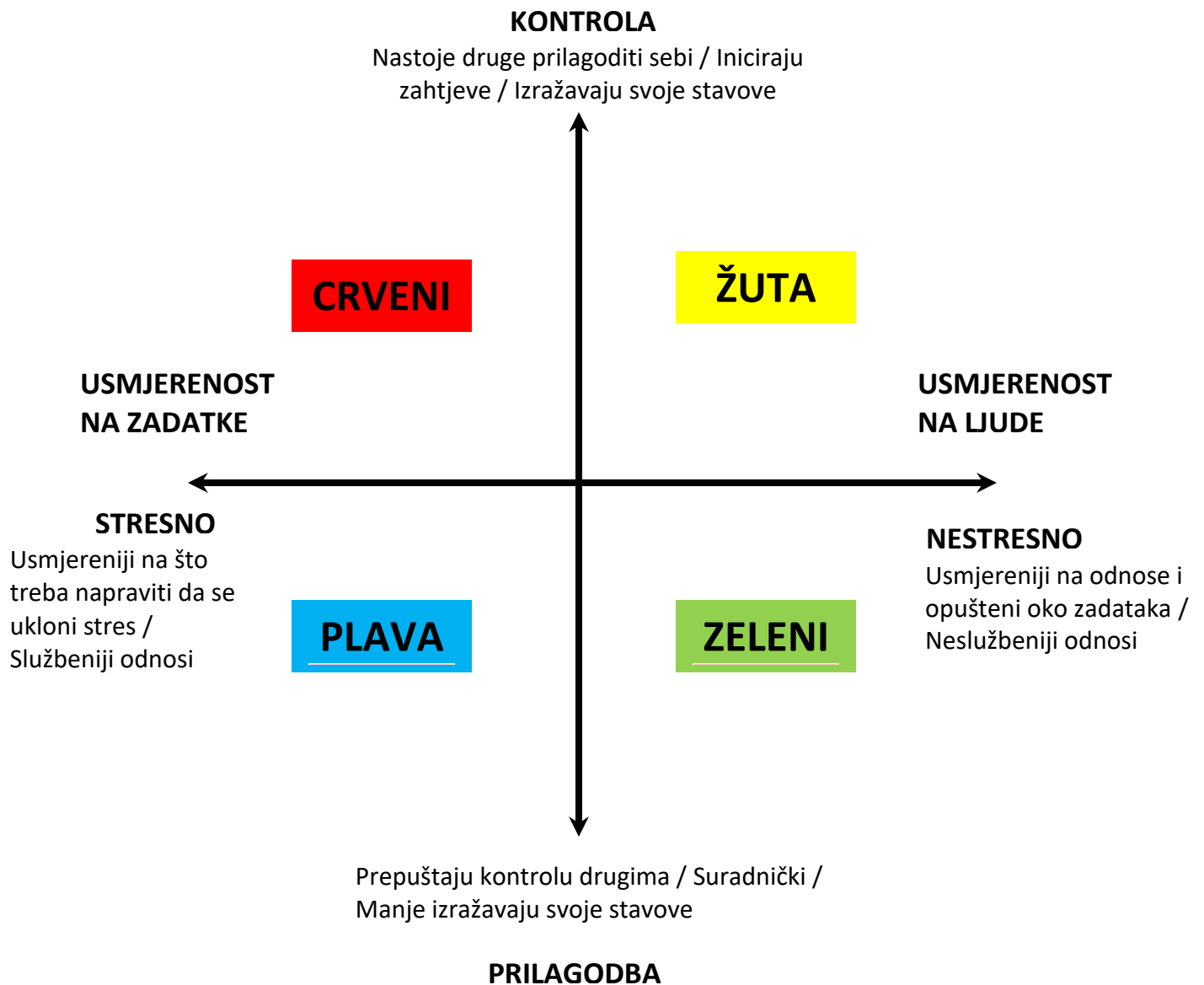


# OPIS STILOVA PONAŠANJA



Supported By Norway Through The Norway Grants 2014-2021, In The Frame Of The Program "Social Dialogue – Decent Work"  
Podržano od strane Norveške kroz Norveške grantove 2014-2021, u okviru programa "Socijalni dijalog – dostojanstven rad"

Projekt provodi:

## CRVENI

<b>opis</b>	<p>Usmjereni je na <b>zadatke</b> i <b>vole imati kontrolu</b>.</p> <p><b>Dominantni, direktni, zahtjevni, izrazito motivirani i usmjereni cilju, energični u svemu, vole rizik, stalno su u akciji, vide stvari pozitivno, djeluju odlučno i brzo, izravni, autoritativni, bitne su im diplome i odlikovanja, imaju snažan ego</b></p> <p>Imaju veliku potrebu za postizanjem cilja, te su zbog toga često ambiciozni, kompetitivni i agresivno teže postići svoj cilj. Dinamični su i prilagodljivi te imaju odlučnost, sposobnost naređivanja i sposobnost direktnog vodstva. Vrlo su samopouzdana, lako donose odluke (čak i na temelju malo informacija)</p>
<b>osnovne potrebe</b>	Izazovi, kontrola, izbor
<b>boji se</b>	da ga netko iskoristi
<b>osnovna emocija</b>	Ljutnja
<b>prednosti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Odlučnost</li> <li>▪ Jasan cilj</li> <li>▪ Brzina</li> <li>▪ Nemaju straha</li> <li>▪ Koncentracija</li> <li>▪ Točnost</li> </ul>
<b>potencijalni nedostaci</b>	Agresivnost, koristoljubivost, netolerantnost, nametljivost, neosobnost, otresitost, nekooperativnost, brzopletost, neprepuštanje odgovornosti drugima, nezainteresiranost za tuđe osjećaje.
<b>odnos s drugima</b>	Naglasak više stavljaju na postizanje cilja i uspjeh, nego na odnose s drugim ljudima. U ekstremnim slučajevima, mogu tretirati ostale osobe samo kao sredstvo za postizanje cilja. Nisu skloni stavljati naglasak na svoje osjećaje ili osjećaje drugih ljudi. Može se dogoditi da vide izazove i opiranje posvuda te je drugim osobama teško prodrijeti kroz ovaj prirodno sumnjičav, skeptičan oklop. Ako kako nemaju niti jednu drugu boju visoko mogu biti značajno nasrtljivi čak i tiranski.
<b>motivacija</b>	Motivirani su <b>postignućem (rezultatima)</b> i <b>kontrolom</b> . Vrlo im je važno da imaju osjećaj da upravljaju situacijom. Kada osjećaju da kontroliraju situaciju lakše "čuju" druge ljude; kada ih drugi pritišću, teško će prihvatiti tuđe ideje i općenito vrlo loše reagiraju na direktne naredbe, bez obzira tko ih izdaje.
<b>reakcije na stres</b>	Kada su pod stresom, postaju jako asertivni (ponekada čak i agresivni), suprotstavljaju se problemima, smišljaju rješenja i očekuju da drugi trenutačno reagiraju na njihove upute ( <b>naređuje</b> ).
<b>strategije pregovaranja</b>	Budući da vole biti autoritet i imati kontrolu, žele dominirati procesom bilo da se radi o pregovaranju, bilo da se radi o nečemu drugom. Kod pregovaranja s crvenima (da bi oni prihvatili nečiju ideju), treba paziti da im se ne naruši dominantnost u procesu. Bitno je da im se na neki način podilazi i prihvaćaju neke njihove ideje. Kod njih se puno više postiže sugestijama i prijedlozima nego ako im se direktno pokuša preoteti kontrola nad procesom.

