



Pál Minta

2011. május 13.

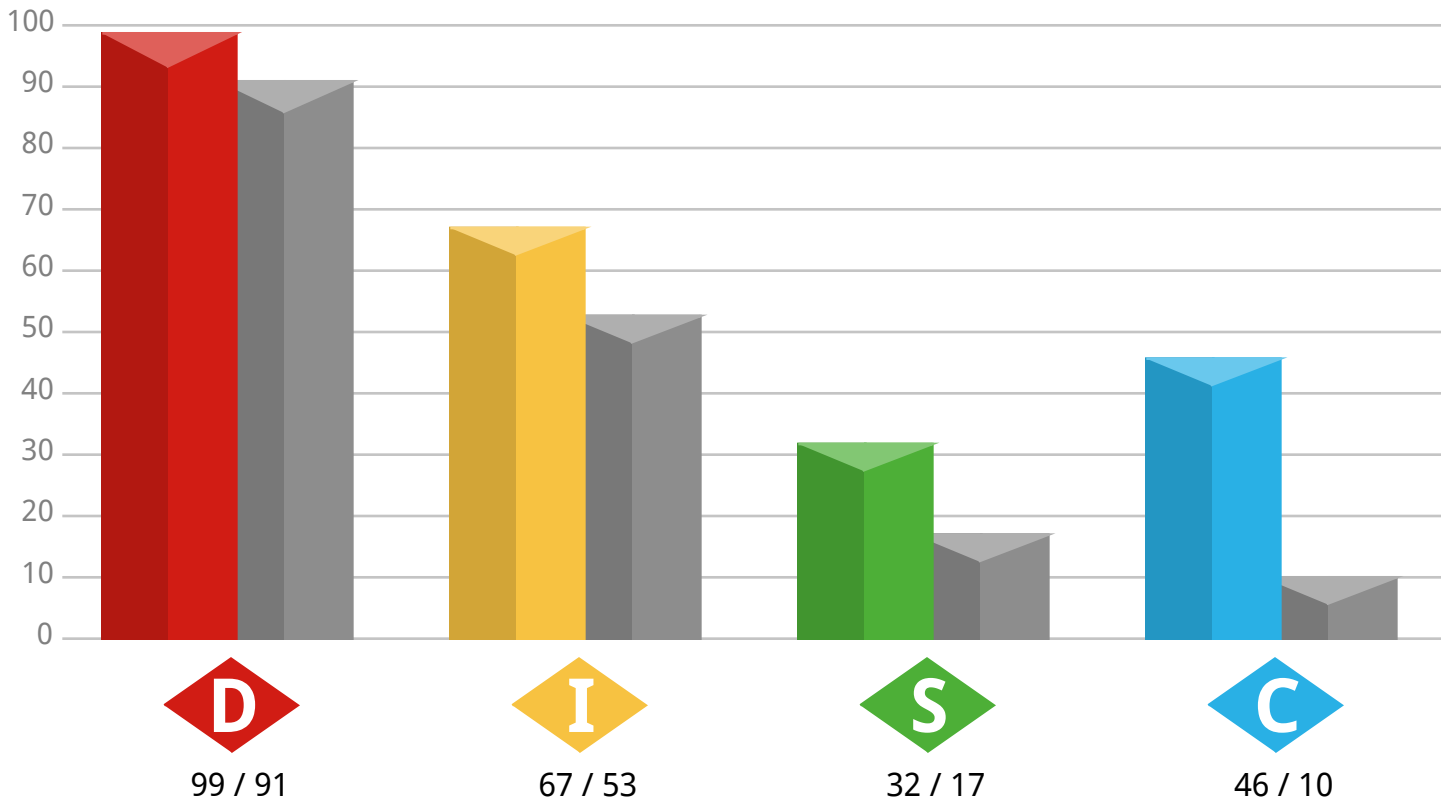
Az Innermetrix DISC Index a Dr. William Marston által kidolgozott viselkedési dimenziók modern értelmezése. Marston kutatásai során a viselkedés négy szegmensét állapította meg, amelyek segítenek egy személy viselkedési preferenciáinak megértésében. Ez a DISC Index segít Önnek saját viselkedési stílusát megérteni, és az Önben rejlő lehetőségeket maximalizálni.



Innermetrix Hungary



A természetes és a felvett stílus Összehasonlítása



Pál Minta

Természetes stílus:

A természetes stílus azt mutatja meg, Ön hogyan viselkedik, amikor a legtermészetesebb. Ez az Ön alapstílusa, amit akkor alkalmaz, amikor autentikus és őszinte Önmagához. Ehhez a stílushoz tér vissza, amikor stresszhelyzetbe vagy nyomás alá kerül. Ebben a stílusban viselkedni komfortos az Ön számára, mert ez csökkenti a stresszt és feszültséget. Ha hű marad ehhez a stílushoz, akkor hatékonyabban tudja valódi lehetőségeit maximalizálni.

Felvett Stílus:

A felvett stílus megmutatja, Ön hogyan viselkedik, ha úgy érzi, hogy megfigyelik vagy ha tudatosan Önben a saját viselkedése. Ez a stílus Önnek kevésbé természetes és magától értetődő, továbbá kevésbé felel meg valódi hajlamainak és értékpreferenciáinak. Ha túl sokáig erőlteti magára ezt a stílust, akkor stresszessé válhat vagy veszíthet a hatékonyságából.



