



SUCCESS INSIGHTS®

Csapatépítési verzió

*"Aki másokat ismer, az tanult,
aki önmagát ismeri, bölcs."
-Lao Ce*

MINTA Anna

2002.1.30

www.psidium.hu
info@psidium.hu



BEVEZETÉS

A viselkedéstudomány szerint a legeredményesebb emberek azok, akik tisztában vannak saját magukkal, ismerik erősségeiket és gyengeségeiket, így stratégiákat tudnak kidolgozni arra, hogyan feleljenek meg a környezetük támasztotta követelményeknek.

Az ember viselkedése személyiségének szükséges és elválaszthatatlan része. Más szóval, viselkedésünk jelentős részét az "anyatermészettől" kapjuk (velünk születik), egy másik jelentős részét pedig az "anyatejjel" (neveltetésünkkel) szívjuk magunkba. Ez nem más, mint "cselekvésmódunk" univerzális nyelve, avagy a megfigyelhető emberi viselkedésünk.

Ez a profil a normális viselkedés következő négy dimenzióját méri:

- hogyan reagál a problémákra és a kihívásokra,
- hogyan vesz rá másokat véleményének elfogadására,
- hogyan reagál a környezet ritmusára,
- hogyan reagál a mások alkotta szabályokra és eljárásrendre.

A riport a viselkedési stílusunkat elemzi. És amit állít az 100%-ig igaz? Igen, nem, meglehet. Jelen riportban csak a viselkedés mérésével foglalkozunk. A viselkedési tendenciákat jellemezzük. Ha a profilt pontosítani kívánja, a nem helytálló megállapításokhoz tetszés szerint megjegyzéseket fűzhet, illetve módosíthatja őket, de csak ha barátai, kollégái is egyetértenek.

*"Eltérő intenzitással ugyan, de minden emberen megfigyelhetők mind a négy viselkedés jegyei."
-W.M. Marston*



ALAPVETŐ JELLEMVONÁSOK

A profil a kapott válaszok alapján általános megállapítások formájában, nagy vonalakban mutatja be, hogy Anna milyen stílusban dolgozik. A megállapításokból kiderül, hogy természetéből adódóan Anna hogyan viselkedne munkavégzés közben, azaz HOGYAN TENNÉ A DOLGÁT SAJÁT BELÁTÁSA SZERINT, külső befolyásolás nélkül. Az általános jellemvonásokból kiindulva jobban megismerheti Anna természetes viselkedését.

Annának az a meggyőződése, hogy másokat bevonva kell elérni az eredményeket, ezért jobban szeret csapatban dolgozni. Emberi kapcsolataiban minőségre törekszik, ezért gyakran előfordul, hogy ügyfeleivel baráti viszonyba kerül. Előfordul, hogy a részleteket illetően nagyvonalú. Általában olyan helyzetekben érzi magát igazán elemében, ahol fontos dolgok forognak kockán, például értékek, ítéletek, érzések és érzelmek. Anna ugyanis büszke a megérzéseire, "ihletettségére". Személyisége magabiztosságot, önbizalmat sugall. Bizalma, derûlátása szinte korlátlan. A bókra, hízegésre mindig pozitívan reagál. Szereti, ha azt látják róla, hogy a maga ura, de rendszerint igyekszik ezt barátságosan mások tudtára adni. Mivel jól bánik az emberekkel, vezetői, középvezetői vagy csoportvezetői beosztásban e képességeit kamatoztatva mozgósítja a csoportot, részvételi hajlandóságát fokozza. Olyan vezető mellett szeret dolgozni, aki kiveszi a részét a hétköznapiakból. Munkája ilyen környezetben érvényesül a legjobban. Derûlátó, jó humora van, de nem kárörvendő.

Anna jó érzékkel ad szóbeli és nem szóbeli visszajelzést, ezzel az emberekből nyíltságot vált ki, bizalmat gerjeszt bennük, és ezzel saját magát fogékonyra, segítőkésznek tünteti fel. Mivel alapvetően bízik az embereken, készségesen elfogadja őket, előfordul, hogy rosszul ítéli meg mások képességeit. Rendszerint néhány tény és adat begyűjtése után már meghozza döntését. Hajlamos elhamarkodottan ítélni és a pillanat hevében dönteni. Hajlamos a tények kimerítő



ALAPVETŐ JELLEMVONÁSOK

tanulmányozása nélkül azokból elhamarkodott és kedvező következtetéseket levonni.

