



VZGOJA IN VEDENJSKI STILI OTROK

*Kako vzgojo in komunikacijo
prilagoditi vedenjskemu stilu
vašega otroka*

Janez Hudovernik



Katalogni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v Narodni in univerzitetni knjižnici v Ljubljani
COBISS.SI-ID=22987779
ISBN 978-961-07-0033-3 (pdf)

Vzgoja in vedenjski stili otrok; e-knjižica
Avtor: Janez Hudovernik
Naslovnica: Rebeka Hudovernik
Lektura: Tadeja Hudovernik
Oblikovanje in postavitve: Rebeka Hudovernik

Vrsta izdaje: E-knjižica (pdf), 1. izdaja
Kraj in leto izdaje: Spodnje Laze, 2020
Založnik: Pro Acta d.o.o.
ISBN 978-961-07-0033-3 (pdf)
Spletni dostop: <https://proacta.si/trgovina/>
Cena: 3,97 €

KAZALO

1 ³ UVOD

- 1.1 MOJA ZGODBA 3
- 1.2 OSEBNOST IN STARŠEVSTVO 5

2 ⁶ OSNOVE O VEDENJSKIH TIPIH

- 2.1 ŽIVALSKA ŠOLA 6
- 2.2 RAZUMEVANJE VAŠE OSEBNOSTI 8
- 2.3 KAKŠEN JE VAŠ VEDENJSKI STIL 11
- 2.4 DISK – ŠTIRJE OSNOVNI
VEDENJSKI STILI 12

3 ¹⁴ OSNOVNE VEDENJSKE ZNAČILNOSTI OTROK

- 3.1 DOMINANTNI OTROCI 14
- 3.2 INICIATIVNI OTROCI 15
- 3.3 STABILNI OTROCI 16
- 3.4 KOREKTNI OTROCI 17
- 3.5 PREDNOSTI IN SLABOSTI POSAMEZNIH
VEDENJSKIH STILOV 18

MOJ VEDENJSKI PRISTOP K VZGOJI NAJSTNIKA ¹⁹

- 4.1 KAKO PRILAGODITI KOMUNIKACIJO 19
- 4.2 PO VAŠIH BESEDAH VAS BOMO
SPOZNALI 21
- 4.3 KOMUNICIRAJTE Z NAMENOM 22
- 4.4 POMAGAJTE OTROKU PRI NJEGOVEM
OSEBNEM RAZVOJU 23

POMAGAJTE NAJSTNIKU IZBRATI PRAVI POKLIC ²⁴

KLJUČNA SPOZNANJA ²⁶

- 6.1 KAKO NAPREJ 26

PRO ACTA D.O.O. ²⁷

IZVAJALEC DELAVNIC IN AVTOR E-KNJIGE ²⁸

UVOD

1.1 MOJA ZGODBA

E-knjižica je namenjena predvsem staršem, ki želijo izboljšati svoj odnos in komunikacijo z otrokom. Z njeno pomočjo mu bodo lahko pomagali, da bo resnično razvil ves svoj potencial. V življenju sem dobil veliko dobronamernih nasvetov, vendar je le redkokateri upošteval moj potencial in mojo situacijo. Prav zaradi tega želim, da bi vi svoje otroke znali usmerjati z ozirom na njihov potencial in edinstveno situacijo.

Nastanek knjižice je posledica poslovne angažiranosti in osebne situacije. Daljnega leta 1993 sem se sam prvič srečal z vedenjskimi stili. To srečanje je močno zaznamovalo moje življenje. Bil sem presenečen in hkrati navdušen nad zmožnostjo preprostega vprašalnika. Skoraj nisem verjel, kako zelo me je dobljeno poročilo dobro opisalo. Želel sem izvedeti več.

Nazaj v prihodnost

Odkar se spomnim, sem rad pomagal sošolcem. V šoli mi je šlo dobro, zato sem jim bil pogosto inštruktor. Po spletu naključij sem kmalu po začetku študija lesarstva opravil tečaj za učitelja smučanja. Štiri študentske zime sem preživel kot smučarski učitelj na Zatrniku in v poučevanju smučanja zelo užival. Delo mi je bilo v veselje, še več, bilo je zabavno in užival sem. Sledilo je obdobje osamosvojitve Slovenije in ugašanje blejskega zimskega turizma. Potrebno je bilo iti v službo. Pravo službo, kot so mi rekli starši. Zaključil sem študij in začel delati kot diplomirani inženir lesarstva.

Delo ni bilo dolgočasno ali nezanimivo. Bilo pa je preveč tehnično za moj okus in me ni v celoti izpolnjevalo. Podjetje, v katerem sem delal, se je pridružilo projektu prenove slovenskega gospodarstva in tako sem leta 1993 spoznal svetovalca iz priznanega mednarodnega svetovalnega podjetja. Pravzaprav sem mu bil dodeljen kot nekakšen oproda in prevajalec. Dobro sva se ujela (sedaj že vem zakaj) in on je bil tisti, ki mi je naredil prvi vedenjski profil. Na osnovi mojih rezultatov mi je dal nasvet: "Janez, ti nisi za proizvodnjo, ti si bolj za prodajo." V podjetju takrat niso bili dovzetni za to idejo, zato sem šel srečo poskušat drugam. Prijavil sem se na razpis in bil izbran za prodajalca v takrat novem podjetju IBM Slovenija. Svojega novega kadrovnika sem vprašal: "Zakaj ste me izbrali, saj nisem študiral ne računalništva ne ekonomije?" Njegov odgovor je bil za tiste čase presenetljiv: "Mi izbiramo na osnovi potenciala, tehničnega znanja o računalništvu vas bomo že naučili."

Grem po svoje, ali še bolje - na svoje

Kaj vse spada k prodaji? Komunikacija z različnimi ljudmi, prepričevanje in tudi poučevanje. Pri tem so do izraza prišle moje vedenjske lastnosti, kar je pomenilo, da mi je delo ležalo in sem v njem užival. Ko v nečem uživaš, postaneš dober in si želiš dodatnega napredka. Ker je bilo podjetje naklonjeno izobraževanju, sem se udeležil vseh treningov, kar sem se jih lahko. Prebral sem tudi veliko knjig s področja prodaje in hodil na delavnice izven delovnega časa. Nekaj me je vleklo naprej.

V tistem času se je pojavil internet. Informacije so bile vse dostopnejše. Po treh letih prvega srečanja z vedenjskim profilom, sem se leta 1996 znašel na certifikacijski delavnici. Postal sem certificirani trener za delo z vedenjskimi profili. Kako od tu naprej?

Kmalu za tem sem naredil naslednji korak na poti v samostojnost. Skupaj s partnerjem sem pripeljal vedenjski profil v Slovenijo. To je bilo leta 1996, pred 24 leti. Bili smo prvi, orali smo ledino in jo zorali.

Danes z veseljem ugotavljam, da se vse več podjetij in posameznikov poslužuje takšnih in drugačnih osebnostnih testov. So namreč čudovito orodje, ki vam da povratno informacijo o vašem načinu komunikacije, načinu razmišljanja in čustvovanja. Pokažejo vam vaš potencial, katera področja vam ležijo in pri katerih potrebujete pomoč.

Ray Dalio, avtor knjige Principi (Principles) in lastnik enega največjih investicijskih skladov na svetu, pravi: "Če bi v postopku selekcije novega sodelavca moral izbirati med osebnostnim profilom in intervjujem za službo, bi se odločil za osebnostni profil."

Tim mojih trenerjev

Skupaj s poslom sem razvijal tudi družino. Tako kot je rasla družina, je raslo tudi moje spoznanje o pomembnosti poznavanja vedenjskih tipov za komunikacijo in vzgojo. Ob šestih otrocih, ki so poleg žene in poslovnih partnerjev, moji najboljši trenerji, vam povem, da stvar deluje. Upam, da bo pričujoča knjižica tudi vam dala praktične napotke za izboljšanje pri delu z vašim otrokom. Predvsem sem se osredotočil na delo z najstniki, ker je to obdobje, v katerem je vedenjski profil vašega otroka že izoblikovan. Hkrati je to obdobje razvoja, ki zahteva še posebej pozorno in taktno komunikacijo.

Delaj tako, kot govoriš

Teorija in praktični napotki, ki jih boste prebirali, so preverjeni. Pri svojem delu in življenju se držim pravila: delaj tako, kot govoriš oziroma učiš. Kot starš hitro ugotoviš, da dva otroka nista enaka. Da je zapoved za enega lahko prepoved za drugega. Enega otroka z določenim pristopom in načinom komunikacije motiviraš, drugega zatreš.

Vedenjska nagnjenja se začnejo kazati zgodaj, dokončno pa se izoblikujejo prav v najstniškem obdobju. To je tako v praksi kot v teoriji eno najbolj težavnih obdobji za vse vključene v proces odraščanja. Prej kot poznate in prilagodite svoj način komunikacije temperamentu (vedenjskemu stilu vašega otroka), boljše je. S tem povečate možnost, da zgradite dober odnos, ki je v teh letih ključen. V najstniku se dogajajo številne spremembe, od telesnih in hormonskih do socialnih. Začenja se odcepljati od doma, mora se uveljaviti v družbi. Ni lahko, to vemo in doživljamo vsi starši najstnikov.