A jelentésről

Az Innermetrix által végzett kutatás azt mutatja meg, hogy a legsikeresebb emberek valamennyien ÖNISMERETTEL rendelkeznek. Ezek az emberek könnyen felismerik azokat a helyzeteket, amelyek sikeressé tehetik őket, és ez megkönnyíti számukra, hogy megtalálják azt a – viselkedési stílusuknak megfelelő – módszert, vagy utat, amely leginkább segíti őket céljaik elérésében. Ezenkívül elmondható, hogy ezek a személyiségtípusok korlátaikat is ismerik, illetve hogy mikor és miben nem hatékonyak, ezáltal azt is könnyebben átláthatják, hogy milyen utat vagy irányt ne válasszanak vagy milyen magatartásformát ne erőltessenek magukra. Azok, akik megértik saját természetes viselkedési preferenciáikat sokkal nagyobb valószínűséggel ismerik fel és használják ki megfelelő módon és időben a lehetőségeket, és így nagyobb eséllyel érik el a kívánt eredményt.

Ez a jelentés az Ön viselkedési stílusának négy dimenzióját méri. Ezek a következők:

- **Decisive (Döntésképes)** — Az Ön problémamegoldási és hatékonysági preferenciája
- **Interactive (Interaktív)** — Az Ön kapcsolatteremtési és érzelemkifejezési preferenciája
- **Stability (Stabil)** — Az Ön gyorsaságra, következetességre és egyenletességre vonatkozó preferenciája
- **Cautious (Körültektető)** — Az Ön eljárások, mértékek, és szabályok iránti preferenciája

Ez a jelentés a következőket tartalmazza:

- **A DISC elemei** — A profil, a tudomány, és a négy viselkedési dimenzió mögötti elméleti háttér
- **A DISC dimenziók** — A négy viselkedési dimenzió bővebb áttekintése
- **Stílus összefoglaló** — Az Ön természetes, és felvett viselkedési stílusának összehasonlítása
- **Viselkedési erősségek** — Egy részletes, Erősség-centrikus leírás az Ön általános viselkedési stílusáról
- **Kommunikáció** — Észrevételek arról, hogy Ön hogyan szeret kommunikálni, és hogyan szeretné, hogy mások Önnel kommunikáljanak
- **Ideális munkaléggör** — Az Ön számára ideális munkahelyi környezet leírása
- **Hatékonyság** — Betekintés abba, hogy viselkedésének megértésével hogyan lehet eredményesebb
- **Viselkedési motivációk** — Módszerek annak biztosítására, hogy motiváló környezetben dolgozzon
- **Folyamatos fejlődés** — Területek, amelyek fejlesztésére összpontosíthat
- **Training és tanulási stílus** — Az Ön által preferált megosztási és befogadási stílusok
- **Kapcsolódási rész** — Kézelfogható és Önhöz kapcsolódó információk
- **Sikerességi kapcsolódás** — Stílusának és saját életének összekapcsolása



A DISC-Index elemei

Ez a DISC-Index jelentés több szempontból is egyedülálló a piacon. Ön az imént a piac legelső "klickelj és húzd át" rendszerű DISC eszközt töltötte ki. Ezt a rendszert olyan körültekintően alkottuk meg, hogy ezáltal a sok nehéz döntés közepette is megkönnyítsük a válaszadást. Az intuitív felhasználói felület lehetővé teszi az Ön számára, hogy a válaszaira és ne a kitöltési folyamatra összpontosítson.

Továbbá, egyéb DISC eszközöktől eltérően, ez az eszköz lehetővé teszi az Ön számára a rangsorolást a négy elem között. Ennek köszönhetően ennél az eszköznél egyetlen válasza sem vész kárba. Néhány eszköz arra kéri Önt, hogy a négy elem közül válasszon kettőt, és kettőt pedig hagyjon üresen. Az ilyen eszközöknél tehát a válaszok 50%-a egyszerűen elvész, és ezáltal nem lesz hatékony a válaszadási folyamat. A DISC Index eszköz megszünteti ezt a válasz-problémát.

