



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

Στυλ: Ειρηνοποιός SC

D3 Report - DISC, TEAMS & Values

Τετάρτη, 20 Απριλίου 2016

Εισαγωγή

Η αναφορά σας χρησιμοποιεί το Σύστημα προσωπικότητας DISC Το Σύστημα προσωπικότητας DISC είναι η παγκόσμια γλώσσα συμπεριφοράς. Σύμφωνα με έρευνες τα χαρακτηριστικά συμπεριφοράς μπορούν να ομαδοποιηθούν σε τέσσερις κύριες ομάδες. Άτομα με παρόμοια στυλ τείνουν να παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά κοινά για αυτό το στυλ. Όλοι οι άνθρωποι μοιράζονται αυτά τα τέσσερα στυλ σε διαφορετικό βαθμό έντασης. Το ακρωνύμιο DISC αντιπροσωπεύει τα τέσσερα στυλ προσωπικότητας με τα γράμματα:

- D = Κυρίαρχος, Κινητήριος δύναμη
- I = Ασκήι επιρροή, Εμπνέει
- S = Σταθερός, Αμετάβλητος
- C = Σωστός, Συνεργάσιμος

Γνώση του Συστήματος DISC σας δίνει τη δυνατότητα να κατανοήσετε τον εαυτό σας, τα μέλη της οικογένειας, τους συναδέλφους και τους φίλους σας, με ουσιαστικό τρόπο. Η κατανόηση των στυλ συμπεριφοράς σας βοηθά να γίνεται καλύτεροι στην επικοινωνία, να ελαχιστοποιείτε ή αποφεύγετε συγκρούσεις, να εκτιμάτε τις διαφορές με άλλους και να επηρεάζετε θετικά όσους βρίσκονται γύρω σας.

Στα πλαίσια της καθημερινότητας, μπορεί να παρατηρήσετε στυλ συμπεριφοράς σε δράση καθώς αλληλεπιδράτε με κάθε στυλ σε διαφορετικό βαθμό. Καθώς σκέφτεστε τα μέλη της οικογένειά σας, φίλους και συναδέλφους, θα ανακαλύψετε διαφορετικές προσωπικότητες να αποκαλύπτονται μπροστά στα μάτια σας.

- Γνωρίζετε κάποιους που είναι αποφασιστικός, ακριβής και αναζητά την ουσία του θέματος;

Ορισμένοι είναι δυναμικοί, ευθείς και αποφασισμένοι.

Αυτό είναι το στυλ D

- Έχετε φίλους που είναι σπουδαίοι στην επικοινωνία και φιλικό με όλους όσους γνωρίζουν;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι αισιόδοξοι, φιλικό και ομιλητικό.

Αυτό είναι το στυλ I

- Έχετε συγγενείς που είναι καλοί ακροατές και σπουδαίοι ομαδικόι παίχτες;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι σταθεροί, υπομονετικοί, πιστοί και πρακτικοί.

Αυτό είναι το στυλ S

- Συνεργαστήκατε ποτέ με κάποιον που του αρέσει να συγκεντρώνει στοιχεία και λεπτομέρειες και ο οποίος είναι σχολαστικός σε κάθε του δραστηριότητα;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι ακριβείς, ευαίσθητοι και αναλυτικοί.

Αυτό είναι το στυλ C

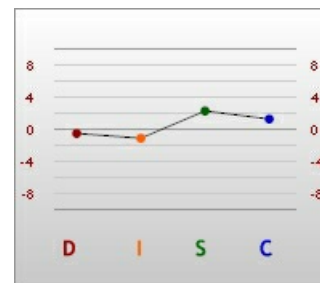
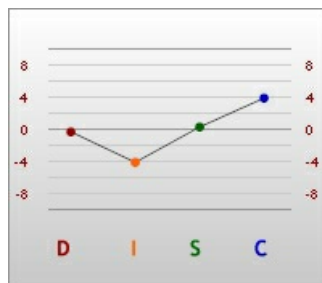
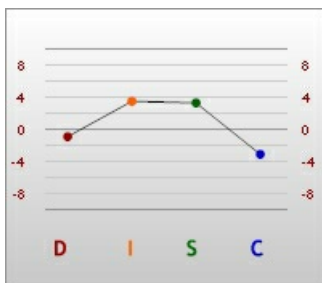


Το παρακάτω γράφημα βοηθά να τεθούν οι τέσσερις διαστάσεις συμπεριφοράς στη σωστή βάση.

	D = Κυρίαρχος	I = Ασκή επιρροή	S = Σταθερός	C = Συνεργάσιμος
Αναζητά	Έλεγχος	Αναγνώριση	Αποδοχή	Ακρίβεια
Δυνατά σημεία	Διοίκηση Ηγεσία Αποφασιστικότητα	Πειστικός Ενθουσιασμός Διασκεδαστικός	Ακούει Ομαδική εργασία Ολοκληρώνει	Οργανωτικός Μεθοδολογία Ενορχήστρωση
Προκλήσεις	Ανυπόμονος Αναίσθητος Φτωχός ακροατής	Έλλειψη λεπτομέρειας Χαμηλή διάρκεια συγκέντρωσης Χαμηλός βαθμός ολοκλήρωσης	Υπερευαίσθητος Αργό ξεκίνημα Δεν του αρέσει η αλλαγή	Τελειομανής Επικριτικός Δεν ανταποκρίνεται
Δεν αρέσει	Αναποτελεσματικότητα Αναποφασιστικότητα	Ρουτίνες Πολυπλοκότητα	Αναισθησία Ανυπομονησία	Έλλειψη οργάνωσης Απρέπεια
Αποφάσεις	Αποφασιστικός	Αυθόρμητος	Συμβουλευείται	Μεθοδικός

Καθώς η ανθρώπινη συμπεριφορά αποτελείται από διαφορετικές εντάσεις των τεσσάρων στυλ συμπεριφοράς, το γράφημα DISC βοηθά να καταστεί το στυλ προσωπικότητας περισσότερο οπτικό. Το γράφημα DISC σχεδιάζει την ένταση καθενός εκ των τεσσάρων στυλ. Όλα τα σημεία πάνω από τη μέση γραμμή είναι ισχυρότερες εντάσεις, ενώ τα σημεία κάτω από τη μέση γραμμή είναι μικρότερες εντάσεις των χαρακτηριστικών DISC. Μπορείτε να κοιτάξετε ένα γράφημα DISC και να γνωρίζετε αμέσως την προσωπικότητα και τα χαρακτηριστικά συμπεριφοράς ενός ατόμου.

Παρακάτω βλέπετε τα τρία γραφήματα DISC σας και μια σύντομη εξήγηση των διαφορών μεταξύ τους.



DISC Το γράφημα 1 απεικονίζει τον «δημόσιο εαυτό» σας (η μάσκα)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει την εικόνα σας που βλέπουν άλλοι. Αντικατοπτρίζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνεστε τις απαιτήσεις του περιβάλλοντός σας και του τρόπου με τον οποίο πιστεύετε ότι άλλοι αναμένουν να συμπεριφερθείτε.

DISC Το γράφημα 2 απεικονίζει τον «ιδιωτικό εαυτό» σας (ο πυρήνας)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει την ενστικτώδη απόκρισή σας στην πίεση και αναγνωρίζει πώς είναι πιθανότερο να ανταποκριθείτε σε περιπτώσεις άγχους και έντασης. Αυτή θα είναι η ενστικτώδης αντίδρασή σας.

DISC Το γράφημα 3 απεικονίζει τον «αντιληπτό εαυτό» σας (ο καθρέφτης)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνεστε την τυπική συμπεριφορά σας. Μπορεί να αναφέρεται ως η αυτο-αντίληψή σας. Παρόλο που μερικές φορές μπορεί να μην αντιλαμβάνεστε τη συμπεριφορά σας με άλλους, αυτό το γράφημα παρουσιάζει την τυπική σας προσέγγιση.

Περιγραφή

κατανόηση του στυλ σας

Sample το στυλ του αναγνωρίζεται από τη λέξη-κλειδί «Ειρηνοποιός».

Ο/η Sample ως Ειρηνοποιός, είναι ευγενικός/ή από τη φύση του/της και εστιάζει στις λεπτομέρειες. Οι Ειρηνοποιοί ενδιαφέρονται για τους άλλους γύρω τους και κατέχουν ικανότητες που τους καθιστούν σχολαστικούς ως προς τη διεκπεραίωση της εργασίας τους. Στον/στην Sample αρέσει να εξετάζει προσεκτικά το περιβάλλον του/της προτού λάβει οποιαδήποτε απόφαση και να ζητάει πώς αυτή θα επηρεάσει άλλους, όντας κατά καιρούς υπερβολικά επιφυλακτικός/ή. Εάν οι Ειρηνοποιοί αισθάνονται ότι κάποιος εκμεταλλεύεται μια κατάσταση, θα επιβραδύνουν τις διαδικασίες ώστε να μπορούν να παρακολουθήσουν όσα συμβαίνουν γύρω τους.

Ο/η Sample είναι πιστός/ή σε υποστηρικτικούς ηγέτες και είναι ένα εξαιρετικό άτομο για να έχετε στην ομάδα. Οι Ειρηνοποιοί επεξεργάζονται προσεκτικά και με συνέπεια κάθε κατάσταση. Τείνουν να αγχώνονται όταν βρίσκονται σε μια κατάσταση όπου αισθάνονται υποχρεωμένοι να λάβουν αποφάσεις που μπορεί να επηρεάσουν αρνητικά άλλους. Ο/η Sample επιθυμεί τη σταθερότητα και επιδεικνύει σταθερότητα στις σχέσεις, έχοντας την ανάγκη ενός προστατευμένου και ασφαλούς περιβάλλοντος. Οι Ειρηνοποιοί απολαμβάνουν την παρουσία άλλων, προτιμούν όμως λίγους στενούς φίλους αντί για πολλούς γνωστούς. Τους αρέσουν οι μικρές ομάδες και όχι τα μεγάλα πλήθη. Είναι υπερβολικά ευαίσθητοι και δεν διαχειρίζονται καλά την κριτική. Χρειάζεται να αναπτύξουν αυτοπεποίθηση και να γίνουν περισσότερο ανεξάρτητοι. Ο/η Sample ανησυχεί πολύ για αυτό που σκέφτονται άλλοι και αποφεύγει τις συγκρούσεις.