V teh ključnih časih je za otroka pomembno, da z njim ohranimo dober odnos, dobro komunikacijo. Potrebno je, da nam zaupa, z nami komunicira; da nam pove svoje težave in izzive, s katerimi se sooča. Šele takrat mu lahko pomagamo in našo pomoč vsekakor potrebuje. Upam, da vam bo knjižica na tej pomembni poti v pomoč.

Zadnjih 10 let, od decembra do marca, pogosto svetujem staršem in dijakom četrtil letnikov, ki imajo težave pri odločitvi o nadaljnjem študiju. Pri tem uporabljam persolog vedenjski profil (najdete ga [tukaj](#)). Povratne informacije so odlične in v tem času sem številnim dijakom pomagal pri eni najpomembnejših odločitev v življenju - izbiri poklica.

Preizkusite na sebi. Predvsem pa pomagajte svojim otrokom odkriti njihov potencial in jih usmeriti v pravi poklic. Takšen, ki jim bo pisan na kožo.

1.2 OSEBNOST IN STARŠEVSTVO

Starši se trudimo vzgajati otroke po svojih najboljših močeh, a smo pogosto negotovi. Ne vemo, če ravnamo prav. Eden od ključnih dejavnikov vzgoje je komunikacija, ki jo vzpostavimo z otrokom. Dva otroka si nista enaka in z vsakim je treba komunicirati na drugačen način. Toda kako?

Otroci že zelo zgodaj začnejo razvijati lastno osebnost. Na osebni razvoj vplivata dva dejavnika: okolje in prirojene lastnosti. Nekatere značilnosti okolja pozitivno vplivajo na razvoj vsakega otroka. Med drugimi so to: ljubeči starši, odprta in sproščena komunikacija, smeh v družini, zdrav življenjski slog ... Kljub optimalnemu okolju pa lahko v odnosu starš-otrok prihaja do nesoglasij prav zaradi neupoštevanja osebnostnih značilnosti.

V otrokovem psiho-socialnem razvoju obdobje šolanja igra zelo pomembno vlogo. V šoli se namreč otrok nauči življenja z drugimi, saj se znajde izven varnega družinskega okolja. Otrok se, predvsem podzavestno, nauči razvijati svojo socialno vlogo in razumevati vrednost, ki jo ima njegov položaj za skupino.

Starši pogosto hvalijo ali nagrajujejo vedenje, za katerega so prepričani, da je pravilno. Nasprotno pa zavračajo ali celo kaznujejo vedenje, ki ga imajo za napačno. Posledično otroci svojo samozavest osnujejo na dejanjih in ne na osebnosti. Če želite, da se otrokova samozavest razvija kot posledica njegove osebnosti, se morate osredotočiti na njen razvoj.



© 2004 persolog GmbH

V e-knjižici se boste naučili, kako prepoznati otrokov vedenjski stil in kako mu lahko pomagate okrepiti samozavest. Opazujte, kako se vaš otrok razvija. Postanite pozorni, a obenem dopuščajte svobodo.

Zavedajte se, da namen uporabe osebnostnih lastnosti ni, da bi otroke označevali in jih zapečatili po principu 'taki pač so'. Poznavanje vedenjskih stilov naj bo le orodje, ki vam pomaga prepoznavati tako prednosti kot tudi šibka področja. Skupaj z vašim otrokom se naučite bivati in rasti v sožitju.

OSNOVE O VEDENJSKIH TIPIH

2.1 ŽIVALSKA ŠOLA

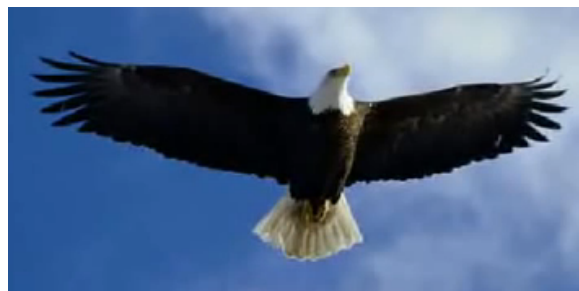
"Kdor pozna druge ljudi, je učen, kdor pa samega sebe, je moder." - Lao Tse

Začnimo s kratko zgodbo o živalski šoli. Nekega dne so se prebivalci gozda odločili preveriti, kako poteka življenje v človeškem svetu. Zanimalo jih je, kaj točno počno ljudje, da so tako uspešni. Živali so namreč opazile, da ljudje izumljajo nove stvari, stalno gradijo in širijo svoj življenjski prostor. V mesto so poslali delegacijo, da bi poizvedela o teh stvareh.

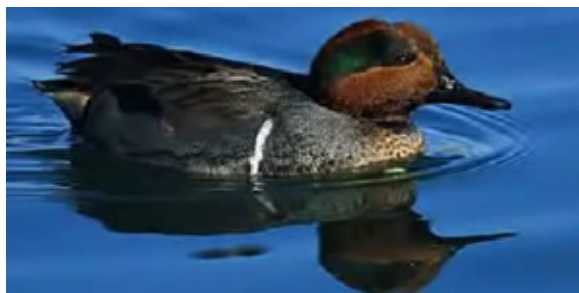
Ko so se živali vrnile, so poročale: "Življenje ljudi je zelo podobno našemu. Zjutraj vstanejo, zapustijo svoje brloge in gredo na delo. Ko se vrnejo, pripravijo hrano. Nato se igrajo s svojimi mladiči." Ugotovile pa so, da obstaja med človeškim in živalskim načinom življenja zelo pomembna razlika. Ljudje namreč že od malega hodijo v šolo. "Tam se naučijo marsikaj zanimivega," so ugotavljale živali. "Če želimo biti tako uspešne kot ljudje, moramo odpreti šolo."

Sklep je bil sprejet in živali so kmalu ustanovile šolo za svoje mladiče. Vključevala je štiri predmete: letenje, plavanje, tek in plezanje. Živalski mladiči so se z veseljem odpravili novim dogodivščinam naproti. Kmalu so se začele težave.

Dominantni orel se je vsem zdel problematičen. Pri plezanju je bil zelo uspešen, a ga je učitelj obtožil goljufije, saj je na vrh drevesa kar poletel. Silili so ga, da se mora s kremplji oprijemati debla in plezati tako, kot to počno ostali učenci. Po pouku je bil pogosto zaprt, saj ni uspel slediti navodilom učitelja. Zaradi pripora mu je zmanjkovalo časa za njegovo najljubše opravilo - letenje.



Iniciativna račka je prvih nekaj dni šolo obiskovala z navdušenjem. Bila je najboljša plavalka v razredu, a se je kmalu morala preizkusiti v ostalih predmetih. Neprestano je vadila, da bi se naučila, kako plezati s perutnicami, a ji ni in ni šlo. Ker se je poškodovala, niti plavati ni več zmogla tako dobro. Postala je povprečna plavalka. Ostali se za to niso menili.



Stabilna veverica se je sprva zelo izkazala pri plezanju, toda pri letenju se je vse zataknilo. Učitelj je za vsako ceno zahteval, naj poleti s tal. Uboga veverica se je mučila, a vse kar je s tem dosegla, so bile zatečene tačke. Niti plezati ni več mogla dobro. Postala je zgolj povprečna. S tem se ni ukvarjal nihče razen nje.



Korektni zajček je bil sprva odličen tekač, a plavati si ni upal. Vsi so ga priganjali ter ga vključili v dopolnilni pouk plavanja. Od pretiranega plavanja so mu začele trzati noge. Postal je zelo žalosten, ker ni bil več tako dober tekač. Nihče ga ni razumel.



Vsaka izmed omenjenih živali je imela svojo danost. Odlično se je odrezala v okoliščinah, ki so ji ustrezale. Težave so se začele, ko so bile živali prisiljene sodelovati pri dejavnostih, za katere niso bile ustvarjene. Zgodba o živalski šoli nas uči, kako pomembno je poznati svoja šibka in močna področja. Na ta način se lahko osredotočimo na svoje prednosti in jih razvijamo. Kjer pa so slabosti, se lahko prilagodimo in vadimo svoj najboljši odziv.

2.2. RAZUMEVANJE VAŠE OSEBNOSTI

Naše življenje je sodelovanje in sobivanje. Ljudje skupaj živimo in delamo. Prizadevamo si, da bi nas sogovornik kar najbolje razumel in izpolnil naše zahteve. Večino dobrin ali sredstev, ki jih želimo pridobiti, posedujejo ali nadzorujejo drugi ljudje. Če jih želimo (v kaj) prepričati, moramo izbrati pravi pristop. Zavedati se moramo, da vsak posameznik želi biti obravnavan na svoj način. Marsikateri nesporazum se zgodi ravno zato, ker naše vedenje in govorica ne ustrezata vedenjskemu stilu osebe, s katero želimo vzpostaviti stik.

