



Discovery[®]

Profil Indywidualny

Jan Kowalski

28 stycznia 2014

Rozdział Podstawowy
Zarządzanie
Skuteczna Sprzedaż
Rozwój Osobisty
Pytania Wspierające Rozwój

Dane Osobowe :

Jan Kowalski
krolewna.sniezka@sniegi.com

Telefon :

Data wypełnienia: 28 stycznia 2014

Data edycji: 29 sierpnia 2017

Spis treści

Wstęp	5
Wprowadzenie	6
Indywidualny styl funkcjonowania	6
Jan w kontaktach z innymi ludźmi	6
Sposób podejmowania decyzji	7
Silne i słabe strony	9
Mocne strony	9
Ewentualne słabe strony	10
Wartości wnoszone do zespołu	11
Skuteczna komunikacja	12
Bariery skutecznego porozumiewania się	13
Mniej świadome aspekty wizerunku	14
Typ antagonistyczny	15
Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju	17
Zarządzanie	18
Idealne otoczenie	18
Jan - metody zarządzania	19
Jan - metody motywacji	20
Preferowany styl zarządzania	21
Skuteczna Sprzedaż	22
Styl sprzedaży	23
Przygotowanie i nawiązanie kontaktu	24
Identyfikowanie potrzeb	25
Przedstawianie oferty	26
Pokonywanie obiekcji	27
Finalizowanie	28

Współpraca	29
Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży	30
Rozwój Osobisty	31
Rozwój osobisty: cele i wyzwania	32
Zarządzanie czasem	33
Kreatywność	34
Uczenie się	35
Style uczenia się	36
Pytania Wspierające Rozwój	37
Koło 72 Typów Insights Discovery®	38
Dynamika Energii Kolorystycznych Insights Discovery®	39

Wstęp

Dane Profilu Indywidualnego Insights powstały w oparciu o odpowiedzi, jakich Jan Kowalski udzieliła w Kwestionariuszu Preferencji Insights, wypełnionym 28 stycznia 2014.

Korzenie teorii osobowości sięgają V wieku p.n.e., kiedy to Hipokrates zdefiniował cztery odmienne energie, przejawiające się w różnorodności ludzkich temperamentów. System Insights opiera się na modelu osobowości stworzonym przez szwajcarskiego psychologa Carla Gustawa Junga. Model ten przedstawiony został w 1921 r. w pracy pt. „Typy psychologiczne” oraz rozwinięty w kolejnych dziełach. Dokonania Junga, dotyczące typów osobowości, ich odmiennych preferencji oraz możliwości wykorzystania tej wiedzy w różnych aspektach i sferach funkcjonowania, zostały zaadaptowane przez wielu badaczy jako podstawa zrozumienia osobowości ludzkiej i do dnia dzisiejszego są punktem wyjścia dla licznych badań i rozważań.

Profil Indywidualny Insights jest zbudowany w oparciu o typologię Junga i daje podstawę dla pełniejszego zrozumienia siebie jako osoby oraz dla własnego wszechstronnego rozwoju. Badania dowodzą, że lepsze zrozumienie siebie, swoich zarówno mocnych, jak i słabych stron, pozwala rozwinąć efektywne strategie w relacjach interpersonalnych oraz trafnie odpowiadać na wymogi środowiska zewnętrznego.

Niniejszy Profil jest unikalny. Powstał jako wynik starannej selekcji kilku tysięcy permutacji stwierdzeń, w oparciu o odpowiedzi udzielone w Kwestionariuszu Preferencji Insights. Możesz zmodyfikować lub nawet usunąć niektóre zawarte w nim stwierdzenia – jednakże wcześniej upewnij się, zasięgając opinii kolegów, że nie stanowią one nieznanych Ci aspektów Twojego wizerunku.

Staraj się w pełni i aktywnie wykorzystać znajdujące się w Profilu informacje. Postaraj się zidentyfikować kluczowe dla siebie obszary rozwoju i działania, podziel się nimi ze współpracownikami – ich opinie i reakcje mogą okazać się niezwykle istotne ze względu na Twój osobisty i interpersonalny rozwój.

Wprowadzenie

Poniższe stwierdzenia umożliwiają zrozumienie indywidualnego stylu funkcjonowania zawodowego, jaki prezentujesz. Wykorzystaj ten podrozdział, aby pełniej zrozumieć swoje podejście do pełnionych funkcji, relacji interpersonalnych oraz podejmowania decyzji.

Indywidualny styl funkcjonowania

Jan ma analityczny umysł, kieruje się zasadami i koncentruje się raczej na działaniu i celach aniżeli na potrzebach i odczuciach innych osób. W sprawach zawodowych jest zwykle rzeczową realistką. Jan ma w sobie coś w rodzaju wewnętrznego krytyka, który poddaje ocenie jej myśli i czyny. Pamięta o swoich pozytywnych doświadczeniach, często do nich wraca i buduje, opierając się na nich. Próbuje wykorzystywać zasady logiki, aby nadać sensowny kształt nieustannie powstającym w jej umyśle pomysłom.

Czasami jej pomysły mogą być niewykorzystane, jeżeli ktoś inny ich nie zrealizuje. Największe zadowolenie czerpie z pracy, która w praktyczny sposób służy innym i organizacji. Praca nad teoretycznymi, złożonymi i globalnymi zagadnieniami jest dla niej źródłem satysfakcji; jest strategiczną myślicielką, która jasno dostrzega mocne i słabe strony większości sytuacji. Dobra materialne mogą interesować ją jedynie ze względu na niezależność, którą zapewniają oraz możliwość wszechstronnego rozwoju. Myśli w sposób obiektywny oraz skupia się na swoich wewnętrznych przemyśleniach, postrzegając świat przez pryzmat konkretnych faktów.

W odniesieniu zarówno do siebie, jak i innych, uznaje zabawę, relaks i spędzanie wolnego czasu za zajęcia wymagające zaplanowania i nadania im odpowiednich priorytetów. Może wydawać się bardziej tolerancyjna wobec osób, które wolą działać w sposób umiarkowany, spokojny i kontrolowany. Jan czerpie ogromną przyjemność z udoskonalania istniejących technik - dąży do maksymalizacji efektywności i minimalizacji kosztów. Jan to osoba prostolinijna, szczerą i pragmatyczną, która woli naprawdę pracować, aniżeli tylko mówić, że coś robi. Dobrze wykonuje zadania praktyczne, których efekty można zmierzyć; łatwo jej wówczas nimi administrować oraz osiągać dobre rezultaty.

W kryzysowych sytuacjach w pracy, przyjmuje silnie kontrolowaną, powściągliwą postawę. Ceni sobie każdą dodatkową chwilę, którą może poświęcić na doskonalenie się w kwestiach technicznych. Na pozór spokojna, pełna dystansu i bezstronna, nieustannie analizuje w myślach problemy i sytuacje. Jan jest postrzegana jako osoba niezależna i samowystarczalna. Jej silną stroną jest umiejętność niezależnej, samodzielnej pracy; jest dobra w zadaniach praktycznych, interesuje się zasadami i mechanizmami działania.

Zwykle nie ufa obcym, dba o swoją rodzinę, reputację i pracę. Wytrwała w dążeniach, potrafi przez długi czas poświęcać się realizacji jednego, długofalowego zadania, doskonaląc swój umysł. Jest wzorcowym naukowcem, który ceni wiedzę jako taką, dlatego niestrudzenie ją zdobywa. Czasami czuje się zmęczona nieustannym dążeniem do perfekcji we wszystkim, co robi. Jan myśli w sposób systematyczny i zorganizowany, ma wysoce rozwinięte zdolności analityczne. Podchodzi do ludzi i wydarzeń jak chłodna obserwatorka, która dąży do jak najbardziej wszechstronnego zrozumienia i obiektywnej prawdy.

Jan w kontaktach z innymi ludźmi

Jan woli poruszać się wśród faktów i informacji aniżeli ludzi i sytuacji; budując relacje interpersonalne, zachowuje ostrożność. Nieustanne skupienie na własnych myślach częściowo tłumaczy jej pozorny brak zainteresowania światem zewnętrznym. Czasami może mieć problemy z porozumiewaniem się z ludźmi, ponieważ oczekuje, że będą tak samo logiczni i analityczni jak ona. Gdyby postarała się częściej kierować swoją energią na zewnątrz, mogłaby w praktyce nauczyć się przedstawiać swoje pomysły tak, aby ludzie chętnie je akceptowali. Bywa sceptyczna i krytyczna wobec informacji nie potwierdzonych w sposób jednoznaczny i nie popartych namacalnymi dowodami, ponadto raczej niechętnie ufa ludziom, którzy nie przywiązują wagi do faktów i szczegółów, a kierują się wyłącznie wyobraźnią.

