

iepan Dorina

Stil: **Convingător ID**

Raportul Indicatorilor de Personalitate Maxwell DISC

marți, 14 februarie 2023

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Raportul Indicatorilor de Personalitate Maxwell DISC



Felicitări pentru completarea Raportului Maxwell DISC pentru Indicatorii de Personalitate! Acest raport îți va oferi observații puternice în câteva domenii importante în care stilurile tale naturale ies la suprafață, atât în viața personală, cât și în cea profesională.

În cartea lui John Maxwell, „Cele 15 Legi Supreme ale Dezvoltării Personale", Legea Conștientizării spune, „Ca să te dezvolți, trebuie să te cunoști pe tine însuți." Acest Raport Metoda Maxwell a fost creat pentru a te ajuta să te cunoști mai bine, dar și să îți ofere niște observații cu privire la modul prin care te poți crește.

Raportul se bazează pe metodologia DISC referitoare la comportamentul uman. Dr. William Moulton Marston, în timp ce era la Universitatea Harvard în 1920, a dezvoltat teoria DISC în timp ce se documenta pentru cartea ta, „Sentimentele Oamenilor Normali" („Emotions Of Normal People"). Când a încheiat documentarea, s-a format Teoria DISC ca o evaluare validată și de încredere pentru dezvoltarea personală și profesională. DISC e metodologia folosită în acest raport pentru a te ajuta să identifici patru domenii diferite ale designului tău personal:

Stilul comportamental, stilul de comunicare, stilul punctelor forte și stilul de lucru.

Pe copertă, sub numele tău, vei vedea un nume descriptiv pentru stilul raportului tău. Din moment ce fiecare dintre noi suntem o combinație diferită între cele 4 tipuri primare DISC, numele descriptiv al stilului tău ar putea fi urmat de 1, 2 sau 3 dintre celelalte litere DISC.

Chiar dacă poți vedea explicația profilului tău DISC și cum se manifestă în cadrul fiecărui stil menționat mai sus, coachul John Maxwell Team ta va putea îndruma mult mai bine cum să folosești această combinație a designului ca să te ajute să înțelegi mult mai bine acest raport și să profiți din plin de cunoașterea propriei persoane pentru a te crește pe plan personal.

Hai să începem incursiunea în designul tău personal. Următoarele două pagini îți vor oferi o introducere despre cele patru tipuri de personalitate DISC, câteva trăsături cheie pentru fiecare tip și graficele tale DISC. Coachul, Speakerul și Trainerul John Maxwell Team te va putea ajuta cu un context pentru fiecare grafic.

„Creșterea personală mărește speranța. Ne învață că viitorul poate fi mai bun ca prezentul." John C. Maxwell

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Introducere

Raportul tău utilizează Sistemul de Personalitate DISC. Sistemul de Personalitate DISC este limbajul universal al comportamentului. Cercetările au arătat că trăsăturile comportamentale pot fi grupate în patru grupuri majore. Persoanele cu stiluri similare tind să demonstreze caracteristici comportamentale specifice acelui stil. Toți oamenii împărtășesc aceste patru stiluri în grade diferite de intensitate. Acronimul DISC reprezintă cele patru stiluri de personalitate reprezentate de literele:

- D = Dominant, Determinat
- I = Influent, Inspirator
- S = Statornic, Stabil
- C = Conștiincios, Conform

Cunoașterea sistemului DISC te ajută se te înțelegi mai profund pe tine însuți, pe membrii familiei, pe colegi și pe prieteni. Înțelegerea stilurilor comportamentale te ajută să devii un comunicator mai bun, să minimizezi sau să previi conflictele, să apreciezi diferențele dintre ceilalți și să-i influențezi pozitiv pe cei din jurul tău.

În cursul vieții de zi cu zi, poți observa stilurile comportamentale în acțiune, deoarece interacționezi zilnic cu fiecare stil, în grade diferite. Pe măsură ce te gândești la membrii familiei, prieteni și colegi, vei descoperi diferite personalități care se vor desfășura în fața ochilor tăi.

- Cunoști pe cineva care e hotărât, la subiect și vrea mereu să afle punctul final?

  Unii oameni sunt impunători, direcți și fermi.

  Acesta este stilul D

- Ai prieteni care sunt buni comunicatori și prietenoși cu toți pe care îi cunosc?

  Unii oameni sunt optimiști, prietenoși și vorbăreți.

  Acesta este stilul I

- Ai membri în familie care sunt ascultători buni și au un spirit de echipă?

  Unii oameni sunt stabili, răbdători, loiali și practici.

  Acesta este stilul S

- Ai lucrat vreodată cu o persoană care adoră să colecteze informații și detalii și e meticuloasă în toate activitățile?

  Unii oameni sunt preciși, sensibili și analitici.

  Aceste este stilul C



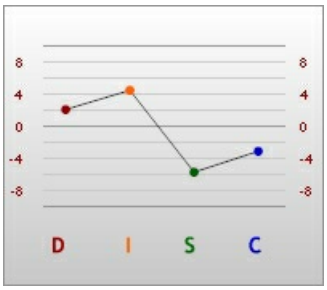
© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

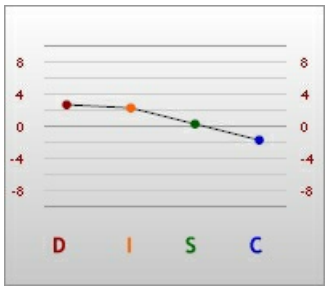
Graficul de mai jos ajută la crearea unei perspective legate de cele patru dimensiuni ale comportamentului.