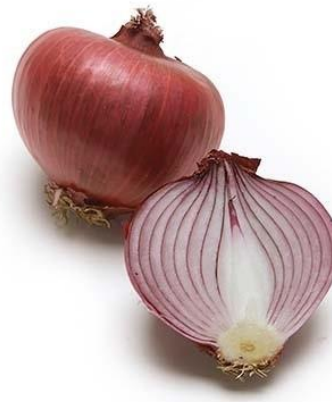
Za dober odnos se je potrebno uskladiti na štirih nivojih

Pri tem si lahko pomagamo s teorijo in praktično uporabo štirih nivojev osebnosti, ki smo jo prilagodili po ameriškem sociologu Danu McAdamsu (gre za poenostavljen model, ki olajša razumevanje; ljudje smo v resnici veliko bolj kompleksni). Prispodoba za naš model smo našli v čebuli. Se spomnite filmov o Šreku? V prvem filmu, ko gresta z oslom čez koruzno polje, osel vpraša Šreka: "Kakšni pa ste ogri?" Šrek mu razloži, do so ogri kompleksni in imajo nivoje kot čebula (izsek si lahko pogledate [tukaj](#)). Podobno imamo nivoje tudi ljudje. Naš model upošteva štiri nivoje osebnosti.

Kratka predstavitev modela osebnosti

Čebula ima prvi sloj - 'kožo', z namenom zaščite pred zunanjim okoljem. Kaj predstavlja prvi sloj pri naši osebnosti? Najprej se spomnimo naše prave kože. Za kaj nam služi? Predvsem za zaščito. Koliko se je zavedate? Večinoma ne, dokler se ne poškodujete, vas zebe, ali se vas kdo dotakne, ... Na našo pravo kožo smo navajeni in jo jemljemo kot samoumevno. Večidel časa se je sploh ne zavedamo.

Prvi nivo naše osebnosti, našo psihološko kožo, predstavlja vedenje. Najprej se srečate z vedenjem določene osebe. Kaj razumemo kot vedenje v našem primeru? Vedenje pokaže, kako oseba deluje v določenih okoliščinah. Vedenjske razlike opazimo: v govorici telesa, obrazni mimiki, načinu govora, načinu odločanja, odnosu do kvalitete ... Verjetno ste opazili, da nekateri nimajo težav z odločanjem, medtem ko drugi kar 'cincajo'. Pri nekaterih nikoli nič ni dobro, so pravi perfekcionisti, drugi pa so kmalu zadovoljni.



V osnovi obstajajo štirje vedenjski stili, ki drugače zaznavajo svet in se nanj tudi drugače odzivajo. Posledica tega je, da se razlikujejo v razmišljanju, čustvovanju in delovanju. Naše vedenje nam da odgovor na vprašanje: kako delujemo, kako komuniciramo.

Drugi nivo naše osebnosti predstavljajo naše znanje, veščine in izkušnje, ki smo jih pridobili. Vse to vpliva na našo osebnost, na naše delovanje, in nas dela bolj ali manj uspešne. Ta nivo nam da odgovor na vprašanje: kaj znamo in kaj radi delamo.

Prvi in drugi nivo sta zelo povezana. Naše vedenjske preference močno vplivajo na to, katere naloge nam ležijo. Vedenjski profil persolog nam zato lahko pri tem pomaga.

Koža na kožo

Vedno se najprej srečamo z vedenjskim stilom druge osebe. Ne glede na to, ali oseba kaj spregovori ali ne, z vami komunicira njeno vedenje. Ko srečamo neko osebo, si o njej zelo hitro ustvarimo določen vtis, ki ga močno obarva prav njen vedenjski stil. Oseba se vam lahko hitro zdi družbeno dominantna, ekstrovertirana, zabavna, dramatična, inteligentna, mogoče rahlo vznemirjena in ne prav dobra v poslušanju. To so opisi vedenja. Te vedenjske lastnosti lahko opazimo. S **persolog osebnostnim profilom** * jih hitro in zanesljivo določimo.

Če se znamo dobro uskladiti z osebo in njenimi vedenjskimi lastnostmi, lahko prečimo prvi nivo in začnemo osebo spoznavati na globljih nivojih. Kar pomislite, delo je največkrat prav ena od prvih tem, ki jo načnemo. Pogovor o delu in hobijih pomeni, da smo prišli do drugega nivoja osebnosti. Tak pogovor je nekoliko bolj konkreten, a nas ne poveže in iz nas ne naredi prijatelj. Sodelavce že, prijateljev pa ne.

Kdaj nekoga zares dobro poznamo? Ko poznamo njene ali njegove vrednote, ko vemo, kaj ga ali jo motivira. Kakšne cilje ima in katere vloge v življenju ta oseba igra? Kakšna so njena pričakovanja, kaj želi doseči v naslednjih petih letih? Kaj so bila njena razočaranja, kaj najbolj obžaluje? Kaj ji požene kri po telesu in kaj zašibi njena kolena? Ko enkrat poznamo odgovore na taka vprašanja, lahko rečemo, da oseba ni več tujec ali samo znanec. Da pridemo do te stopnje, moramo najprej vzpostaviti stik in se uskladiti pri vedenju. 'Koža na kožo.'

Začetek je prepoznavanje vedenjskih lastnosti

Videli smo, da poznavanje osebe na prvem vedenjskem nivoju ni dovolj. Je prvi in zaradi tega ključni korak. Je nujno potreben, a ni zadosten. Gre za prvi stik, prvo komunikacijo. Če želimo osebo res dobro spoznati, se z njo povezati in vzpostaviti dober odnos, moramo iti globlje. A kadar dobro ne osvojimo prvega nivoja, sploh ne dobimo priložnosti za naslednjega. Zato moramo postati dobri pri navezovanju stikov na tem nivoju. Raziskave kažejo, da je hitra uglasitev s sogovornikom zelo pomembna. Tu nam odlično pomaga poznavanje vedenjske teorije. Začetek vsega pa je dobro poznavanje sebe.

Vedenjske lastnosti so nujen, a ne zadosten pogoj za učinkovito komunikacijo

Kadar lastno vedenje pravilno prilagodite sogovornikovemu, je kot bi iz šopa ključev izbrali tistega, ki odklene ključavnico. Predstavljajte si ključ s štirimi brazdami. Če se vse štiri poklopijo s ključavnico, se vam bo odprla! Takrat boste imeli dostop do globljih nivojev osebnosti in boste lahko osebo učinkovito prepričali ali motivirali, da nekaj stori. Kadar se ne poklopi nobena brazda, je komunikacija sicer še vedno možna, a veliko težja.

Kako vem, kakšen je moj ključ in kakšen ključ ima moj sogovornik?



*<https://proacta.si/analize/>

Spoznavanje sebe je začetek

Prvi korak za uspešno sodelovanje je poznavanje sebe. Ključna vprašanja so: Kakšen je moj vedenjski stil? Kako komuniciram z drugimi osebami? Katere so moje prednosti in slabosti? Kako me drugi zaznavajo?

Naslednji korak je prepoznavanje vedenjskega stila drugih ljudi. Zanimivo je, da nam drugi pravzaprav neprestano sporočajo, kako želijo biti obravnavani. Na žalost brez ustreznega znanja teh znakov ne znamo prepoznati.

Tretji korak je prilagajanje lastnega vedenja. S prilagajanjem želimo doseči, da se naš sogovornik počuti prijetno in sproščeno. Lastno vedenje prilagodimo njenemu ali njegovemu vedenju. Takšno prilagajanje pomaga odkleniti ključavnico in ustvarja varno okolje. Varno okolje je ključno za dobro komunikacijo – tako v poslovnem kot tudi v zasebnem življenju.

Vedenjska teorija

Preučevanje človeške osebnosti in vedenja ima dolgo zgodovino. Prvi psihološki nauk o človeških značajih je izpeljal že starogrški antični zdravnik Hipokrat. Postavil je teorijo 4 temperamentov, ki jih je povezal s telesnimi tekočinami: kolerik – žolč, melanholik – črni žolč, sangvinik – kri in flegmatik – sluz. Hipokrat je predvideval, da ravnovesje telesnih sokov pomeni zdravje, nepravo razmerje pa vodi v bolezen.

Hipokratova teorija temperamentov je nedvomno preživela test časa. Uporabljali so jo tudi v kasnejših obdobjih in zanima nas še danes. Tudi sodobne teorije o vedenjskih tipih imajo nekaj skupnega, saj vedenje ljudi kategorizirajo na štiri osnovne skupine. Večinoma temeljijo na dognanjih dr. Williama Marstona, ki jih je podal v knjigi **Emotions of Normal People** (Čustva normalnih ljudi). Opreделil je 4 osnovne vedenjske stile: **dominantni**, **iniciativni**, **stabilni** in **korektni**. Na kratko: **DISK**.

2.3. KAKŠEN JE VAŠ VEDENJSKI STIL

Za začetek je pomembno, da ugotovite, kakšen je vaš vedenjski stil. Ponujamo vam dve možnosti: izpolnite spodnji kratek test ali naredite brezplačno analizo*. Najprej izpolnite, šele potem berite naprej.

Kratek test vedenjskega stila

Razvrstite lastnosti v posameznih vrsticah od leve proti desni, pri čemer velja:

4 = najbolj podobno vam; ta lastnost vas najbolj opisuje

1 = najmanj podobno vam; ta lastnost vas najmanj opisuje

Primer: samozavesten 3, optimističen 4, potrpežljiv 1 in točen 2

D	Rang	I	Rang	S	Rang	K	Rang
Samozavesten		Optimističen		Potrpežljiv		Točen	
Usmerjen k rezultatom		Navdušen		Stabilen		Samo discipliniran	
Odločen		Prepričljiv		Timski igralec		Previden	
Tekmovalen		Zgovoren		Sprejemajoč		Natančen	
Močan		Šarmanten		Ne zahteven		Radoveden	
Usmerjajoč		Iniciativen		Stanoviten		Organiziran	
Drzen		Družaben		Znam poslušati		Prmišljen	
Skupaj							

Nato seštejte rezultate po posameznih stolpcih. Najvišji možni rezultat v posameznem stolpcu je 28, najnižji 7. Stolpec, ki ima najvišji rezultat predstavlja vaš glavni vedenjski tip.