Może nie w pełni ufać hierarchii czy władzy i na ogół woli pozostać neutralną niż zaangażować się w sprawę, która może być przegrana. Kiedy wykorzystuje swoją wysoce rozwiniętą umiejętność krytycznej oceny w stosunku do otaczających ją ludzi, jej szczerość może zostać niesłusznie odebrana jako złośliwość. Wydaje się, że Jan nie przykładą wielkiej wagi do emocjonalnych i towarzyskich aspektów życia, niemniej poszukuje trwałych, zgodnych i stabilnych związków międzyludzkich. Zaabsorbowana analizowaniem czy rozwiązywaniem problemu, często bywa zamknięta w sobie, może być też cokolwiek nieśmiała. Zachowuje się w sposób oficjalny i chłodny, a także może mylnie zakładać, że inni chcą być traktowani w taki właśnie, nieco bezosobowy sposób.

Świetnie wychwytyje wszelkie słabe strony danego pomysłu, ale może zapomnieć docenić dobrze wykonaną pracę. Osoby towarzyskie i ekstrawertyczne może postrzegać jako zbyt głośne i powierzchowne. Jan będzie wypowiadać się otwarcie w kwestiach, które dobrze zna i dzięki którym może podzielić się dużym zasobem informacji. Częste unikanie spotkań towarzyskich może wywołać u niej poczucie winy, iż zaniedbuje towarzyskie obowiązki na rzecz zaspokojenia własnej potrzeby prywatności i odosobnienia. Ma tendencję do wycofywania się w sytuacjach szczególnie stresujących.

Sposób podejmowania decyzji

Jan myśli w wyjątkowo złożony sposób i raczej woli poruszać się w sferze koncepcji i pomysłów, niż kwestii „ludzkich”. To, co może uchodzić za jej instynktowne działanie, jest zwykle rezultatem długich obserwacji i przemyśleń, dzięki którym może być czujna i przygotowana na wszelkie prawdopodobne konsekwencje jej decyzji. Czasami jej cięte, krytyczne i nierzadko uporczywe pytania sprawiają, że inni czują się atakowani i przyjmują postawę obronną. Jan podejmuje decyzje dopiero po zebraniu wszystkich niezbędnych i pomocnych informacji. Jan z łatwością wychwytyje fundamentalne dla danej sprawy kwestie oraz podejmuje decyzje raczej w oparciu o logikę niż uczucia.

Ludzie, którzy koncentrują się mniej niż ona na wykonywanej pracy, mogą powodować jej zniecierpliwienie. Przekonują ją gwarancje, zapewnienia oraz przykłady prawdziwych zdarzeń i doświadczeń z przeszłości. Ponad wszystko koncentruje się na tym, co słuszne i właściwe, dlatego może dość wolno podejmować decyzje. Jej koncentracja na sprawach bieżących sprawia, że niczego nie uznaje za pewnik lub oczywistość – nawet informacji od ludzi, których szanuje. Postrzega życie jako intelektualne wyzwanie i zawsze musi wszystko dokładnie przemyśleć, zanim podejmie decyzję.

Jan większość swoich osiągnięć zawdzięcza determinacji i wytrwałości w dążeniu do spełniania lub przekraczania swoich wysokich standardów. Jej plany są dobrze przemyślane i raczej niezmiennie. Kiedy postanowi zrobić coś, co uznaje za słuszne, trudno jest ją odwieść od

realizacji tych zamierzeń lub zniechęć. Podejmuje decyzje w oparciu o wcześniejsze dogłębne, refleksyjne przemyślenia. Ma zdolność zauważania tego, co jest dla danej sprawy istotne oraz działa zgodnie z tymi spostrzeżeniami. Zwykle podejmuje decyzje spójne, praktyczne i adekwatne do sytuacji.

Notatki

Silne i słabe strony

Mocne strony

W tym podrozdziale zdefiniowane są kluczowe mocne strony, jakie posiadasz oraz jakie wnosisz do organizacji. Masz też zapewne wiele zdolności oraz umiejętności w innych obszarach. Jednakże wymienione poniżej stanowią prawdopodobnie najbardziej fundamentalne z tych, które możesz wnieść do swojej organizacji.

Jan - Twoje mocne strony:

- Jest skromna i nie narzuca się.
- Dąży do odkrycia i zrozumienia zasad leżących u podstaw każdego podejmowanego działania.
- Przywiązuje dużą wagę do szczegółów.
- W sytuacjach kryzysowych potrafi nad wszystkim zapanować.
- Wyznacza sobie wysokie standardy.
- Umiejętność dokonywania szczegółowych analiz.
- Dokładność.
- Niezależna.
- Stawia wysoko poprzeczkę, zarówno sobie, jak i innym.
- Staranna, sumienna i dokładna.

Notatki

Silne i słabe strony

Ewentualne słabe strony

Jung powiedział: „Mądrość polega na akceptacji faktu, że każda rzecz posiada swoje dwie strony”. Znanie jest też stwierdzenie, jakoby słabość była niczym innym, jak siłą wykorzystywaną w nadmiarze. Odpowiedzi, jakich udzieliłaś na pytania Kwestionariusza wskazują obszary Twoich prawdopodobnych słabości.

Jan - Twoje możliwe słabe strony:

- Przedstawia swoje poglądy zbyt wolno, dlatego może nie nadążyć za zmieniającą się sytuacją.
- Dość szybko zarzuca podjęte działanie oraz poddaje się, jeśli czuje się odizolowana.
- Jej perfekcjonizm może być postrzegany jako „szukanie dziury w całym”.
- Nie odczuwa potrzeby poznawania opinii innych ludzi, gdyż uznaje swoją wiedzę za zupełną i wystarczającą.
- Nie zawsze stara się zrozumieć abstrakcyjne teorie, dla których na początku trudno znaleźć praktyczne zastosowania.
- Bywa, że rani innych swoim krytycyzmem.
- Mniej efektywna w pracy, która wymaga sporej dozy wyobraźni i patrzenia w przyszłość.
- Może być nieelastyczna.
- Jej skromność czy nieśmiałość mogą utrudnić jej natychmiastowe reagowanie na zaistniałe sytuacje.
- Może brakować jej motywacji, jeśli zadania nie są dostatecznie złożone.

Notatki

Wartości wnoszone do zespołu

Każdy człowiek wnosi do swojego środowiska niepowtarzalne zdolności, atrybuty i oczekiwania. Pomyśl o wyjątkowych doświadczeniach i umiejętnościach, jakie możesz zaoferować swojej organizacji, podziel się nimi z pozostałymi członkami zespołu.

Jako członek zespołu, Jan :

- W pracy zapewnia rozwagę, analizę i precyzję.
 - Pomaga zachować spójność efektów pracy całej grupy.
 - Przedstawia ogromną ilość faktów, danych i wyliczeń.
 - Jest uważana za urodzoną organizatorkę.
 - Wnosi do zespołu matematyczną dokładność i precyzję.
 - Zapewnia odpowiednie przestrzeganie pewnych procedur.
 - Posiada wybitną umiejętność rozwiązywania problemów.
 - Dbą o to, aby decyzje były podejmowane w oparciu o logiczne przesłanki.
 - Pomaga grupie tak ułożyć plan działania, aby osiągać zamierzone cele.
 - Dbą o wysoką jakość wykonywanej pracy.
-

Notatki

Komunikowanie się

Skuteczna komunikacja

Komunikacja jest skuteczna jedynie wówczas, gdy przekaz nadawcy jest adekwatnie odebrany i zrozumiany przez odbiorcę. Dla każdego z nas niektóre strategie są bardziej efektywne, niż pozostałe. Niniejszy podrozdział, poświęcony temu, jakie preferencje w komunikacji posiadasz, przedstawia niektóre z kluczowych strategii prowadzących do jak najskuteczniejszego porozumiewania się z Tobą. Wskaż stwierdzenia najbardziej istotne i, jeśli chcesz, podziel się nimi z pozostałymi członkami zespołu.

Jan - komunikując się z nią:

- Zawsze przychodź na czas i dotrzymuj ustalonych terminów.
- Wyłumacz jasno i dokładnie dlaczego, jak i po co.
- Postępuj w sposób metodyczny i uporządkowany.
- Szanuj jej prywatność.
- Wykaż się cierpliwością, gdy staje się zbyt drobiazgowa.
- Daj jej czas na zastanowienie się nad odpowiedzią na twoje pytanie.
- Przedyskutuj i uzgodnij ostateczne terminy wykonania zadania.
- Upewnij się, że ona rozumie zasady.
- Staraj się mówić spokojnie.
- Pozwól jej wyjaśnić logikę, którą się kieruje.
- Upewnij się, że jest gotowa do dyskusji, zanim podejmiesz dalsze kroki.
- Dla jasności zapisuj istotne informacje.