Hajlamos megszegni a szabályokat és azzal magyarázni a dolgot, hogy ez volt a helyes megoldás. Amikor egy-egy probléma felmerülése erős érzelmeket vált ki belőle, érzéseit nem hallgatja el, sőt valószínűleg indulatos szavakba önti.

Anna emberközpontú és folyékonyan beszél. Hajlamos arra, hogy gördülékenyen, könnyedén és hosszan beszéljen, ám ezt a hajlamát inkább képességnek tartja. Előfordul hogy hevesen reagál, ám hevességét nem mindig képes a helyzethez igazítani. Az emberekkel való interakciót optimistán, magabiztosan, diplomatikusan és higgadtan intézi. Könnyen felkorbácsolódnak az érzelmei, ha meg van győződve valami felől, bármi legyen is az. Míg mások inkább írásos jelentéseket használnak, Anna az embereket szóáradattal igyekszik maga és álláspontja mellé állítani. Néha kifut az elképzeléseit alátámasztó tényekből, számadatokból.



A MUNKAVÉGZÉS JELLEMZŐI

Anna úgy véli, hogy a jelenlegi munkakörnyezetében az alább leírt magatartást várják el tőle. Ha a felsorolt megállapítások NEM a munkára vonatkoznának, vizsgálja meg, miért veszi fel Anna ezt a viselkedést.

- Az ügyfelekkel, vevőkkel szívélyesen, segítőkészen kell bánni.
- Jó csapatjátékosnak kell lenni.
- Együtt kell dönteni.
- Együtt kell működni a többiekkel és támogatni kell őket.
- Az emberek révén kell az eredményeket elérni.
- A döntéshozatalban a gyakorlatban bevált módszereket kell alkalmazni.
- A meggyőzésre való képesség révén motiválni kell a kollégákat hogy intézkedjenek.
- Konfrontáció esetén önmegtartóztatást kell tanúsítani.
- Nem szabad mások idejét, figyelmét túlzottan igénybe venni.
- Tapintatos döntéseket kell hozni.
- Az emberekkel különböző módokon kell kapcsolatot teremteni.



ÉRTÉK A CSAPAT SZÁMÁRA

Ebben a részben arról olvashat, milyen értékeket hordoz Anna a csapat számára. A felsorolást beszéljék meg, és válasszák ki a csapat számára legfontosabb értékeket.

- Önálló.
- Másokban önbizalmat ébreszt.
- A haszonra koncentrálnak.
- Úttörő.
- Másokat a célok elérésére buzdít.
- Jó humorérzéke van.
- Lelkes támogatásra, kemény ellenkezésre képes.



ÉRTÉK A SZERVEZET SZÁMÁRA

Ebben a részben arról olvashat, milyen értékeket hordoz Anna a szervezet számára. A megállapításokból kiindulva a csapat és a szervezet igyekezzon kiaknázni Anna értékes vonásait.

- A problémákat innovatívan oldja meg.
- Az összeütközésekből eredményt kovácsol.
- Érzelmeit szavakba önti.
- Rugalmas.
- Másokban önbizalmat ébreszt.
- Jó humorérzéke van.
- Jól alkalmazkodik.



EREDMÉNYES KOMMUNIKÁCIÓ

A legtöbb ember tudatosan figyeli, és nagyon érzékenyen reagál arra, ahogy vele kommunikálnak. Sokan rendkívül fontosnak és jelentősnek tartják az emberek közötti kommunikáció javítása szempontjából mindazt, ami ebben a fejezetben olvasható. Az alábbi felsorolás ugyanis arról szól, MIT KELL TENNI, ha Annával kommunikál. Olvassa el a megállapításokat, és válassza ki azt a hármat, négyet közülük, amelyek a Annával való hatékony kommunikációhoz a legfontosabbak.

Mit kell tenni?

- A paramétereket írásban tisztázza.
- Használjon kiegyensúlyozott, tárgyilagos és érzelmes megközelítést.
- Adjon át ajánlólevelet olyan személytől, akit Anna fontosnak tart.
- Beszéljen róla, céljairól és azokról a nézetekről, amelyeket Anna ösztönzőnek talál.
- Hivatkozzon az előnyökre.
- Kockázat vállalására konkrét, közvetlen és folyamatos ösztönzéssel próbálja rávenni.
- Megoldásokat kínáljon, ne véleményeket.
- Ha visszautasította, számítson arra, hogy még egyszer megpróbálja.
- Megfelelő esetben ösztönözze.
- Kérje ki az emberekről alkotott véleményét, elképzeléseit.
- A problémát írásban határozza meg.