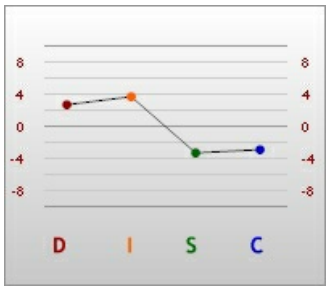
	D = Dominant	I = Influent	S = Statornic	C = Conștiincios
Caută	Control	Recunoaștere	Acceptare	Precizie
Puncte forte	Administrare Leadership Determinare	Convingere Entuziasm Distractiv	Ascultare Lucru în echipă Termină treaba	Planificare Sisteme Organizare
Dificultăți	Nerăbdător Insensibil Ascultător slab	Lipsa detaliilor Lipsă de concentrare Nu prea termină	Suprasensibil Începe lent Detestă schimbarea	Perfecționist Critic Inactiv
Detestă	Ineficiența Nehotărârea	Rutinele Complexitatea	Insensibilitatea Nerăbdarea	Dezorganizarea Indecența
Cum ia decizii	Hotărât	Spontan	Compară opinii	Metodic

Deoarece personalitatea umană este alcătuită din intensități diferite ale celor patru stiluri comportamentale, graficul DISC ajută la oferirea unei imagini vizuale a stilului de personalitate. Graficul DISC descrie intensitatea fiecăruia dintre cele patru stiluri. Pentru caracteristicile DISC, toate punctele de deasupra liniei mediane sunt de o intensitate mai mare, în timp ce punctele de sub linia mediană sunt de o intensitate mai mică. Este posibil să ne uităm la un grafic DISC și să cunoaștem instantaneu caracteristicile personale și comportamentale unui individ.

Mai jos sunt cele trei grafice DISC ale tale și o scurtă explicație a diferențelor dintre grafice.







Graficul DISC 1 reprezintă „sinele public” (masca)

Acest grafic afișează cum te vă alții pe „tine”. Reflectă modul în care percepi cerințele mediului și percepția ta despre cum crezi că se așteaptă alții să te comporți.

Graficul DISC 2 reprezintă „sinele privat” (nucleul)

Acest grafic afișează răspunsul tău instinctiv la presiune și identifică modul în care cel mai probabil vei răspunde în condiții de stres sau tensiune. Aceasta ar fi reacția ta instinctivă.

Graficul DISC 3 reprezintă „sinele perceput” (oglinda)

Acest grafic afișează modul în care percepi comportamentul tău tipic. Ar putea fi numit percepția de sine. Deși uneori ai putea să nu fii conștient de comportamentul pe care îl utilizezi cu alte persoane, acest grafic îți arată abordarea tipică.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Stilul tău comportamental

Această secțiune a raportului îți oferă observații despre stilul tău comportamental DISC. Asta se mai numește și „stilul tău de personalitate." Te ajută să înțelegi mai bine comportamentul tău preferat și predictibil în mediul în care ești și atunci când interacționezi cu ceilalți oameni.

CUNOAȘTE-TE

Următoarea pagină îți va oferi o perspectivă distractivă asupra unor oameni celebri din istorie cu același stil comportamental ca al tău.

Apoi vei vedea o descriere a stilului tău comportamental. Vei vedea o explicație generală, alături de observații legate de ceea ce te motivează și care e mediul ideal preferat. Caracteristicile generale sunt un excelent sumar al stilului tău. Acordă o atenție deosebită secțiunilor intitulate „motivat de" și „mediul ideal". Înțelegerea motivării tale te va ajuta să clarifici ceea ce te va împuternici să îți menții interesul și concentrarea. Înțelegerea mediului ideal te va ajuta să-ți descoperi și să te aliniezi la mediul înconjurător în așa fel încât să lucrezi cât mai bine.

DEZVOLTĂ-TE

În timp ce citești descrierea stilului tău, creează o listă de întrebări pentru coach-ul tău John Maxwell Team ca să-ți poată adăuga mai multă valoare prin această experiență. Ia notițe în special în legătură cu punctele cheie regăsite în dreptunghiurile albastre.

John Maxwell spune că „Succesul înseamnă să te cunoști pe tine și scopul tău în viață, să crești pentru a atinge potențialul maxim și să plantezi semințe de care pot beneficia și alții." E indicat să te concentrezi pe acele domenii pentru a avea succes.

Iată câteva programe de dezvoltare, create de John Maxwell, care te vor ajuta să fii proactiv în călătoria ta spre succes.