Notatki

Komunikowanie się

Bariery skutecznego porozumiewania się

Niektóre strategie komunikacyjne bywają mniej skuteczne w odniesieniu do różnych osób. Takie mniej lub bardziej efektywne strategie posiadasz także i Ty. Poniżej wyszczególniono to, czego powinno unikać się w komunikacji z Tobą. Te informacje mogą posłużyć do rozwinięcia silnych, skutecznych i możliwych do zaakceptowania dla obu stron, strategii komunikacji.

Jan - komunikując się z nią w żadnym wypadku:

- Nie przychodź na spotkanie z nią bez przygotowania odpowiednich, precyzyjnych informacji i liczb.
- Nie oczekuj, że natychmiast nawiąże bliskie stosunki i przyjaźnie.
- Nie rób aluzji.
- Nie zachowuj się zarozumiale.
- Nie oczekuj natychmiastowych odpowiedzi.
- Nie ignoruj jej sugestii.
- Nie bagatelizuj szczegółów.
- Nie mów zbyt wiele i nie na temat.
- Nie wyrażaj się w sposób nielogiczny lub niejasny.
- Nie mów zbyt głośno, zbyt szybko lub zbyt emocjonalnie.
- Nie łam danego słowa, dotrzymuj obietnic.
- Nie mów zbyt szybko.

Notatki

Mniej świadome aspekty wizerunku

Nasze własne postrzeganie siebie może być odmienne od tego, jak widzą nas inni. To, kim jesteśmy ukazujemy światu poprzez naszą „personę” - czyli nasz zewnętrzny wizerunek - i nie zawsze zdajemy sobie przy tym sprawę, jak wpływają nasze mniej uświadamiane zachowania na innych. Te właśnie zachowania określane są jako „mniej świadomy wizerunek”. Wskaż najistotniejsze stwierdzenia, odnoszące się do tego, czego sobie nie uświadamiasz, oraz zweryfikuj ich autentyczność, pytając o zdanie przyjaciół i kolegów.

Pewne aspekty Twojego wizerunku, których nie jesteś w pełni świadoma:

Jan powinna być bardziej świadoma talentu, wysiłku oraz wkładu innych w funkcjonowanie czy sukces organizacji, jak również częściej chwalić efektywność ich działań. Potrafi dostrzegać potencjalne problemy, dlatego niektórzy postrzegają ją jako osobę nieco podejrzliwą i niechętnie angażującą się w nowe, niesprawdzone przedsięwzięcia. Gromadzi istotne, rzeczowe dane, aby upewnić się, że realizacja jej pomysłów jest możliwa. Powinna uprościć swoje często zbyt teoretyczne i skomplikowane rozumowanie tak, aby inni również mogli z tego skorzystać.

Powinna włożyć nieco wysiłku w doskonalenie jasności swoich wypowiedzi oraz przyjąć postawę bardziej zorientowaną na działanie. Jan ma raczej skrytą naturę, dlatego nie zadaje zbyt wielu pytań. Można ją zachęcić do podzielenia się swoimi spostrzeżeniami na temat nowych pomysłów, jeśli zwolni się nieco tempo interakcji. Dąży do perfekcji, dlatego nieustannie udoskonala i doszlifowuje swoje pomysły do tego stopnia, że mogą nigdy nie wejść w fazę realizacji. Prywatne zainteresowania zachowuje dla siebie i nie angażuje w nie współpracowników. Dąży do perfekcji i może z nadmierną wrażliwością reagować na krytyczne uwagi na temat jej pracy.

Może być postrzegana jako mało wrażliwa, obojętna i chłodna, jako ktoś dążący wiecznie do poprawności, przewidywalności, analiz, logiki i systematyczności. Kiedy wykorzystuje dar wnikliwej obserwacji, aby zwiększyć swoją wrażliwość oraz pogłębić zrozumienie otaczających ją ludzi, wtedy jej relacje z ludźmi stają się zdecydowanie bardziej intensywne oraz efektywne. Dzięki korzystaniu z sugestii i opinii innych mogłaby wcześniej rozpoznawać niepraktyczne pomysły i szybciej wprowadzać konieczne zmiany i ulepszenia. Ponieważ może być postrzegana jako osoba cokolwiek zimna i obojętna, powinna być bardziej świadoma własnych uczuć, jak również brać pod uwagę poglądy i uczucia innych. Wyrażanie wdzięczności za okazaną pomoc sprawia jej trudność, a nawet wywołuje zażenowanie.

Notatki

Typ antagonistyczny

Opis zawarty w tym rozdziale oparty jest na charakterystyce Twojego antagonistycznego typu Insights. Zapoznanie się z poniższymi informacjami może być pomocne w budowaniu strategii rozwoju osobistego oraz zwiększeniu skuteczności kontaktów interpersonalnych.

Rozpoznawanie Twojego typu antagonistycznego

Jan - typem antagonistycznym jest dla niej Inspirator, „Ekstrawertyczny Uczuciowy” typ według modelu Junga.

Inspiratorzy są otwarci i entuzjastyczni, lubią podejmować takie działania, które pozwalają im rozwijać i utrzymywać liczne kontakty z innymi. Rozgadani i umiejętnie zwracający na siebie uwagę, doskonale prezentują oraz promują własne idee i pomysły. Potrafią wzbudzać nimi w innych ludziach autentyczny zapał i entuzjazm. Posiadają szerokie grono znajomych i zwykle są zaangażowani w liczne, rozległe relacje towarzyskie.

Jan może być zdania, że Inspirator zwykle nietrafnie ocenia umiejętności zarówno własne jak i innych. Inspirator często zbyt szybko i pochopnie wyciąga korzystne z jego punktu widzenia wnioski, nie gromadząc jednakże uprzednio wszystkich niezbędnych informacji. Jego działania mogą przez to sprawiać wrażenie mało spójnych. Planowanie własnego czasu oraz sprawowanie kontroli nad terminowym przebiegiem zaplanowanych działań przychodzi Inspiratorowi z pewnym trudem. Posiada on dar umiejętnego, efektywnego przekonywania innych, przez co osoby mniej ekstrawertyczne oraz w mniejszym stopniu nastawione na osiągnięcia - jak na przykład Jan - mogą postrzegać go jako osobę usiłującą manipulować ludźmi. Jednakże nawet Inspirator odbiera niekiedy konflikt lub odrzucenie bardzo osobiście i z goryczą.

Inspirator może żyć w przekonaniu, jakoby był w naturalny sposób lepszy od większości ludzi, przez co Jan może odbierać go jako osobę nieco zarozumiałą. Inspirator zdecydowanie przedkłada komunikację słowną ponad pisemną oraz nie lubi i może unikać zadań wymagających wyjątkowego skupienia na szczegółach czy czysto papierkowej pracy. Ze względu na niezwykłą łatwość wysławiania się oraz „kwiecisty” styl wypowiedzi, Jan uważa go za osobę nieco powierzchowną.

Notatki

Typ antagonistyczny

Komunikacja z Twoim antagonistą

W tym podrozdziale odnajdziesz sugestie co do strategii, które może wykorzystać, aby skutecznie komunikować się ze swoim typem antagonistycznym.

Jan Kowalski - jak wyjść naprzeciw oczekiwaniom Twojego antagonistycznego typu:

- Jeśli uważasz to za stosowne, połaskocz jej ego.
- Pytaj ją o jej opinie i nowe pomysły.
- Pamiętaj, że jest osobą bardzo towarzyską.
- Staraj się dotrzeć do meritum jej wypowiedzi.
- Regularnie stawiaj przed nią wyzwania oraz stwarzaj coraz to nowe możliwości.
- W uzasadnionych przypadkach chwal ją i odnoś się do niej z uznaniem.

Jan Kowalski - w kontaktach z Twoim antagonistycznym typem w żadnym wypadku:

- Nie zarzucaj jej szczegółowymi informacjami i papierkową robotą.
- Nie włączaj jej w długie, oficjalne i nudne spotkania.
- Nie próbuj zwalniać tempa swobodnej konwersacji.
- Nie ograniczaj jej możliwości nawiązywania kontaktów zawodowych.
- Nie trać zbyt dużo czasu na rozmowy o tym, „co by było gdyby...”.
- Nie krytykuj jej wesołego usposobienia i podejścia do życia.

Notatki

Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju

Insights nie służy do pomiaru zdolności, inteligencji czy poziomu wykształcenia. Niemniej poniżej możesz odnaleźć pewne sugestie co do możliwych kierunków własnego rozwoju i samodoskonalenia. Można tam znaleźć istotne obszary, którymi dotychczas nie poświęcano wystarczająco dużo czasu - teraz mogą one zostać włączone do planu rozwoju osobistego.