KOMMUNIKÁCIÓS TILALOMFÁK

Ez a rész azokat a viselkedésmódokat tartalmazza, amelyeket a Annával való kommunikáció során célszerű elkerülni. Tekintsék át a megállapításokat közösen és válasszák ki azokat a módszereket, amelyek a kommunikáció során frusztrációhoz, eredménytelenséghez vezetnek. Ezáltal mindketten lehetőséget kapnak arra, hogy lényegesen hatékonyabban kommunikáljanak egymással.

Tilalomfák:

- Ne erőltesse a tényeket, számadatokat, alternatívákat, elvonatkoztatásokat.
- Ne hagyja a döntést a levegőben lógni.
- Ne térjen el a témától.
- Ne "álmodozzon" vele, mert a saját idejét rabolja.
- Ne hangoztassa a véleményét kéretlenül.
- Ne hagyja, hogy Anna bőbeszédűségével lehengerelje.
- Ne legyen se túl rövid, se túl hűvös, se túl szófukar.
- Ne atyáskodjon.
- Ne habozzon, ha ellentmondásba ütközik.
- Ne legyen diktatórikus.
- Ne legyen harsány, de ne is suttogjon - a beszélgetésben ne vigye a prímet.
- Ne vesztegesse az időt azzal, hogy megpróbál személytelen, tendenciózus vagy túlságosan feladat-orientált lenni.
- Ne legyen leereszkedő.



KOMMUNIKÁCIÓS JAVASLATOK

Ez a rész olyan módszereket javasol, amelyekkel Anna kommunikációját javíthatja. Az ötletek között rövid leírást adunk azokról a jellegzetes típusokról, akikkel kapcsolatba kerülhet. Ha Anna kommunikációs stílusát a partner igényeinek megfelelően alakítja, sikeresebben, eredményesebben kommunikálhat. Elképzelhető, hogy gyakorolnia kell, és csak azt követően lesz képes a saját kommunikációját egy másik személy eltérő stílusa szerint rugalmasan alakítani. Ez a rugalmasság, valamint a partner igényeinek megértésére való képesség a kiemelkedő kommunikáció jellemzője.

<p>Ha olyan személlyel kommunikál, aki megbízható, rendszerető, konzervatív, maximalista, óvatos és tiszteli a szabályokat (C):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Készüljön föl "mondandójából". ■ Maradjon mindig a témánál. ■ Legyen pontos és realista. <p>Feszültséget, elégedetlenséget okozó tényezők:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ne legyen könnyelmű, laza, közvetlen vagy hangoskodó. ■ Ne akarja erővel befolyásolni, ne szabjon irreális határidőt. ■ Ne legyen se rendezetlen, se rendetlen. 	<p>Ha olyan személlyel kommunikál, aki ambiciózus, határozott, energikus, van akaratereje, önálló és célratörő (D):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Legyen egyértelmű, konkrét, rövid és tárgyyszerű. ■ Maradjon a témánál. ■ Készítse elő, "gyűjtse össze" a kiegészítő anyagokat. <p>Feszültséget, elégedetlenséget okozó tényezők:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ne beszéljen olyan témákról, amelyek nem tartoznak a tárgyhoz. ■ Ne hagyjon elvarratlan szálakat, homályos kérdéseket. ■ Ne tűnjön rendezetlennek.
<p>Ha olyan személlyel kommunikál, aki türelmes, kiszámítható, megbízható, állhatatos, nyugodt és szerény (S):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mindig személyes megjegyzéssel kezdje. Törje meg a jeget. ■ A beszélgetés célját finoman, fenyegetés nélkül közölje. ■ "Hogyan" kezdetű kérdésekkel tájékozódjon a másik fél véleményéről. <p>Feszültséget, elégedetlenséget okozó tényezők:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ne vágjon rögtön a téma közepébe. ■ Ne önkényeskedjen, ne legyen követelődző. ■ A célokat illetően ne kényszerítse túl gyors reakcióra. 	<p>Ha olyan személlyel kommunikál, aki elbűvölő, lelkes, barátságos, közlékeny és tapintatos (I):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Teremtsen meghitt, barátságos környezetet. ■ Ne sokat foglalkozzon a részletekkel, (írja inkább le őket). ■ Tegyen fel érzelmekkel összefüggő kérdéseket hogy megismerje véleményét, mondanivalóját. <p>Feszültséget, elégedetlenséget okozó tényezők:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ne legyen se túl rövid, se túl hűvös, se túl szófukar. ■ Ne irányítsa a beszélgetést. ■ Ne erőltesse a tényeket, számadatokat, alternatívákat, elvonatkoztatásokat.