	Ova strategija (pristupa crvenom) zove se <b>moć</b> .
--	--

## ŽUTI

<b>opis</b>	<p>Usmjereni je na <b>ljude</b> i <b>vole imati kontrolu</b>.</p> <p><b>Ekstrovertirani, brbljavi, utjecajni, motivatori, entuzijastični, pouzdani, otvoreni i društveni, lako stvaraju nove kontakte, kreativni, puni energije, optimisti, imaju puno kontakata, vole ostaviti dobar dojam, neuredni.</b></p> <p>Izrazito su jaki u području komunikacije. Posjeduju nametljivost kojom uvjeravaju druge u ispravnost njihovog stava, ali također imaju intuitivnu kvalitetu razumijevanja stajališta drugih i prilagođavanja novim situacijama.</p>
<b>osnovne potrebe</b>	Priznanja, potvrde, popularnost
<b>boji se</b>	socijalnog odbijanja
<b>osnovna emocija</b>	Općenito emocionalan
<b>prednosti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kreativnost</li> <li>▪ Poznanstva</li> <li>▪ Emocije</li> <li>▪ Pokretljivost</li> <li>▪ Retorika</li> <li>▪ Optimizam</li> <li>▪ Volja</li> </ul>
<b>potencijalni nedostaci</b>	Nervoza, indiskretnost, ekstravagantnost, impulzivnost, loše slušanje, nestrpljivost, nepraktičnost, pretjerano oslanjanje na improvizaciju, pretjerana osobnost, nepridržavanje dogovorenog, neorganiziranost i neurednost.
<b>odnos s drugima</b>	Od svih stilova, najbolji su u odnosima s drugim ljudima. Otvoreni su prema drugima i sigurni u vlastite društvene sposobnosti, što im omogućuje pozitivnu interakciju u skoro svakoj situaciji. Zbog njihovog jakog i evidentnog samopouzdanja, njihovog interesa za ideje i osjećaje drugih ljudi obično su drugim ljudima šarmantni.
<b>motivacija</b>	Motivira ih <b>ugodna komunikacija</b> . Važno im je imati dobar <b>odnos</b> s drugima prije nego što prihvate njihove ideje i sugestije. Teško podnose odbacivanje i ako se u nečijem društvu ne osjećaju ugodno (što im se vrlo rijetko događa) vjerojatno je da na tu osobu neće pozitivno reagirati.
<b>reakcije na stres</b>	Njihova prirodna reakcija na problem je da se pokušavaju izvući (traže izgovore), pa tako reagiraju i na stres: naglašavaju tuđe nedostatke i optužuju ih; verbalno se opravdavaju i <b>napadaju</b> druge pripisujući im krivnju (odgovornost) da uzrokuju probleme.
<b>strategije pregovaranja</b>	Budući da im je važno imati dobre odnose s drugima, kod pregovaranja s žutima važno je izgraditi pozitivan odnos i tek tada će prihvatiti tuđe ideje. S druge strane, sukobljavanje će imati loše posljedice. Osim toga, žuti su zainteresirani za iskustva i doživljaje drugih ljudi i rasprave oko toga kako je to što mu se nudi prije pozitivno utjecalo na druge ljude. Ova strategija (pristupa žutom) zove se <b>ljudi</b> .

## ZELENI

<b>opis</b>	<p>Usmjereni su na <b>ljude</b> i <b>moгу se prilagoditi drugima</b>.</p> <p><b>Smireni, strpljivi, postojani, suosjećajni, ne vole promjene, vole pažljivo planirati prije nego što kreću u akciju, izbjegavaju rizik, bitna im je dobra atmosfera i dobar osjećaj, pomažu drugima, savjesni, lojalni, dobro slušaju, smiruju situaciju.</b></p> <p>Mirni, blagi, srdačnog i toplog srca, imaju razumijevanja za stajališta drugih, cijene pozitivnu interakciju s drugima. Prepuštaju drugim, više nametljivim, ljudima da ih vode.</p>
<b>osnovne potrebe</b>	Sigurnost, odobravanje, priznanja
<b>boji se</b>	gubitka sigurnosti
<b>osnovna emocija</b>	Općenito emocionalan
<b>prednosti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Postojanost</li> <li>▪ Osjećaj</li> <li>▪ Harmonija</li> <li>▪ Slušanje</li> <li>▪ Pomaganje</li> <li>▪ Lojalnost</li> <li>▪ Strpljenje</li> </ul>
<b>potencijalni nedostaci</b>	Nekonzistentnost ("kameleon"), uvredljivost, ovisnost, krutost, izbjegavanje konflikta i preuzimanja rizika, stupanje u mjestu, neodlučnost, nedostatak hrabrosti i objektivnosti, uvredljivost i sniženje samopouzdanja kada se naiđe na neodobravanje (ne doživljavaju kao sobno odbacivanje).
<b>odnos s drugima</b>	Prepušta nametljivijim osobama da započnu odnose bilo kakve vrste. Njihov stabilan i pouzdan stil čini ih puno pogodnijima za održavanje međuljudskih odnosa nego za iniciranje prvih kontakata. Iz ovog razloga, njihov krug prijatelja i bliskih znanaca je često malen, ali čvrsto povezan.
<b>motivacija</b>	Motivira ih <b>vrijeme</b> . Nikako ne vole nagle promjene i prekidanja, treba im vrijeme i strpljenje da se prilagode novim situacijama. Ako se na njih vrši pritisak (izlaže ih se nečemu na što nisu spremni), reagirat će negativno – bolji pristup je pustiti ih da se sami na svoj način prilagode i prihvate sugestije.
<b>reakcije na stres</b>	Kada su pod stresom, nastoje izbjeći konflikte i sačuvati dobre odnose. Iz tog razloga, njihova primarna reakcija će biti osigurati pravedno <b>kompromisno</b> rješenje. Budući da su suosjećajni, nastojat će sagledati obje strane argumenta ili problema.
<b>strategije pregovaranja</b>	Od četiri osnovna stila, zeleni su najviše skloni kompromisima i popuštanju. Njihova potreba da izbjegnu konflikte i sukob, a zadrže pozitivne odnose pune podrške, često dovodi do toga će pristati na samo obećanje i garantiranja (na što bi svaki drugi stil bio sumnjičav). Treba im vremena da donesu odluku, stoga ih ne treba siliti da zaključuju prije nego što su spremni. Ova strategija (pristupa zelenom) zove se <b>obećanje</b> .