- **Cum să fii un succes REAL** - Succesul nu e o destinație; e un proces. În acest program, vei învăța elementele esențiale de care ai nevoie pentru a avea succes. Indiferent de rolul pe care îl ai, vei realiza lucruri extraordinare dacă înțelegi cele patru domenii esențiale ale succesului: Relații, Echipă, Atitudine și Leadership.
- **Cum să devii o persoană cu influență** - Influențează în mod pozitiv viețile celorlalți! Indiferent care ar fi vocația sau aspirațiile tale, îți poți mări impactul asupra celorlalți devenind o persoană cu influență. În acest program vei învăța despre moduri simple și utile prin care poți interacționa mai pozitiv cu ceilalți. Succesul tău personal și organizațional va ajunge la un cu totul alt nivel.
- **Pune-ți visul la încercare** - Ce trebuie să faci ca să-ți transformi visurile în realitate? Visul tău are putere. Te poate inspira și împuternici, dar te poate și recompensa? Membrul John Maxwell Team care te îndrumă îți va arăta cum să-ți cristalizezi viziunea și cum să-ți întărești dedicarea.
- **Dă sens vieții** - În adâncul său, ce își dorește cel mai mult orice persoană? Să trăiască o viață care face o diferență. Cu toții vrem să simțim că timpul petrecut pe pământ face o diferență. Cum putem realiza asta? John Maxwell consideră că răspunsul stă în traiul intenționat. John spune, „Când îți folosești în mod intenționat influența în fiecare zi pentru a genera schimbări pozitive în viețile altor oameni, vei realiza lucruri semnificative." E o mare diferență între a viață a intențiilor bune și o viață trăită în mod intenționat.

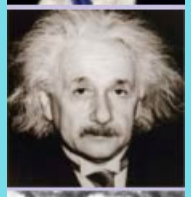
Coachul John Maxwell Team cu care ai contact îți poate da mai multe informații despre accesarea acestor oportunități și resurse.

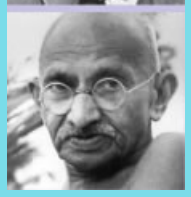
© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Personaje istorice

Oameni celebri care îți împărtășesc personalitatea



Cristofor Columb
1451-1506

Explorator italian şi navigator

Renumit pentru descoperirea Noii Lumi, fascinaţia lui Columb pentru mobilitate şi provocări l-au adus pe mare când avea doar 14 ani. El credea că putea descoperi o nouă rută către India şi a început să caute susţinători pentru obiectivul său. Abilitatea sa de a-şi promova acest punct de vedere şi insistenţa asupra opiniilor sale i-au câştigat în cele din urmă sprijinul Spaniei în această căutare. A ridicat ancora din Spania, în August 1492 pentru a realiza acest ţel. Convingătorii prosperă când le sunt date sarcini care necesită mobilitate şi care reprezintă o provocare, iar asta a dus la descoperirea Bahamas, Cubei şi Haiti. Când s-a întors în Spania, a fost primit cu stima şi recunoaşterea pe care Convingătorii le preţuiesc. Următoarele călătorii au dus la descoperirea câtorva insule din Caraibe şi continentul sud-american. Columb a fost invitat la un banchet. Un alt om, care era gelos pe el, l-a întrebat direct, „Dacă nu ai fi descoperit Indiile, nu ar fi fost şi alţi oameni în Spania care ar fi fost capabili se o asemenea întreprindere?" Columb nu a răspuns, ci a luat un ou şi i-a invitat pe cei prezenţi să îl facă să stea pe un vârf. Cu toţii au încercat, dar în zadar; el l-a luat, l-a lovit de masă şi l-a lăsat stând pe adâncitura creată.

„Cu toţii puteam s-o facem aşa!" l-a acuzat omul gelos. „Da, dacă aţi fi ştiut cum," i-a răspuns Columb. „Odată ce v-am arătat calea către Lumea Nouă, nimic nu era mai uşor decât s-o urmaţi."

Harriet Tubman
circa 1820-1913

Lider al mişcării împotriva sclaviei

Fiind născută în sclavie, nevoia lui Harriet Tubman pentru mobilitate şi autoritate au fost elemente semnificative în dorinţa ei de a obţine libertatea. S-a căsătorit cu un bărbat de culoar liber în 1844 şi a încercat să-l convingă să se rupă de legăturile cu sudul şi să se mute în nord. El i s-a opus, dar ea a dat dovadă de determinarea pe care o au Convingătorii şi a insistat să facă aşa cum dorea, fugind cu ajutorul organizaţiei „Underground Railroad". Convingătorii prosperă prin provocări şi mobilitate, iar în următorii zece ani a ajutat peste 300 de sclavi să ajungă în siguranţă în nord. Datorită acestor eforturi, a devenit cunoscută drept Moise pentru oamenii ei. Viaţa ei a fost caracterizată de acţiuni decisive în faţa conflictului. Tubman a pătruns în spatele liniilor inamice în postura de iscoadă în armata unionistă de mai multe ori în timpul Războiului civil american, iar în timp ce a fost acolo, a recrutat sclavi care să o ajute să lupte alături de armata unionistă.

„Am avut dreptul la unul din două lucruri, libertate sau moarte; dacă nu puteam s-o am pe prima, o aveam pe cealaltă."

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Descriere

înțelegerea stilului tău

iepan, stilul tău se caracterizează prin cuvântul „Convingător”.