Η ακρίβεια είναι απαραίτητη σε όλα όσα κάνει ο/η Sample. Οι άλλοι μπορούν να βασίζονται στους Ειρηνοποιούς ότι θα διεκπεραιώσουν σωστά οποιαδήποτε εργασία. Θέλουν ακριβή στοιχεία και αριθμούς προτού προχωρήσουν σε μια απόφαση και αισθάνονται άβολα όταν αναγκάζονται να πάρουν μια γρήγορη απόφαση. Συχνά κρατούν τα αισθήματά τους για τους ίδιους. Οι άλλοι μπορεί να μην γνωρίζουν τα ισχυρά πιστεύω τους. Οι Ειρηνοποιοί δεν εκρήγνυνται εύκολα, όμως ύστερα από ένα σημείο θα καθίστούν τα συναισθήματά τους γνωστά σε όλους. Ο/η Sample θέλει ένα σταθερό περιβάλλον στο σπίτι και στην εργασία, το οποίο προωθεί την ασφάλεια. Όσο πιο σταθερό και μη συγκρουσιακό το περιβάλλον, τόσο πιο χαρούμενος θα είναι ο Ειρηνοποιός.

Προσεκτικός, σκέφτεται διεξοδικά τα πράγματα
Κτητικός, ευαίσθητος
Αργός στις αλλαγές, προβλεψίμος
Μη συγκρουσιακός, εσωτερικεύει τα συναισθήματα

Γενικά χαρακτηριστικά

Αναγνώριση για αφοσίωση και αξιοπιστία
Εκτίμηση της υψηλής ποιότητας εργασίας του
Καμία απότομη αλλαγή στη διαδικασία ή στον τρόπο ζωής
Δραστηριότητες που ξεκινούν και ολοκληρώνονται

Παρακίνηση από

Πρακτικές διαδικασίες και συστήματα
Σταθερότητα και προβλεψιμότητα
Εργασίες που μπορούν να ολοκληρωθούν κάποτε
Μια φιλική, ομαδική ατμόσφαιρα

Το ιδανικό περιβάλλον μου

Επικοινωνία

με το στυλ Ειρηνοποιός

Να θυμάστε, ένας Ειρηνοποιός μπορεί να θέλει:

- Ασφάλεια στις καταστάσεις, ειλικρινή εκτίμηση, επαναλαμβανόμενα μοτίβα εργασίας, χρόνο προσαρμογής στις αλλαγές, περιορισμένο πεδίο ευθυνών, ταύτιση με την ομάδα, τομείς εξειδίκευσης, σαφείς ορισμούς των ρόλων

Ο μεγαλύτερος φόβος:

- Απώλεια ασφάλειας, κριτική

Κατά την επικοινωνία με τον/την Sample, ως Ειρηνοποιός, ΚΑΝΤΕ τα εξής:

- Δημιουργήστε ένα ευνοϊκό περιβάλλον, προσωπικό και ευχάριστο
- Εκφράστε ειλικρινές ενδιαφέρον γι' αυτούς ως άτομα
- Να τους παρέχετε διευκρινίσεις για καθήκοντα και απαντήσεις στις ερωτήσεις «πώς»
- Να είστε υπομονετικός και να τους παρέχετε υποστήριξη και παρακολούθηση
- Παρουσιάστε ιδέες ή παρεκκλίσεις από τις τρέχουσες πρακτικές με μη απειλητικό τρόπο· δώστε τους χρόνο να προσαρμοστούν
- Καθορίστε σαφείς στόχους, διαδικασίες και τον ρόλο τους στο συνολικό πλάνο

Κατά την επικοινωνία με τον/την Sample, ως Ειρηνοποιός, ΜΗΝ:

- Είστε πειστικός, υπερβολικά επιθετικός ή απαιτητικός
- Περιμένετε να λάβουν αποφάσεις χωρίς πλήρη ενημέρωση
- Ζητάτε να επιπλήξουν άλλους και μην τους τοποθετείτε σε ανταγωνιστικό περιβάλλον
- Είστε πολύ συγκρουσιακός ή επικριτικός για τις πράξεις τους

Κατά την ανάλυση των πληροφοριών, ο/η Sample, ως Ειρηνοποιός, μπορεί:

- Να δείχνει ευχάριστος αλλά ενδόμυχα να είναι ανυποχώρητος
- Να εσωτερικεύει τις ανησυχίες και τις αμφιβολίες του
- Να διστάζει να μοιράζεται τα σχόλια κατά τις παρουσιάσεις
- Να απαιτεί πρόσθετες πληροφορίες και υποστηρικτικό υλικό

Κινητήρια χαρακτηριστικά

- **Στόχοι που δημιουργούν κίνητρα:** Ασφάλεια, σωστές διαδικασίες
- **Αξιολογεί τους άλλους σύμφωνα με:** Ακριβή πρότυπα (ανάλογα με αυτό που κάνουν), σταθερότητα
- **Επηρεάζει τους άλλους με:** Την προσοχή στη λεπτομέρεια, τη φερεγγυότητα
- **Αξία στην Ομάδα:** Προσανατολισμός στην ποιότητα και την ορθότητα, φερεγγυότητα, συνέπεια
- **Χρησιμοποιεί υπερβολικά:** Επιφύλαξη, εξάρτηση
- **Αντίδραση στην πίεση:** Πεισματάρης, φοβισμένος, κρατάει κακία
- **Οι μεγαλύτεροι φόβοι:** Εγκατάλειψη, ανταγωνισμός
- **Τομείς για βελτίωση:** Να αναπτύξει την εμπιστοσύνη και την ανεξαρτησία, να είναι πιο ευέλικτος, να μην φοβάται την αντιπαράθεση



Η γνώση είναι κάτι που έρχεται, η σοφία όμως είναι κάτι που παραμένει.

- Alfred Lord Tennyson

Επικοινωνία

με το στυλ Ειρηνοποιός

Αξία στην Ομάδα:

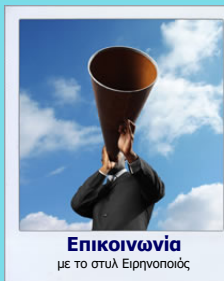
- Αξιόπιστος, σταθερός και αφοσιωμένο μέλος της ομάδας
- Συμμορφώνεται με τις αρχές
- Καλός ακροατής, υπομονετικός και συμπονετικός
- Αναλαμβάνει καθήκοντα από την αρχή μέχρι το τέλος

Οι Ειρηνοποιοί έχουν τα εξής θετικά χαρακτηριστικά στις ομάδες:

- Αφηγητές με έντονη διαίσθηση
- Διαχειριστές που προάγουν την ενεργή συμμετοχή και πετυχαίνουν στόχους μέσω των προσωπικών σχέσεων
- Κάνουν τους άλλους να νιώθουν οικεία
- Επιδεικνύουν ειλικρίνεια και αφοσίωση
- Παρέχουν εξειδικευμένες δεξιότητες
- Μπορούν να φανταστούν τη διαδικασία για την εκτέλεση των έργων
- Διαισθητικοί με τους ανθρώπους και τις σχέσεις
- Με κοινή λογική, ρεαλιστές και πρακτικοί
- Επενδύουν στους στόχους της ομάδας
- Φερέγγυοι και σταθεροί
- Ταυτίζονται έντονα με την ομάδα
- Πασχίζουν να δημιουργήσουν σχέσεις
- Λαμβάνουν υπόψη τα στοιχεία ενός ολόκληρου έργου
- Ήρεμοι, σταθεροί και υπομονετικοί με τους άλλους

Τομείς προσωπικής εξέλιξης για Ειρηνοποιούς:

- Να είναι πιο ανοικτοί στις αλλαγές, να επιδεικνύουν μεγαλύτερη ευελιξία
- Να είναι πιο ευθείς στις επικοινωνίες τους
- Να εστιάζουν στους γενικούς στόχους της ομάδας και όχι σε συγκεκριμένες διαδικασίες
- Να αντιμετωπίζουν εποικοδομητικά τις αντιπαραθέσεις
- Να αυξάνουν ρυθμούς για την επίτευξη των στόχων
- Να παίρνουν περισσότερες πρωτοβουλίες



Μπορείτε να έχετε εκπληκτικές ιδέες, όμως εάν δεν τις επικοινωνείτε οι ιδέες σας δεν θα σας πάνε πουθενά.

- Lee Iacocca

Συμβουλές επικοινωνίας

σχέση με άλλους

Τα στίλ **S** και **C** σας βρίσκονται πάνω από τη μέση γραμμή, το στίλ σας χαρακτηρίζεται από τη λέξη-κλειδί «Ειρηνοποιός».

Σε αυτήν την επόμενη ενότητα χρησιμοποιούνται επίθετα που περιγράφουν πού περίπου βρίσκονται τα στίλ DISC σας στο γράφημά σας. Αυτές οι περιγραφικές λέξεις συσχετίζονται ως μια γενική προσέγγιση των τιμών του γραφήματός σας.

D – Μετρά το πόσο αποφασιστικοί, αξιόπιστοι και άμεσοι είστε γενικά. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «D» είναι οι εξής:

- **ΗΠΙΟΣ** Ευγενικός ή ευγενής χαρακτήρας, δεν είναι αυστηρός ή απότομος
- **ΗΡΕΜΟΣ** Δεν ενθουσιάζεται και δεν ταραζεται εύκολα, ήρεμος χαρακτήρας
- **ΕΞΑΡΤΗΜΕΝΟΣ** Τάση να επηρεάζεται, ελέγχεται από τους άλλους
- **ΜΕΤΡΙΟΦΡΩΝ** Δεν είναι ευθύς, αλλά ντροπαλός και μαζεμένος

I – Μετρά το πόσο ομιλητικοί, πειστικοί και επικοινωνιακοί είστε γενικά. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «I» είναι οι εξής:

- **ΑΠΟΜΑΚΡΟΣ** Κλείνεται στον εαυτό του, ντροπαλός, συγκρατημένος και αφηρημένος
- **ΕΠΙΦΥΛΑΚΤΙΚΟΣ** Είναι σιωπηλός ή δεν επικοινωνεί με τους άλλους, αποφεύγει να μιλάει, είναι συγκρατημένος

S – Μετρά την επιθυμία σας για ασφάλεια και ηρεμία, αλλά και την ικανότητά σας να είστε μέλος μιας ομάδας. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «S» είναι οι εξής:

- **ΠΑΘΗΤΙΚΟΣ** Υποτακτικός, επηρεάζεται χωρίς να αντιδρά
- **ΥΠΟΜΟΝΕΤΙΚΟΣ** Ανεκτικός στον πόνο, στα προβλήματα, δεν προκαλείται
- **ΑΦΟΣΙΩΜΕΝΟΣ** Πιστός σε άτομα και ιδανικά
- **ΠΡΟΒΛΕΨΙΜΟΣ** Η συμπεριφορά, οι ενέργειες και οι αντιδράσεις του προβλέπονται εύκολα
- **ΟΜΑΔΙΚΟΣ** Του αρέσει να ανήκει σε μια ομάδα και να εργάζεται για έναν κοινό σκοπό

C – Μετρά την επιθυμία σας για δομή, οργάνωση και το πόσο αγαπάτε τις λεπτομέρειες. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «C» είναι οι εξής:

- **ΤΕΛΕΙΟΘΗΡΑΣ** Προσπαθεί όλα να είναι ολοκληρωμένα και ακριβή χωρίς σφάλματα
- **ΑΚΡΙΒΗΣ** Προσεκτικός και λάτρης της ακρίβειας, απεχθάνεται τα σφάλματα
- **ΑΓΑΠΑ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ** Αναζητά πάντα την αλήθεια και την πραγματικότητα
- **ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΟΣ** Διακριτικός
- **ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΣ** Κινείται σύμφωνα με ένα σύστημα, τακτικός



Συμβουλές επικοινωνίας
σχέση με άλλους

Ο μοναδικός τρόπος να αλλάξετε είναι αλλάζοντας την κατανόησή σας.