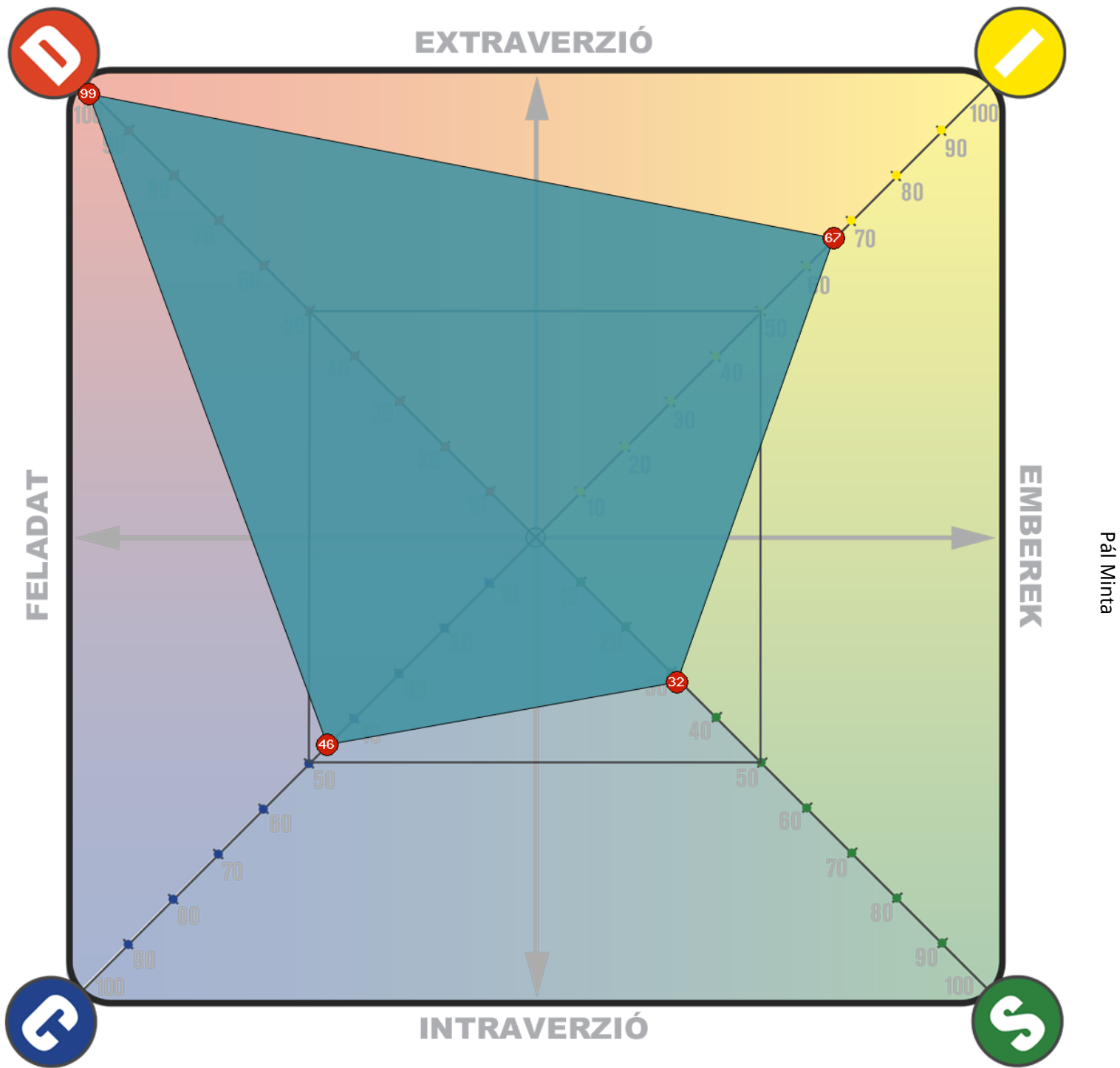
A DISC-Index jelentés egy másik egyedülálló aspektusa, hogy az Ön viselkedésének DISC jellemzőit nem csak külön-külön mutatjuk be, hanem az adott jellemzők dinamikus kombinációjaként is. Ez a jelentés mutatja be elsőként, hogy minden egyes DISC elem különálló és önálló, tiszta entitásként fejlődött ki. Ez fontos értelmezési segítségként szolgálhat miközben fölfedezi a DISC mélyebb területeit. Az Ön egyedi DISC jellemzőiből kirajzolódó mintát ezen jelentés kontextusa alapján fejlesztettük ki. A következő négy oldalon az Ön által mutatott jellemzők egyedi kombinációján belül különálló komponensekként mutatjuk be DISC pontszámait.

Egy megjegyzés az ellentmondásokról: előfordulhat, hogy olvashat olyan részeket ebben a jelentésben, amelyek ellentmondanak más szövegeknek. Ez abból adódik, hogy a legtöbbünk viselkedése is mutat némi ellentmondásosságot a hétköznapi életünk, tevékenységeink során. Időnként mindegyikünk beszédes, máskor viszont inkább elmélkedő, attól függően, hogy hogyan igazítjuk viselkedésünket egy adott szituációhoz. Ezen ellentmondások megjelenése arra mutat rá, hogy ez az eszköz milyen érzékenyen tudja megállapítani a természetes és a felvett stílusunk közötti finom különbségeket.



Az Ön viselkedési stílusát meghatározó négy komponens bővebb áttekintése

Döntésképes	Interaktív	Stabilizáló	Körültekintő
Problémák: Ahogyan a problémákat megközelíti és döntéseket hoz	Emberek: Ahogyan másokkal kommunikál és véleményt cserél	Tempó: Ahogyan előnyben részesíti a történések sebességét	Eljárások: Az Ön preferenciája a rendszabályok iránt
Magas D	Magas I	Magas S	Magas C
Kikövetelő	Társaságkedvelő	Türelmes	Körültekintő
Vezető	Meggyőző	Kiszámítható	Maximalista
Erőteljes	Ösztönző	Passzív	Rendszerezett
Merész	Lelkes	Szolgálatkész	Óvatos
Eltökélt	Társasági	Stabil	Analitikus
Versengő	Magabiztos	Következetes	Rendezett
Felelősségteljes	Elbűvölő	Megfontolt	Rendes
Érdeklődő	Hiteles	Nyitott	Kiegyensúlyozott
Konzervatív	Elmélkedő	Nyughatatlan	Független
Enyhe	Gyakorlatias	Aktív	Lázadó
Kellemes	Visszahúzódó	Spontán	Gondatlan
Nem tolakodó	Zárkózott	Indulatos	Dacos
Alacsony D	Alacsony I	Alacsony S	Alacsony C





Döntésképes

A problémamegoldáshoz és az eredmények eléréséhez való hozzáállása

A D a DISC-en belül a Döntési alkalmasságot (Decisiveness) jelenti. Az alább látható pontszáma a válaszminták alapján a fokbeosztáson mutatja meg a D spektrumon belüli elhelyezkedését. A magas pontszám nem jelent jót, az alacsony nem jelent rosszat, mivel ez az Ön viselkedési sajátosságainak spektruma és folytonossága. Pl.:

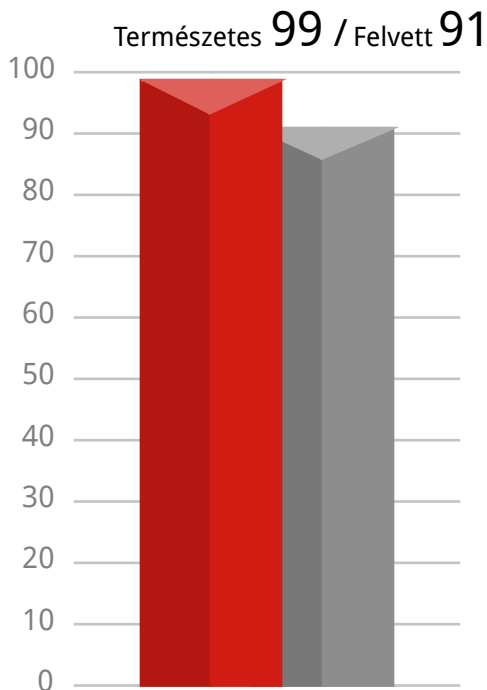
Magasabb D —

Hajlamos az új problémák gyors és magabiztos megoldására. Aktív és egyenes megközelítést alkalmaz az eredmények elérésében. A hangsúly itt a előzmény nélküli vagy még soha elő nem fordult új problémákon van. Fennállhat a veszélye egy rossz megközelítés vagy helytelen megoldás választásának, de akinek Magas a D mutatószáma, az ezt a kockázatot akkor is tudatosan vállalja, ha esetleg helytelenül jár el.