Povabite tudi vašega otroka, da naredi test (otrok lahko izpolni zgornji test ali test na povezavi; pri 14 letih imajo otroci že oblikovano osnovno predstavo o sebi). Če je potrebno, otroku pomagajte.

Spletni vprašalnik na **povezavi*** je brezplačen. Vzel vam bo le nekaj minut. Takoj po izpolnitvi bo na vaš e-poštni naslov prišlo kratko poročilo. V njem boste izvedeli, kateri je vaš osnovni vedenjski stil.

Kot certificirani persolog (DISK) trener vas morem opozoriti, da test ne pomeni končne in preverjene ocene. Rezultati bodo večinoma pravilni in točni, vendar ne bodo popolni. Podrobnejše in bolj zanesljive rezultate lahko pridobite preko mednarodno preverjenega vprašalnika. Tistim, ki želite bolj natančno, sistematično in poglobljeno spoznati sebe in/ali svoje sodelavce, priporočam, da izpolnite **persolog osebnostni profil**** (znanstveno dokazan in overjen inštrument za odkrivanje vašega vedenja.)



*<https://proacta.si/analiza-persolog-osebnostnega-profila/>

**<https://proacta.si/analize/>

2.4. DISK - ŠTIRJE OSNOVNI VEDENJSKI STILI

Kakšen je vaš vedenjski stil? Ste izpolnili online brezplačni vprašalnik in dobili vaše kratko poročilo?

Svoj vedenjski stil si lahko predstavljamo kot barvno lečo, skozi katero gledamo v svet. Predstavljajte si komunikacijo med osebo z zelenimi in osebo z rumenimi lečami, ko se pogovarjata o belem listu papirja. Vsakdo vidi svojo realnost in obe resničnosti sta pravilni, tako zelena kot tudi rumena. Toda - kaj se zgodi, ko vam oseba pravi, da je list zelen, čeprav vi 'veste', da je rumen? Neizogibno sledi spor ali vsaj slaba volja.



Rešitev je, kot smo že omenili, poznavanje samega sebe in drugih. Če se poznamo in če znamo prepoznati vedenjski stil drugih ljudi, se znamo prilagoditi. Ko se prilagodimo, se sogovornik v naši družbi počuti prijetno in nam je zares pripravljen prisluhniti. Tako se začnejo uspešni pogovori, prodaja in vsakršna oblika medčloveškega sodelovanja - tudi starševstvo in vzgoja otrok.

Poglejmo ključne značilnosti vseh štirih vedenjskih stilov. S kratko razlago boste dobili občutek o tem, kako različni smo si in kako močno se dopolnjujemo.

Kratka razlaga

Dominantni ljudje merijo svoj uspeh na osnovi rezultatov, ki jih dobivajo. So ciljno usmerjeni in aktivni. Poskusili bodo vse, da bodo neko nalogo izpeljali do konca. Ne tolerirajo odlašanja in neodločnosti. Njihov moto je sedaj.

Iniciativni merijo uspeh po tem koliko pozornosti, priznanja in pohvale bodo dobili. Njihov glavni motiv je pritegniti pozornost, navdušiti druge in dobiti aplavz. Nagnjeni so k uživanju, radi so v dobri družbi in se izogibajo negativizmu in zavrnitvam.

Stabilni so bolj sodelovalni in umirjeni. Radi imajo poglobljene odnose in vas želijo bolje spoznati. Veliko jim pomeni zaupanje in varnost. Zaradi tega se upirajo in negativno odreagirajo na nenadne in nenačrtovane spremembe pri nalogah in pri ljudeh. Nenadna sprememba ali nepričakovani dogodek jih lahko zmede.

Korektni so bolj osredotočeni na vsebino in kakovost kot na pohvalo. Želijo vedeti, kako stvari delujejo in so zato pripravljeni poglobljeno raziskovati in študirati. Stvari preverijo in želijo imeti prav. Zato radi delujejo v okolju, kjer so jasno postavljena pravila in predpisi. V skrajnih primerih jih njihova težnja po raziskovanju pripelje do paralize zaradi pretirane analize.

Pomembno! Prosim, preberite.

Vedenjski stil določa vaš način komunikacije in ne vaše celotne osebnosti. Spomnite se čebule - vedenjski stil je eden od štirih ključnih dejavnikov. Tako kot vaš materni jezik določa način komunikacije, tudi vaš vedenjski stil vpliva na komunikacijo. Gre torej za univerzalni vedenjski jezik, ki ga govorimo vsi prebivalci tega planeta.

Obstajajo štirje dialekti: **D**, **I**, **S** in **K**. Vsak ima svoje prednosti in slabosti (o njih boste brali v nadaljevanju), ne moremo in ne smemo pa govoriti, da je določen vedenjski stil boljši od drugega. To je podobno, kot bi rekli, da je nek jezik boljši od drugega. Lahko vam je bolj všeč in vam bolj leži, ni pa boljši. Enako velja za vedenjske stile. So enakovredni in vam kažejo način komunikacije z drugimi.

Samo 5% ljudi spada v osnovni tip

Večina ljudi ne kaže samo osnovnega vedenja, ampak so mešanica dveh ali celo treh vedenjskih tipov. Glede na to, da **samo 5% populacije spada v osnovni stil**, vam lahko z veliko gotovostjo zagotovim, da imate tudi sekundarni ali celo terciarni stil.

To lahko ugotovite tako, da naredite poglobljeni profil (najdete ga [tukaj*](#)), ki natančneje oceni vse štiri vedenjske dimenzije. Na ta način boste še podrobneje spoznali vedenje in dejavnike, ki nanj vplivajo.

Sodelovanje se začne v družini. V njej se začneta tudi komunikacija in učenje. Velika verjetnost je, da je vedenjski profil vašega otroka drugačen od vašega. Če se o tem poučite, lahko izboljšate medsebojno sodelovanje. Poleg tega lahko s pravim pristopom in spodbudami svojemu otroku pomagate pri razvoju; ga primerno opozarjate na napake in ste pozorni na njegova šibka področja. Naučite se lahko govorice, ki ustreza vedenjskemu tipu vašega otroka, ga spodbujate in mu pomagate okrepiti samozavest ter pospešiti osebni razvoj.

*<https://proacta.si/kategorija-izdelka/persolog-analiza-disk/>

3. OSNOVNE VEDENJSKE ZNAČILNOSTI OTROK

Sedaj, ko ste spoznali svoj osnovni vedenjski tip in tudi osnovni vedenjski tip vašega najstnika, si pogledjmo bolj podrobne opise vedenjskih značilnosti otrok. Preverite, če se opisi in vaše izkušnje skladajo z rezultatom – vedenjskim profilom vašega otroka.

3.1. DOMINANTNI OTROCI (visoki D)

Otroci z dominantnim vedenjskim stilom imajo močno voljo. Želijo nadzorovati vsako situacijo in so polni energije. Zelo radi tekmujejo, a ne prenesejo porazov. Če se stvari ne odvijajo, kakor so si zamislili, vam lahko povzročijo precej preglavic. Neprestano zastavljajo vprašanja in želijo doseči vaš 'da'. 'Ne' zanje pomeni, da niso dovolj vztrajno zahtevali in spraševali. Dominantni otroci so zelo neposredni, zato pogosto ranijo čustva drugih ljudi. Le stežka se opravičijo.



Nekatere ključne vedenjske lastnosti so prikazane v spodnji tabeli.

POMEMBNE ZNAČILNOSTI	OSEBNE PREFERENCE	VEDENJE POD PRITISKOM
- Vedo, kaj želijo doseči, in si za to prizadevajo. - Videti želijo takojšnje rezultate. - So zelo pogumni; včasih celo preveč. - Radi tekmujejo in so stalno v akciji. - Pogosto ne upoštevajo 'pravil lepega vedenja'. - Dvomijo o pravilih in ukazih. - Stalno sprašujejo.	- Radi prevzemajo odgovornost in nadzor. - Upajo si biti drugačni. - Radi tvegajo in sprejemajo nove izzive. - Radi imajo nove in različne aktivnosti.	- Postanejo 'solo igralci', ko je pomembna izvedba. - Postanejo agresivni in nepotrpežljivi, ko so ogrožene njihove želje ali avtonomija. - Potrebujejo svoj prostor, da 'v miru zadihajo'.

Najnujnejša notranja potreba

- Biti pohvaljen za lastne dosežke.

Nasveti za osebni razvoj

- Razvijati potrpežljivost in empatijo.
- Naučiti se upoštevati potrebe drugih ljudi.