- Anthony De Mello

Συμβουλές επικοινωνίας

πώς επικοινωνείτε με άλλους

Επικοινωνία με τους άλλους

Επιστρέψτε στην ενότητα «Επικοινωνία» αυτής της αναφοράς και δείτε τις επικοινωνιακές ενότητες με τα «ΝΑΙ» και τα «ΟΧΙ» για το δικό σας στυλ. Το να μάθετε τις επικοινωνιακές σας προτιμήσεις μπορεί να αποδειχτεί μια αποκαλυπτική εμπειρία ή να αποτελέσει απλώς μια επιβεβαίωση όσων ήδη γνωρίζετε. Σε κάθε περίπτωση, θα έχετε τα επικοινωνιακά χαρακτηριστικά σας γραπτώς. Αυτές οι πληροφορίες είναι πολύ χρήσιμες όταν κοινοποιούνται μεταξύ συναδέλφων, φίλων και μεταξύ των μελών μιας οικογένειας. Οι γύρω σας μπορεί τώρα να συνειδητοποιήσουν ότι κάποιες προσεγγίσεις δεν ταιριάζουν με το στυλ σας, ενώ άλλες σας ταιριάζουν πολύ. Εξίσου σημαντικό είναι ότι πλέον γνωρίζετε ότι Ο ΤΡΟΠΟΣ ΜΕ ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΛΕΜΕ ΚΑΤΙ μπορεί να είναι εξίσου σημαντικός με ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΛΕΜΕ. Δυστυχώς, όλοι μας έχουμε την τάση να μιλάμε με τον τρόπο που αρέσει σε εμάς να ακούμε κάτι και όχι με τον τρόπο επικοινωνίας που προτιμά ο συνομιλητής μας.

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι «S», κάτι που σημαίνει ότι προτιμάτε να λαμβάνετε πληροφορίες που σας κάνουν να αισθάνεστε μέλος μιας ομάδας. Ωστόσο, όταν μεταφέρετε τις ίδιες πληροφορίες σε έναν πελάτη ή έναν συνεργάτη, μπορεί να πρέπει να τις μεταφράσετε σε συγκεκριμένα στοιχεία ή απλώς στο τελικό αποτέλεσμα.

Αυτή η επόμενη ενότητα της αναφοράς αφορά το πώς το στυλ σας επικοινωνεί με τα άλλα τρία κυρίαρχα στυλ. Ορισμένα στυλ έχουν εγγενώς καλές επικοινωνιακές ικανότητες, ενώ κάποια άλλα στυλ μοιάζουν να μιλούν διαφορετικές γλώσσες μεταξύ τους. Καθώς γνωρίζετε ήδη να μιλάτε τη «μητρική» σας γλώσσα, θα δούμε πώς θα επικοινωνείτε και θα σχετίζεστε καλύτερα με τις άλλες τρεις κυρίαρχες γλώσσες που θα χρησιμοποιούν οι άλλοι άνθρωποι.

Αυτή η επόμενη ενότητα είναι εξαιρετικά χρήσιμη για ανθρώπους με κυρίαρχο στυλ «S», καθώς μπορεί να έχετε την τάση να μην εκφράζετε την άποψή σας όσο οι γύρω σας, ενώ την ίδια στιγμή οι άλλοι εκτιμούν τη συνεισφορά σας.

Η συμβατότητα του συμπεριφορικού στυλ σας

Το στυλ «S» και το στυλ «D» λειτουργούν καλά μαζί, καθώς το στυλ «S» παρέχει την υποστήριξη που χρειάζεται το στυλ «D» και συμβάλλει στη διατήρηση του ευρύτερου περιβάλλοντος σε ένα επίπεδο όπου και οι δύο προσωπικότητες μπορούν να συνεργάζονται ελεύθερα. Το στυλ «S» μπορεί να επιθυμεί το στυλ «D» να ρίξει τους ρυθμούς και να γίνει πιο ανθρωποκεντρικό σε ό,τι αφορά τις διαπροσωπικές σχέσεις.

Το στυλ «S» και το στυλ «I» ταιριάζουν πολύ στο εργασιακό περιβάλλον, μιας και το στυλ «S» λειτουργεί ως στήριγμα του στυλ «I» φροντίζοντας οι εργασίες να διεκπεραιώνονται στον σωστό χρόνο. Στις σχέσεις, το στυλ «I» μπορεί να είναι πιο κοινωνικό, ενώ το στυλ «S» προτιμά να περνά περισσότερο ποιοτικό χρόνο με λιγότερους ανθρώπους και να κάνει δραστηριότητες σε εξωτερικούς χώρους.

Δuo άτομα με στυλ «S» συνεργάζονται καλά μεταξύ και έχουν και καλή χημεία στις διαπροσωπικές σχέσεις, καθώς και τα δύο προσπαθούν να λειτουργούν ομαδικά και να οικοδομούν μια πολύ ειλικρινή και ουσιαστική σχέση.

Το στυλ «S» και το στυλ «C» αλληλοσυμπληρώνονται και συνεργάζονται καλά, καθώς κάθε στυλ προτιμά να εργάζεται με ρυθμό που επιτρέπει την ακρίβεια. Επιπλέον, και τα δύο στυλ προτιμούν να συνεργάζονται σε κάτι μέχρι τέλους, ενώ το στυλ «I» και το στυλ «D» έχουν την τάση να ασχολούνται με πολλά πράγματα ταυτόχρονα αντί εστιάζουν σε ένα πράγμα μέχρι τέλους.



Η ομιλία αποτελεί τον καθρέφτη της ψυχής, καθώς μιλά ένας άνθρωπος, το ίδιο κάνει και η ψυχή.

- Publilius Syros

Συμβουλές επικοινωνίας

συμβατότητα του στυλ συμπεριφοράς σας

Πώς τα άτομα με προσωπικότητα «S» μπορούν να βελτιώσουν την αλληλεπίδρασή τους με κάθε στυλ

S με D

Θα έχετε την τάση να βλέπετε τα άτομα με κυρίαρχη προσωπικότητα D ως εριστικά, αυταρχικά, υπεροπτικά, κυριαρχικά, νευρικά και βιαστικά. Είναι πολύ πιθανό να μην σας αρέσει να σας δίνουν εντολές και να σας τρομάζει η αυταρχική τους προσέγγιση. Αν και δεν θα θυμώνετε, θα αισθάνεστε μια πικρία και θα θέλετε να πάρετε εκδίκηση. Όταν θα έρχεστε σε αντιπαράθεση με μια προσωπικότητα D, θα έχετε την τάση να κάνετε πίσω και να ρίχνετε τους ρυθμούς της δράσης.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Είναι σημαντικό να έχετε απευθείας επικοινωνία και να μάθετε να αντιμετωπίζετε τα προβλήματα με ευθύτητα. Καλλιεργήστε την ικανότητα της διαπραγμάτευσης στόχων και δεσμεύσεων με τα άτομα αυτά επί ίσους βάσης. Η προσωπικότητα D θα σεβαστεί την επιθυμία σας για αμεσότητα και η επικοινωνία θα βελτιωθεί.

S με I

Θα έχετε την τάση να βλέπετε τα άτομα με κυρίαρχη προσωπικότητα I ως εγωιστικά, επιφανειακά, υπερβολικά αισιόδοξα, επιπόλαια, απρόσεκτα και με υπερβολική αυτοπεποίθηση. Επιφανειακά, η σχέση σας θα φαίνεται καλή, αλλά μέσα σας θα πιάνετε τον εαυτό σας να προσπαθεί να ρίξει τους ρυθμούς της προσωπικότητας I, αν και θα αποφεύγετε τις αντιπαραθέσεις.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Πρέπει να είστε φιλικόι, τα άτομα αυτά είναι πιο ειλικρινή απ' όσο δείχνουν. Να είστε επαινετικοί και να ακούτε τις ιδέες τους. Τα άτομα αυτά θα εκτιμήσουν το γεγονός ότι αναγνωρίζετε και συζητάτε τα επιτεύγματά τους.

S με S

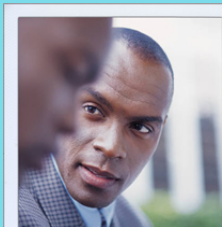
Θα βλέπετε τις άλλες προσωπικότητες S ως άτομα αξιόπιστα, πειθαρχημένα, υπομονετικά, ευγενικά, εξυπηρετικά και προσεκτικά. Θα σας αρέσει η αμοιβαία υποστήριξη, αλλά δεν θα πετύχετε πολλά στην πορεία. Και οι δύο θα αποφεύγετε τις αντιπαραθέσεις και, σε περίπτωση διαφωνίας, δεν θα εκφράζετε ανοικτά. Για να πετύχετε κάποιο αποτέλεσμα, θα χρειαστείτε έναν εξωτερικό παράγοντα στοχοθεσίας.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Κινηθείτε προς τους στόχους σας με σταθερό ρυθμό. Εκφράστε με ειλικρίνεια την εκτίμησή σας ο ένας προς τον άλλον. Έτσι θα απολαμβάνετε μακροχρόνιες φιλίες με άλλα άτομα με προσωπικότητα S και θα αντλείτε ικανοποίηση.