A CSAPAT EREDMÉNYESSÉGÉNEK ÖSSZETEVŐI

Előfordulhat, hogy Anna munkahelyi viselkedése alapján a többi csapattaggal összhangba kerül, de előfordulhat az is, hogy viselkedése miatt összeférhetlenné válik. Minden csapattagnak megvannak a maga erősségei és gyengeségei. Ez a rész Anna erősségeinek és gyengéinek elemzésére kínál lehetőséget. Olvassa el a megállapításokat, és tárja a többi csapattag elé. Jó tudni, hogy az eltúlzott erősség könnyen gyengeségbe fordulhat.

- **ERŐSSÉG** - Problémamegoldó. **ESETLEGES GYENGESÉG** - A pillanat hatása alatt cselekszik, döntéseit felszínes elemzés alapján hozza.
- **ERŐSSÉG** - Derülátó stílusban kommunikál. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Néha még akkor is beszél, amikor hallgatnia kellene.
- **ERŐSSÉG** - Jó értelemben vett sürgetést érez. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Egyes részleteket esetleg figyelmen kívül hagy, néha felületes és rendezetlen.
- **ERŐSSÉG** - Jól kommunikál, jól kezeli az ismeretleneket. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Túljátssza a szerepét, és ezzel mások háttérbe szorulnak.
- **ERŐSSÉG** - Jó képességgel teremt és tart fenn kapcsolatot emberekkel. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Néha túl elnéző, és nem igazán képes fegyelmet tartani.
- **ERŐSSÉG** - Számára az ember a fontos. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Irreálisan értékeli az embereket, vakon bízik bennük.
- **ERŐSSÉG** - Az embereket többre tartja, mint a tárgyakat. **ESETLEGES GYENGESÉG** - Ha emberekről van szó, nehezen tudja az idejét beosztani és az időbeosztást tartani.



ÉSZLELÉS

Viselkedésünket és érzéseinket mások pillanatok alatt észlelhetik. Ebben a részben további információt adunk arról, hogyan észleli Anna saját maga viselkedését, illetve hogy bizonyos feltételek közepette hogyan észlelik a viselkedését mások. Ezen ismeretek birtokában Anna jobban meg tudja ítélni viselkedésének következményeit, és így javaslatot kap arra is, hogy az adott szituációkban hogyan maradjon ura a helyzetnek.

Úgy lásd magad, ahogy mások látnak!

MILYENNEK LÁTJA SAJÁT MAGÁT?

Anna rendszerint a következő szavakkal jellemzi saját magát:

Lelkes
Elbűvölő
Meggyőző

Társaságkedvelő
Lelkesítő
Derülátó

MILYENNEK LÁTJÁK MÁSOK?

Amikor mérsékelt nyomás nehezedik rá, enyhén stresszes vagy fáradt, Anna mások szerint:

Önmagát előtérbe helyező
Túlságosan optimista

Sima beszédű
Irreális

Ha viszont jelentős nyomás nehezedik rá, erősen stresszes vagy kimerült, Anna mások szerint:

Túlságosan magabiztos
Figyelmetlen

Beszédes
A saját szekerét tolja



JELLEMZŐK

A profilban válaszai alapján megjelöltük Anna viselkedésének jellemzőit. Azt állapíthatja meg belőlük, hogy Anna hogyan oldja meg a problémákat, hogyan birkózik meg a feladatokkal és hogyan befolyásol másokat, hogyan reagál környezetének változásaira és tempójára, valamint hogyan követi a mások által alkotott szabályokat, előírásokat.

