

# **Wpływ potrzeb charakteru na podejmowane decyzje**

***Adrian Horzyk***

***horzyk@agh.edu.pl***



***AGH Akademia Górniczo-Hutnicza im. St. Staszica***

***Wydział Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki  
i Inżynierii Biomedycznej***

***Katedra Automatyki i Inżynierii Biomedycznej***

***Zakład Biocybernetyki***



# OSOBOWOŚĆ

**Osobowość** to zespół stałych i zmiennych cech psychofizycznych, które są związane z wszystkimi działaniami, doznaniem i potrzebami osoby na poziomie fizjologicznym, charakteru, intelektu i duchowym.

Poszczególne składowe osobowości w różnym stopniu decydują o ukierunkowaniu, wyborach i dążeniach człowieka.



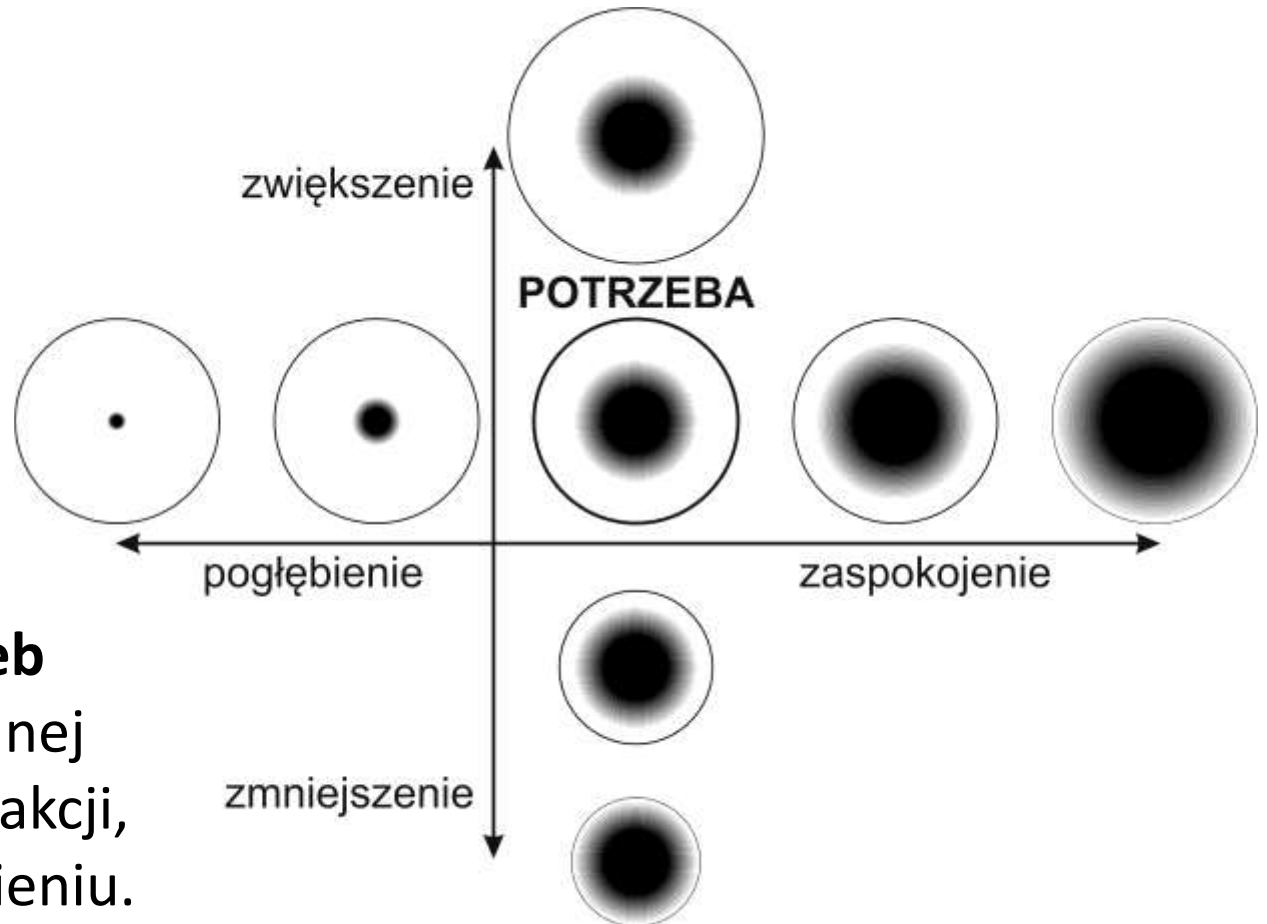
# CHARAKTER

**Charakter** to zespół stosunkowo stałych i dziedzicznych cech, które w dużym stopniu determinują nasze działania, wybory i decyzje oraz wpływają na poziom satysfakcji i spełnienia.