S με C

Οι προσωπικότητες S έχουν την τάση να θεωρούν ότι τα άτομα με κυρίαρχη προσωπικότητα C είναι υπερβολικά εξαρτημένα, ότι υπεκφεύγουν, ότι είναι αμυντικά, ότι εστιάζουν υπερβολικά στις λεπτομέρειες, ότι είναι υπερβολικά προσεκτικά και υπάκουα. Το κοινό σας στοιχείο με τα άτομα αυτά είναι ότι κανείς σας δεν θα θέλει να βιαστεί ούτε να αναλάβει ευθύνες και να πάρει αποφάσεις. Ωστόσο, μπορεί να μεταφράζετε την ψυχρότητα της προσωπικότητας C ως απόρριψη. Θα έχετε την τάση να θέλετε να οικοδομήσετε τη σχέση σας μαζί τους πολύ νωρίς για τη δική τους λογική.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Κινηθείτε με βραδύτερους ρυθμούς απ' όσο πιστεύετε ότι πρέπει, αξιοποιήστε την υπομονή που χαρακτηρίζει την προσωπικότητά σας. Όταν παρουσιάζετε στοιχεία σε μια συζήτηση, εκφραστείτε με σαφή και οργανωμένο τρόπο. Πρέπει να είστε προετοιμασμένοι για συζήτηση, αλλά να περιμένετε και ότι η προσωπικότητα C θα εκφράσει τις αμφιβολίες της και θα αναβάλλει τη λήψη μιας απόφασης μέχρι να έχει εξετάσει πλήρως το ζήτημα. Γι' αυτό, δώστε χρόνο στο άτομο αυτό να σκεφτεί καλά τις ιδέες που παρουσιάζετε.



Βελτίωση
Επικοινωνία

Η επικοινωνία
λειτουργεί για
εκείνους που την
ασκούν.

- John Powell

Φύλλο εργασίας συμβουλών επικοινωνίας

Αλλαγές στα γραφήματά σας υποδηλώνουν τις μεθόδους σας αντιμετώπισης προβλημάτων. Η ανθρώπινη προσωπικότητα επηρεάζεται βαθύτατα από αλλαγές στο περιβάλλον μας. Συνήθως, οι άνθρωποι αλλάζουν σημαντικά από το γράφημα ένα στο γράφημα δύο ως αποτέλεσμα στρεσογόνων παραγόντων ή μεταβολών στο περιβάλλον. Η αναγνώριση των διαφορών ή αλλαγές μεταξύ των δύο αυτών γραφημάτων μάς βοηθά να κατανοήσουμε τους ενστικτώδεις μηχανισμούς μας αντιμετώπισης προβλημάτων και υποδεικνύει πώς να προσαρμοζόμαστε καλύτερα στο μέλλον.

Οδηγίες: Καθένα από τα γραφήματά σας απεικονίζει διαφορετικές πτυχές της προσωπικότητάς σας. Μια κοντινότερη ματιά σε αυτά αποκαλύπτει πολύτιμες πληροφορίες. Ανατρέξτε και στα δύο γραφήματα (εάν χρειαστεί, αναφερθείτε σε δεδομένα σε όλο το προφίλ σας). Συγκρίνετε τα σημεία D, I, S, και C στα γραφήματα ένα και δύο. Τέλος, διαβάστε την ανάλυση των απαντήσεών σας και εξετάστε πώς τα περιβάλλοντά σας επηρεάζουν τις αποφάσεις, τα κίνητρα, τις ενέργειες και τα προφορικά μηνύματά σας.

D Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «D» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «D» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί περισσότερο έλεγχο σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το D ανέβει σημαντικά, μπορεί να γίνετε ιδιαίτερα χειριστικός σε περίπτωση που αγχωθείτε. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί λιγότερο έλεγχο σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το D κατέβει σημαντικά, μπορεί να θέλετε κάποιος άλλος να σας καθοδηγήσει και σεξ να ακολουθείτε.

I Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «I» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «I» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί μεγαλύτερη κοινωνική επιρροή σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το I ανεβεί σημαντικά, μπορείτε να επιχειρήσετε να χρησιμοποιήσετε τις δεξιότητες επικοινωνίας σας προκειμένου να εξομαλύνετε την κατάσταση. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί μικρότερη κοινωνική επιρροή σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το I κατέβει σημαντικά, βασίζεστε λιγότερο σε προφορικά μέσα για να φτάσετε σε μια λύση.

S Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «S» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «S» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί ένα πιο ασφαλές περιβάλλον σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το S ανεβεί σημαντικά, μπορεί να έχετε την τάση να αποφεύγετε συγκρούσεις και να περιμένετε ένα πιο ευνοϊκό περιβάλλον προτού προβείτε σε τυχόν αλλαγές. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί ένα λιγότερο ασφαλές περιβάλλον σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το S κατέβει σημαντικά, γίνεστε περισσότερο παρορμητικοί στη λήψη αποφάσεων.

C Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «C» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «C» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί περισσότερες πληροφορίες προτού πάρει μια απόφαση σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το C ανεβεί σημαντικά, πιθανώς δεν θα θέλετε να πάρετε μια απόφαση μέχρι να έχετε σημαντικά περισσότερες πληροφορίες. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί λιγότερες πληροφορίες προτού πάρει μια απόφαση σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το C κατέβει σημαντικά, μπορεί να παίρνετε αποφάσεις περισσότερο στηριζόμενοι στο ένστικτό σας.

Ποιο από τα σημεία σας παρουσιάζει την πιο έντονη μετακίνηση προς τα πάνω ή κάτω; Τι υποδηλώνει αυτό σχετικά με εσάς και τον τρόπο που αντιδράτε υπό πίεση;

Πώς θα μπορούσε η μέθοδος αντιμετώπισης προβλημάτων σας να σας βοηθήσει ή εμποδίσει στη λήψη αποφάσεων; Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες για να σας βοηθήσουν να δείτε πιθανά «τυφλά σημεία» στην αντίδρασή σας υπό πίεση;

Εισαγωγή στην αναφορά στυλ TEAMS σας

Το στυλ TEAMS σας αποτελεί ένα μέτρο του τρόπου σκέψης σας και των προτιμήσεων εργασιών. Το προφίλ TEAMS εξετάζει τον τρόπο με τον οποίο σκέφτονται οι άνθρωποι και λειτουργούν καλύτερα σε μια ομάδα. Το προφίλ TEAMS αναλύει τις βασικές λειτουργίες μιας ομάδας σε πέντε βασικούς ρόλους που προσχηματίζονται από την ομάδα για διεξαγωγή εργασιών και επίτευξη στόχων. Οι τίτλοι των ρόλων είναι:

- **T = Θεωρητικός**
- **E = Εκτελεστής**
- **A = Αναλυτής**
- **M = Διαχειριστής**
- **S = Σχεδιαστής στρατηγικής**

Το προφίλ TEAMS δεν μετρά την ικανότητα, αλλά αντίθετα μετρά προτιμήσεις για τους ρόλους και τις βασικές δραστηριότητες που εκτελούνται. Όταν τοποθετούνται άτομα στον τομέα της προτίμησής τους, η παραγωγικότητα και η ικανοποίηση από την εργασία αυξάνονται και μειώνεται το στρες. Το σλόγκαν «Μαζί όλοι πετυχαίνουμε περισσότερα» δεν είναι απλά πιασάρικο, αλλά αποτελεί και τη βάση της ανάπτυξης ομάδων. Μια ισχυρή ομάδα διαμορφώνεται με συμπληρωματικούς ρόλους, όχι αλληλοσυγκρουόμενους ρόλους. Η αξιοποίηση και των πέντε ρόλων έχει αποδειχθεί ότι λειτουργεί ιδανικά ώστε να ολοκληρωθεί η δουλειά με επιτυχία.

TEAMS Επισκόπηση στυλ

Θεωρητικός

- Δημιουργός
- Οραματιστής
- Πάροχος ιδεών

Εκτελεστής

- Διαδικαστικός
- Υπεύθυνος υλοποίησης
- Ορίζει πρότυπα

Αναλυτής

- Πρακτικός
- Οργανωτής
- Βελτιώνει τις μεθόδους

Διαχειριστής

- Ισορροπιστής
- Διπλωμάτης
- Διοργανωτής

Σχεδιαστής στρατηγικής

- Δημιουργός στόχων
- Δημιουργός σχεδίων
- Λύτης προβλημάτων

Χαρακτηριστικά του κάθε στυλ TEAMS

Θεωρητικός

- Δημιουργικοί λύτες προβλημάτων
- Η ικανότητά τους να σκέφτονται με αντισυμβατικό τρόπο για να δημιουργούν στόχους, διαδικασίες και χρονοδιαγράμματα
- Το μέλος της ομάδας που δημιουργεί ιδέες, μοντέλα και υποθέσεις

Εκτελεστής

- Εκτελεί τις εργασίες του βάσει προγράμματος και τις εκτελεί σωστά
- Εκτιμάται γιατί εστιάζει στη δράση, την οργάνωση και γιατί είναι αξιόπιστος
- Το μέλος της ομάδας που υλοποιεί τις ιδέες, τα προγράμματα και τις λύσεις που αναπτύσσονται από την ομάδα

Αναλυτής

- Ακρίβεια, ποιοτικός έλεγχος, αναλυτικός
- Θέτουν υψηλά πρότυπα και ζυγίζουν το ρίσκο έναντι της πιθανής ανταμοιβής
- Το μέλος της ομάδας που σκέφτεται πάντα την ποιότητα και βελτίωση της διαδικασίας ή του προγράμματος

Διαχειριστής

- Διπλωματική, ισορροπημένη προσέγγιση στην επίλυση προβλημάτων
- Η ικανότητα να βλέπει ένα έργο από την οπτική του όλων των διαφορετικών μελών της ομάδας
- Το μέλος της ομάδας που διευκολύνει και εξισορροπεί τις ανάγκες του κάθε ατόμου

Σχεδιαστής στρατηγικής

- Απλοποίηση εννοιών, προώθηση ιδεών, παροχή λύσεων
- Εύρεση τρόπων προώθησης ιδεών και υπερνίκηση εμποδίων
- Το μέλος της ομάδας που αναγνωρίζει και απλοποιεί ιδέες για τη διαμόρφωση μιας στρατηγικής και την προώθηση εννοιών

Πιθανοί περιορισμοί κάθε στυλ TEAMS

Θεωρητικός

- Όσο υψηλότερο το στυλ θεωρητικού, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να δημιουργείτε νέες ιδέες αντί για να εστιάζετε στην ολοκλήρωση των εργασιών.

Εκτελεστής

- Όσο υψηλότερο το στυλ εκτελεστή, τόσο μεγαλύτερη η ανάγκη για καλά καθορισμένες διαδικασίες και στόχους προκειμένου να είναι αποτελεσματικοί.