În calitate de Convingător, iepan e un lider integrativ care lucrează cu şi prin oameni. Convingătorii au un spirit extrovertit, un interes ridicat pentru oameni şi abilitatea de a câştiga respectul şi admiraţia din partea unor tipuri variate de indivizi. Fac afaceri într-un mod prietenos, în timp ce fac eforturi să îi atragă pe ceilalţi în obiectivele lor şi să îi convingă de punctul lor de vedere. Pot fi neatenţi la „lucrurile mici” şi la detalii. Convingătorii ar putea acţiona impulsiv, ar putea fi extrem de entuziasmaţi şi ar putea să promită mai mult decât pot face. E posibil să-şi supraestimeze abilitatea de a motiva oamenii sau să schimbe comportamentul altora. iepan caută să scape de rutină şi vrea autoritate, precum şi prestigiu. Convingătorii au nevoie de o varietate de activităţi şi lucrează mai eficient când datele analitice sunt furnizate de alţii. iepan are nevoie de sarcini care necesită mobilitate şi provocare.

În calitate de Convingător, iepan ar putea să aibă dificultăţi în a se odihni. Convingătorii pot părea că sunt neliniştiţi sau îngrijoraţi; sunt mereu activi şi în mijlocul unei activităţi. iepan e o persoană extrem de optimistă şi motivantă; ştie cum să obţină rezultate! Un Convingător e un bun comunicator şi are un interes real faţă de oameni. Aceste persoane sunt bune la rezolvarea problemelor, dar trebuie să se relaxeze şi să se tempereze. Convingătorii ar trebui să reţină că nu trebuie mereu să deţină poziţii de conducere; ei pot ocupa şi poziţii de suporteri sau ajutoare. Convingătorii trebuie să înveţe să se relaxeze şi să încerce să nu controleze totul şi pe toată lumea. Ei vor ca oamenii din jurul lor să comunice eficient şi eficace. iepan are tendinţa să ia deciziile rapid şi se simte confortabil să ia decizii de mare risc.

Convingătorii sunt adesea priviţi ca fiind excesiv de încrezători sau îngâmfaţi şi pot părea agresivi, mai ales când comunică cu oameni care acordă o atenţie deosibită detaliilor. Convingătorii sunt optimişti şi au tendinţa să supraestimeze abilităţile celorlalţi din cauza încrederii ridicate în oameni, a optimismului şi încrederii în cei din jurul lor.

Entuziasmat şi inventiv
Încrezător în oameni, optimist
Convingător, vorbăreţ
Concurează pentru recunoaştere

Caracteristici generale

Linguşiri, laude, popularitate şi acceptare
Recompense şi recunoaştere
Scutit de multe reguli şi reglementări
Alţi oameni disponibili pentru a se ocupa de detalii

Motivat de

Roluri de conducere
Complimente regulate pentru realizări
Scutit de control şi detalii
O modalitate prin care să se exprime idei

Mediul meu ideal

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Comunicarea
cu stilul Convingător

Reţine, un Convingător îşi poate dori:

- Stimă socială şi acceptare, să fie scutit de detalii şi control; oameni cu care să vorbească, condiţii pozitive de muncă, recunoaşterea abilităţilor, oportunitate pentru a motiva şi influenţa alţi oameni

Cele mai mari frici:

- Respingerea şi pierderea influenţei

Când comunici cu iepan, de tip Convingător, ce să faci:

- Permite-i să aibă autoritate şi control
- Permite-i activităţi şi roluri variate
- Oferă-i ocazia să vorbească, oferă-i opinii şi soluţii
- Trimite-i detaliile în scris
- Fă prompt lucruri pentru ei
- Creează stimulente pentru realizarea sarcinilor

Când comunici cu iepan, de tip Convingător, ce să nu faci:

- Nu elimina statutul social
- Nu vorbi numai tu şi nu-l provoca
- Nu ignora ideile sau realizările sale
- Nu-i spune ce să facă

În timp ce analizează informaţii, iepan, de tip Convingător poate:

- Vorbi înainte să asculte cu atenţie
- Omite informaţii şi detalii importante
- Întrerupe
- Fi o persoană creativă în rezolvarea problemelor

Caracteristici motivaționale

- **Obiective motivante:** Menţinerea prieteniilor, obţinerea autorităţii şi prestigiului
- **Îi evaluează pe ceilalţi prin prisma:** Acceptării pozitive ale lor şi ideilor lor
- **Îi influenţează pe ceilalţi prin:** Relaţii personale, adaptare
- **Valoarea pentru echipă:** Creează încredere, pozitiv şi optimist, responsabil, are simţul urgenţei
- **Utilizează în exces:** Vorbirea; optimismul în locul realismului
- **Reacţia faţă de presiune:** Dominant, nu-i ascultă pe ceilalţi, egoist, e o forţă motivantă
- **Cele mai mari frici:** Respingerea, să se profite de el
- **Domenii de îmbunătăţit:** Să fie mai realist; să reducă necesitatea de a fi plăcut de toată lumea; să vorbească mai puţin - să asculte mai mult



Cunoașterea vine, dar înțelepciunea rămâne.

- Alfred Lord Tennyson

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Comunicarea
cu stilul Convingător



„Poți avea idei strălucitoare, dar dacă nu le poți transmite, ideile tale nu te vor duce nicăieri.”