O tym, które zachowania i postawy **lubimy**, a które wręcz odwrotnie decyduje przede wszystkim charakter.

# POTRZEBY

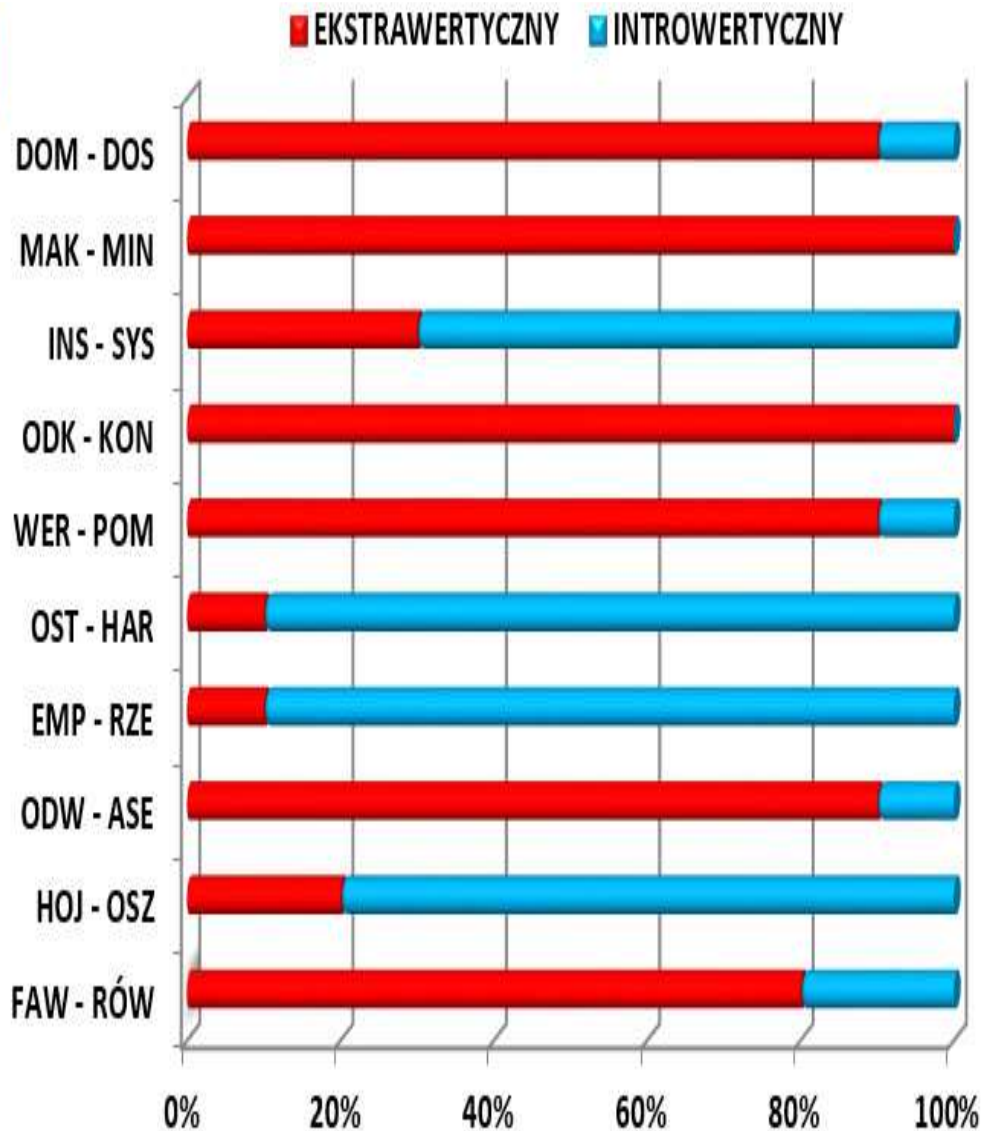
**Potrzeby** kształtują osobowość od najmłodszych lat, zanim wykształci się inteligencja na tyle, żeby była zdolna wzmocnić lub temperować nasze reakcje i ukierunkowanie.