Αναλυτής

- Όσο υψηλότερο το στυλ αναλυτή, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να αναλωθείτε στις λεπτομέρειες του έργου και να χάσετε επαφή με τον στόχο.

Διαχειριστής

- Όσο υψηλότερο το στυλ διευθυντή, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να μην εξισορροπήσετε τις ανάγκες ισότιμα και να χάσετε την επαφή με προτεραιότητες που απαιτούνται για την επίτευξη στόχων.

Σχεδιαστής στρατηγικής

- Όσο υψηλότερο το στυλ σχεδιαστή στρατηγικής, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να έχετε πολύ υψηλές προσδοκίες από άλλους ή να υπερεκτιμάτε τα οφέλη/λύσεις.

Εργασία εντός μιας ομάδας

Sample Οι προτιμήσεις ομαδικού ρόλου του

Υψηλό στυλ: Διαχειριστής

Ο Διαχειριστής είναι το μέλος της μονάδας που διευκολύνει την αλληλεπίδραση μεταξύ των άλλων μελών της ομάδας και που επιβλέπει την υλοποίηση των διαφόρων πτυχών του σχεδίου. Έχουν την τάση να είναι ευαίσθητοι και έχουν υψηλές προσδοκίες. Οι αποφάσεις λαμβάνονται μετά τη συγκέντρωση στοιχείων και υποστηρικτικών δεδομένων. Οι Διαχειριστές απολαμβάνουν τις διαδικασίες παρακολούθησης, αλληλεπιδρώντας με μέλη της ομάδας, επιβλέποντας την παραγωγή και γενικά διασφαλίζοντας ότι το έργο κινείται προς ένα επιτυχές κλείσιμο εγκαίρως. Οι Διαχειριστές θέλουν να γίνονται αποδεκτοί ως μέλη της ομάδας και τους αρέσει να γνωρίζουν ακριβώς τι να περιμένουν πριν ξεκινήσουν νέα έργα. Καθώς οι ιδέες και οι εργασίες κινούνται πέρα δώθε μεταξύ των διαφόρων μελών της ομάδας, είναι ο Διαχειριστής εκείνος που θα βεβαιωθεί ότι κανείς δεν θα τα θαλασσώσει. Οι Διαχειριστές θα έχουν υψηλά επίπεδα αλληλεπίδρασης με όλα τα μέλη της ομάδας. Είναι ευαίσθητοι απέναντι σε άλλους γύρω τους και θα κάνουν ό,τι καλύτερο μπορούν ώστε το περιβάλλον να είναι ευχάριστο για τους άλλους. Δεν τους αρέσουν οι συγκρούσεις, αλλά τις αντιμετωπίζουν. Είναι ευσυνειδητοί και πείθουν τους άλλους μέσα από έναν συνδυασμό λογικής και συναισθήματος. Οι Διαχειριστές είναι εξοπλισμένοι με την ικανότητα να ενεργούν ως ισχυροί ηγέτες με έντονη επιρροή εάν οι παράμετροι εξουσίας τους το απαιτούν.

Ο Διαχειριστής έχει την ικανότητα να αποσαφηνίζει πού και πότε πρέπει να μετακινηθούν ιδέες και έννοιες υπό ανάπτυξη από ένα μέλος της ομάδας σε ένα άλλο. Το σετ δεξιοτήτων τους τους επιτρέπει να αναλαμβάνουν τον ρόλο του Θεωρητικού, του Αναλυτή ή του Σχεδιαστή στρατηγικής όταν είναι απαραίτητο, και μπορούν να λειτουργήσουν σε αυτόν τον ρόλο για μια χρονική περίοδο. Η πραγματική τους δύναμη είναι η ικανότητα να βλέπουν τα πράγματα από την οπτική ενός μέλους της ομάδας και να βοηθούν άλλα μέλη να κατανοήσουν την ιδέα από τη δική τους οπτική, ενεργώντας ως ένα είδος «ενοιολογικού μεταφραστή» για την ομάδα.

Οι Διαχειριστές υπολογίζονται πάντα όταν ένας ηγέτης χρειάζεται για να μετακινηθεί ένα έργο μπροστά. Μπορούν να επικοινωνήσουν καλά με έναν μεγάλο αριθμό ατόμων και επίσης έχουν την ικανότητα να αναθέτουν εργασίες σε άλλους. Η προσοχή τους στις λεπτομέρειες και η εσωτερική τους κινητήρια δύναμη κάνει τους άλλους να τους σέβονται και να εκτιμούν τα σχόλιά τους στις καταστάσεις. Η ικανότητά τους να καταλαβαίνουν τους άλλους δρα ως ένας συνεκτικός δεσμός εντός της ομάδας, αναπτύσσοντας μια δύναμη και αντοχή που προσθέτει βάθος.

Ο Διαχειριστής μπορεί να φαίνεται απόμακρος κατά διαστήματα, ιδιαίτερα όταν εστιάζει στην επίλυση ενός προβλήματος. Παρόλο που ορισμένες φορές φαίνονται λίγο επιθετικοί, η αμεροληψία τους και οι κοινωνικές δεξιότητές τους θα κάνουν σύντομα τους άλλους να θυμούνται ότι θέλουν πραγματικά αυτό που είναι καλύτερο για όλους τους εμπλεκόμενους.



TEAMS Στυλ
Εργασία εντός μιας ομάδας

Καλά δομημένες ομάδες παράγουν αποτελέσματα και έχουν μια ροή ενέργειας και ιδέες που είναι εύκολα ορατές.

Προκειμένου μια ομάδα να έχει ζωή και για να ολοκληρώνονται με επιτυχία οι εργασίες, η σωστή τοποθέτηση των μελών της ομάδας είναι κρίσιμη.

Συνεχίζεται

Δεύτερο υψηλότερο στυλ: Σχεδιαστής στρατηγικής

Ο Σχεδιαστής στρατηγικής είναι το μέλος της ομάδας που αναγνωρίζει νέες έννοιες και ιδέες στα πρώιμα στάδιά τους, και αναπτύσσει τη στρατηγική πίσω από την υλοποίησή τους. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής έχουν μια εγγενή κατανόηση του τρόπου προώθησης εννοιών, πώς να προσελκύσουν ένα ευρύτερο φάσμα ατόμων και πώς να τοποθετούν στρατηγικά μια έννοια προκειμένου να επιτύχουν το καλύτερο δυνατό τελικό αποτέλεσμα. Έχουν την τάση να προσηλώνονται πολύ στην εργασία, απολαμβάνουν όμως την παρέα άλλων επίσης. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής είναι συχνά πολύ καλοί στη στρατολόγηση, έχουν την τάση να είναι φιλικοί και εξωστρεφείς, αλλά τους αρέσει επίσης να βλέπουν τις εργασίες να ολοκληρώνονται σωστά. Επηρεάζουν άλλους με εξαιρετικές κοινωνικές δεξιότητες και με την ικανότητά τους να είναι λογικοί και με ορθή κρίση. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής δεν φοβούνται να υψώσουν ανάστημα και να αναλάβουν πρωτοβουλίες εάν χρειαστεί. Δεν είναι περαστικοί, αλλά συμμετέχουν διαρκώς σε κάποιο κομμάτι του έργου. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής συνδυάζουν την προηγούμενη εμπειρία τους με τη γνώση τους πάνω στα άτομα για να αναπτύξουν δημιουργικούς τρόπους για να εκμεταλλεύονται στον μέγιστο βαθμό ένα έργο ή μια ιδέα. Η ικανότητα απλοποίησης μιας ιδέας ή διαδικασίας είναι ένα βασικό δυνατό σημείο ενός Σχεδιαστή στρατηγικής. Θα αλληλεπιδρούν εξαιρετικά με τους Θεωρητικούς, τους Διαχειριστές και τους Αναλυτές.

Ο Σχεδιαστής στρατηγικής είναι ένας εξαιρετικά δημιουργικός λύτης προβλημάτων με μια εγγενή ικανότητα να συγκρίνει και αντιπαραβάλλει έναν μεγάλο αριθμό ιδεών, προκειμένου να καθορίσει τις μακροχρόνιες συνέπειές τους. Συχνά πανίσχυροι στην επικοινωνία, έχουν την τάση να είναι εξαιρετικοί εμπυχωτές και ισχυροί ηγέτες. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής υποκινούν άλλους να επιτύχουν, βγάζοντας από τα άλλα μέλη της ομάδας το καλύτερο. Η ικανότητά τους να εξηγούν πράγματα καθαρά και με σαφήνεια τους καθιστά πειστικούς ομιλητές. Είναι πανίσχυροι διαπραγματευτές και μπορούν να πραγματοποιούν πολύ ακριβείς αξιολογήσεις των καταστάσεων.

Οι Σχεδιαστές στρατηγικής θεωρούνται από τα περισσότερα μέλη ως σπουδαίοι ηγέτες, ευφραδείς και αποφασιστικοί. Εμπνέουν σεβασμό από φυσικούς τους και την προσοχή των άλλων. Οι άνθρωποι τους ακολουθούν για το χάρισμα και τον ενθουσιασμό τους. Ενώ οι Σχεδιαστές στρατηγικής μπορεί ορισμένες φορές να φαίνονται κάπως επιθετικοί, η αμεροληψία τους και οι κοινωνικές δεξιότητές τους κρατούν τη ροή της επικοινωνίας.

Ο Σχεδιαστής στρατηγικής μπορεί να φαίνεται κυρίαρχος και ψυχρός, χάνοντας ορισμένες φορές την επαφή με τον κόσμο και εστιάζοντας στην εργασία. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής θέλουν πραγματικά και άλλους να εμπλέκονται στα έργα τους, όμως μπορεί να ξεχάσουν τι θέλουν οι άλλοι. Πρέπει να ακούνε περισσότερο και να αναλογίζονται τι μπορεί να χρειάζονται άλλοι γύρω τους. Οι Σχεδιαστές στρατηγικής εμφανίζονται ασυνεπείς ή επιπόλαιοι λόγω της συνήθειάς τους να κινούνται από μία ιδέα σε μία άλλη, όμως είναι αυτή ακριβώς η γρήγορη κίνηση που τους επιτρέπει να εξετάζουν τις στρατηγικές συνέπειες ενός δεδομένου σεναρίου.



TEAMS Στυλ
Εργασία εντός μιας ομάδας

Καλά δομημένες ομάδες παράγουν αποτελέσματα και έχουν μια ροή ενέργειας και ιδέες που είναι εύκολα ορατές.

Προκειμένου μια ομάδα να έχει ζωή και για να ολοκληρώνονται με επιτυχία οι εργασίες, η σωστή τοποθέτηση των μελών της ομάδας είναι κρίσιμη.