Odrasli lahko pomagajo

- Dajte dominantnemu otroku priložnost, da sam načrtuje in vodi določene zadeve, ko je to mogoče.
- Pokažite dominantnemu otroku, kje so meje, in ga učite sprejemanja omejitev.
- Poiščite konstruktivne načine za soočanje z napadi jeze.
- Pomagajte dominantnemu otroku, kadar se sooča s porazi. Naučite ga razumeti, da on sam ni poraz, ki ga je doživel.

3.2. INICIATIVNI OTROCI (visoki I)

Otroci z iniciativnim vedenjskim slogom so zelo aktivni in ne prenesejo trenutkov, ko morajo biti sami. Pogosto imajo mnogo zelo zanimivih idej, vendar jih le redko uresničijo, saj izgubijo zanimanje ali pa vmes že najdejo nekaj novega. Starši iniciativnih otrok se pogosto pritožujejo, da njihov otrok niti minute ne zdrži pri miru. Iniciativni otroci se velikokrat odzovejo impulzivno, vendar o tem kasneje razmislijo. So zelo zaupljivi; celo tujci hitro postanejo njihovi 'prijatelji'. Ti otroci so rahločutni in zelo dobro zaznavajo, kaj si drugi mislijo o njih. So zelo prijazni, a ob soočanju s sovražnostjo hitro postanejo jezni. Svoja čustva jasno izražajo. Potrebujejo nežno, razumevajočo skrb.



Nekatere ključne vedenjske lastnosti so prikazane v spodnji tabeli.

POMEMBNE ZNAČILNOSTI	OSEBNE PREFERENCE	VEDENJE POD PRITISKOM
• Hitro najdejo nove prijatelje. • So dobronamerni in zaupljivi. • Razumejo čustva drugih in jih upoštevajo. • Želijo sodelovati, želijo očarati druge. • So polni energije in entuziazma.	• Iščejo potrditev. • Radi imajo zabavne ljudi. • Potrebujejo svobodo, da bi razvili svojo osebnost. • Ne marajo podrobnosti. • Čutijo odpor do rutinskega dela in kritike. • Radi imajo pozitivne, spontane odnose.	• Postanejo pozabljivi, neorganizirani, pretirano optimistični ali čustveni. • Pogosto verbalno napadajo, a se potem umaknejo in zaprejo vase. • Zaidejo v 'minus' na svojem 'čustvenem računu'.

Najnujnejša notranja potreba

- Prejeti navdušeno spodbudo.

Nasveti za osebni razvoj

- Razvijati občutek nujnosti, naučiti se organizirati čas.
- Čustveni nadzor, objektivnost.
- Okrepiti moč vztrajanja.

Odrasli lahko pomagajo

- Spodbujajte iniciativnega otroka pri organizacijskih zadevah.
- Naučite ga, kako odločno in neposredno odreagirati v neprijetnih situacijah.
- Pomagajte mu razumeti, da ni vedno pametno zgolj slediti drugim in jih posnemati.

3.3. STABILNI OTROCI (visoki S)

Otroci s stabilnim vedenjskim stilom želijo pripadati skupini. Všeč so jim skupinske igre. So bolj počasne narave, zato se novih stvari ne lotevajo pogosto. Varo se počutijo, če so navodila jasna in njihovem življenju vlada rutina. Ne marajo presenečenj, motenj in konstantnih sprememb; takrat postanejo nemirni. Z drugimi ljudmi se praviloma dobro razumejo. Imajo tudi zelo dober odnos s starši, ki so osredotočeni na medosebne odnose.



Nekatere ključne vedenjske lastnosti so prikazane v spodnji tabeli.

POMEMBNE ZNAČILNOSTI	OSEBNE PREFERENCE	VEDENJE POD PRITISKOM
• So sproščeni, ko vedo, kaj se od njih pričakuje. • Delujejo umirjeno. • Razumejo se z najrazličnejšimi tipi ljudi; so zelo priljudni. • Timsko delo jih motivira. • So pozorni poslušalci. • Vztrajajo pri dani nalogi.	• Želijo, da stvari ostanejo take, kot so. Ne marajo sprememb. • Zelo radi vidijo, da jih kdo iskreno pohvali in jim namenijo pozornost. • Izogibajo se konfliktov. • Ljubijo varnost in stabilno okolje.	• Lahko zapadejo v konformizem, da bi ugajali drugim. • So neodločni. • Dogodku pripisujejo manjšo pomembnost; da le ne bi prišlo do spremembe.

Najnужnejša notranja potreba

- Biti sprejet kot oseba.

Nasveti za osebni razvoj

- Več fleksibilnosti, odločnosti, soočanja s spremembami.
- Bolj pogosto prevzemanje pobude.
- Naučiti se preboleti jezo, razdraženost.
- Biti manj posesivni.

Odrasli lahko pomagajo

- Naučite stabilnega otroka, da rutina ni vedno najboljša rešitev. Tudi pravila imajo včasih svoje slabosti.
- Pomagajte mu vaditi odločnost.
- Učite ga, da se začne zavedati svojih čustev.
- Pomagajte otroku gledati na dejanja drugih ljudi bolj objektivno in ne toliko osebno.

3.4. KOREKTNI OTROCI (visoki K)

Otroci s korektnim vedenjskim stilom že zelo zgodaj razvijejo sposobnost analitičnega mišljenja. Življenje jemljejo zelo resno in čutijo potrebo, da bi delovali v skladu z lastnimi prepričanji. Radi pospravljajo in urejajo svoje igrače. Pogosto se morajo soočiti z lastnimi frustracijami, ki nastanejo, ko ne izpolnijo lastnih visokih meril. Izogibajo se konfliktom, raje popustijo. Zelo hitro sprevidijo, kako se dobro razumeti z drugimi, saj so pozorni na njihova pričakovanja. Svoje zahteve izražajo posredno.



Nekatere ključne vedenjske lastnosti so prikazane v spodnji tabeli.

POMEMBNE ZNAČILNOSTI	OSEBNE PREFERENCE	VEDENJE POD PRITISKOM
• Stvari morajo opraviti pravilno. Zaradi napak se počutijo neprijetno. • So motivirani in natančni. • So preudarni in zvedavi. • Imajo visoka osebna merila. • Pogosto imajo prav.	• Ko so v družbi, se vedejo umirjeno in previdno. • Zahtevajo, da se jim stvari razjasni. • Želijo tišino, ko se osredotočajo na podrobnosti. • Preden se odločijo, želijo vse pretehtati in razumeti.	• Postanejo zmedeni in zaskrbljeni. • So perfekcionisti. • Se zaprejo vase; potrebujejo čas za razmislek. • 'Preveč' razmišljajo. 'Kaj se bo zgodilo, če ...'

Najnujnejša notranja potreba

- Biti zavarovan, ne da bi za to prosil.

Nasveti za osebni razvoj

- Razvijati sposobnost sprejemanja konfliktov in človeških napak.
- Naučiti se izražati svoja čustva.

Odrasli lahko pomagajo

- Naučite svojega korektnega otroka, da se osredotoča bolj na to, kaj je, in ne na to, kar počne.
- Pomagajte mu izražati odločnost.
- Cenite njegove vrednote.
- Potrpežljivo odgovarjajte na vse 'zakaj-e'.

3.5. PREDNOSTI IN SLABOSTI POSAMEZNIH VEDENJSKIH STILOV

Naučite se prepoznavati vedenjske značilnosti svojega otroka. Tako ga boste lažje razumeli in mu pomagali razvijati njegova močna področja, ter mu pomagali razviti strategije za zmanjšanje vpliva slabosti.

VEDENJSKI STIL OTROKA	MOČNA PODROČJA	ŠIBKA PODROČJA
D	• ciljno osredotočen • samozavesten • dosega rezultate • odločen • pogumen • odkrit, neposreden • hitro odgovori	• nepotrpežljiv • egoističen • nemiren • prvi napade • trmast • neobziren • preveč direkten • neobčutljiv
I	• entuziast • dober v pogovorih • optimističen • zelo sposoben, številne aktivnosti • spontan • prepričljiv • družaben • domiseln	• čustven, lahko razdražljiv • preveč govori • nerealističen • neorganiziran • impulziven, nediscipliniran • manipulativen • hitro vplivajo nanj • sanjač
S	• stabilen • sistematičen • umirjen • ubogljiv • prijazen • dober poslušalec • zanesljiv • dobrasrčen	• nasprotuje spremembam • neodločen • nekoliko počasen • včasih preveč tih • konformist • ni zgovoren • preveč odvisen od drugih
K	• analitičen • pazljiv • iskren • intuitiven • urejen • prav naredi stvari • visoka osebna merila • ima zanimanje	• preveč kritičen • nedružaben • preveč zaskrbljen • lahko ga prizadenejo • perfekcionista • boji se kritike • sebe izpostavlja pritiskom • vtikljiv • misli, da 'že vse ve'

4. MOJ VEDENJSKI PRISTOP K VZGOJI NAJSTNIKA

Vaš starševski vedenjski stil je neločljivo povezan z vašim osebnim profilom – DISK. Vedenje določa vaš način zaznavanja sveta in sprejemanja odločitev. Vpliva na to, kaj boste najprej videli, kako si boste to razložili in kako boste ukrepali.

4.1. KAKO PRILAGODITI KOMUNIKACIJO GLEDE NA VAŠ VEDENJSKI STIL

V spodnji tabeli lahko najdete niz praktičnih nasvetov za boljšo vzgojo in učinkovitejšo komunikacijo z otrokom glede na vaš vedenjski stil. Upoštevajte svoj stil in ustrezno prilagodite komunikacijo stilu vašega otroka.