Jan może odnieść korzyści:

- Mówiąc czasami bez zastanowienia i przygotowania.
- Domagając się bardziej stanowczo zaspokajania swoich potrzeb.
- Znacznie częściej działając pod wpływem impulsu.
- Zakładając z góry, że ma zgodę na podjęcie działań i tym samym nie tracąc czasu na szukanie aprobaty.
- Poświęcając więcej czasu ćwiczeniom fizycznym oraz przebywając częściej na świeżym powietrzu.
- Wyrażając chęć wygłoszenia mowy podczas następnego oficjalnego spotkania.
- Unikając postrzegania ludzi wylewnych jako nieautentycznych i sztucznych.
- Doskonaląc umiejętność inicjowania rozmowy, szczególnie z osobami, których nie zna.
- Aktywnie poszukując nowych ludzi i doświadczeń.
- Przywiązując większą wagę do spontaniczności i zabawy.

Notatki

Zarządzanie

Idealne otoczenie

Ludzie są z reguły są znacznie bardziej efektywni, działając w środowisku adekwatnym do ich stylu i preferencji. Praca w nie odpowiadającym im środowisku może zatem nieść za sobą pewien dyskomfort. Poniższy podrozdział może pomóc zbliżyć atmosferę środowiska, w jakim obecnie pracujesz, do środowiska dla Ciebie idealnego; powinna też pomóc zidentyfikować możliwe czynniki frustracji i stresu.

Jan - jej idealne otoczenie to takie, w którym:

- Atmosfera jest oficjalna, ale nie napięta.
- Może wybierać osoby ze swojego bezpośredniego otoczenia, z którymi chciałaby się kontaktować.
- Zawsze jest czas na zebranie myśli.
- Pracownicy są traktowani jak osoby odpowiedzialne.
- Może pracować w otoczeniu ludzi takich jak ona sama.
- Istnieją precyzyjne metody i systemy.
- Panuje ogólny szacunek dla jej systematycznego i uporządkowanego podejścia do tematu.
- Ma dużo przestrzeni życiowej.
- Praca, którą wykonuje, jest dla niej intelektualnym wyzwaniem.
- Jest czas na zastanowienie się nad możliwymi konsekwencjami przyjętej strategii.

Notatki

Zarządzanie

Jan - metody zarządzania

Ten podrozdział zawiera niektóre z najważniejszych strategii kierowania, jakie preferujesz w odniesieniu do własnej osoby. Zaspokojenie niektórych z wymienionych tu potrzeb możesz zapewnić sobie sama, jednakże w przypadku innych konieczne jest określone działanie ze strony Twoich kolegów lub przełożonych. Przyjrzyj się tej liście i zidentyfikuj potrzeby obecnie najważniejsze. Wykorzystaj poniższe informacje do zbudowania osobistej strategii zarządzania własną osobą.

Jan potrzebuje:

- Czasu na sformułowanie odpowiedzi na zadane pytanie.
- Wystarczająco dużo czasu na rozważenie i analizę złożonych kwestii.
- Szacunku dla odrębności jej miejsca pracy.
- Informacji, że w danym przypadku nie trzeba wielokrotnie sprawdzać wyników.
- Zachęty do poszukiwania i przedstawiania sposobów na zwiększenie wydajności wykonywanej pracy.
- Własnej przestrzeni i stałej, ale umiarkowanej kontroli.
- Nagród za terminowe wykonywanie zadań.
- Aby przekonywano ją, używając logicznych argumentów, a nie emocji.
- Jak najszybciej przejść do fazy realizacji.
- Wsparcia przy wprowadzaniu w życie swoich pomysłów.

Notatki

Zarządzanie

Jan - metody motywacji

Często mówi się, że tak naprawdę nie można nikogo zmotywować - można jedynie zapewnić odpowiednie środowisko, sprzyjające automotywacji. Poniżej odnajdziesz pewne sugestie co do skutecznych dróg motywowania Ciebie.

Jan jest motywowana przez:

- Ograniczenie niespodziewanych zmian w jej harmonogramie prac.
 - Możliwość pracy samodzielnej i niezależnej.
 - Przekazywanie jej informacji w formie pisemnej, która umożliwia lepsze ich przyswojenie.
 - Uczestnictwo w projektach, których plan realizacji jest bardzo elastyczny.
 - Możliwość podejmowania ważnych decyzji w dogodnym dla niej czasie.
 - Zlecanie jej zadań, których celem jest znajdowanie bardziej efektywnych sposobów współpracy w grupie.
 - Udoskonalanie projektów, jakości i funkcjonalności.
 - Skromne lecz szczere wyrazy uznania dla jej spokoju i wytrwałości.
 - Wewnętrzną potrzebę i chęć robienia tego, co należy i jak należy.
 - Utwierdzanie w przekonaniu, że jej wkład jest bardzo znaczący.
-

Notatki

Preferowany styl zarządzania

Istnieje wiele odmiennych podejść do zarządzania, różnych pod względem ich zastosowań sytuacyjnych. Niniejszy podrozdział przedstawia, jakie podejście preferujesz, jaki jest Twój naturalny styl zarządzania. Zawiera też pewne wskazówki, koncentrując się zarówno na uzdolnieniach menedżerskich, jak i na możliwych przeszkodach czy trudnościach.

Kierując innymi Jan:

- Sprawia wrażenie osoby raczej zimnej i niedostępnej.
- Może sprawiać wrażenie niezdecydowanej, kiedy ma podjąć poważną decyzję.
- Deleguje tylko mało skomplikowane zadania, które nie stanowią wyzwania dla innych.
- Woli porządkować informacje i pomysły aniżeli analizować ludzi i ich problemy.
- Zanim nawiąże bliższe kontakty, robi wrażenie osoby zimnej i niedostępnej.
- Preferuje pracę z małymi grupami.
- Skrupulatnie nadzoruje przestrzeganie przyjętych procedur.
- Odczuwa radość, kiedy może rozwiązać zawiłe problemy oraz stawić czoła wyzwaniom.
- Umiejętnie planuje realizację zadań, nawet w przypadku bardzo skomplikowanych projektów.
- Stara się nadmiernie regulować procesy.

Notatki

Skuteczna Sprzedaż

Skuteczna sprzedaż musi spełniać trzy warunki:

Po pierwsze, handlowiec musi zrozumieć siebie oraz nauczyć się polegać na swoich mocnych stronach a także pracować nad obszarami potencjalnych słabych stron i co najważniejsze, wiedzieć jak może być postrzegany przez klientów.

Po drugie, handlowiec musi rozumieć innych, a w szczególności klientów, którzy różnią się od niego. Klienci często prezentują odmienne style, mają różne oczekiwania, potrzeby i motywację aniżeli handlowcy. Powinien on zrozumieć te różnice i odpowiednio zareagować.

Po trzecie, handlowiec musi potrafić dostosować swoje zachowanie do klienta, aby skuteczniej nawiązać z nim kontakt i móc na niego wpłynąć.

Profil został napisany tak, aby wspierać rozwój każdego z tych trzech obszarów.

Model zaprezentowany poniżej ilustruje koncepcję procesu sprzedaży według Insights a zarazem podrozdziały zawarte w Profilu Indywidualnym. Wykorzystaj swój Profil do rozwinięcia skuteczniejszych strategii budowania relacji z klientem, głębszego zrozumienia siebie oraz podniesienia skuteczności swojej sprzedaży.



Styl sprzedaży

Niniejszy podrozdział pomaga bliżej zapoznać się ze stylem sprzedaży, jaki prezentujesz. Wykorzystaj ten rozdział, aby lepiej zrozumieć swoje podejście do budowania relacji z klientem.

Styl sprzedaży

Jan lubi mieć pod kontrolą swoje projekty i być pewną faktów w nich zawartych. Na krótką metę osobiste relacje z klientami wydają się jej mniej ważne niż pełne zaspokojenie ich potrzeb. Jan raczej trzyma się z boku, nie biorąc aktywnego udziału w nowych procesach. Woli ostrożnie wprowadzać w życie nowe koncepcje. Może skorzystać ufając bardziej klientom, którzy są mniej precyzyjni i dokładni, a przedkładają wyobraźnię i oryginalność nad fakty.