Εισαγωγή στην αναφορά του στυλ αξιών

Το στυλ αξιών σας αποτελεί ένα μέτρο των ιδανικών και των κρυφών κινήτρων σας. Το προφίλ αξιών εξετάζει τα υποκείμενα και κρυφά κίνητρα που επηρεάζουν τη συμπεριφορά. Ενώ το στυλ προσωπικότητας (DISC) είναι ευδιάκριτο και μπορούν με λίγη προσπάθεια να επιλυθούν προβλήματα προσωπικότητας, τα στυλ αξιών δεν είναι τόσο ευδιάκριτα, ούτε επιλύονται εύκολα. Οι αξίες είναι κρυφές και βαθιά ριζωμένες στο υποσυνείδητό μας. Το προφίλ αξιών αξιολογεί την ανάγκη ενός ατόμου να διαθέτει τέσσερις βασικές αξίες στη ζωή του. Όλοι οι άνθρωποι μοιράζονται αυτά τα τέσσερα στυλ αξιών σε διαφορετικό βαθμό έντασης.

- **L = Αφοσίωση**
- **E = Equivalence**
- **P = Personal Freedom**
- **J = Δικαιοσύνη**

Γνώση πάνω στα στυλ αξιών μπορεί να βοηθήσει τα άτομα να αποκτήσουν μεγαλύτερη ανοχή σχετικά με ατομικές διαφορές, ώστε να μειωθούν οι συγκρούσεις και να αυξηθεί η κατανόηση. Στον χώρο εργασίας, προβλήματα μακροχρόνιας διατήρησης μπορούν να επηρεαστούν όταν συγκεκριμένες απαιτήσεις αξιών εργασίας συσχετίζονται με τις προσωπικές αξίες ενός αιτούντα. Οι διευθυντές προσλήψεων έχουν αποκτήσει γνώσεις πάνω στα στυλ αξιών ενός υποψηφίου που είναι σημαντικές για αποφάσεις πρόσληψης.

Επισκόπηση στυλ αξίας

Αφοσίωση

- Παραδόσεις
- Σχέσεις
- Εξυπηρέτηση άλλων
- Υπεύθυνη διαβίωση

Ισότητα

- Σεβασμός
- Ανοχή
- Ανεξαρτησία
- Δικαιοσύνη για όλους

Ατομική ελευθερία

- Ευκαιρία
- Αυτοεκπλήρωση
- Αμφισβήτηση κανόνων
- Προσωπική δημιουργικότητα

Δικαιοσύνη

- Ειλικρίνεια
- Αίσθημα δικαίου
- Κοινοί στόχοι
- Win-Win Situations



Αυτό το γράφημα βοηθά να τεθούν τα τέσσερα στυλ αξιών στη σωστή βάση.

	Αφοσίωση	Ισότητα	Ατομική ελευθερία	Δικαιοσύνη
Εστίαση	Παραδόσεις	Αυτο-έκφραση	Αυτοεκπλήρωση	Εσωτερική ειλικρίνεια
Στάση	Αναγνωρίζει την εξουσία	Φιλικές σχέσεις	Προσωπικοί στόχοι και φιλοδοξίες	Κοινό όφελος
Στόχος	Υπεύθυνη διαβίωση	Εαυτός ισχυρισμός & ευτυχία	εαυτός ικανοποίηση	Αποδοχή στην ομάδα
Φόβος	Έλλειψη πίστης απέναντι σε πιστεύω/ανθρώπους	Εσωτερική σύγκρουση/ανισότητα	Απώλεια ατομικής ευεξίας	Έλλειψη προσωπικής αρμονίας
Work Style	Σημαντική εμπλοκή	ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ αποδεκτος	Αυτο-έκφραση ατομικότητας	Προσωπική επένδυση

Πιθανοί περιορισμοί κάθε στυλ

Αφοσίωση

- Όσο υψηλότερη η αξία Αφοσίωσης, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να «κλειδώσετε» σε έναν συγκεκριμένο τρόπο σκέψης.

Ισότητα

- Όσο υψηλότερη η τιμή Ισότητας, τόσο μεγαλώνει η πιθανότητα να είναι αδύνατη η παρακολούθηση των καθημερινών σας υποχρεώσεων.

Ατομική ελευθερία

- Όσο υψηλότερη η αξία Ατομικής ελευθερίας, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα ανάπτυξης καταστάσεων με νικητές και χαμένους.

Δικαιοσύνη

- Όσο υψηλότερη η αξία Δικαιοσύνης, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να υπερεκτιμηθούν οι προσωπικές ενέργειες και πόροι.



Ένα παγόβουνο αποτελεί μια καλή αναλογία για να περιγραφούν τα στυλ αξιών και πώς επηρεάζουν το στυλ προσωπικότητας. Η προσωπικότητα και η συμπεριφορά είναι τα τμήματα του παγόβουνου που μπορούμε να παρατηρήσουμε, ενώ οι αξίες είναι κρυμμένες κάτω από την επιφάνεια, αποτελούν τη βάση για τις αποφάσεις μας και καθοδηγούν τις ενέργειές μας.

Χαρακτηριστικά εσωτερικών κινήτρων

Τα κρυφά κίνητρα του/της Sample

Υψηλό στυλ: Ατομική ελευθερία

Τα χαρακτηριστικά των ατόμων με στυλ αξιών υψηλής Ατομικής ελευθερίας είναι:

- Αμφισβήτηση των υφιστάμενων συστημάτων, κανόνων, προτύπων και διαδικασιών προκειμένου να αυξηθούν τα όρια ατομικής ελευθερίας.
- Αναζήτηση αυτοσυντήρησης και ικανοποίησης μέσα από την επίτευξη προσωπικών στόχων.
- Αποφυγή της απώλειας ατομικής ευεξίας.
- Έκφραση ενέργειας μέσα από τη δημιουργικότητα, αδοκίμαστες και μη συμβατικές ιδέες.
- **Εστίαση:** Αυτο-εκπλήρωση
- **Στάση:** Αναζητά προσωπικούς στόχους και επιδιώξεις
- **Στόχος:** Αυτο-ικανοποίηση
- **Φόβος:** Απώλεια ατομικής ευεξίας
- **Στυλ εργασίας:** Αυτο-έκφραση ατομικότητας

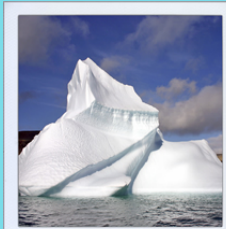
Όσο περισσότερη ενέργεια διοχετεύεται προς την Ατομική ελευθερία, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα ανάπτυξης καταστάσεων όπου υπάρχουν νικητές και χαμένοι.

Ένα άτομο με ένα στυλ αξιών Ατομική ελευθερία είναι πιθανό να πει:

- «Αναλαμβάνω δράση προκειμένου να είμαι συναισθηματικά και ψυχολογικά ασφαλής.»
- «Απολαμβάνω να έχω αρκετό έλεγχο των καταστάσεων όταν ενεργώ με τον δικό μου τρόπο.»
- «Οι άλλοι μπορεί να πουν ότι είμαι αντικομφορμιστής.»
- «Προτιμώ να επιδεικνύω το δικό μου στυλ αντί να ακολουθώ τη μόδα και τάσεις.»
- «Δεν μου αρέσει να αμφισβητώ πράγματα που έρχονται σε αντίθεση με τις απόψεις μου.»
- «Έχω την τάση να εστιάζω στην αναζήτηση διαφόρων εμπειριών ζωής.»

Ένα άτομο με ένα στυλ αξιών Ατομικής ελευθερίας είναι πιθανό να έχει έναν προσωπικό στόχο αυτοσυντήρησης και προσωπικής άνεσης που επιτυγχάνονται φροντίζοντας πρώτα το προσωπικό συμφέρον. Ορισμένες φορές εμπλέκονται σε καταστάσεις με νικητές και χαμένους ή ακόμα και σε καταστάσεις μόνο με χαμένους. Με ένα στυλ υψηλών αξιών Ατομικής ελευθερίας, μπορεί κανείς να γίνει πιο αποδοτικός αναπτύσσοντας ΑΝΟΧΗ ΓΙΑ ΑΛΛΟΥΣ και ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΣΕ ΚΟΙΝΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ. Μπορούν να το πετύχουν αυτό κάνοντας στον εαυτό τους τις εξής ερωτήσεις:

- «Τι μπορώ να προτείνω που θα βελτιώσει τα πράγματα για εμένα χωρίς να τα κάνω χειρότερα για τους άλλους;»
- «Πώς ταιριάζουν οι στόχοι μου στην αποστολή ή στο έργο;»



Στυλ αξιών
Εσωτερικά κίνητρα

Ένα παγόβουνο αποτελεί μια καλή αναλογία για να περιγραφούν τα στυλ αξιών και πώς επηρεάζουν το στυλ προσωπικότητας. Η προσωπικότητα και η συμπεριφορά είναι τα τμήματα του παγόβουνου που μπορούμε να παρατηρήσουμε, ενώ οι αξίες είναι κρυμμένες κάτω από την επιφάνεια, αποτελούν τη βάση για τις αποφάσεις μας και καθοδηγούν τις ενέργειές μας.

Δεύτερο υψηλότερο στυλ: Ισότητα

Τα χαρακτηριστικά των ατόμων με στιλ αξιών υψηλής Ισότητας είναι:

- Εστίαση στον σεβασμό της ατομικότητας των άλλων, καθώς και στου ίδιου.
- Σεβασμός στα ξεχωριστά πιστεύω.
- Αναζήτηση για προσωπική ολοκλήρωση και δημιουργία ευκαιριών για ουσιαστική επικοινωνία με άλλους.
- Αποφυγή εσωτερικών συγκρούσεων.
- Επέκταση των κανόνων και προσδοκιών εντός ασφαλών ορίων προς αναζήτηση προσωπικής ικανοποίησης.
- **Εστίαση:** Αυτο-έκφραση
- **Στάση:** Αναζητά φιλικές σχέσεις με την ελευθερία να είναι ο εαυτός του
- **Στόχος:** Αυτοπεποίθηση και ευτυχία
- **Φόβος:** Εσωτερική σύγκρουση, ανισότητα
- **Στυλ εργασίας:** Κοινωνικά αποδεκτή ατομικότητα

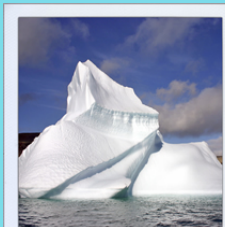
Όσο περισσότερη ενέργεια διοχετεύετε προς την Ισότητα, τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να παραμελήσετε καθημερινές υποχρεώσεις.