**Zaspokajanie potrzeb** decyduje o odczuwanej przyjemności, satysfakcji, zadowoleniu i spełnieniu.

# SYSTEMATYKA CHARAKTERU 10x10

EKSTRAWERTYCZNY	INTROWERTYCZNY
dominujący (DOM)	dostosowujący (DOS)
maksymalistyczny (MAK)	minimalistyczny (MIN)
inspirujący (INS)	systematyczny (SYS)
odkrywczy (ODK)	konserwatywny (KON)
weryfikujący (WER)	pomijający (POM)
wyostrzający (OST)	harmonijny (HAR)
empatyczny (EMP)	rzeczowy (RZE)
odważny (ODW)	asekuracyjny (ASE)
hojny (HOJ)	oszczędny (OSZ)
faworyzujący (FAW)	równoważący (RÓW)



**Typ dominujący** ma największy wpływ na wybory i decyzje.

# Typ DOMINUJĄCY charakteru (DOM)



**Typ dominujący** – to najważniejszy typ charakteru, które intensywność w zasadniczy sposób wpływa na wolę adwersarza do podejmowania suwerennych decyzji i wyborów, gdyż ten typ zwykle **lubi**:

- mieć wybór, alternatywę, porównanie;
- przewodzić, kierować, decydować, wybierać, kontrolować (otoczenie, ludzi i sytuacje);
- posiadać władzę i niezależność;
- wydawać polecenia, nakazy, rozkazy, dyspozycje, decyzje;
- przekazywać swoje poglądy, opinie, ekspertyzy, ocenę;
- mówić w imieniu swoim i najchętniej również pewnej grupy; posiadać suwerenność, możliwości decyzyjne itp.

# Typ DOMINUJĄCY charakteru (DOM)



## Typ dominujący nie lubi:

- ❖ sprzeciwu, presji, rozkazów, nakazów, zakazów; lekceważenia ani krytyki jego zdania, opinii, wyborów, decyzji i postanowień;
- ❖ ograniczania go;
- ❖ manipulacji nim;
- ❖ okłamywania go;
- ❖ zatajania informacji przed nim;
- ❖ ograniczania lub odbierania mu suwerenności;
- ❖ sugerowania, zmuszania lub nakłaniania go do decyzji lub wyboru czegokolwiek.

# Typ **DOMINUJĄCY** charakteru (DOM)



Jeśli jest niewłaściwie traktowany, wtedy jest skłonny do

- odmawiania, odrzucania,
- bycia przekornym, walecznym,
- stawiania oporu, blokowania (spraw), buntu, nieposłuszeństwa,
- podejmowania innych wyborów i decyzji niż te narzucane mu,
- zaprzeczania i negowania,
- nie okazywania pomocy, przychylności itd.,
- szukania możliwości rewanżu,
- nie dopuszczania do siebie osób, które chciałyby wpłynąć na jego decyzję lub go zmanipulować.



# Typ DOMINUJĄCY charakteru (DOM)



**Typ dominujący jest** w swoim postępowaniu:

- ✓ dominujący, władczy, przywódczy, zarządzający, prowadzący, sterujący, kierujący;
- ✓ indywidualistyczny, suwerenny, niezależny, samodzielny;
- ✓ rozpatrujący różne warianty, dokonujący wyborów;
- ✓ chętnie wyrażający swoje zdanie i opinie;
- ✓ kontrolujący (sytuacje, działania, zachowania i ludzi);
- ✓ zatwierdzający, dyrygujący, polecający, sugerujący, radzący;
- ✓ doradzający, pouczający, rozkazujący;
- ✓ zaborczy, zdobywczy, a nawet zawłaszczający i narzucający się;
- ✓ często uparty, w skrajnych przypadkach potrafi być nawet despotyczny, autokratyczny i represyjny oraz przekorny i buntowniczy, szczególnie gdy jest niewłaściwie traktowany.

# Typ **DOMINUJĄCY** charakteru (**DOM**)



Można rozpoznać go według charakterystycznych **słów, fraz i sformułowań**, które często pojawiają się w jego wypowiedziach:

- *ja, mój, w moim, my, nam, w naszym;*
- *(nie) potrzebuję, (nie) chcę, chciałbym, mieć wpływ na, czy mogę;*
- *masz rację, nie masz racji, (nie) zgadzam się;*
- *decyzja, wybór, głosowanie, wybory, referendum;*
- *twardo, dobitnie, bezwzględnie, kategorycznie, definitywnie, stanowczo, nie ma mowy, nie ma takiej opcji;*
- różne zwroty i określenia dotyczące podjętych decyzji w pierwszej osobie liczby pojedynczej i mnogiej: *zdecydowałem, zdecydowaliśmy, podjąłem/podjęliśmy decyzję, postanowiłem, postanowiliśmy, wybrałem, wybraliśmy, zamawiam, zamawiamy, zamówiliśmy, pójdziemy, idiemy, zrobimy, chodźmy, zróbmy, rekomenduję, rekomendujemy, proponuję, proponujemy, polecam, polecamy, mogę ci doradzić, (nie) radzę ci, sugeruję, na twoim miejscu, posłuchaj mnie;*