Kiedy tylko jej początkowy dystans zostanie przełamany, wykazuje szczerą chęć, aby poznać klienta jako człowieka. Może czasami napotykać trudności w komunikowaniu się z irracjonalnymi klientami, ponieważ preferuje ludzi logicznych i analitycznych - takich jak ona sama. Często może być zaabsorbowana bieżącą analizą czy problemem i bywa nieśmiała wobec nowych klientów. Woli pracować na faktach i liczbach, nie angażując się w sprawy osobiste. Niechętnie nawiązuje szybkie, powierzchowne relacje z klientami. Klienci mogą uważać ją za osobę delikatną, ostrożną i zachowującą rezerwę.

Jan jest oddana wspieraniu klienta i w tej roli wymaga niewielkiego nadzoru. Może preferować kontakty raczej z logicznymi niż z emocjonalnymi klientami. Czasem może być uważana przez niektórych klientów za zbyt skupioną na szczegółach lub wewnętrznych procesach. Skromna i z rezerwą, Jan jest osobą ciepłą, która raczej nie okazuje emocji klientom, chyba że ich dobrze pozna i im zaufa. Jest efektywną, lecz nie autokratyczną liderką, zachęca innych do udziału w realizacji projektu.

Notatki

Przygotowanie i nawiązanie kontaktu

Sprzedaż rozpoczyna się na długo przed rozmową handlową i trwa nawet po jej zakończeniu. W niniejszym podrozdziale przedstawione są kluczowe kwestie, których powinnaś być świadoma, kiedy rozpoczynasz etap planowania i przygotowujesz się do pierwszego spotkania z klientem.

Jan - Twoje mocne strony na etapie przygotowania i nawiązaniu kontaktu:

- Myśli realistycznie i wyznacza jasne, możliwe do osiągnięcia cele.
- Zdaje sobie sprawę, jak ważny jest proces planowania działań.
- Jest systematyczna w poszukiwaniu nowych klientów.
- Ma dokładne i bieżące informacje na temat produktów i usług.
- Zdobywa dokładne rozeznanie, aby uniknąć potencjalnych pułapek.
- Ma zdyscyplinowane podejście do poszukiwania nowych klientów.



Notatki

Na etapie przygotowania i nawiązania kontaktu Jan powinna:

- Pamiętać, aby akcentować i podkreślać swoje zdolności towarzyskie.
- Odbierać telefony!
- Pracować nad swoją wszechstronnością.
- Zgłębić kreatywne metody zbierania informacji.
- Próbować przyjmować nowe, inne niż zwykle i trudne zadania.
- Odprężyć się i cieszyć się procesem poszukiwania nowych klientów.

Identyfikowanie potrzeb

Na tym etapie celem jest odkrycie rzeczywistych problemów i oczekiwań klienta. Niniejszy podrozdział opisuje Twoje mocne strony oraz zawiera wskazówki, jak możesz rozwijać umiejętności skutecznego identyfikowania potrzeb klienta.

Jan - Twoje mocne strony w procesie identyfikowania potrzeb:

- Trzyma się ustalonych i sprawdzonych procedur przy zbieraniu informacji.
- Naprawdę słucha rzeczywistych wątpliwości klienta.
- Zanim udzieli odpowiedzi, zwykle upewnia się, że dobrze zrozumiała pytanie klienta.
- Robi notatki sprawnie i skutecznie.
- Dobrze konstruuje swoje notatki.
- Potrafi porządkować informacje, czasem z wręcz wojskową precyzją.



Notatki

Identyfikując potrzeby Jan powinna:

- Uczyć się być bardziej wyrazistą i spontaniczną w kontaktach z klientem.
- Zapraszać współpracowników do uczestnictwa w stosownych spotkaniach.
- Częściej się uśmiechać.
- Być bardziej świadoma całokształtu sytuacji.
- Dostosować się do klientów kierujących się intuicją i opierać się własnej potrzebie bycia dokładną.
- Poświęcać mniej czasu na papierkową robotę, a więcej na bezpośredni kontakt z klientem.

Przedstawianie oferty

Po zidentyfikowaniu potrzeb klienta, etap składania oferty powinien wypełniać lukę pomiędzy potrzebami klienta a bieżącą sytuacją. Ten podrozdział przedstawia kilka kluczowych rad, dzięki którym możesz wypracować bardziej skuteczne sposoby przedstawiania oferty klientom.

Jan - Twoje mocne strony w procesie przedstawiania oferty:

- Proponuje bardzo efektywne sposoby rozwiązywania problemów.
- Przedstawia praktyczne rozwiązania, rozważywszy dostępne informacje.
- Formułuje realistyczne oczekiwania względem siebie i innych.
- Niezawodnie wywiązuje się z zobowiązań w ustalonym czasie.
- Dużą uwagę przywiązuje do precyzji we wszystkim, co mówi i robi.
- Kieruje się logiką i bierze pod uwagę wszystkie potrzebne informacje.



Notatki

Przedstawiając ofertę Jan powinna:

- Mieć odwagę wysuwać bardziej śmiałe propozycje.
- Być przygotowana na szybsze przystosowanie swoich działań do życzeń klienta.
- Ćwiczyć spontaniczne zachowanie!
- Zaplanować czas na zaangażowanie klienta w prezentację.
- Ciągłe podsumowywać obecne i przyszłe korzyści z przyjęcia propozycji.
- Być otwarta na potencjalne możliwości, nawet jeśli jest przygnieciona negatywnymi odczuciami.

Pokonywanie obiekcji

Jeśli relacje interpersonalne zostały zbudowane właściwie, obiekcje klienta powinny być niewielkie. Niemniej ten podrozdział zawiera strategie, które mogłabyś wykorzystać, aby jeszcze skuteczniej je przełamywać.

Jan - Twoje mocne strony na etapie pokonywania obiekcji klienta:

- Dobrze kontroluje swoje emocjonalne reakcje.
- Potrafi rozróżnić obiekcje prawdziwe i fałszywe.
- Wykorzystuje rozsądne rozwiązania, aby pokonać bariery.
- Jej spokojny i niespieszny sposób działania wzbudza zaufanie.
- Przedstawia rozwiązania w uporządkowany sposób.
- Stosuje dobrze sformułowane pytania sondujące.



Pokonując obiekcje klienta Jan powinna:

- Być z góry przygotowaną do odparcia najczęstszych zarzutów.
- Postrzegać obiekcje raczej jako sygnał gotowości do zakupu, niż jako odmowę.
- „Głośno myśleć”, jeśli klient preferuje ten styl.
- Kiedy to konieczne, być gotowa do udzielenia natychmiastowej odpowiedzi.
- Przyjmować bardziej przyjazne, partnerskie podejście do prowadzenia dyskusji.
- Unikać nadmiernej powagi.

Notatki

Finalizowanie

Nie konflikt, lecz skuteczne zamknięcie powinno wieńczyć proces sprzedaży. Kiedy klient ma zaufanie, jest pewien tego, co kupuje i widzi potrzebę takiego zakupu, można zaproponować mu podpisanie kontraktu. W tym podrozdziale przedstawiono Twoje mocne strony oraz sugestie, które możesz wykorzystać, aby rozwinąć efektywniejszy styl finalizowania sprzedaży.

Jan -Twoje mocne strony na etapie finalizacji:

- Potrafi podsumowywać korzyści w przejrzysty i zwięzły sposób.
- Zawsze dotrzymuje złożonych obietnic.
- Dobrze wyczuwa priorytety klienta.
- Jest analityczną i dokładną „zamykającą”.
- Ma realistyczne spojrzenie na możliwe do osiągnięcia rezultaty.
- Ma bardzo praktyczne podejście do realizacji postanowień umowy.



Notatki

Finalizując sprzedaż Jan powinna:

- Mniej polegać na tradycyjnych praktykach i być bardziej otwarta na nowe pomysły.
- Wypracować sobie wizerunek osoby mniej sztywnej i skrepowanej przez proces.
- Zrozumieć, że klienci często woleliby, żeby to ona przejęła inicjatywę.
- Dołożyć starań i przedstawiać swoją fachową wiedzę tak, aby klient nie poczuł się traktowany protekcjonalnie.
- Spodziewać się, że niespodzianki będą korzystne, a nie szkodliwe.
- Zdać sobie sprawę ze swojej tendencji do „dzielenia włosa na czworo”.

Współpraca

Naturalnym wymogiem pracy handlowca jest zbudowanie takiej relacji z klientem, która umożliwi kontynuowanie tej znajomości oraz wykonywanie usług serwisowych dla klienta już po zainicjowaniu sprzedaży. W tym podrozdziale znajduje się kilka sugestii, które możesz wykorzystać do wspierania, informowania i utrzymywania dalszych kontaktów z klientem.