Dominancia	Befolyásolás	Kitartás	Szabálytisztelet
Igényes	Áradozó	Flegmatikus	Köntörfalazó
Egocentrikus	Lelkesítő	Nyugodt	Aggodalmaskodó
Sürgető	Elbűvölő	Változásoknak ellenálló	Óvatos
Törekvő	Politikus	Zárkózott	Függő
Kezdeményező	Lelkes	Passzív	Elővigyázatos
Erős akaratú	Közlékeny	Türelmes	Konvencionális
Erélyes	Meggyőző	Birtokolni vágyó	Szigorú
Eltökélt	Gyengéd	Kiszámítható	Rendszerető
Erőszakos	Hiteles	Következetes	Rendszeres
Versengő	Választékos	Elszánt	Diplomatikus
Határozott	Kiegyensúlyozott	Kitartó	Pontos
Vállalkozószellemű	Derűlátó	Állhatatos	Tapintatos
Kíváncsi	Bizalmas	Mozgékony	Elfogulatlan
Felelősségteljes	Társasági lény	Aktív	Jó ítélőképességű
Konzervatív	Körültekintő	Nyughatatlan	Szilárd
Megfontolt	Tényszerű	Éber	Független
Együttműködő	Megfontolt	Szereti a változatosságot	Konok
Tétovázó	Hitetlenkedő	Közlékeny	Makacs
Halkszavú	Logikus	Türelmetlen	Csökönys
Bizonytalan	Zárkózott	Szereti a feszültséget	Önfejű
Igénytelen	Gyanakvó	Buzgó	Rendszertelen
Óvatos	Gyakorlatias	Rugalmas	Önelégült
Szelíd	Mélyre hatoló	Impulzív	Gátlástalan
Nyájas	Pesszimista	Heves	Önkényes
Szerény	Szeszélyes	Túlfeszített	Hajthatatlan
Békés	Kritikus		Hagyagul bánik a részletekkel
Visszahúzó			



AKCIÓTERV

Az alábbiakban példákat sorolunk fel azokról a területekről, amelyeken Anna esetleg javítani akar. Válasszon ki 1-3 területet a felsorolásból, és az elérni kívánt eredményekre figyelemmel készítsen akcióttervet. A riportból keresse ki azokat a területeket, ahol jfejlesztendő területet talál.

- | | |
|------------------------------------|----------------------|
| ■ Kommunikáció (Figyelem) | ■ Időgazdálkodás |
| ■ A csapat céljai | ■ Karriercélok |
| ■ Fontossági sorrend meghatározása | ■ Személyes célok |
| ■ A csapattagok ismerete | ■ Képességfejlesztés |

Terület: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Terület: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Terület: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Kezdő időpont: _____ Felülvizsgálat időpontja: _____