Legenda:

VISOKI D
VISOKI I
VISOKI K
VISOKI S

Kako 'voditi' otroka?

Sprijaznite se, da ne morete imeti vsega pod nadzorom.

Zavedajte se, da otroci ne bodo vedno pripravljeni upoštevati vašega D-pristopa, če jim boste neprestano ukazovali.

Poskušajte vključevati vedenjske značilnosti visokega D ali S profila, da ne bo vaše starševstvo neučinkovito zaradi prevelike tolerance. Bolj pozorno poslušajte.

Če svojemu otroku pustite, da redno prekorači meje, mu naredite več škode kot koristi.

Če boste svojemu otroku izpolnjevali vse želje, se bo na vas preveč zanašal tudi v odraslosti.

Če imajo vaši otroci drugačen pristop k reševanju problema, jim pustite vsaj malo kreativnosti.

Kako komunicirati z otrokom?

Ne odgovarjajte prehitro. Dajajte natančna in jasna navodila. Otroku vedno nudite priložnost, da vam zastavi vprašanja.

Bodite vztrajni pri postavljanju meja. 'Ja' in 'ne' naj bosta odločna.

Ne pustite, da vas pregovorijo. Ni vam treba vedno vsega pojasnjevati.

Bolj iskreno izražajte svoja čustva. Jasno povejte, da ste jezni; ne poskušajte tega prikriti.

Bodite odločni in zahtevajte upoštevanje pravil, ki ste jih postavili.

Ne pričakujte, da otrok lahko bere vaše misli.

Ne sprašujte preveč in ne razglablajte o hudih podrobnostih s svojim otrokom.

Kako se prilagajati otroku?

Ne postanite nepotrpežljivi, če je vaš otrok bolj počasne narave.

Umirite se, da se boste lahko sprostiti; vi sami in tudi vaša družina.

Poskušajte delovati bolj umirjeno. Vaše hitro ukrepanje lahko otroku povzroča nelagodje.

Večkrat morate zapustiti svojo cono udobja in hitreje ukrepati.

Prevzemite pobudo; če se le da, bolj pogosto.

Sprostite se. Vsaj takrat, ko ste skupaj z družino, bodite bolj spontani.

Zavedajte se, da ste včasih počasni pri sprejemanju odločitev. To pa nikakor ne pomeni, da so vaše odločitve slabe.

Kako premagovati slabosti svojega vedenjskega stila?

Iskreno priznajte, kdaj ste se zmotili, naredili napako. Pokažite otroku, da vam je žal, in se opravičite.

Zavedajte se, da težko rečete ne. Morda bo vaš otrok sprva jezen na vas, ko mu boste postavljali omejitve. Kasneje se vam bo za določeno mero strogosti zahvalil.

Ni narobe, če si kdaj vzamete tudi čas zase.

Načrtujte vsaj eno tedensko aktivnost, da vas napolni z energijo, ki jo tako velikodušno razdajate.

Zavedajte se, da so vse obveznosti vašega otroka manj pomembne kot on sam.

Nikogar ni, ki zna vedno vse prav storiti; to pojasnite tudi svojemu otroku.



4.2. PO VAŠIH BESEDAM VAS BOMO SPOZNALI

Bodite pozorni na besede, ki jih uporabljate ali jih slišite pri drugih. Tudi na osnovi besed lahko prepoznate vedenjski stil osebe. Preverite, ali držijo za vas. Spodaj so navedene izjave staršev z visokim D, I, S in K profilom.

VISOKI D

- "Takoj pridi in (to) naredi!"
- "Dobro si tole opravil/a!"
- "Če greš z mano, bova (to) naredila točno na ta način!"
- "Ne zanima me, koliko tvojih prijateljev gre (tja). Ti ne greš zraven!"



VISOKI I

- "Kaj ni ta torta, ki sem jo naredil/a zate, čudovita?"
- "Upam, da se boste imeli lepo ta konec tedna pri babici in dedku."
- "Hej, čisto sva pozabila/pozabili kupiti stvari za tvojo zabavo!"
- "Ko so že petkrat prosili: 'Hej, zadnjič te prosim, da stori (to)!'"
- "Zelo sem ponosen/ponosna nate in te imam zelo rada."



VISOKI S

- "Otroci, bi spili kakšen sok?"
- "Toplo se obleci in pazi nase!"
- "Nehajte se prepirati. Vaše vedenje me spravlja v nejevoljo!"
- "Ni mi čisto všeč, da hočeš početi _____. Če že vztrajaš ..."
- "Zakaj zdaj vsi hočete iti plavat? Se nismo dogovorili, da gremo v kino?"



VISOKI K

- "Domeniti se morava za nekaj osnovnih pravil."
- "Dobro si se odrezal/a. Najbolj mi je všeč _____."
- "Ni slabo, ampak ..."
- "Ne pozabi na naše družinsko srečanje v soboto zvečer."



Ste opazili svoje tendence? Se skladajo z vašim rezultatom? Lahko ste ugotovili, da uporabljate trditve iz dveh ali celo treh dejavnikov vedenja, kar kaže na to, da je vaš vedenjski profil verjetno uravnotežen. Če želite podrobno poznati sebe in svoje družinske člane, izpolnite **poglobljeni profil***.

*<https://proacta.si/analize/>

4.3. KOMUNICIRAJTE Z NAMENOM KREPITVE SAMOPODOBE SVOJEGA OTROKA

Prilagodite komunikacijo vedenjskemu stilu vašega otroka. V spodnji preglednici so zapisane izjave, ki jih lahko izrečete svojemu otroku in ga s tem spodbujate in mu pomagata krepiti samozavest. Izjave so zasnovane na osnovi vedenjskega stila vašega otroka in zato spodbujajo njegovo osebno rast (otroka z vedenjskim stilom K spodbujajte s trditvami pri črki K v preglednici). Trditve so namenjene temu, da dobite predstavo. Zaželeno je, da se domislite še svojih. Sedaj že poznate principe in veste, kako je potrebno prilagoditi komunikacijo.

D	• Cenim, da si tako močno prizadevaš za svoje dosežke. • Veseli me, da imaš svoj način soočanja s stvarmi. • Preseneča me, koliko si sposoben/a doseči, ko se za nekaj odločiš. • Vidim, da si ves svoj trud vložil/a v zmago. • Izgleda, kot da točno veš, kaj hočeš in si za to tudi prizadevaš. • Spoštujem tvoj pogum v tebi še neznanih situacijah. • Zelo iskreno znaš izražati svoja čustva • Hitro se odzivaš in znaš iskati rešitve.
I	• Tvoj entuziazem je nalezljiv! • Res imaš dar za izražanje svojih misli, mnenj in idej. • Tvoja pozitivna naravnost mi je v spodbudo. • Rad/a sodeluješ pri vsem, kar se dogaja okoli tebe. • Imaš enkratni talent, da motiviraš ljudi okoli sebe. • Res imaš rad/a ljudi in pričakuješ, da bodo tudi oni imeli radi tebe. • Super ideja! Res imaš dobro domišljijo.
S	• V redu je, če želiš, da stvari ostanejo take, kot so. • Ko se odločiš, stvari tudi izpelješ. • Cenim, da si vedno vzameš čas in svojo nalogo dobro opraviš. • Tvoja sproščenost je prijetna ljudem okoli tebe. • Zelo si prilagodljiv/a, zato se z vsakomer dobro razumeš. • Si zelo dober poslušalec/dobra poslušalka, zato te imajo drugi ljudje radi. • Cenim tvojo dobrosrčnost in sposobnost empatije. • Vedno lahko računam na tvojo pomoč.
K	• Odlično! Vsak korak si natančno predvidel/a. • Vem, da vse kar storiš, natančno premisliš. • Zelo se trdiš. Cenim, da vedno daš najboljše od sebe. Res si za vzor drugim. • Všeč mi je, kako si pozoren/a na to, kaj mislijo in čutijo drugi. • Lahko se zanesem nate, da boš stvari izpeljal/a korektno. • Veliko časa in energije porabiš za to, da so stvari prav narejene. • Spoštujem, da vedno poskušaš razumeti, kako stvari delujejo.

4.4. POMAGAJTE OTROKU PRI NJEGOVEM OSEBNEM RAZVOJU

Kakšen pristop potrebujejo različni vedenjski stili?



Dominantni otroci - visoki D potrebujejo nadzor in vedno večjo odgovornost, ko odrasčajo. Nujni so izzivi, tekmovanja, spremembe in priložnosti, da sami odločajo. Postaviti jim morate jasne meje. Naučite jih preudarno ravnati in stvari vnaprej premisliti.

Pomagajte jim razumeti, da morajo upoštevati tudi čustva drugih ljudi; še posebej če so jih prizadeli. Če želite popraviti njihovo vedenje, jim vse dosledno razložite. Upirali se bodo, če se jim bodo zahteve zdele nelogične ali nejasne. Poskušali se bodo pogajati za manj strogo kazen. Dajte jim čas, da tudi sami razmislijo, preden se spet pogovarjate.