Alacsonyabb D —

Hajlik rá, hogy az új problémákat körültekintőbben, kontrolláltabban és szervezettebb módon oldja meg. A hangsúly itt ismét az előzmény nélküli új problémákon van. Az Alacsonyabb D stílusúak a rutinjellegű problémákat nagyon gyorsan oldják meg, mert az eredmény már ismert. Azonban ha ismeretlen, és a probléma bizonytalan eredetű, akkor azokat az Alacsonyabb D stílusúak nagyon kiszámítottan és körültekintően fogják megközelíteni, s a dolgokat óvatosan átgondolják cselekvés előtt.

Pál Minta



A pontszáma nagyon magas értéket mutat a 'D' spektrumban. Az alábbi megjegyzések kiemelnek néhány jellemzőt, melyek specifikusak az Ön egyedi pontszámaira.

- Megközelítésmódja hajlik az erőteljességre és a túlzott egyenességre.
- Nagyon parancsoló tud lenni, s hajlik rá, hogy a bírtnál jobban átvegye az irányítást.
- Mindig érdeklik az új, az innovatív, és az előremutató ötletek.
- Nagyon erős döntéshozó és kockázatvállaló.
- Közléseiben egyenes, kétértelműség nélkül.
- A nehéz megbízatások és az előreléptetés irányába mozdul.



Interaktív

Az emberekkel kapcsolatos viselkedéshez és az érzelmek kifejezéséhez való hozzáállása.

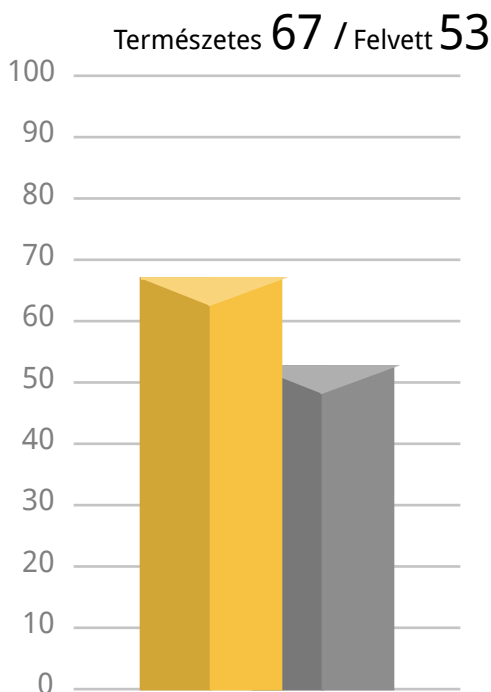
Az I a DISC-en belül az Interaktivitást (Interactivity) jelenti. Az alább látható pontszáma a válaszminták alapján a fokbeosztáson mutatja az I spektrumon belüli elhelyezkedését. A magas pontszám nem jelent jót, az alacsony nem jelent rosszat, mivel ez az Ön viselkedési sajátosságainak spektruma és folytonossága. Pl.:

Magasabb I —

Hajlik rá, hogy nyitott, társaságkedvelő és magabiztos módon teremtsen kapcsolatot új személyekkel. A hangsúly itt az új személyeken van, akikkel ezelőtt nem találkozott. Több más típus is kommunikatív, de inkább azokkal, akiket már ismer egy ideje. A Magasabb I mutatószámú emberek kommunikatívak, interaktívak és nyitottak olyan személyekkel is, akiket csak felületesen ismernek. Az ebbe a tartományba eső személyek kissé impulzívak lehetnek. Általánosságban elmondható, hogy a Magas I mutatószámúak általában beszédesek és társaságkedvelőek.

Alacsonyabb I —

Ez a személyiségtípus ellenőrzöttebb és visszafogottabb módon teremt kapcsolatot új személyekkel. Itt az "új személy" a kulcsszó. Az alacsonyabb I pontszámúak beszédesek barátaikkal és közeli munkatársaikkal, de hajlamosak tartózkodóan viselkedni az újonnan megismertekkel. Hangsúlyt fektetnek az érzelmek kontrollálására, és az új kapcsolatokban inkább tükröző, mint érzelmi hozzáállást tanúsítanak.



A pontszáma közepesen magas értéket mutat a 'I' spektrumban. Az alábbi megjegyzések kiemelnek néhány jellemzőt, melyek specifikusak az Ön egyedi pontszámaira.

- Ön megnyerő és barátságos, ha új emberekkel találkozik.
- Határozottan optimista magatartást hoz a projektekbe és a feladatokba.
- A csapattagoknak hatékony tanácsadója, vagy coach-a.
- Ön befolyásos és beszédes.
- Beszédes és nyíltan kifejezi véleményét.
- Kedveli a környezetet, ahol sok emberrel érintkezhet.