Jan - Twoje mocne strony na etapie rozwijania współpracy:

- Monitoruje uzgodnienia dotyczące zakresu obsługi i gwarancji.
- Potrafi dopiąć wszystkie szczegóły na ostatni guzik.
- Zachęca innych do wyrażania krytycznych opinii, traktując to jako pomoc w swoim rozwoju osobistym.
- Uzyskuje od klientów szczegółowe informacje na temat postępu prac na każdym etapie.
- W większości sytuacji ma opracowane plany działania.
- Jest dokładna zarówno w planowaniu, jak i działaniu.



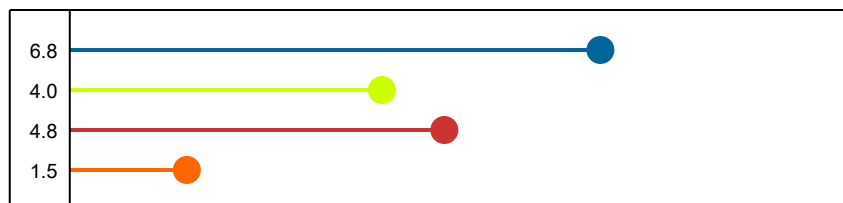
Notatki

Na etapie rozwijania współpracy Jan powinna:

- Pamiętać, że niektóre zadania wykonane perfekcyjnie, nie musiały być wcale wykonywane.
- Starać się rozluźnić atmosferę, kiedy sytuacja staje się napięta.
- Doceniać rolę wydarzeń towarzyskich w cementowaniu dobrej relacji z klientem.
- Poświęcać więcej czasu na bezpośredni kontakt z klientem.
- Zapraszać klientów do udziału w stosownych wydarzeniach towarzyskich.
- Starać się nie przejmować procedurami - skupić się na wynikach.

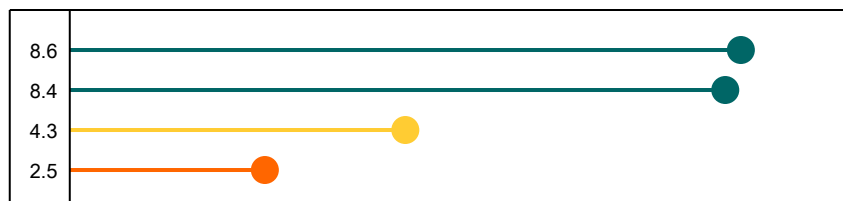
Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży

Przygotowanie i nawiązanie kontaktu



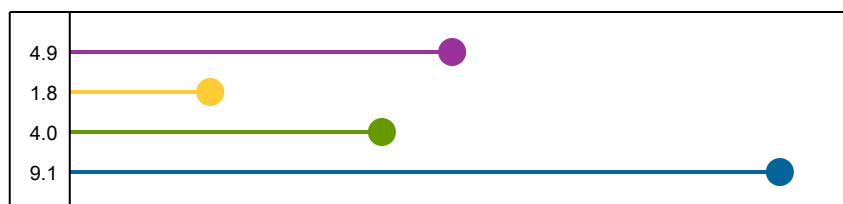
Zbieranie informacji
Budowanie zaufania
Wyznaczanie celów
Umawianie spotkań

Identyfikowanie potrzeb



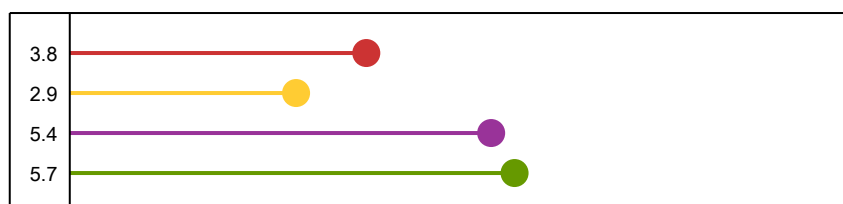
Aktywne słuchanie
Zadawanie pytań
Zachęcanie do współpracy
Kreowanie możliwości

Przedstawianie oferty



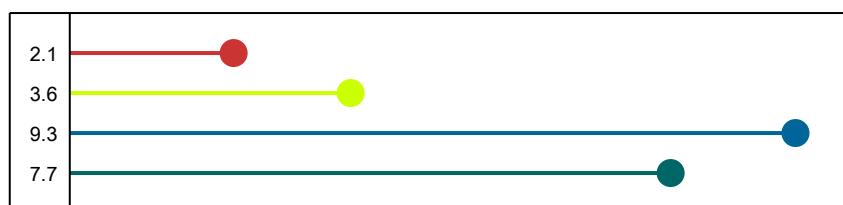
Precyzyjne i adekwatne przekazywanie informacji
Entuzjastyczna prezentacja
Okazywanie zrozumienia
Organizacja i dokładność

Pokonywanie obiekcji



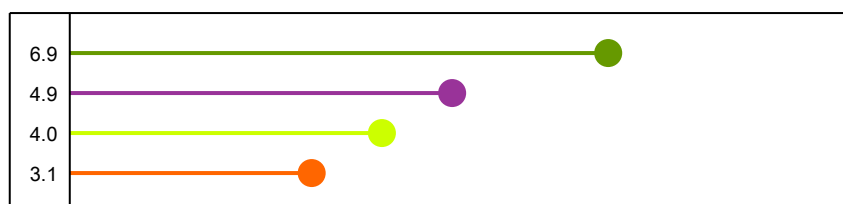
Bezpośrednie radzenie sobie z obiekcjami
Przekonywanie
Wyjaśnianie szczegółów
Wyjście naprzeciw obawom klienta

Finalizowanie



Zamykanie
Elastyczność
Minimalizowanie ryzyka
Dopasowanie do potrzeb

Współpraca



Podtrzymywanie kontaktu
Planowanie rozwoju współpracy
Utrzymywanie dobrych relacji
Rozwijanie współpracy

Rozwój Osobisty

Życie może być fascynującą podróżą, której celem jest lepsze poznanie siebie oraz rozwój osobisty.

Ten rozdział został napisany, aby przyjrzeć się kilku bardzo istotnym aspektom rozwoju indywidualnego człowieka. Stosowanie się do wskazówek zawartych na kolejnych stronach może prowadzić do ekscytujących zmian w życiu oraz może mieć ogromny wpływ na osiągnięcie sukcesu.

W tym rozdziale znajdują się części, które możesz wykorzystać przy wyznaczaniu swoich celów życiowych oraz w organizowaniu swojego czasu i życia w sposób ułatwiający ich osiągnięcie.

Rozdział oferuje także sugestie, jak umiejętnie wykorzystać swoją kreatywność oraz wydobyć drzemiący w głębszych zakamarkach osobowości potencjał, pozwalający pokonać wszelkie przeciwności.

Ponadto znajdziesz tutaj cenne sugestie, dzięki którym możesz zrozumieć i rozwinąć swój preferowany styl uczenia się.

Wskazówki zawarte w tym rozdziale mogą być wsparciem w rozwijającej podróży przez życie.

Cele i wyzwania

Posiadanie jasno określonego celu jest ważne w budowaniu silnych podstaw sukcesu w życiu. Ten podrozdział prezentuje kilka kwestii, których powinnaś być świadoma, kiedy wytyczasz swoje cele i określasz zamiary.

Rozwój osobisty: cele i wyzwania

Jan często mierzy sukces raczej w kategoriach zdobytych umiejętności zawodowych, niż towarzyskich. Może raczej kwestionować potrzebę ustalania celów. Jan doskonale potrafi nadać priorytet tym zadaniom, które mogą przyczynić się do osiągnięcia celów w ustalonym terminie.

Jest osobą twardo stąpającą po ziemi, którą rzadko pociągają sprawy dziwne, egzotyczne czy nieznane. Jan wyznacza sobie wysokie standardy i będzie ciężko pracowała, aby je osiągnąć i utrzymać. Wykazując wielką determinację, szczególnie dobrze radzi sobie z harmonogramami, zobowiązaniami i finalizacją projektów. Logika i bezstronność pomagają jej podejmować doskonale decyzje. Potrafi działać racjonalnie nawet pod presją. Wyznacza cele praktyczne i mierzalne, raczej w oparciu o realia bieżącej sytuacji niż przyszłe, bliżej nieokreślone możliwości.

Ponieważ jest chodzącą kopalnią faktów i liczb, można liczyć na to, że dostarczy dane wspierające jej działania. Jest systematyczna i polega na przyjętych praktykach oraz procedurach. Nie powinna automatycznie lekceważyć innowacyjnych metod, gdyż mogą się one okazać pożytecznymi ułatwieniami. Ze swoim realistycznym podejściem, Jan często potrafi znaleźć praktyczne rozwiązanie problemu. Jan ma systematyczne podejście do osiągania swoich celów w ściśle określonym czasie. Jan ma dobrą pamięć do szczegółów i najlepiej uczy się przez działanie - umiejętności te włącza do procesu planowania.