- Lee Iacocca

Valoarea pentru grup:

- Rezolvă problemele în mod creativ
- Bun lider, purtător de cuvânt convingător
- Îi motivează şi îi încurajează pe ceilalţi să reuşească
- Negociază conflictele acţionând în mod pozitiv

Convingătorii posedă aceste caracteristici pozitive în grupuri:

- Comunicatori instinctivi
- Manageri participativi care influenţează şi motivează
- Gândesc rapid şi sunt spontani
- Reacţionează bine la lucrurile neaşteptate
- Creează o atmosferă de bunăstare
- Entuziasmaţi
- Oferă o direcţie şi leadership
- Exprimă bine ideile, încăpăţânaţi
- Lucrează bine cu alţi oameni în poziţii de management sau în echipă
- Sunt buni purtători de cuvânt
- Au o atitudine pozitivă, atitudine de tipul „se poat face”
- Realizează obiectivele prin oameni
- Bun simţ al umorului
- Extrem de buni în sesiuni de brainstorming

Zone de dezvoltare personală pentru Convingători:

- Ar trebui să cântărească elementele pro şi contra înainte să ia o decizie; ar trebui să fie mai puţin impulsivi
- Ar trebui să fie mai mult orientaţi către detalii
- Ar trebui să reţină să încetinească ritmul pentru alţi membri de echipă
- Ar trebui să vorbească mai puţin, să asculte mai mult, să fie mai răbdători
- Ar trebui să ia în considerare şi să evalueze ideile altor membri din echipă
- Ar trebui să se concentreze pe ducerea la bun sfârşit a sarcinilor

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Stilul tău de comunicare

Această secțiune a raportului tău îți oferă observații legate de stilul tău de comunicare și cum să comunici mai bine și să te conectezi cu ceilalți.

CUNOAȘTE-TE

Următoarele două pagini îți oferă o privire de ansamblu cu privire la cum preferă stilul tău unic DISC să comunice. Te va ajuta să înțelegi mai bine cum preferi să primești informațiile sub formă de comunicare. Te va ajuta și să înțelegi mai bine valoarea pe care o adaugi grupului.

Paginile următoare te vor ajuta să înțelegi mai bine cum poți comunica mai eficient cu ceilalți. O comunicare mai eficientă cu celelalte tipuri DISC te va ajuta să te conectezi mai bine cu ceilalți, din moment ce poți să ții cont de modul lor preferat prin care preferă să primească informații și să comunice.

DEZVOLTĂ-TE

În acest raport, vei găsi un instrument special pe pagina CARACTERISTICI DISC ȘI ABORDAREA COMUNICĂRII. Acesta e un ghid util de o pagină pentru a identifica stilul de comunicare al altora și apoi abordarea pe care trebuie să o folosești pentru a comunica și a te conecta cu ei cel mai bine.

Din moment ce comunicarea e o abilitate semnificativă pentru conectare, colaborare și servire alături de alți oameni; și din moment ce nu poți să cunoști stilul DISC al persoanelor pe care le întâlnești; am creat o listă de trăsături comportamentale ușor de folosit. Asta nu e o evaluare sau o analiză profundă, dar te va ajuta cu câteva orientări cu privire la comunicarea cu un individ într-un mod care i se potrivește stilului său.

În timp ce te vei uita peste secțiunea de comunicare din acest raport și te vei uita la ghidul de abordare, identifică trăsăturile a trei persoane apropiate ție. Lucrează cu coachul John Maxwell Team pentru a identifica un stil de comunicare pe care îl poți aplica imediat în conversațiile tale pentru a-ți îmbunătăți comunicarea și conectarea cu ei.

Dacă ai vrea să înțelegi mai profund stilul tău de comunicare și stilurile celorlalți, împreună cu modul cel mai bun de conectare și comunicare în cadrul sferei tale de influență, s-ar putea să ți se pară utile instrumentele următoare pentru dezvoltarea ta și călătoria ta către succes.

- **Toți comunicăm, dar puțini stabilim și relații** - Pentru a avea succes în orice domeniu al vieții, trebuie să învățăm să comunicăm într-un mod prin care să stabilim și relații. Asta e o abilitate pe care poți învăța și aplica în relațiile tale personale, profesionale și familiale. Cartea lui John Maxwell și programele asociate ale sale te pot ajuta să-ți dezvolți mai bine abilitatea de a te conecta cu adevărat cu ceilalți atunci când comunici.
- **Raportul de Impact Metoda Maxwell de Comunicare** - Comunicarea eficientă e cheia lucrului eficient în echipă. Acest raport oferă liderilor și echipelor lor informații despre stilul individual de comunicare al fiecărui membru din echipă, un mod prin care să recunoască stilul celorlalți și cele cinci practici esențiale pentru a trece de la comunicare la o conexiune profundă.
- **Raportul de Impact Metoda Maxwell de Vânzări** - Cele 10-15 minute petrecute completând această evaluare online e un timp investit cu folos. Fiecare participant va învăța despre stilul său unic de vânzare, despre punctele sale forte și cum să profite de ele, despre provocările sale și cum să le înlăture, punctele cheie prin care să recunoască stilul de cumpărare al potențialului client și strategia în cinci puncte pentru îmbunătățirea fiecărui dintre cele patru stiluri primare de cumpărare.
- **Raportul de Impact Metoda Maxwell de Leadership în Vânzări** - Acest raport e recomandat pentru oricine e responsabil de conducerea, administrarea și motivarea reprezentanților de vânzări. Pe lângă informațiile conținute în Raportul de Impact în Vânzări, managerii de vânzări vor primi și Raportul de Impact în Leadership, care le oferă observații despre cum să motiveze și să maximizeze potențialul fiecărui profesionist în vânzări, pe baza stilului său unic de vânzare. Vor învăța tehnici și abordări (cum ar fi stabilirea obiectivelor, motivarea și comunicarea) pentru a se conecta cu stilul unic al fiecărui membru din echipă, oferindu-le instrumentele necesare pentru a-i conduce către rezultate mai mari.