# Typ **DOMINUJĄCY** charakteru (DOM)



**Często stosowane słowa i zwroty przez dominującego (c.d.):**

- *sam, samemu, samodzielnie, samowystarczalny, samowolny, być sobą;*
- *niezależnie od, niezależny, wolny, nieskrępowany, niezależność, suwerenność, niepodległość;*
- *własność, właściciel, wspólnik, udział, udziałowiec, akcjonariusz, majątek, posiadłość, posiadać, zdobyć, pozyskać, zająć, przywłaszczyć, upolować;*
- *siła, moc, potęga, silny, mocny, duży, potężny, ogromny, wielki, wysoki – przy czym nie używa zwykle przymiotników ani przysłówków w stopniu najwyższym, jeśli nie ma równocześnie cech typu maksymalistycznego;*
- *nowy (w sensie nietknięty/nienaruszony), nietknięty, nierozpakowany, oryginalnie zapakowany, z plombą, nienaruszone, nienapoczęte, nieużywane;*

# Typ DOMINUJĄCY charakteru (DOM)



## Często stosowane słowa i zwroty przez dominującego (c.d.)

- *myślę, uważam, według mnie, moim zdaniem, według mojej opinii, z mojego punktu widzenia, z mojej perspektywy (oraz różne inne zwroty i określenia dotyczące wyrażania własnego zdania na jakiś temat);*
- *kontrolować, sterować, prowadzić, kierować, programować, ustawić;*
- *dyktować, pod dyktando, według rozkazów, tak jak pokazuję, według moich wskazań, według moich wskazówek, według moich dyspozycji, według mojej woli, zgodnie z moją wolą, zgodnie z tym, co ja chcę, według mojego planu;*
- *musisz, musicie, powinieneś, powinniście, żądam, upieram się przy, moje polecenie, domagam się, żądam – oraz tryb rozkazujący czasowników i różne rozkazy i polecenia.*

# Typ DOMINUJĄCY charakteru (DOM)



## Jak postępować z typem dominującym:

- ✓ proponować mu alternatywy i pozostawiać mu wybór;
- ✓ jeśli prosi o pomoc, dostarczyć mu informacji niezbędnych mu do podjęcia decyzji;
- ✓ pozwolić mu się wypowiedzieć, podzielić swoją opinią, poglądem, zdaniem;
- ✓ przekazywać mu swoje propozycje w formie pytań, żeby mógł zająć swoje stanowisko;
- ✓ brać pod uwagę jego propozycje i pomysły, powierzać mu pewne zadania, przekazywać mu pewne kompetencje i pozwolić mu, żeby poczuł się częścią projektu, inaczej się nie zaangażuje;
- ✓ uszanować jego wolę, decyzję, wybór, zdanie itp., nawet jeśli się z nim nie zgadzamy;
- ✓ nie krytykować jego wyborów, decyzji, poglądów itp.,
- ✓ gdy będzie w błędzie, poprzez rozmowę i pytania pozwolić mu samemu zrozumieć swój błąd i sprostować swoje postępowanie lub poglądy i to możliwie nie ujawniając tego, że dostrzegamy ten błąd, gdyż on nie znosi przyznawać się do nich;
- ✓ umożliwić mu podjąć korzystny wybór, oferując mu nagrodę/wynagrodzenie/premię za wykonanie powierzonego mu zadania/pracy/zlecenia itp.
- ✓ nie stosować presji, przymusu, rozkazów, poleceń, lecz możliwie prosić go, doceniać jego dobrą wolę i umiejętności, dziękować mu za jej przejawy, gdyż wtedy z większym entuzjazmem i przyjemnością wykona powierzoną mu pracę, zadanie itp.

# Wpływ innych typów charakteru na decyzje

Każdy typ charakteru ma swoje preferencje,  
a więc w połączeniu z typem dominującym  
jego/jej priorytety i decyzje będą inne.

Warto podchodzić indywidualnie do każdego człowieka  
w zależności od rozpoznanych typów charakteru i ich intensywności:

<b>EKSTRAWERTYCZNY</b>	<b>INTROWERTYCZNY</b>
dominujący (DOM)	dostosowujący (DOS)
maksymalistyczny (MAK)	minimalistyczny (MIN)
inspirujący (INS)	systematyczny (SYS)
odkrywczy (ODK)	konserwatywny (KON)
weryfikujący (WER)	pomijający (POM)
wyostrzający (OST)	harmonijny (HAR)
empatyczny (EMP)	rzeczowy (RZE)
odważny (ODW)	asekuracyjny (ASE)
hojny (HOJ)	oszczędny (OSZ)
faworyzujący (FAW)	równoważący (RÓW)

samo•sedno

ADRIAN HORZYK

# NEGOCJACJE

## SPRAWDZONE STRATEGIE

Zostań  
mistrzem  
negocjacji!



Osiągnij sukces negocjacyjny  
w życiu zawodowym i osobistym!

# Dziękuję



**Adrian Horzyk**  
*Negocjacje.*  
*Sprawdzone strategie*  
Edgard, 2012.