Notatki

Zarządzanie czasem

Ten podrozdział zawiera kilka wskazówek, które możesz wykorzystać, aby skuteczniej zarządzać swoim czasem. Wybierz te wskazówki, które są odpowiednie dla Ciebie i stosuj je każdego dnia, aby zwiększyć swoją skuteczność.

Zarządzając swoim czasem Jan:

Czasami traci czas, martwiąc się i myśląc pesymistycznie.

Czerpie satysfakcję z porządkowania i organizowania codziennych, rutynowych zadań.

Woli ład i porządek od spontanicznych reakcji.

Potrzebuje dużo czasu, aby przyswoić sobie informacje, zanim rozpocznie działania.

Jest bardzo efektywna tam, gdzie wymagana jest konsekwencja w działaniu.

Może być postrzegana przez niektórych jako osoba zbyt poważna.

Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju

- Pamiętaj, że niekiedy nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło.
- Otwórz się na wyzwania związane z nowymi zadaniami.
- Weź pod uwagę, że takie podejście może być zarówno kołem ratunkowym, jak i kulą u nogi.
- Kiedy przystępujesz do realizacji projektu, zawsze negocjuj dodatkowy czas, który poświęcisz na przemyślenia.
- Pamiętaj, że wyobraźnia i trochę sprytu mogą być niekiedy równie istotne w optymalnym wykorzystaniu czasu.
- Pozwól sobie na odrobinę swobody i zabawy!

Notatki

Kreatywność

Kreatywność została zdefiniowana jako umiejętność postrzegania tych samych rzeczy w odmienny sposób. Różni ludzie mają różne mocne strony w swoim kreatywnym myśleniu. Ten podrozdział identyfikuje kilka cech charakterystycznych dla kreatywności, którą wykorzystujesz na co dzień.

W swojej kreatywności Jan:

Dokładnie analizuje dostępne materiały, zanim zaproponuje rozwiązanie.

Myśli logicznie.

Zadaje wiele pytań, zanim podejmie kolejne kroki.

Wykazuje się wnikliwością w myśleniu.

Wykorzystuje wszystkie swoje zmysły, aby stworzyć nowe rozwiązania.

Czasami jej nad wyraz konsekwentne przestrzeganie zasad może utrudniać wprowadzanie nowości i zmian.

Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju

→ Pamiętaj, aby wziąć pod uwagę zarówno słowo mówione, jak i pisane.

→ Czasami Twoja logika może wydawać się innym raczej nielogiczna!

→ Pamiętaj, że „ciekawość to pierwszy stopień do piekła”!

→ Spróbuj częściej dzielić się swoimi myślami z innymi osobami.

→ Spróbuj częściej opierać się na intuicji i na „szóstym zmyśle”.

→ Pomyśl uważniej nad różnicą między zasadami, wytycznymi, a tym, że „zawsze tak było”.

Notatki

Uczenie się

Ciągła nauka jest kluczową częścią rozwoju osobistego. W tym podrozdziale znajdziesz kilka sposobów, które możesz wykorzystać, aby uczyć się jeszcze efektywniej.

Jan - Jej preferowany styl uczenia się jest wspomagany kiedy:

- Poszukuje najbardziej skutecznej metody poradzenia sobie z danym problemem.
- Otrzymuje praktyczne, systematyczne wskazówki związane z przedmiotem sprawy.
- Może wykorzystywać bardziej rzeczowe niż intuicyjne podejście do przedmiotu.
- Może badać i analizować alternatywne rozwiązania.
- Ma czas na dogłębne przestudiowanie przedmiotu.
- Zna dokładne wyjaśnienie przyczyn, a spodziewane rezultaty są jasno określone.

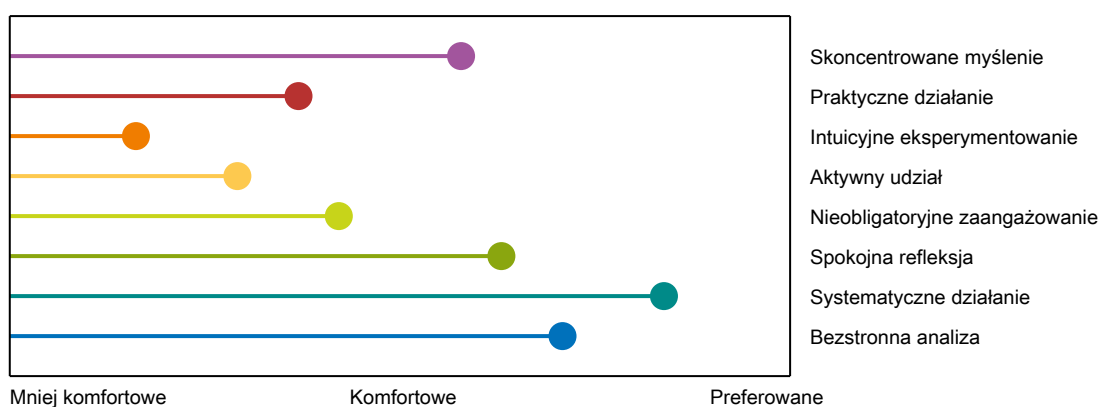
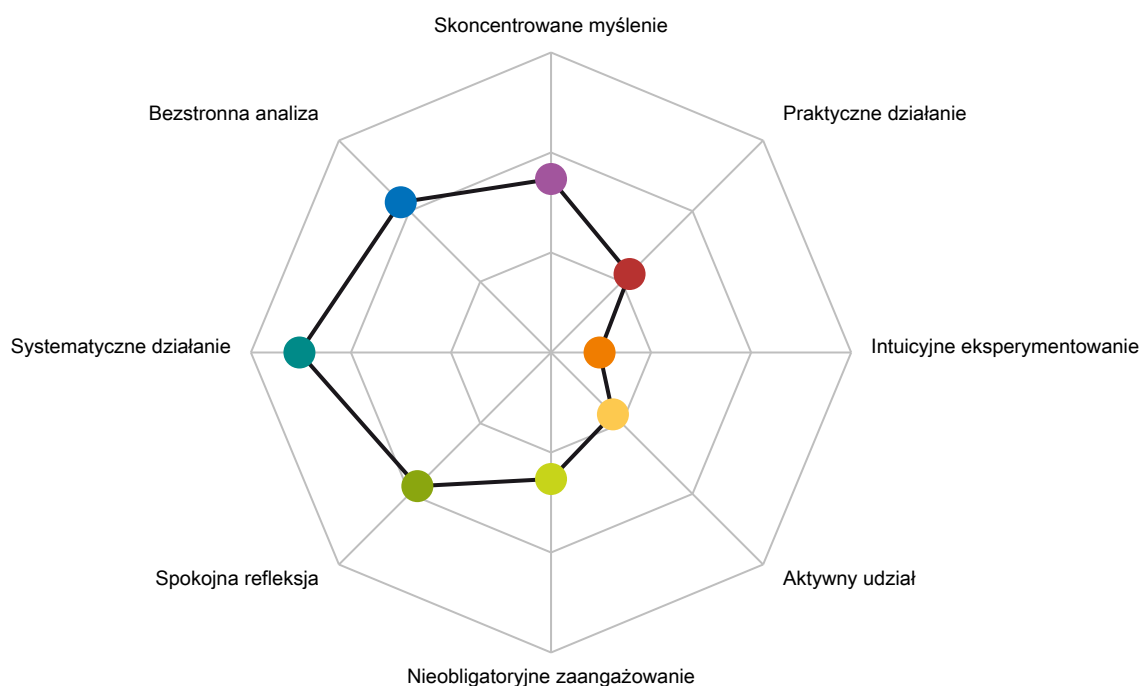
Jan może sięgnąć do swoich mniej preferowanych stylów uczenia się, aby polepszyć rezultaty nauki:

- Sięgając po więcej książek, nie martwić się o przeczytanie ich „od deski do deski”.
 - Uczestnicząc w scenkach i w interaktywnym procesie nauczania.
 - Dokładnie formułując pytania, zanim je zada.
 - Tworząc sieć kontaktów z ludźmi.
 - Uczestnicząc w zajęciach grupowych, które są oparte na rywalizacji i zawierają element ryzyka.
 - Omawiając swój sposób rozumienia przedmiotu z innymi członkami grupy.
-