Stabilizáló

A munkakörnyezet sebességéhez való hozzáállása

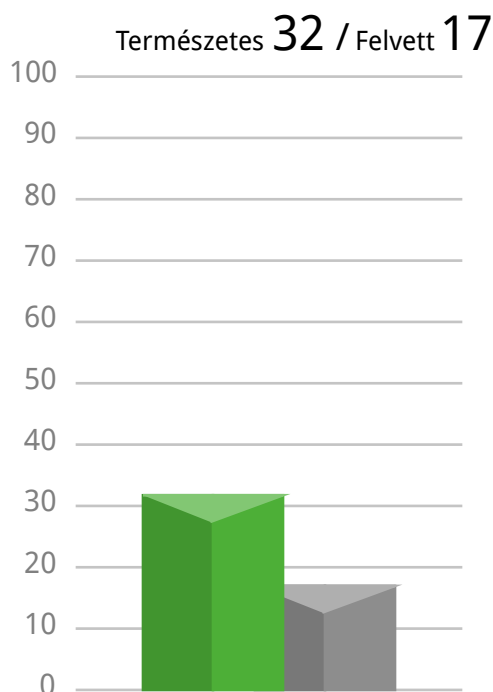
Az S a DISC-en belül a Stabilitással kapcsolatos álláspontját (Stabilizing) jelenti. Az alább látható pontszáma a válaszminták alapján a fokbeosztáson mutatja az S spektrumon belüli elhelyezkedését. A magas pontszám nem jelent jót, az alacsony nem jelent rosszat, mivel ez az Ön viselkedési sajátosságainak spektruma és folytonossága. Pl.:

Magasabb S —

Inkább kedveli a kontrolláltabb, megfontolt és kiszámítható környezetet. Értékeli az adott munkahelyzet és a fegyelmezett viselkedés által nyújtott biztonságot. Hajlik rá, hogy lojális legyen a csapathoz vagy a szervezethez, és ennek eredményeként hosszabban birtokol pozíciókat, mint más stílusú személyek. Kiváló meghallgatási képességei vannak, és nagyon türelmes coach-ai és oktatói másoknak a csapatban.

Alacsonyabb S —

Inkább a rugalmas, dinamikus, kevésbé szervezett munkakörnyezetet kedveli. Értékeli a kifejezés szabadságát, és az egyik tevékenységből a másikba való gyors váltásra való képességet. Untatja ugyanaz a rutin, ami a Magasabb S típusúnak a biztonságot adja. Ennek eredményeként - mivel a spontaneitást előnyben részesíti - keresi a lehetőségeket és megnyilvánulási alkalmakat, ahol kiélheti dinamikusabb és magas szintű aktivitását.



A pontszáma közepesen alacsony értéket mutat a 'S' spektrumban. Az alábbi megjegyzések kiemelnek néhány jellemzőt, melyek specifikusak az Ön egyedi pontszámaira.

- Nyugtalan, és hajlik rá, hogy erőltesse a gyorsabb eredményeket.
- Nagyon jól tud egyszerre több feladatot végezni.
- Inkább a kevésbé szervezett munkakörnyezetet kedveli.
- Némileg kritikussá válhat a hagyományokra épülő rendszerekkel kapcsolatban.
- Inkább kedveli a mozgékonyt, mint hogy túl sokáig odaláncolják egy íróasztalhoz vagy projekthez.
- Kívánja a mozgásteret, hogy új és különböző irányokat és működéseket kifejlesszen.



Körültekintő

A szabványokhoz, eljárasmódokhoz és elvárásokhoz való hozzáállása

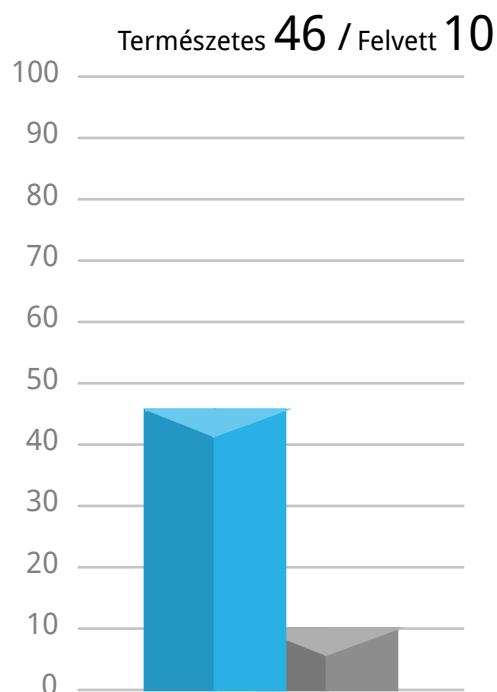
A C a DISC-en belül a Körültekintést (Cautiousness) képviseli. Az alább látható pontszáma a válaszminták alapján a fokbeosztáson mutatja a C spektrumon belüli elhelyezkedését. A magas pontszám nem jelent jót, az alacsony nem jelent rosszat, mivel ez az Ön viselkedési sajátosságainak spektruma és folytonossága. Pl.:

Magasabb C —

Hajlamos a szabályokhoz, szabványokhoz, eljárasmódokhoz és előírásokhoz ragaszkodni, melyeket az Ön által tisztelt hatóságok hoztak létre. Szereti a dolgokat a kezelési utasításnak megfelelően végezni. "A szabályok azért vannak, hogy kövessük őket" - ez a mottója a magas C pontszámmal rendelkezőknek. A minőségi kontroll iránti érdeklődésük a legmagasabb valamennyi személyiségtípus közül, s gyakran kívánják, hogy mások ugyanígy tegyenek.

Alacsonyabb C —

Hajlamos függetlenebbül működni a szabályoktól és az ügyrendi szabályzatoktól. Inkább a lényegre összpontosít. Ha könnyebb utat talál egy feladat elvégzésére, akkor a helyzetnek megfelelően változatos stratégiákat fog ehhez kialakítani. Az Alacsonyabb C pontszámúak számára a szabályok csak vezérelvek, és az eredmények elérésének érdekében alakíthatóak vagy megszeghetőek.