Coachul tău John Maxwell Team te va ajuta să accesezi aceste instrumente de creștere.

„Nu e de ajuns să lucrezi din greu. Nu e de ajuns să faci o treabă excelentă. Pentru a avea succes, trebuie să înveți cum să comunici cu ceilalți." John C. Maxwell

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Comunicarea cu ceilalți

METODA MAXWELL
STILURILE DE COMUNICARE DISC

Dacă comunici cu cineva care prezintă aceste **CARACTERISTICI**	S-ar putea să fie un	la în calcul folosirea acestor **ABORDĂRI ÎN COMUNICARE**
» Încrezător » Hotărât și agresiv » Provoacă condiția existentă » Pare să prefere controlul » Detestă rutina	**D**	• Fii direct și succint • Nu te abate de la imaginea de ansamblu • Nu încerca să-i dai toate detaliile • Pentru o decizie, oferă-i opțiuni • Menține-ți concentrarea pe rezultate, nu pe proces
» Vorbăreț » Optimist » Îi încurajează pe ceilalți » E distractiv să fii în preajma sa » Foarte sociabil	**I**	• Permite-i oportunitatea să-și împărtășească ideile • Menține conversația distractivă • Nu-l copleși cu prea multe informații • Așteaptă-te să trebuiască să mai discuți pe subiect • Oferă-i informații scurte într-un mod prietenos
» Loial » De încredere » Bun ascultător » Evită confruntările » Mediator	**S**	• Menține tonul conversațional plăcut și prietenos • Evită cuvintele sau atitudinea agresivă • Exprimă-ți aprecierea pentru dedicarea sa • Concentrează-te pe menținerea unui ton sprijinitor • Oferă-i timp să se acomodeze cu schimbările
» Analitic » Organizat și structurat » Lucrează bine cu un program » Preferă să lucreze singur » Tăcut și rezervat	**C**	• Concentrează-te pe informații exacte • Menține un ton profesional • Oferă-i toate detaliile • Oferă-i timp să analizeze opțiunile pentru decizii • Putea adresa întrebări multe din cauză că procesează adunând multe informații

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Sfaturi de comunicare

în relația cu ceilalți



Punctele I şi D sunt deasupra medianei, stilul tău este descris de cuvântul „Convingător"

Următoarea secţiune foloseşte adjective pentru a descrie unde anume sunt plasate punctele stilurilor DISC pe graficul tău. Aceste cuvinte descriptive se corelează aproximativ cu valorile de pe graficul tău.

D -- Măsoară cât de hotărât, autoritar şi direct eşti de obicei. Cuvintele care ar descrie intensitatea D-ului tău sunt:

- ***SIGUR DE SINE*** Sigur; încrezător
- ***COMPETITIV*** Concurent; dornic de competiţii sau întreceri
- ***RAPID*** Prompt în a înţelege/învăţa; discernământ ascuţit
- ***ÎNCREZĂTOR ÎN SINE*** Care se bazează sau are încredere în propriile abilităţi

I -- Măsoară cât de vorbăreţ, convingător şi interactiv eşti de obicei. Cuvintele care ar descrie intensitatea I-ului tău sunt:

- ***ENTUZIAST*** Extrem de inspirator; vizionar; intens
- ***GREGAR*** Atras de compania altora; sociabil
- ***PERSUASIV*** Care are puterea de a convinge; de a influenţa
- ***EMOTIV*** Stimulat uşor să afişeze emoţie; plânge sau manifestă furie cu rapiditate

S -- Măsoară dorinţa ta de a avea siguranţă, pace şi abilitatea ta de a fi un jucător de echipă. Cuvintele care ar descrie intensitatea S-ului tău sunt:

- ***NELINIŞTIT*** Incapacitate de a se odihni sau de a se relaxa; agitat; lipsit de tihnă
- ***ORIENTAT SPRE SCHIMBARE*** Dorinţă de a schimba; îi place varietatea
- ***SPONTAN*** Care acţionează în conformitate cu un sentiment natural fără constrângere
- ***ACTIV*** Caracterizat de multă acţiune sau emoţie; ocupat; rapid

C -- Măsoară dorinţa ta de a avea o structură, organizare şi detalii. Cuvintele care ar descrie intensitatea C-ului tău sunt:

- ***INSOLENT*** Deschis, opune rezistenţă faţă de autoritate
- ***ÎNCĂPĂŢÂNAT*** Hotărât să facă numai cum vrea; inflexibil

Singura modalitate prin care te poți schimba este să-ți schimbi percepția.