Ένα άτομο με ένα στιλ αξιών Ισότητας είναι πιθανό να πει:

- «Είμαι προετοιμασμένος να ξεπεράσω εμπόδια προκειμένου να λάβω προσωπική ικανοποίηση και ολοκλήρωση.»
- «Είναι πολύ σημαντικό για εμένα να σέβομαι τα αισθήματα και τις απόψεις άλλων.»
- «Δεν μου αρέσουν οι κανόνες και οι κανονισμοί που έρχονται σε σύγκρουση με τα προσωπικά μου αισθήματα ή ότι φαίνονται άδικο.»
- «Αναζητώ θετικά πρότυπα.»
- «Είμαι ανοιχτός σε νέες προκλήσεις και μεθόδους, εφόσον δεν με περιορίζουν.»
- «Αναζητώ μια ισορροπία ανάμεσα στη συμμόρφωση και στην ελευθερία.»

Ένα άτομο με στιλ αξιών Ισότητας είναι πιθανό να έχει έναν προσωπικό στόχο για την επίτευξη αυξημένης ευτυχίας με το να του επιτρέπεται να εκφράζει την άποψή του και να διεκδικεί το δικαίωμά του στην εύρεση ολοκλήρωσης μέσα από τους στόχους ζωής. Ορισμένες φορές μπορεί να χάσουν επαφή με τις καθημερινές υποχρεώσεις που πρέπει να εκπληρώνονται. Άλλοι μπορεί να τους αντιλαμβάνονται ως μη αφοσιωμένους ή ότι υποκύπτουν υπό πίεση. Με ένα στιλ υψηλών αξιών Ισότητας, μπορεί κανείς να γίνει πιο αποτελεσματικός αναπτύσσοντας **ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΤΗΤΑ** και **ΟΡΙΣΜΟ ΡΕΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΧΩΝ**. Μπορούν να το κάνουν αυτό κάνοντας στον εαυτό τους τις εξής ερωτήσεις:

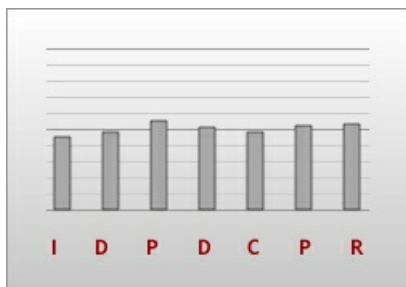
- «Τι ιδέες μπορώ να προτείνω;» «Τι θα σκεφτούν οι άλλοι;»
- «Με ποιον τρόπο μπορώ να συμμετέχω ο οποίος θα βελτιώσει τα πράγματα ακόμα περισσότερο για όλους;»



Στυλ αξιών
Εσωτερικά κίνητρα

Ένα παγόβουνο αποτελεί μια καλή αναλογία για να περιγραφούν τα στιλ αξιών και πώς επηρεάζουν το στιλ προσωπικότητας. Η προσωπικότητα και η συμπεριφορά είναι τα τμήματα του παγόβουνου που μπορούμε να παρατηρήσουμε, ενώ οι αξίες είναι κρυμμένες κάτω από την επιφάνεια, αποτελούν τη βάση για τις αποφάσεις μας και καθοδηγούν τις ενέργειές μας.

τα δυνατά σημεία σας στην ηγεσία

**ΑΣΚΕΪ ΕΠΙΡΡΟΉ -**

Καλό - Το να ηγείστε και να επηρεάζετε άλλους είναι κάτι που για άλλους είναι ευκολότερο, όμως είστε πρόθυμοι και μπορείτε να αναλάβετε αυτόν τον ρόλο όταν δεν προσφέρεται κανείς άλλος. Έχετε μια ισορροπία μεταξύ του να ακολουθείτε και να ηγείστε, και είστε άνετοι σε οποιονδήποτε ρόλο.

ΔΙΕΎΘΥΝΣΗ -

Καλό - Πιθανώς να τοποθετείτε τους ανθρώπους πάνω από τις εργασίες, όμως όταν αρχίζετε να μένετε πίσω, ξεκινάτε και φροντίζετε τις τρέχουσες εργασίες. Μπορείτε να περιμένετε μέχρι την τελευταία στιγμή, όμως συνήθως ανεβάζετε ρυθμό και ικανοποιείτε προθεσμίες που είναι απαραίτητες για επιτυχία.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΤΕΣ -

Άνω του μετρίου - Πρακτικός με ικανότητα να φέρνετε αποτελέσματα, εμπνέετε άλλους ώστε να είναι εξίσου ευσυνειδητοί με εσάς. Είστε ο τύπος του ανθρώπου πάνω στον οποίο άλλοι βασίζονται για το καλό της ομάδας χάρη στο εργασιακό ήθος σας και την ικανότητα να ολοκληρώνετε. Ενίοτε, μπορεί να δυσκολεύεστε με τις αναθέσεις εργασιών, μπορείτε όμως να το κάνετε όταν πρέπει. Άλλοι σας βλέπουν ως πιστό και ανιδιοτελή, έναν πραγματικό ομαδικό παίχτη.

ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ -

Άνω του μετρίου - Έχετε μια ικανότητα να κοιτάτε λογικά μια κατάσταση και να αλλάζετε τη διάταξη των πραγμάτων για μια πιο αποτελεσματική προσέγγιση. Προσέχετε ακόμα και τις μικρότερες λεπτομέρειες και βάζετε τις τελικές πινελιές στα έργα. Το περιβάλλον σας είναι τακτικό και αποδοτικό και εκτιμάτε όταν άλλοι κάνουν το ίδιο.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ -

Καλό - Είστε πιο άνετοι στο να κινηστείτε μπροστά σε τομείς όπου έχετε εμπειρία και αποδεδειγμένα αποτελέσματα. Ορισμένες φορές προτιμάτε να επιβραδύνετε τον ρυθμό σας λίγο ώστε ένα έργο να ολοκληρωθεί πριν ξεκινήσει ένα άλλο.

ΕΠΙΜΟΝΉ -

Άνω του μετρίου - Στους άλλους αρέσει να συνεργάζονται μαζί σας καθώς συνήθως κάνετε περισσότερα από όσα σας αναλογούν και αυτό βελτιώνει την εικόνα όλης της ομάδας. Θα έχετε μια πρακτική προσέγγιση και θα αφήνετε τους άλλους να βλέπουν ξεκάθαρα ότι είστε ομαδικός παίχτης.

ΣΧΈΣΕΙΣ -

Άνω του μετρίου - Εκτιμάτε σχέσεις και γνωρίζετε τι χρειάζεται για να τις φροντίσετε. Κάνετε ό,τι μπορείτε για να κάνετε τα νέα μέλη της ομάδας να αισθάνονται ευπρόσδεκτα και θέλετε να εμπλέκεστε.

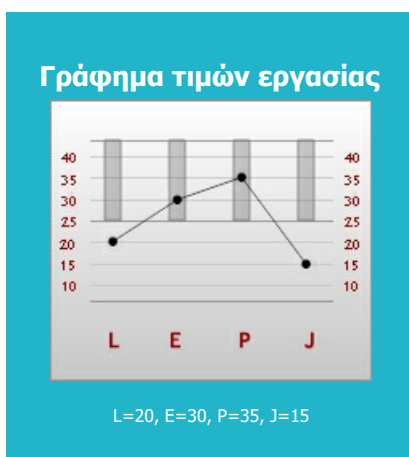
Η ανάπτυξη εξαιρετικών δεξιοτήτων επικοινωνίας είναι απολύτως απαραίτητη για την αποτελεσματική ηγεσία. Ο ηγέτης πρέπει να μπορεί να μοιράζεται τη γνώση και τις ιδέες του, και να μεταδίδει μια αίσθηση αναγκαιότητας και ενθουσιασμού στους άλλους. Εάν ένας ηγέτης δεν μπορεί να περάσει ένα μήνυμα με σαφήνεια και να παρέχει κίνητρα σε άλλους για να ενεργήσουν πάνω σε αυτό, τότε η ύπαρξη ενός μηνύματος δεν έχει σημασία.

- Gilbert Amelio

Δεδομένα βαθμολογίας

σελίδα γραφήματος

Γραφήματα στυλ προσωπικότητας



Κάθε ένα από τα τρία γραφήματα αποκαλύπτει ένα διαφορετικό στιγμιότυπο συμπεριφοράς, ανάλογα με τις συνθήκες του περιβάλλοντος. Μέσα σε ένα δεδομένο περιβάλλον, το Γράφημα 1 αποκαλύπτει τον "Δημόσιο Εαυτό". Το γράφημα 2 εμφανίζει τον "Ιδιωτικό εαυτό" και το γράφημα 3 απεικονίζει τον "Αντιληπτό Εαυτό."

Αυτά τα τρία γραφήματα ή στιγμιότυπα ορίζονται λεπτομερώς παρακάτω.

Γράφημα 1 -

Μάσκα, Δημόσιος Εαυτός

Αναμενόμενη συμπεριφορά από άλλους

Ο καθένας ενεργεί σύμφωνα με τον τρόπο που πιστεύουν ότι άλλοι περιμένουν να ενεργήσουν. Αυτή η συμπεριφορά είναι ο δημόσιος εαυτός, το άτομο προβάλλεται σε άλλους. Μερικές φορές, δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ του αληθινού ατόμου και του δημόσιου εαυτού του. Ωστόσο, ο δημόσιος εαυτός μπορεί να είναι πολύ διαφορετικός από το «πραγματικό» άτομο. είναι μια μάσκα. Το γράφημα 1 δημιουργείται από τις επιλογές "Οι περισσότερες" στο Σύστημα Προσωπικότητας και έχει τη μεγαλύτερη δυνατότητα αλλαγής

Γράφημα 2 -

Πυρήνας, ιδιωτικός εαυτός

Ενστικτώδης απόκριση στην πίεση

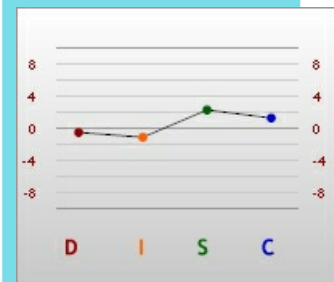
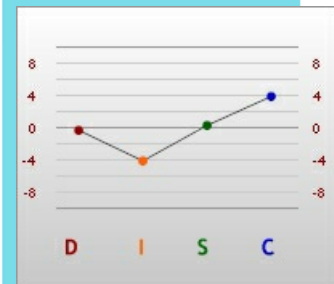
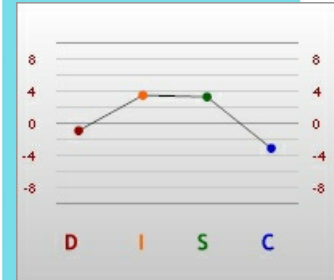
Η εμπειρία έχει διδάξει σε όλους διάφορους τρόπους αντίδρασης. Πρόκειται για συμπεριφορές που κάθε άτομο αποδέχεται για το ίδιο. Υπό πίεση ή σε συνθήκες έντασης, αυτές οι συμπεριφορές που έχουν γίνονται εμφανείς. Αυτό είναι το γράφημα με τη μικρότερη πιθανότητα να αλλάξει επειδή αυτές είναι φυσικές και βαθιά ριζωμένες αντιδράσεις. Η συμπεριφορά ενός ατόμου υπό πίεση μπορεί να διαφέρει σημαντικά από τη συμπεριφορά του στο Γράφημα 1. Το Γράφημα 2 είναι αποτέλεσμα των επιλογών «Λιγότερο» του Συστήματος Προσωπικότητας και έχει τη μικρότερη δυνατότητα να αλλάξει.