Notatki

Style uczenia się

28 stycznia 2014



Pytania Wspierające Rozwój

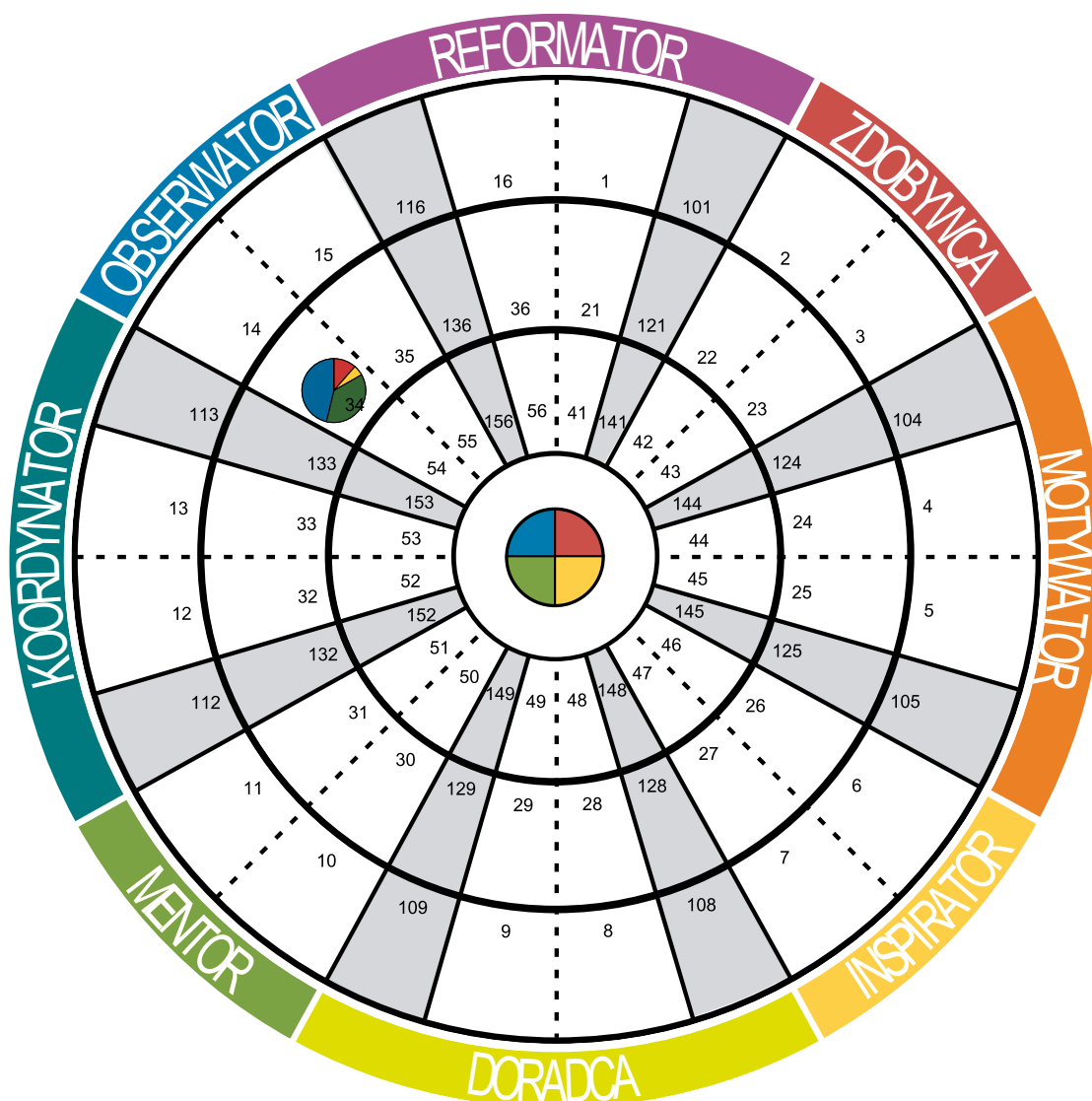
Ten rozdział zawiera pytania, które mogą być użyte kiedy Jan Kowalski uczestniczy w rozmowie o charakterze rozwojowym. Pytania te mogą zostać wykorzystane w takiej formie, w jakiej pojawiają się w Profilu lub mogą być zaadoptowane do indywidualnego stylu i potrzeb osoby przeprowadzającej wywiad. Pytania zostały przygotowane w oparciu o ewentualne słabe strony respondenta, obszary, w których Jan może nie czuć się zbyt komfortowo. Niektóre lub wszystkie tematy powinny zostać wplecione w pytania dotyczące samej specyfiki pracy. Użycie ich pomoże ustalić poziom samoświadomości oraz rozwoju osobistego osoby badanej.

Pytania Wspierające Rozwój:

- W jaki sposób chronisz się przed zbyt logicznym postępowaniem w pracy?
- W jaki sposób radzisz sobie z agresywnymi lub głośnymi ludźmi?
- Kiedy nadmiar wiedzy może okazać się nieproduktywny?
- W jaki sposób przekonasz swój zespół do zaakceptowania Twoich pomysłów?
- Czy zdarza Ci się podjąć decyzję, kierując się wyłącznie własnymi przeczuciami?
- Jakie jest Twoje zdanie na temat zespołów roboczych tworzonych ad hoc?
- Czy chętnie podejmujesz się mówienia do członków grupy podczas zebrania?
- Podejmowanie działań przychodzi niektórym ludziom łatwiej niż innym. Jakie są zalety bycia osobą aktywną?
- Czy mogłabyś zabrać głos w dyskusji nie posiadając pełnej wiedzy na dany temat?
- Czy dużą trudność sprawia Ci zaakceptowanie pewnych kwestii bez nadmiernego ich analizowania?

Notatki

Koło 72 Typów Insights Discovery®



Świadoma pozycja na Kole

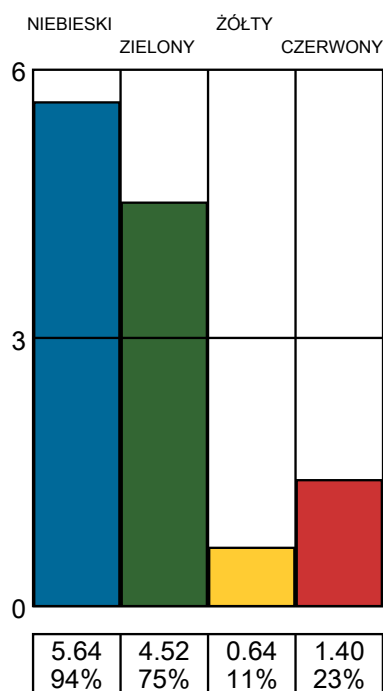
34: Obserwator Koordynator (Klasyczny)

Mniej świadoma pozycja na Kole

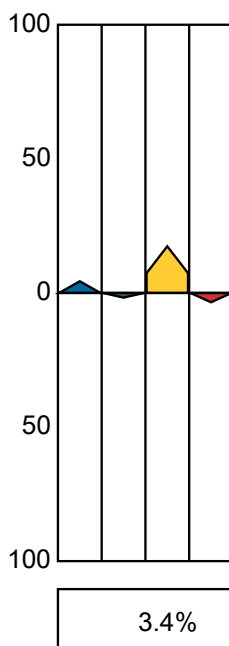
34: Obserwator Koordynator (Klasyczny)

Dynamika Energii Kolorystycznych Insights Discovery®

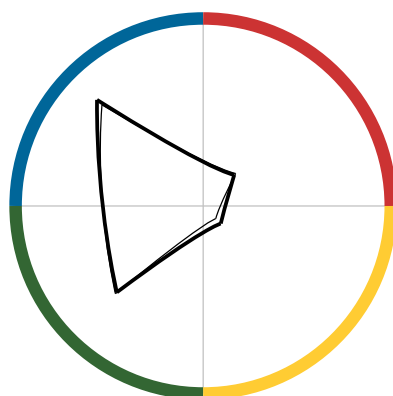
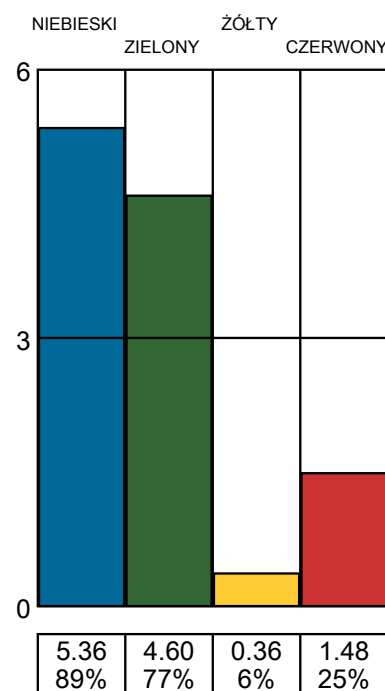
Świadome Ja



Przepływ Preferencji



Mniej świadome Ja



— Świadome
— Mniej świadome



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TELEFON: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
E-MAIL: insights@insights.com STRONA INTERNETOWA: www.insights.com