Iniciativni otroci - visoki I potrebujejo prijazno okolje in veliko zabave. Spodbudna beseda je mnogo bolj učinkovita kot jeza in kričanje. Že od malega jih učite, kako pospravljati sobo in prav ravnati z denarjem. Koristno je, da jih naučite delati 'naredi-seznam' (to-do list). Če stvari zapišejo, lažje vztrajajo, dokler jih ne dokončajo.

Pogosto jih pohvalite, s kritiko pa bodite preudarni, saj jo zelo težko prenašajo. Otroci visoki I želijo biti opaženi. Početi želijo stvari, ki jih počnejo drugi. Potrebujejo okolje, v katerem se ne obsoja njihovih dejanj. Najbolj med vsemi vedenjskimi stili otrok potrebujejo sočutje in naklonjenost.



Stanovitni otroci - visoki S potrebujejo varno in stabilno okolje. Če je potrebna sprememba, jim pojasnite, kako bo to vplivalo nanje. Dajte jim priložnost, da se prilagodijo. Radi bi vsem ustregli; stalno iščejo priznanje. Bodite potrpežljivi z njimi. Ne spreglejte jih, tudi če potrebe po pozornosti ne izražajo zelo očitno.

Naučite jih, da v sodelovanju z drugimi morajo izražati svoje mnenje in ideje, ter vztrajati, da jih drugi sprejmejo. Otroci visoki S potrebujejo spodbudo še posebej, ko se od njih zahteva, da se stvari lotijo drugače kot običajno. Tudi pri izražanju čustev imajo lahko težave, zato se o čustvih in občutkih prijazno pogovarjate z njimi.

Za otroke z visokim S je izziv tudi postavljanje ciljev. Mnogo bolj učinkoviti postanejo, če lahko obkalkulirajo svoj 'naredi-seznam'. Že od malega jih učite sprejemati odločitve.



Korektni otroci - visoki K so prepričani, da bodo ljubeči starši prepoznali njihove potrebe, ne da bi jih sami izrazili. Učite jih izražati čustva. Bodite pozorni na to, kaj se dogaja z njimi.

Otroci z visokim K potrebujejo čas, da kvalitetno opravijo svoje delo. Ne priganjajte jih. Nikoli jim ne smete reči, da so njihovi problemi ali skrbi nepomembni. Tako jim namreč sporočate, da je nepomembna njihova življenjska filozofija. Nihče nima vedno prav. Naučiti se morajo biti bolj tolerantni v konfliktnih situacijah.

Pogosto si zastavljajo nedosegljive cilje. Posledično se stalno borijo z občutkom lastne manjvrednosti. Pomagajte jim okrepiti samozavest s poudarjanjem tega, da jih sprejemate kot osebo in ne zaradi njihovih dosežkov. Pokažite jim, da so sposobni veliko doseči zaradi svojih talentov in danosti.

5. POMAGAJTE VAŠEMU NAJSTNIKU IZBRATI PRAVI POKLIC

Naša ljuba slovenščina ima par zelo lepih in globokih besed. Prva, ki mi pride na misel, je sreča, kajti sreča je v srečanju. Prilagajanje komunikacije vašemu otroku bo vajino komunikacijsko srečanje naredilo bolj srečno. Bolj produktivno bo, lažje se boste uskladili, bolj boste slišani in lažje boste slišali svojega otroka. Skratka, vedenjsko prilagajanje je ključ za uspešno komunikacijo s komerkoli. Dobra komunikacija pa je pot do sreče.

Druga taka beseda je ključ. Meni ta beseda pomeni, da pravi ključ odklepa pot k luči. Odklenite in pokažite vašim otrokom pravo pot – pot k luči.

Tretja taka beseda je poklic, ki izhaja iz besede poklican. Torej, za kaj ste poklicani na ta svet? Kaj je tisto, za kar ste 'rojeni'? Izbira poklica lahko zelo zaznamuje naše življenje. Srečal sem veliko ljudi, ki so izbrali poklic zaradi staršev in družinske tradicije. V življenju so bili nesrečni, ker niso opravljali dela, za katerega so bili poklicani. Seveda srečujem tudi ljudi, ki so našli svoj pravi poklic. Ti so v življenju veliko bolj uspešni in predvsem srečni. Živijo polno in izpolnjujoče življenje. Torej – kako prepoznati, za kaj ste poklicani?

Presek treh nivojev

Spomnite se modela osebnosti. Prvi nivo predstavlja naše vedenje, drugi nivo naše veščine in znanje, tretji nivo naše vrednote in motive. Ti trije nivoji morajo biti kar se da usklajeni, če želite biti uspešni in zadovoljni pri svojem delu. Vaš vedenjski stil vpliva na to, katere naloge vam bodo pisane na 'kožo' in pri katerih boste trpeli.

Kdaj lahko pričakujemo, da bo nekdo uspešen? Takrat, ko se poklopijo vedenje, veščine in motivacija. Torej, ko delate nekaj, za kar imate vedenjske 'talente', vas to zanima in motivira. Prvi trije nivoji osebnosti morajo biti kar se da usklajeni, a popolna usklajenost ni nujna in je tudi zelo redka. Če prekrivanja ni, potem vas noben denar ali nagrada ne more dolgoročno zadovoljiti ali osrečiti. To je pomembno razumeti, ker imajo potencial za številne poklice in ne samo enega. Zdi se mi, da včasih ljudje to narobe razumejo in kar naprej iščejo, čeprav že opravljajo delo, ki jim je pisano na kožo.

Ko razumete in poznate vedenjski profil vašega otroka, mu lahko na osnovi tega že pomagate usmeriti pozornost na področja, ki mu bodo vedenjsko pisana na kožo. Tako kot imamo ljudje komunikacijsko DISK kodo, ko jo že poznate, imajo tudi posamezna dela svojo prevladujočo vedenjsko kodo. Pomeni, da določeno delo potrebuje več dominantnosti, drugo več komunikacije in iniciativnosti, tretje zahteva rutino in stabilnost, četrto pa preračunljivost in natančnost.

Oseba, ki je po svojem vedenju korektna, bo veliko lažje in z veseljem delala nekaj, kar zahteva korektnost, premišljenost in natančnost. To je v njej, te stvari so ji pisane na kožo. Ali to potem pomeni, da nekdo, ki je po naravi iniciativen, ne more biti natančen? Sploh ne, vendar bo za natančnost porabil ogromno energije. Najprej bo energijo porabil za ozaveščanje njegovih ne dominantnih dejavnikov, nato pa jo bo porabil še za izvedbo dela. Nekaj časa to lahko počnete, dolgoročno pa vas to izčrpava in vodi v stres. Predstavljajte si, da celo življenje delate nekaj, kar vam resnično ne leži? Hudo, boleče, stresno. Prava katastrofa. Tega verjetno svojim otrokom ne želite.

Sedaj jim lahko pomagata. Obstajajo številni testi, ki vam pomagajo odkriti otrokove interese in zanimanja. Eden takih je test poklicnih zanimanj RAISEC, ki ga lahko v slovenščini izpolnite **tukaj***. Vedenjski profil, ki ga lahko določite s pomočjo **persolog vedenjskega testa****, pa vam pokaže, katera dela so vam pisana na kožo.

V nadaljevanju vam predstavljam tabelo poklicev, ki so primerni za posamezne vedenjske profile.



Poslanstvo morate poiskati

Naj na kratko omenim še vlogo poslanstva v vsej zgodbi. Idealno je, da vaš poklic oziroma vaše delo povežete še z nekim namenom in višjim motivom, kot sta samo lasten uspeh in zadovoljstvo. Kar se tiče izbire našega dela, smo res poklicani, poslanstvo pa moramo najti sami. Ne pričakujte, da vam ga bo dal kdo drug. Svoj poklic morate osmisliti sami. Ko boste otroku pomagali poiskati pravi poklic, ga spodbujajte, da najde še globlji namen – poslanstvo.

Ko najdete delo, ki vam leži, se pot še ne konča. Tudi na tem področju je potrebno graditi in področje trenirati. Veščine in znanje ne pridejo sami po sebi. Da bi prišli do mojstrstva, je potrebno vložiti veliko ur treninga in dela. Ko vam je delo pisano na kožo (pomeni skladno vašemu vedenju) in vas zanima, je podprto tudi z motivacijo in vašimi vrednotami. Takrat je pot do mojstrstva veliko lažja.

*https://uhcc.hawaii.edu/jobcenter/riasec_multiLang.php

**<https://proacta.si/analize/>

6. KLJUČNA SPOZNANJA

Ni pomembno, kakšen je vaš vedenjski stil, ampak kako ga razvijate.

Kaj lahko naredite?

Izkoristite potencial, ki vam ga je dala mati narava. Kot prvo, ne poskušajte spreminjati vašega vedenja, še manj pa spreminjati vedenja vaših otrok. Spomnite se pogovora: *Volk dlako menja, narave nikdar*. Vedenje je vaša narava. Poseganje in spreminjanje narave pa vodi v težave. Torej, ne spreminjajte je, naučiti se živeti z njo in potegnite iz nje največ, kar zmorete – zase in za svojega otroka.

Vedenjski profil je osnova za komunikacijo in odnose. Če dobro poznate sebe in znate prepoznati druge, lahko prilagodite komunikacijo vašemu otroku. Komunikacija je namreč ključna za odnose in uspeh v življenju.