A pontszáma alacsony átlag értéket mutat a 'C' spektrumban. Az alábbi megjegyzések kiemelnek néhány jellemzőt, melyek specifikusak az Ön egyedi pontszámaira.

- Mások esetleg nem láthatják eléggé elkötelezettnek, amikor dönteni kell a továbbmenetelről.
- Ön szerint a szabályok irányelvek, nincsenek kőbe vésve.
- Ön szerint a végeredmény általában igazolja az eszközt.
- Elég rugalmas, hogy struktúrákkal, szabályokkal vagy ezek nélkül is tud dolgozni.
- Akkor is kitart álláspontja mellett, és hangoztatja azt, ha ellenállásba ütközik.
- Könnyedén dolgozik egyedül, másoktól függetlenül, ha feladatokat és megbízásokat kell elvégezni.



Természetes stílus minta:

A természetes stílus az a mód, ahogyan nem tudatosan viselkedik. Ez a legkényelmesebb (legtermészetesebb) az Ön számára. Ez az a stílus, amihez visszatér, ha stresszhelyzetbe kerül vagy ha túl gyorsan alakulnak a dolgok ahhoz, hogy a viselkedését tudatosan meg tudja változtatni. Végül ez az a stílus, amihez hűnek kell maradni napi szerepeiben. Viszonyásul a természetességéért, kevesebb erőfeszítéssel és stresszel jobb eredményeket érhet el. A következő megállapítások igazak az Ön egyedi természetes stílusára:

- Kézzelfogható, mérhető, azonnali eredményeket akar.
- Állandó úttörő mentalitás, amely mások számára követhető utat biztosít.
- Képes motiválni a többieket a csapatban, nagyobb sürgetettséget beléjük ültetni, és segíteni a projekt elvégzését az idő- és költségvetési kereten belül. Ehhez egyebek mellett a magas D, magas I és az alacsonyabb S preferenciák járulnak hozzá.
- Néhányak számára agresszívnek tűnhet, és eltökéltnek hogy teljesítse vagy túlszárnyalja a célokat vagy elvárásokat.
- Mások egy mozgató, kezdeményező emberként tekintenek rá, aki imád a legjobbakkal versengeni.
- Ha kedvező a légkör, a magas I természet optimizmusra és barátságos viselkedésre sarkallja. Ha a légkör ellenségessé válik, a magas D természet kemény és eltökélt reakciót eredményez.
- A magas D jellemzők egy direkt, lényegre törő irányultságot eredményeznek, míg a magas I jellemzők lehetővé teszik az emberek iránti érzékenységet.
- Mások rugalmasnak és sokoldalúnak látják, és olyannak, aki minden környezetben pozitívan viselkedik.



Felvett stílus minta:

Ez az Ön viselkedési stílusa, melyet akkor alkalmaz, amikor tudatában van a viselkedésének, megfigyelve érzi magát vagy ha bármikor jobban meg akar felelni egy helyzetben. Ez nem az Ön természetes stílusa, mindazonáltal egyike az Ön két stílusának. Más szóval, így viselkedik, ha belegondolva úgy érzi, ezen a módon "kellene" viselkednie. Az alábbi állítások jellegzetesek az Ön egyéni felvett stílusára:

- Általában nagyon kemény törtető, még ellenállással szemben is. Ez gyakori azoknál, akik magas D preferenciákkal bírnak.
- Magabiztos, amennyiben aktívan kutat a kihívást jelentő projektek után.
- A magas D jellemzők direkt, lényegre törő beállítottságot eredményeznek, míg a magas I jellemzőknek köszönhetően van benne érzékenység az emberek iránt.
- Egyesek agresszívnek gondolhatják, és olyanak aki elszántan igyekszik elérni vagy túlteljesíteni a célokat vagy elvárásokat. A magas D és az alacsonyabb S preferenciák adnak erőt ennek a jellemzőnek.
- A magas D, a magas I, és az alacsonyabb S preferenciák lehetővé teszik az ő számára, hogy akár menet közben is átvegye egy projekt irányítását, és keményen dolgozzon annak sikeréért.
- Őt az egó és az optimizmus hajtja, és merész kockázatvállalóként tekinthetnek rá.
- A magas D jellemzők az alacsony S és az alacsony C jellemzőkkel együtt gyors és könnyű döntéshozást tesznek lehetővé.
- A teljes képet érintő ötletek és tevékenységek tervezésében előrelátóan gondolkodik.



Viselkedési stílusa alapján vannak bizonyos lehetőségek a hatékonyság növelésére, ha tudatosan Önben, hogyan szeret viselkedni. Az alábbiak a szakmai fejlődésében segíthetnek. Ha megérti ezeket, megtalálja a magyarázatot arra, hogy miért érzi magát bizonyos területeken elakadva, más szempontok viszont miért nem jelentenek egyáltalán gondot Önnek. Hatékonyabb lehet a következőkkel:

- Tudomásul venni, hogy az Ön agresszivitási és állhatatossági szintje mások számára taszító lehet.
- Támogató személyzettel bírni, akik a részletmunkákkal foglalkoznak.
- Észben tartani, hogy a nehéz kérdésekről valós időben, személyesen tárgyaljon az elektronikus módok helyett.
- Jobban tisztában lenni saját másokhoz történő közelítésével, és annak rájuk gyakorolt hatásával.
- Érzékenyebbnek lenni a légkörre vagy a helyzetre, és intenzitását megfelelőképpen szabályozni.
- Mérsékelni a megközelítését az introvertáltabb emberek irányába.
- Olyanok körében lenni, akik Önhöz hasonlóan erős sürgetettségűek.
- Ne lépje túl hatáskörének korlátait.