- Anthony De Mello

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Sfaturi de comunicare

cum comunici cu ceilalți



Vorbirea este oglinda sufletului; așa cum vorbește omul, așa este și el.

- Publilius Syros

Cum comunici cu ceilalţi

Revino la secţiunea despre „Comunicare” a acestui raport şi revizuieşte ce să faci şi ce să nu faci în comunicare pentru stilul tău. Revizuirea propriilor preferinţe de comunicare poate fi o experienţă care-ţi va deschide ochii sau doar o confirmare pentru ceea ce ştii deja. În orice caz, ai pe hârtie caracteristicile stilului tău de comunicare. Această informaţie e extrem de valoroasă când e împărtăşită printre colegi, prieteni şi familie. Alţii s-ar putea să realizeze că unele abordări nu funcţionează pentru stilul tău, în timp ce altele sunt bine primite de tine. La fel de important e că acum vei vedea că MODUL CUM SPUI CEVA poate fi la fel de important ca CEEA CE SPUI. Din păcate, cu toţii avem tendinţa să comunicăm aşa cum ne place să auzim ceva, în loc să folosim metoda pe care o preferă cealaltă persoană.

Stilul tău e predominant „I”, ceea ce înseamnă că preferi să primeşti informaţii care subliniază EXPERIENŢA. Dar, când transferi aceleaşi informaţii unui client sau coleg de lucru, poate ai nevoie să-i traduci aceste lucruri, oferindu-i informaţiile precise sau doar rezultatul final sau cum acesta face parte din soluţie şi că „trebuie să lucrăm ca o echipă.”

Următoarea secţiune a raportului prezintă modul de comunicare al stilului tău cu celelalte trei stiluri dominante. Anumite stiluri au o tendinţă naturală să comunice bine, în timp ce alte stiluri par să vorbească alte limbi. Din moment ce ai experienţă în vorbirea în stilul tău „nativ”, vom examina cum să comunici cel mai bine şi cum să relaţionezi cu celelalte trei limbaje dominante pe care oamenii le folosesc.

Următoarea secţiune e utilă în special pentru un stil dominant „I”, pentru că ai tendinţa să fii o persoană mai vocală, dar mai puţin concentrată pe rezultate sau detalii ca cei din jurul tău.

Compatibilitatea stilului tău comportamental

Stilurile „I” şi „D” se înţeleg bine în mod normal în relaţii pentru că „I”-ul e un bun încurajator pentru „D”. În sarcinile care ţin de lucru, „I”-ul ar putea considera că „D”-ul e prea exigent şi orientat către sarcini uneori.

Două stiluri „I” se înţeleg extrem de bine în relaţiile personale. Sunt foarte sociabili şi le place să încerce noi experienţe. Doi „I” care lucrează împreună ar putea avea tendinţa să rateze termenele limită şi să nu realizeze sarcinile acordând atenţia necesară la detalii.

Stilul „I” cu stilul „S” se înţeleg bine în mediul de lucru, pentru că „S”-ul va servi drept sprijin pentru „I”, asigurându-se că sarcinile urmează traseul corect. În relaţii, „I”-ul ar putea vrea să fie mai mult orientat către socializare, în vreme ce „S”-ul ar prefera să petreacă mai mult timp de calitate cu mai puţini oameni şi în afara activităţilor.

„I”-ul şi „C”-ul lucrează bine împreună pentru că punctele lor forte au tendinţa să se completeze reciproc. În relaţii pot uneori interveni conflicte pentru că „I”-ul e mult mai motivat din punct de vedere social şi mai impulsiv ca „C”-ul.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Sfaturi de comunicare

compatibilitatea stilului tău comportamental



Comunicarea funcționează pentru cei care lucrează la ea.

- John Powell

Cum îşi poate îmbunătăţi un „I” interacţiunea cu fiecare stil

I cu D

I-ul are tendinţa să vadă un D înalt ca fiind certăreţ, dictatorial, arogant, dominant, agitat şi pripit. Fiind I, probabil că îţi va displăcea ca D-ul să-ţi spună ce să faci. Te va frustra atunci când nu va observa ideile tale. Pentru că eşti obişnuit să vorbeşti în cadrul unei confruntări sau să ieşi dintr-o confruntare, vei fi surprins când vei descoperi că farmecul tău nu primeşte un răspuns favorabil de la D-ul înalt.

Sfat relaţional: Pentru a face relaţiile să funcţioneze, trebuie să aveţi o comunicare directă. Ocupă-te de probleme într-o manieră directă. Lucrează la negocierea angajamentelor şi obiectivelor în mod egal. Concentrează-te pe sarcini şi probleme, nu pe oameni şi personalităţi. Subliniază realizările concrete.

I cu I

I-urile se bucură de relaţiile cu ceilalţi I... din plin. Vă veţi considera reciproc ca fiind încurajatori, carismatici, sociabili şi optimişti; relaţionaţi bine unul cu celălalt şi veţi dezvolta rapid relaţii. Ambii aveţi tendinţa să amestecaţi munca şi distracţia şi vă străduiţi să vă impresionaţi reciproc; poate chiar să concuraţi pentru recunoaştere.