Γράφημα 3 -

Καθρέφτης, αντιληπτός εαυτός

Μόνη εικόνα, αυτο ταυτότητα

Όλοι τον οραματίζονται με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Το γράφημα 3 εμφανίζει την ψυχική εικόνα που έχει κάποιος για τον εαυτό του, την εικόνα του εαυτού ή την ταυτότητά του. Το γράφημα 3 συνδυάζει τις μαθημένες απαντήσεις από το παρελθόν με την τρέχουσα αναμενόμενη συμπεριφορά από το περιβάλλον. Μπορεί να συμβεί αλλαγή στην αντίληψη κάποιου, αλλά συνήθως είναι σταδιακή και βασίζεται στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις του περιβάλλοντος. Το γράφημα 3 δημιουργείται από τη διαφορά μεταξύ του γραφήματος 1 και του γραφήματος 2.



Συνεχίζεται

Διαφορετικά γραφήματα δείχνουν αλλαγή ή μετάβαση

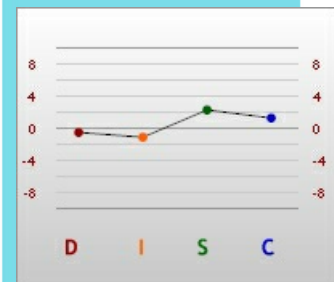
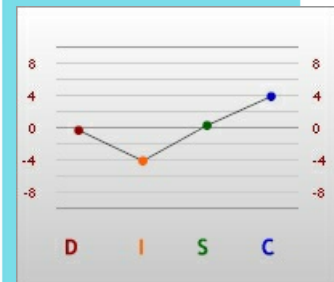
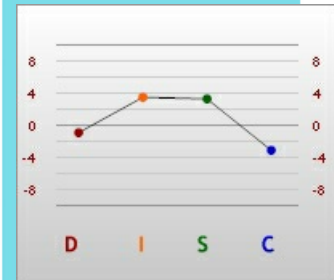
- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 2, οι απαιτήσεις του περιβάλλοντος επιβάλλουν συμπεριφορά που δεν είναι σύμφωνη με τον πυρήνα ή ενστικτώδη συμπεριφορά. Σε μια τέτοια κατάσταση, ένα άτομο που προσπαθεί να τροποποιήσει τη συμπεριφορά του για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του περιβάλλοντος πιθανότατα θα βιώσει άγχος.
- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 2, αλλά παρόμοιο με το γράφημα 3, το άτομο μπόρεσε να αλλάξει με επιτυχία τη συμπεριφορά του για να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις του περιβάλλοντος χωρίς να αλλάξει τον πυρήνα του. Αυτό το άτομο είναι πιθανώς αρκετά άνετο με τη συμπεριφορά που φαίνεται στο Γράφημα 3 (Αντιληπτός Εαυτός) και πιθανώς δεν αντιμετωπίζει άγχος.
- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 3, ένα άτομο μπορεί να βρίσκεται σε περίοδο ανάπτυξης (και κάποια ενόχληση) ενώ προσπαθεί να αλλάξει συμπεριφορά για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις ενός νέου περιβάλλοντος. Η συμπεριφορά ενός ατόμου μπορεί να κυμαίνεται κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου προσαρμογής.

Παρόμοια γραφήματα δείχνουν λίγες απαιτήσεις για αλλαγή

Ένα άτομο που αντιλαμβάνεται τις τρέχουσες απαιτήσεις του περιβάλλοντος (Γράφημα 1) ως όμοιες με το παρελθόν του (Γράφημα 2) δεν θα έχει ιδιαίτερη ανάγκη να αλλάξει την αυτοαντίληψή του (Γράφημα 3). Αυτό ενδέχεται να οφείλεται σε οποιονδήποτε από τους παρακάτω παράγοντες:

- Η συμπεριφορά που απαιτείται από το παρόν περιβάλλον είναι παρόμοια με τις απαιτήσεις στο παρελθόν.
- Αυτό το άτομο ελέγχει τι απαιτούν οι άλλοι από αυτόν.
- Η συμπεριφορά που απαιτείται από το παρόν περιβάλλον είναι διαφορετική από τις απαιτήσεις στο παρελθόν. Ωστόσο, αντί να αλλάξει συμπεριφορά, αυτό το άτομο επέλεξε να αυξήσει το στυλ. Για να επιτύχει την αύξηση, αυτό το άτομο τον περιβάλλει με άτομα με δωρεάν στυλ, δημιουργώντας έτσι μια ομάδα με συνδυασμένες δυνάμεις.

Το στυλ λέξεων-κλειδιών σας για Ειρηνοποιός SC(SC) και το περιεχόμενο αυτής της αναφοράς προέρχεται από Γράφημα 3.



Σχέδιο δράσης

Βελτίωση των διαπροσωπικών δεξιοτήτων σας

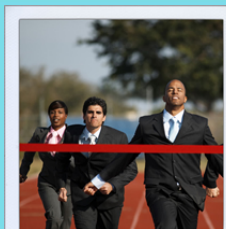
Το σχέδιο δράσης του/της Sample

Αυτό το φύλλο εργασίας είναι ένα εργαλείο για να επιτρέψει την αποτελεσματική επικοινωνία ανάμεσα σε εσάς και άλλους με τους οποίους αλληλεπιδράτε σε τακτική βάση. Ο στόχος είναι να σας βοηθήσει να μεγιστοποιήσετε τα δυνατά σημεία σας και να ελαχιστοποιήσετε τα αποτελέσματα πιθανών περιορισμών. Απευθύνεται σε γενικά χαρακτηριστικά και χαρακτηριστικά σχετικά με την εργασία, τα οποία είναι συνηθισμένα στο στυλ σας συνολικά και δεν προκύπτουν απευθείας από τα γραφήματά σας.

Αυτή η ενότητα σας δίνει την ευκαιρία να καθίσετε με έναν συνάδελφο, εργοδότη, φίλο, σύζυγο κ.λπ. και να αξιολογήσετε το στυλ της προσωπικότητάς σας, λαμβάνοντας σχόλια από κάποιον που σας γνωρίζει καλά. Παρόλο που κάτι τέτοιο θα σας ωφελήσει, δεν είναι υποχρεωτικό να υπάρχει κάποιος άλλος παρώντας κατά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας. Εάν επιλέξετε να λάβετε σχόλια από κάποιον άλλο, μπορείτε να εκτυπώσετε την αναφορά και να το κάνετε.

Οδηγίες:

Ικανός και σταθερός	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Ειρηνικός και διπλωματικός	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Χρειάζεται επιπλέον εσωτερικά κίνητρα	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Καλές διοικητικές ικανότητες	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		Δυσκολία έναρξης εργασιών	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Αποφεύγει διενέξεις/συγκρούσεις	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Ορισμένες φορές απρόσεκτος ή αναποτελεσματικός	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Καλός υπό πίεση	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Αποθαρρύνει τις ιδέες άλλων	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Εντοπίζει τον εύκολο δρόμο	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Συνεπής/εστιάζει στο χρονοδιάγραμμα	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Παραβλέπει τα συναισθήματα άλλων	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Ανησυχεί για τις ατέλειες τις δικές του και άλλων	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Επίμονος και διεξοδικός	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Διστακτικός στο να ξεκινήσει έργα	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Τακτικός και οργανωμένος	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Χρειάζεται υπερβολικά πολύ χρόνο για τον σχεδιασμό	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Προτιμά την ανάλυση από την εργασία	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Βλέπει τα προβλήματα/βρίσκει λύσεις	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Δημιουργικός και ευρηματικός	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		



Σχέδιο δράσης

Βελτίωση των διαπροσωπικών δεξιοτήτων σας

Ένας άνθρωπος αποτελεί προϊόν των σκέψεών του. Αυτό που σκέφτεται, αυτό θα γίνει.

- Μαχάτμα Γκάντι

Σχέδιο δράσης

Συνεχίζεται

1. Το πρώτο στοιχείο στο οποίο θα εστιάσω:

- Ημερομηνία αναθεώρησης;
- Συγκεκριμένες ενέργειες στις οποίες θα προχωρήσω σχετικά με αυτό το στοιχείο τις επόμενες 60 με 90 ημέρες;

- Συγκεκριμένα στοιχεία για να εξετάσετε

2. Το δεύτερο στοιχείο στο οποίο θα εστιάσω:

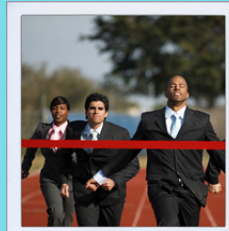
- Ημερομηνία αναθεώρησης;
- Συγκεκριμένες ενέργειες στις οποίες θα προχωρήσω σχετικά με αυτό το στοιχείο τις επόμενες 60 με 90 ημέρες;

- Συγκεκριμένα στοιχεία για να εξετάσετε

3. Το τρίτο στοιχείο στο οποίο θα εστιάσω:

- Ημερομηνία αναθεώρησης;
- Συγκεκριμένες ενέργειες στις οποίες θα προχωρήσω σχετικά με αυτό το στοιχείο τις επόμενες 60 με 90 ημέρες;

- Συγκεκριμένα στοιχεία για να εξετάσετε



Σχέδιο δράσης
Βελτίωση των διαπροσωπικών δεξιοτήτων σας

Διαμορφώνουμε την προσωπικότητά μας διαρκώς καθόλη τη διάρκεια της ζωής μας. Εάν γνωρίζουμε τον εαυτό μας τέλεια, θα πρέπει να πεθάνουμε.

- Αλμπέρ Καμύ