A viselkedési stílusa bizonyos környezeti tényezők teljesülése esetén motiválja Önt. Ezáltal motiváltabbnak és eredményesebbnek érezheti magát. Olyan dolgok következnek, amelyeket a környezetében igényelhet ahhoz, hogy optimálisan motiváltnak érezze magát:

- Irányítással bírnia saját karrier-sorsa fölött, és képesnek lenni meghozni az ehhez szükséges döntéseket.
- Olyan felettessel dolgozik együtt a legjobban, aki kompetens, optimista, nagy sürgetettséggel bír, és hajlandó a hatalom vagy a hatáskör delegálására.
- Olyan környezet, amely a mozgás és az utazás szabadságát kínálja.
- A számára a szerepkörén belül biztosított felelősséggel egyen-arányú hatalom.
- Egy fórum, ahol ő is hangot adhat ötleteinek és megoldásainak.
- Új megoldandó problémák.
- Olyan légkör, amely lehetővé tesz sok kapcsolódást és találkozást új emberekkel.
- Azon képességek, szakmai éleslátás, és problémamegoldás elismerése, amelyet ő visz a csapatba.



Minden viselkedési stílus tartalmaz bizonyos egyedi erősségeket, annak eredményeként, hogy a négy viselkedési dimenziója hogyan viszonyul egymáshoz.

Saját egyedi erősségeinek megértésével fontos lépést tett az irányba, hogy újonnan szerzett önismereti szintjén elkezdjen a sikeréért és a megelégedettségéért dolgozni. A következő állítások, a viselkedési stílusának jellegzetes erősségeit emelik ki:

- Fenntartja saját és mások optimizmusát egy projektben, még hosszú távon is.
- Olyan feladatokat és felelősségköröket vesz át, amelyeket mások lehetetlennek gondolnak. Ezt követően addig törekszik, motivál és irányít, amíg a csapatot sikerre nem viszi.
- Társadalmilag kiegyensúlyozott és magabiztos, és általában meggyőző módon tud beszélni kis és nagy csoportokhoz egyaránt.
- Pontszámai alapján a kompetitív szituációkban van igazán elemében.
- Kész begyűjteni az elismeréseket, vagy vállalni a felelősséget az eredményekért.
- Képes több feladatot végezni egyszerre különféle területeken, fenntartva az irányítást egy időben sok projekt fölött.
- Lelkesedést, optimizmust és siker iránti vágyat visz a csapat-projektekbe. A problémákat az emberek és az eredmények észben tartásával oldja meg.
- Azon ritka képesség birtokában van, hogy a szükségnek megfelelően képes barátságos és vitatkozó is lenni.



A viselkedési stílusa jelentős szerepet játszik az Ön által kedvelt környezet szempontjainak meghatározásában. Az alábbiak segíteni fognak abban, hogy megértse, mi határozza meg az Ön számára az ideális munkakörnyezetet.

Kedvelt viselkedésmódja alapján az ideális környezet a következőket nyújtja:

- A részletektől való mentesség.
- Kihívások az új területek vagy emberi kapcsolathálózatok kiépítésében.
- Feladatok, amelyekhez szükségesek a mások vezetésében alkalmazott motivációs készségek.
- Kihívások, hogy új problémákat oldjon meg.
- Lehetőség azonnal látni az eredményeket.
- Társadalmi elismerés az eredményekért.
- Egy olyan felső vezető, aki rugalmas az aktivitás és a változás iránti igényében.
- Egy sok emberi kapcsolatot lehetővé tevő környezet és megoldandó problémák.



Az erősségek mellett minden viselkedési stílus együtt jár olyan jellemzőkkel, amelyek gyengeséggé válhatnak - ha függünk tőlük vagy nem ismerjük be őket. A trükk abban van, hogy ne gyártsunk rögtön gyengeségeket belőlük azáltal, hogy függünk tőlük.

Itt van néhány dolog, ami problémát okozhat Önnek, ha nem tud róluk vagy nem ismeri fel őket. Az alábbiak tudatosítása a legjobb lépés annak biztosítására, hogy ezek csak lehetséges problémák maradjanak. A viselkedési stílusa alapján hajlamos rá/jellemző Önre:

- Többet elérhetne az emberek által, ha nagyobb türelemmel állna hozzá az egyénekhez és a csapatokhoz.
- Túl türelmetlen lehet, és ez mások számára durvaságnak tűnhet.
- Időnként túl impulzívan cselekedhet: az egó és az optimizmus kombinációja.
- Pozitívabb reakciókat kaphat, ha időnként mérsékli megközelítését és egóját.
- Ahelyett, hogy a pozitívumokat emelné ki, olykor túl kötekedő lehet a csapatokkal és az eredményekkel kapcsolatban.
- Türelmetlenné válhat, ha nem kap megfelelő figyelmet és elismerést a többiektől.
- Nagy sürgetettsége arra sarkallja őt, hogy túl sok dolgot csináljon saját maga. Túl sokáig tart valaki másnak elmagyarázni, úgyhogy inkább megcsinálja ő.
- Olyan lelkesé válhat, hogy néhányak számára sekélyesnek, vagy felületesnek tűnhet.



Viselkedése alapján bizonyos preferenciái vannak az információátadásra, tanításra, feladatkiadásra vagy tudásmegosztásra vonatkozóan. Ez igaz arra is, hogy hogyan szeret információt kapni és tanulni. Viselkedésbeli preferenciáinak megértése segíti a hatékonyságát növelni a tanításban, a feladatkiadásban és a tanítva tanulásban.