## PLAVI

<b>opis</b>	<p>Usmjereni je na <b>zadatke</b> i <b>moгу se prilagoditi drugima</b>.</p> <p><b>Precizni, strukturirani i organizirani, oprezni, voli brojke, slijede norme i naloge, koncentriraju se na pojedinosti i detalje, preispituju točnost, kritični, vodi ih logika, rijetko pokazuju emocije.</b></p> <p>Po prirodi su često šutljivi i povučeni pa mogu odavati dojam hladnoće i nezainteresiranosti. Nisu skloni otkrivati informacije o sebi ili o svojim idejama osim ako nije apsolutno neophodno. Iako se to ne vidi, često su ambiciozni i imaju visoke ciljeve, ali njihov unutrašnji nedostatak asertivnosti i nespremnost ulaženja u konfrontirajuće situacije ih sprečava u direktnom postizanju tih ciljeva. Umjesto toga, pokušat će koristiti postojeće strukture i pravila kako bi postigli svoje ciljeve.</p>
<b>osnovne potrebe</b>	Odgovori, izvrsnost, poštivanje pravila
<b>boji se</b>	kritike posla
<b>osnovna emocija</b>	Briga
<b>prednosti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Detalji</li> <li>▪ Dobra priprema</li> <li>▪ Analitika i logika</li> <li>▪ Strategija</li> <li>▪ Preciznost</li> <li>▪ Informiranost</li> </ul>
<b>potencijalni nedostaci</b>	Krutost, nepovjerljivost, hladnoća, rezerviranost, neodlučnost, birokratstvo, pretjerano insistiranje na detaljima (opterećuje druge, a može kočiti i njih same), neosobnost, neprepoznavanje ni vlastitih ni tuđih osjećaja.
<b>odnos s drugima</b>	Nemaju sposobnost da lako uspostave odnos s drugima. Kombinacija pasivnog socijalnog stila s određenom unutarnjom sumnjičavosti otežava im uspostavljanje i održavanje bliskih odnosa, i to pogotovo u poslovnom smislu. Prijateljstva i poznanstva uspostavljaju na bazi obostranih interesa ili zajedničkih ciljeva, ali ne i na emotivnoj bazi.
<b>motivacija</b>	Njima trebaju <b>detalji</b> i <b>činjenice</b> . Prije nego prihvate sugestije važno im je razumjeti i znati njihove implikacije i potencijalne efekte (imaju precizni i metodični pristup). Ako ih se prisili da djeluju bez da u potpunosti imaju uvid u situaciju to će ih snažno demotivirati.
<b>reakcije na stres</b>	Kao i zeleni, nastoje izbjeći konflikte s drugima. Međutim, njihov način suočavanja sa stresom je više <b>izbjegavajući</b> . Kada se suoče sa zahtjevnom situacijom, nastojat će se izdvojiti na način da će mijenjati temu ili davati nejasna obećanja. U ekstremnim situacijama, može se dogoditi da ignoriraju cijeli problem i nadaju se da će netko drugi riješiti problem.
<b>strategije pregovaranja</b>	Jedna jedina stvar može utjecati na njih: apsolutni dokaz da je ono što se predlaže razumno. Razmatraju detalje i tehnikalije te istražuju poteškoće koje se mogu pojaviti npr. pri implementaciji ili u održavanju implementiranog, a koje bi svaki

	<p>drugi stil vrlo vjerojatno propustio primijetiti. Dakle, kod pregovaranja s plavima ključno je odgovoriti im na sva potpitanja kako bi mogli prihvatiti nečiju ideju. Ova strategija (pristupa plavom) zove se <b>dokaz</b>.</p>
--	---