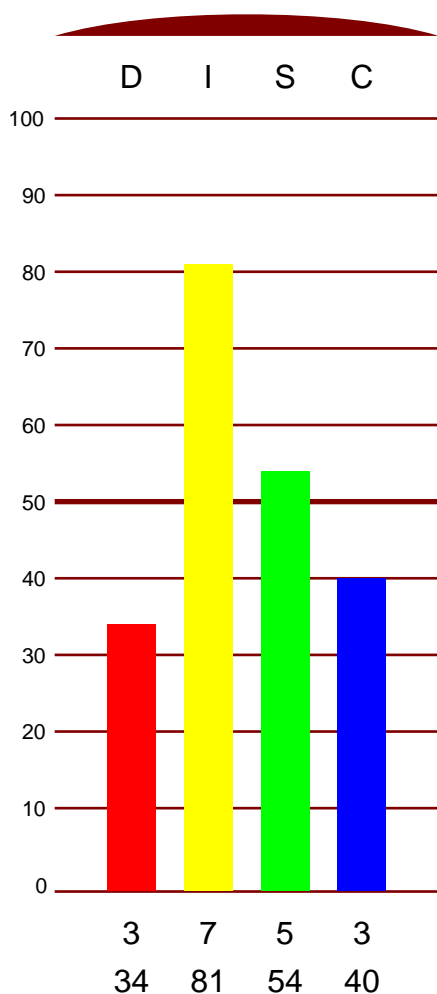


GRAFIKONOS STÍLUSELEMZÉS

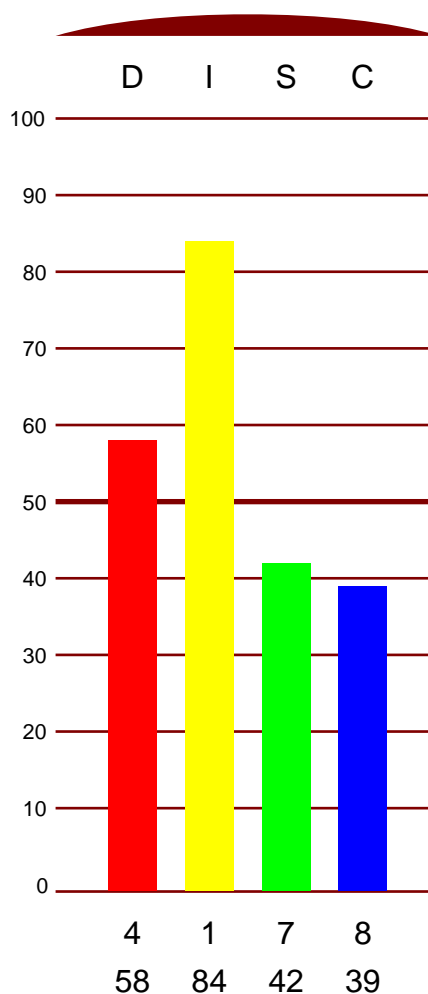
MINTA Anna

2002.1.30

I. grafikon
Felvett stílus



II. grafikon
Természetes stílus





A SUCCESS INSIGHTS® KERÉK

A tudatosan kialakított viselkedési stratégia (az Ön felvett stílusa) mellett (csillag) az Ön természetes stílusát (kör) ábrázoltuk a keréken. Így szemléltetve láthatja, hogy milyen hasonlóságok és különbségek jelennek meg viselkedésében. Természetes stílusa az Önnek leginkább "természetesen" (automatikusan) működtetett viselkedését jelenti.

- Felvett stílusát (maszk) tudatosan alakította ki, hogy a környezete által támasztott elvárásoknak ezúton feleljen meg.
- A két stílus ábrázolásával a Success Insights-kerék vizuálisan mutatja Önnek, hol kezdeményezzen változtatásokat viselkedési stílusán és környezetében.
- A viselkedés jellemzői a Success Insights keréken négy körnegyedben láthatóak. Valamennyi körnegyed meghatározott jellemzőkkel írható le.
- A körnegyedek viselkedési mintázatot írnak le, ahogyan az egyes mezőkön belül a kihívásokkal (D), az emberekkel (I), a rendszerezéssel (S) és a szabályokkal bánunk (C): az extrovertált racionálistól (D) az extrovertált érzelmi beállítottságún (I) át egészen az introvertált érzelmiig (S) és az introvertált racionálisig (C).

Minden ember rendelkezik ezzel a négy viselkedési jellemzővel, azonban eltérő intenzitással éli meg azokat. Az Ön viselkedésének jellemzőit a Success Insights-kerék síkjai ábrázolják, és a két jel (kör és csillag) pontosan rámutat az Ön viselkedési preferenciáira.

Rendszerünk 384 különböző viselkedési kombinációt állapított meg, amelyeket a Success Insights-kerék 60 pozícióján ábrázoljuk. Amennyiben egy viselkedési pozíció (kör vagy csillag) a Success Insights-kerék külső körén helyezkedik el, akkor Ön alaptípus (1-8 profil). Ez azt jelenti, hogy Ön viselkedésében egy domináló preferenciát (D, I, S, C) vagy két domináló preferenciát egyenlő mértékben talál.

Amennyiben az Ön viselkedési profilja a 2. körön helyezkedik el (fókuszált, 9-24 profil), akkor növekszik a rugalmassága, ugyanis két viselkedési preferenciát használ különböző intenzitással. Ha az Ön viselkedési profilja a 3. körön helyezkedik el (25-40 profil), akkor három preferenciát használ, és igen nagy a rugalmassága.

Ha a 4. körön helyezkedik el (rugalmas kereszteződés, 41-56 profil), akkor Ön a lehető legnagyobb rugalmassággal rendelkezik, ugyanis három viselkedési preferenciát használ aktívan. A rugalmas kereszteződésbe beleértendő a



A SUCCESS INSIGHTS® KERÉK

domináns viselkedési preferencia és annak ellentéte is, és képes arra, hogy igen könnyen alkalmazkodjon különböző viselkedési módokhoz és feladatokhoz.