Različni vedenjski tipi vidijo svet različno, nimamo vsi enakega pogleda. Ta različnost lahko vodi do novih spoznanj ali do konfliktov. Ko ozavestimo, da naš pogled ni nujno edini pravi, lažje sprejemamo in toleriramo poglede drugih. Če smo pripravljeni sprejeti drugačne poglede, situacije lahko bolje razumemo in sprejemamo boljše odločitve. Skupaj bomo dosegli več, prihodnost pripada timom. To pa pomeni, da se moramo naučiti pravilno komunicirati.

Vaš vedenjski stil odloča, katera dela vam bodo pisana na kožo. Pomaga vam lahko izbrati pravo delo, pravi poklic. Iščite presečno točko med vašimi vedenjskimi tendencami, vašimi interesi in motivacijo. Tako boste našli ustrezno delo/študij za vas/vašega otroka in boste na pravi poti. Izzivov tudi na pravi poti še ne bo konec. Eden večjih je iskanje poslanstva – višji smisel od preživetja in samega sebe.

6.1. KAKO NAPREJ

Naslednji korak (če ga že niste naredili) je izpolnitev mednarodno potrjenega persolog vprašalnika in pridobitev natančnejših rezultatov o vašem vedenjskem profilu. Najdete ga na <https://proacta.si/analize/>. Certificirani persolog trenerji vam bodo pomagali razumeti vaše poročilo in vam ali vašemu otroku znali svetovati o naslednjih korakih. Za analizo sledite **tej*** povezavi.



*<https://proacta.si/kategorija-izdelka/persolog-analiza-disk/>

7. PRO ACTA D.O.O.

Pro Acta d.o.o. je svetovalno-izobraževalno podjetje z globalnim znanjem in mednarodnimi referencami, ki bo z vami sodelovalo kot partner pri razvoju zaposlenih in vaše organizacije. Ustanovljeno je bilo leta 2004. V podjetju aktivno delujeta dva vrhunsko usposobljena trenerja s preko 30 let poslovnih izkušenj na področju vodenja in prodaje. Naše vodilo je:



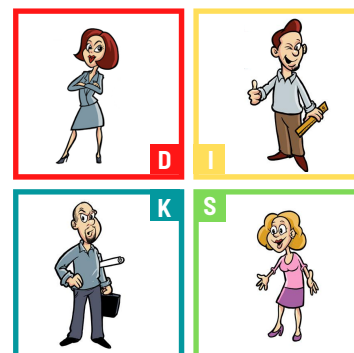
"Prave ljudi na prava mesta, nato pa njihov razvoj za doseganje vrhunskih rezultatov."

Smo domača svetovalno-izobraževalna ekipa z globalnim znanjem. Razmišljamo globalno, delujemo lokalno. Prinašamo vam konkretne rešitve. Pri svojem delu uporabljamo najučinkovitejše metode in orodja, ki so za uporabnika enostavna in takoj uporabna v praksi. Vse programe prilagodimo vašim zahtevam in specifikim. Naše delavnice udeležencem zagotavljajo visoko motivacijo, angažiranost in rezultate. Več o delavnicah in webinarjih si preberite na <https://proacta.si>.

Poleg tega vam nudimo preverjena orodja za **analizo potenciala vaših sodelavcev** (<https://proacta.si/analize/>). Za več informacij obiščite: <https://proacta.si/treningi/>

Delavnica Učinkovita komunikacija z različnimi vedenjskimi tipi

Na delavnici na temo spoznavanja sodelavcev UČINKOVITA KOMUNIKACIJA spoznate način učinkovite komunikacije s sodelavci v podjetju in s strankami. Ključ vsakega uspešnega sodelovanja, naj si bo v lastnem timu ali s strankami, je učinkovita komunikacija. Ključni cilj delavnice: *kako navezati stik s strankami in kako zgraditi dobro osnovo, da pridete čez prvo ključno fazo spoznavanja ljudi in ustvarjanja dolgoročnih odnosov.*



Seznani se boste s štirimi vrstami ljudi, ki jih dnevno srečujete pri svojem delu: dominantnim, iniciativnim, stanovitnim in korektnim. Njihov način komunikacije ter način razmišljanja in delovanja sta močno pogojena z njihovim temperamentom. Naučili se boste uporabljati orodje persolog® osebnostni profil, ki vam omogoča hitrejše in učinkovitejše spoznavanje vedenj, navezovanje odnosov in kakovostnejšo komunikacijo.

Postanite persolog certificirani trener

Izboljšajte svoje delo ali razvijajte svoj posel kot trener s persolog® osebnostnim modelom.

Več na: <https://proacta.si/persolog-certifikacija/>

8. IZVAJALEC DELAVNIC IN AVTOR E-KNJIGE

Janez Hudovernik uni. dipl. ing. ACC, je svoje izkušnje v prodaji, marketingu in vodenju začel pridobivati v podjetjih IBM Slovenija d.o.o. in LIP Bled d.d. Svoje izkušnje je nadgradil s podiplomskim študijem na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, študijem menedžmenta na Centru Brdo ter številnih usposabljanjih doma in v tujini.

Danes vodi svetovalni podjetji **persolog dandria d.o.o.** in **Pro Acta d.o.o.** Je licenčni partner podjetja **persolog GmbH**; intenzivno sodeluje še s Human Performance Institute, Imparto in AVL institutom. S svojim timom predava in svetuje številnim podjetjem v slovenskem in mednarodnem prostoru.



Poslovne in strokovne izkušnje na področju človekovega doseganja je pridobival z delom z vrhunskimi prodajalci in menedžerji ter športniki, tako v Sloveniji kot tudi v drugih državah Srednje Evrope.

Je nosilec licenc podjetja persolog International in master trener za **persolog osebni model** za področje Slovenije, Hrvaške in Srbije. Je licencirani trener podjetja Human Performance Institute za izvajanje seminarjev na temo **Moč polne angažiranosti** (Power of Full Engagement), kot tudi mednarodno certificirani coach s strani **ICF** in **Marshall Goldsmith Stakeholders Centered Coaching**. Je avtor številnih člankov na temo uspešnosti v vodenju in prodaji ter soavtor knjige (z g. Brianom Tracyjem) **Kako zgraditi zmagovalni prodajni tim**.

Certifikati in licence:

- certificirani trener za persolog osebni profil (DISK)
- ACC - Associate Certified Coach s strani ICF (International Coach Federation)
- certificirani Executive Coach pri Stakeholder Centered Coaching by Marshall Goldsmith
- Executive Coaching (Performance Consultants International, učenec Johna Whitmora in Tima Gallwaya, ki sta predstavila GROW model in princip inner game)
- certificirani trener za delavnice Učinkovito upravljanje z osebno energijo (by Jim Loehr, Human Performance Institute)
- certificirani inštruktor dihanja po metodi OxygenAdvantage® (DoberDih) in
- certificirani trener za izvajanje SPIN Selling (Hutwaite International)

Živi v Gorjah, skupaj z ženo Tadejo in petimi otroci: Valterjem, Rebeko, Klaro, Andrejo in Rafaelom. Njegova hobija sta branje in tek, občasno pa si rad pogleda kakšno dobro serijo ali film skupaj z družino.

Lahko ga kontaktirate prek **E-pošte** (janez.hudovernik@proacta.si), ali pa ga poiščete na **Facebooku**, **LinkedInu** ali **Twitterju**.

Uspeh v življenju in starševstvu ni naključje!



Prepoznavanje in prilagajanje različnim vedenjskim stilom je mogoče najpomembnejši ključ do učinkovite komunikacije, ki ste ga našli. Še posebej, ko gre za vaše otroke. Začne se z razumevanjem samega sebe. Naslednja koraka sta razumevanje vedenjskih tendenc otrok, ter prilagajanje komunikacije. Ključno je, da znate prilagoditi svojo komunikacijo vedenjskemu stilu vašega otroka.

Naše novo platinasto pravilo v komunikaciji se glasi:

Komunicirajte z drugimi tako, kot oni želijo, da komuniciramo z njimi; ne tako kot bi si mi želeli.

Kratek povzetek vsebine

V knjižici vam je **Janez Hudovernik**, dolgoletni persolog certificirani trener, ponudil *praktične napotke, kako prilagoditi komunikacijo svojemu otroku.*

Vsak od otrok spada v eno od 4 kategorij: **D**, **I**, **S** ali **K**.

Kategorije predstavljajo:

- **dominantni**,
- **iniciativni**,
- **stabilni**
- in **korektni** način vedenja.

Uporabite pravo prilagajanje in k dominantnim pristopite na odločen, hiter in ciljno usmerjen način, ki jim je všeč. Pri iniciativnem uporabite čustveno noto, bodite sproščeni in spontani. Pri stanovitem dajte poudarek na stabilnosti, strukturi in predvsem bodite prijazni. Korektnemu povejte točno določene korake postopkov in se osredotočite na dejstva in številke. Tako boste veliko hitreje prišli do zelenih rezultatov in zgradili odnos zaupanja z vašim otrokom. *Mar ni to nekaj, kar šteje?*

Janez Hudovernik
janez.hudovernik@proacta.si

 **Pro Acta**
Management Performance Academy
www.proacta.si

Cena E-knjižice: 3,97 €

©Janez Hudovernik, 2020