, zawsze gotowe na przygodę i nowe wyzwania. Takie osobowości są często kreatywne, pomysłowe i nieustraszone, a ich niezależność i zdolność adaptacji powoduje, że doskonale radzą sobie w różnych sytuacjach. Ich naturalna ciekawość i żywiołowość sprawiają, że są niezwykle interesującymi i inspirującymi towarzyszami.



Cechy:

- ✓ jest otwarty i przyjazny
- ✓ dużo mówi
- ✓ skupia się na detalach
- ✓ łatwo się ekscytuje
- ✓ jest ruchliwy
- ✓ mówi o ludziach, których zna
- ✓ ignoruje (często niekiedy) szczegóły
- ✓ ciągle planuje i rozpoczyna nowe działalności
- ✓ skacze z tematu na temat
- ✓ nie uważa, może zadawać te same pytania kilka razy
- ✓ podejmuje decyzje spontanicznie



JAK SIĘ KOMUNIKOWAĆ Z WYDRĄ?

1

Pomóż uzyskać popularność i uznanie

doceniaj, chwal, praw komplementy

2

Pozwól mu się wyrazić

używaj wyrażen typu „Jak sam widzisz”, „Sam najlepiej wiesz”

3

Poświęć czas na pogawędkę

wykorzystaj poczucie humoru w komunikacji, aby nawiązać lepsze relacje i stworzyć pozytywną atmosferę

4

Bądź bardziej ekspresyjny

dostosuj się do ich rytmu w trakcie komunikacji

5

Bądź entuzjastyczny

nie narzekaj (na emerytury, decyzje, rząd, sytuację...)

6

Skup się na ogółach

Staraj się przekazywać swoje myśli w sposób klarowny i zwięzły, unikając zbytniego zawracania głowy szczegółami

Czynniki zachęcające do działania:

- ✓ uznanie
- ✓ popularność
- ✓ widoczność
- ✓ uczucia i emocje
- ✓ utrzymanie atmosfery
- ✓ opinie klientów i referencje
- ✓ zabawa i możliwość spotykania nowych ludzi



NOTATNIK:

A large, empty light gray rectangular area intended for taking notes.



MARZYSZ O ZESPOLE, KTÓRY DZIAŁA JAK DOBRZE NAOLIWIONY MECHANIZM?

Dzięki naszym specjalistycznym programom, Twój pracownicy nauczą się skutecznej komunikacji, zarządzania konfliktami oraz współpracy zespołowej, co przyczyni się do wzrostu produktywności i sukcesu organizacji.

Pozwól nam wzmocnić umiejętności Twojego zespołu i przekształcić go w prawdziwą siłę napędową sukcesu.



JULIANNA JAKUBOWSKA,
Biuro sprzedaży

729 059 693

klent@pfrportal.pl