Amennyiben Ön az ötödik körön helyezkedik el (kereszteződés, 57-60) két preferenciát használ, azonban mindig egymással szemben elhelyezkedőt. Ez azt jelenti, hogy Ön szintén igen rugalmas, bár alkalmanként stressz forrásául szolgálhat, hogy melyik stílus alapján viselkedjen.

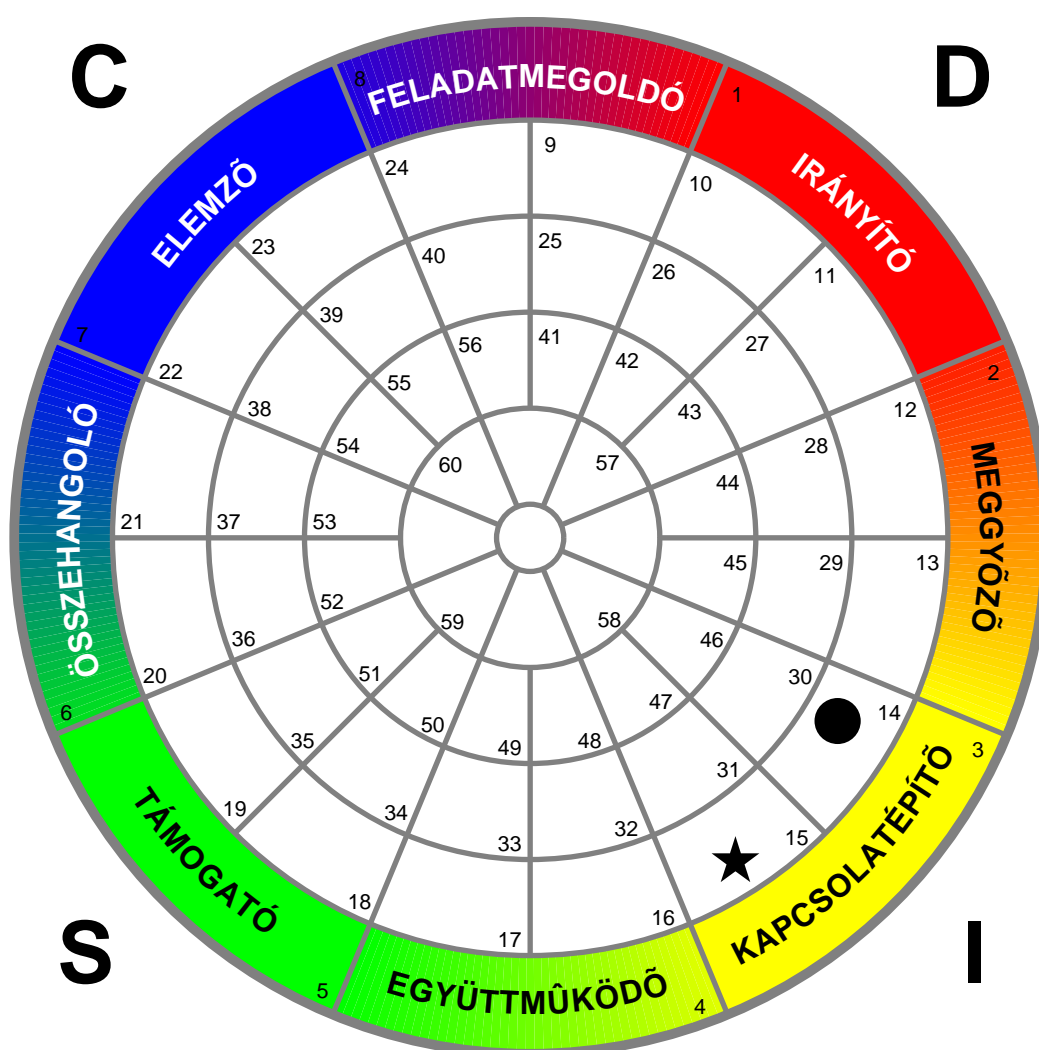
A riport információi alapján olyan környezetet teremthet magának, amelyben természetes adottságait teljes mértékben meg tudja valósítani.



A SUCCESS INSIGHTS® KERÉK

MINTA Anna

2002.1.30



Felvett: ★ (15) EGYÜTTMŰKÖDŐ KAPCSOLATÉPÍTŐ
Természetes: ● (14) MEGGYŐZŐ KAPCSOLATÉPÍTŐ