Ahogy Ön szeret tanítani vagy tudást megosztani:

- Lényegre törő beállítottság a résztvevők azon készségekre való felkészítésében, amelyekre szükségük lesz.
- A célok és képességek elérésének hatékonysága érdekében strukturálja az eseményeket.
- Értékelését arra alapozza, hogy rendelkeznek-e a résztvevők bizonyos készségekkel.
- Úgy gondolja, hogy a tudás azzal képességgel ruházza föl a résztvevőket, hogy új problémákat oldjanak meg.
- Úgy építi föl az eseményeket, hogy a résztvevőket saját ötleteik és elképzeléseik megvalósítására sarkallja.
- Az értékelések a résztvevők haladásának és sikerének maximalizálásán alapul.
- A tudás felruházza a résztvevőket azzal a képességgel, hogy maximalizálják a bennük rejlő lehetőségeket, és megosszák másokkal.

Ahogy Ön szeret tanulni vagy tudásra szert tenni:

- Saját maga által meghatározott célok.
- A megfelelő idő- és folyamatkezeléshez igényli, hogy megmondják "mit és mikor" csináljon.
- Fogékony a külsőleges motivációra, vagyis a dicséretre és a bátorításra.
- Személyre szabott, önálló tanulás.
- Saját tanulási stratégiákat fejleszt ki.
- Gyakran lép interakcióba másokkal.
- Igényli a szervező strukturálását.



Ez az oldal egyedi ebben a riportban, mert az egyetlen olyan rész, amelyik nem közvetlenül Önnek szól, hanem inkább azoknak, akik Önnel kommunikálnak. Az alábbi információk segítenek másoknak abban, hogy az Ön természetes viselkedési stílusát megszólítva hatékonyabban kommunikáljanak Önnel. Az első lista tartalmazza azt, amit másoknak tenni KELLENE ahhoz, hogy Ön jobban megértse őket (Tennivalók), a második azt, amit NEM KELLENE tenni (Felejtenei valók), ha azt akarják, hogy Ön jól értse őket.

Amit az Önnel való hatékony kommunikáció érdekében, egy Másik személy tegyen:

- Csináljon házi feladatot és készüljön célokkal, feladatokkal, segédanyagokkal, stb., de ne tervezze mindet használni. Tartsa magánál az anyagot támogatásként.
- Biztosítson azonnali ösztönzőket amiért ő hajlandó segíteni a projektben. Kérje ki az ő véleményét.
- Kérje ki az ő tanácsát emberekkel és konkrét feladatokkal kapcsolatban.
- Gyorsan térjen a lényegre és ne csapongjon.
- Biztosítson lehetőséget Pál -nek arra, hogy kifejezze véleményét és meghozzon néhány döntést.
- Hivatkozzon a célokra és az elvárt eredményre, hogy motiválja és meggyőzze Pál -t.
- Mindenképp egyezzenek meg az összes résztvevő akció-lépéseiben a kommunikáció lezárásakor.

Az Önnel való hatékony kommunikáció érdekében egy Másik személy, kerülje el a következő dolgokat:

- Ne tegyen fel költői, vagy haszontalan kérdéseket.
- Ne ragaszkodjon túl mereven a tervhez. Hagyja neki, hogy kialakíthasson egy társaságibb beszélgetést
- Ne hagyjon döntéseket a levegőben lógni. Bizonyosodjon meg róla, hogy minden döntési pont lezárult, és akcióterveket eredményezett.
- Ne legyen hanyag és szétszórt.
- Ne vállaljon olyan garanciákat és biztosítékokat, amelyeket esetleg nem tud teljesíteni.
- Ne érkezzen kész, már meghozott döntéssel, hacsak nem hajlandó átbeszélni különféle lehetőségeket és elfogadni néhány változtatást.
- Ne vesszen el a tényekben, számadatokban, vagy az elvont fogalmakban.



Annak érdekében, hogy a legtöbbet hozza ki a jelentésben található információkból, fontos, hogy valamilyen kézzelfogható módon kapcsolja ezeket az életéhez. Hogy könnyebben tehesse magáévá ezt az információt, és kiemelje a leginkább releváns részeket, töltsse ki az alábbi üres helyeket.

Döntésképeség:

Saját 'D' pontszáma hogyan érinti az Ön életét?

Interakció:

Saját 'I' pontszáma hogyan érinti az Ön életét?

Stabilizálás:

Saját 'S' pontszáma hogyan érinti az Ön életét?

Körültekintés:

Saját 'C' pontszáma hogyan érinti az Ön életét?

Általános természetes stílus:

Mi az egyszerű mód, ahogyan természetes stílusa kapcsolódik az életéhez.

Általános felvett stílus:

Mi az egyszerű mód, ahogyan felvett stílusa kapcsolódik az életéhez.

Erősség-központú megállapítások:

Melyek azok a konkrét erősségek, amelyek Ön szerint, bármely másiknál jobban köthetők sikeréhez?



Hogyan (ne) kommunikáljunk:

Mit tanult saját preferált kommunikációs stílusának megismeréséből?

Ideális munkaléggör:

Jelenlegi légköre mennyire illik az Ön viselkedési stílusához?

Hatékonyság:

Írjon egy dolgot, amiben hatékonyabbá válhatna.

Motiváció:

Hogyan tud motiváltabb maradni?

Fejlődés:

A tanultak közül mit tudna alkalmazni, hogy javítson teljesítményén?

Training/Tanulás:

A tanultak közül mi tudná Önt segíteni abban, hogy másokat jobban tanítson, vagy hogy hatékonyabban tanuljon?



A végső lépés afelé, hogy biztosan hasznát vegye a jelentésben lévő információknak annak feltárása, hogy viselkedési stílusa hogyan segíti elő, vagy esetleg hátráltatja, az Ön általános sikerét.

A siker támogatása:

Összességében hogyan segítheti saját egyedi viselkedési stílusa az Ön sikerét? (említsen konkrét példákat)

A siker korlátozása:

Összességében hogyan állhat saját egyedi viselkedési stílusa az Ön sikerének útjába? (említsen konkrét példákat)