Sfat relaţional: Maximizarea relaţiilor între personalităţile de tip I nu e dificilă, dar controlarea lor va necesita efort. Fii o persoană prietenoasă, flatantă; recunoaşteţi-vă reuşitele reciproc. Ascultă sincer în loc să planifici ce să spui în continuare.

I cu S

Vei considera S-ul înalt ca fiind pasiv, nonşalant, apatic, posesiv şi ne-convingător. Dar în acelaşi timp îl vei considera înţelegător şi dispus să intre în relaţii dacă poţi încetini ritmul; chiar dacă ai tendinţa să devii frustrat atunci când S-ul nu îşi exprimă gândurile şi sentimentele aşa cum ţi-ar plăcea s-o facă. Poţi fi un motivator şi un încurajator pentru „S”.

Sfat relaţional: Încetineşte; fii mai relaxat. Dă-i dovadă de o apreciere sinceră şi vei descoperi că prieteniile cu cei cu personalitate de tip S sunt foarte rodnice; vor fi alături de tine. Mai presus de toate, nu fi insistent.

I cu C

I-ul are tendinţa să vadă C-ul înalt ca fiind extrem de dependent, evaziv, defensiv, extrem de concentrat asupra detaliilor, prea precaut şi îngrijorat. Interacţiunea naturală între voi va pune presiune pe relaţie şi va necesita muncă. Tu te vei concentra pe oameni, în timp ce el va vedea informaţiile. Tu vei fi optimist, el va părea pesimist. Tu vei vedea imaginea de ansamblu, el va vedea doar detaliile. Tu vei vrea să iei o decizie, el va dori frecvent să adune mai multe informaţii mai întâi.

Sfat relaţional: Prezintă informaţiile în mod clar şi nu exagera detaliile şi numerele. Pregăteşte-te bine pentru o discuţie cu C-ul. Aşteaptă-te să-şi exprime îndoielile şi să aibă nevoie de timp pentru a evalua datele înainte să ia o decizie. Înlătură orice potenţiale ameninţări, uşurându-i deciziile. Scrie des notiţe.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Fișă de lucru: Sfaturi pentru comunicare

Schimbările din graficele tale indică metodele tale de adaptare. Personalitatea umană este profund influențată de schimbările din mediul nostru. În mod obișnuit, oamenii se schimbă semnificativ de la graficul unu la graficul doi ca rezultat al factorilor de stres sau al schimbărilor de mediu. Recunoașterea diferențelor sau schimbărilor dintre aceste două grafice ne ajută să înțelegem mecanismul nostru instinctiv de adaptare și indică cum să ne adaptăm mai bine în viitor.

Instrucțiuni: Fiecare dintre graficele tale scot la iveală diferite aspecte ale personalității tale. O privire mai atentă la aceste schimbări dezvăluie informații valoroase. Consultă ambele grafice (dacă este necesar, fă referire și la datele din profilul tău.) Compară punctele D, I, S, și C din graficele unu și doi. În cele din urmă, citește analiza răspunsurilor tale și gândește-te cum mediul tău îți afectează deciziile, motivațiile, acțiunile și mesajele verbale.

Schimbările punctului D:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „D" e mai sus sau mai jos față de „D" din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai mult control în situații stresante. Dacă D crește considerabil, poți deveni foarte autoritar când devii stresat. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puțin control în situații stresante. Dacă D coboară considerabil, poate dorești ca altcineva să te conducă și tu vei urma.

Schimbările punctului I:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „I" e mai sus sau mai jos față de „I" din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai multă influență socială în situații stresante. Dacă I crește considerabil, poți încerca să îți folosești abilitățile de comunicare pentru a liniști lucrurile. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puțină influență socială în situații stresante. Dacă I coboară considerabil, te bazezi mai puțin pe mijloacele verbale pentru a ajunge la o rezolvare.

Schimbările punctului S:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „S" e mai sus sau mai jos față de „S" din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește un mediu mai sigur în situații stresante. Dacă S crește considerabil, este posibil să eviți orice conflict și să aștepți până când va fi disponibil un mediu mai favorabil înainte de a efectua orice schimbare. O valoare mai mică indică o persoană care dorește un mediu mai puțin sigur în situații stresante. Dacă S coboară considerabil, devii mai impulsiv în luarea deciziilor.

Schimbările punctului C:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „C" e mai sus sau mai jos față de „C" din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai multe informații înainte de a lua o decizie în situații stresante. Dacă C urcă considerabil, probabil că nu vei dori să iei o decizie până când nu vei avea în mod semnificativ mai multe informații. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puține informații înainte de a lua decizii în situații stresante. Dacă C coboară considerabil, poți lua decizii bazate mai mult pe instinct.

Care dintre punctele tale face cea mai dramatică mișcare în sus sau în jos? Ce îți spune acest lucru despre modul în care reacționezi la presiune?

Cum te poate ajuta sau împiedica metoda de adaptare în luarea deciziilor? Cum poți utiliza aceste informații pentru a te ajuta să vezi posibilele puncte moarte în reacția ta la presiune?

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Stilul punctelor tale forte

Pe următoarea pagină vei regăsi raportul PowerDISC, care afișează darurile tale naturale în poziția de lider.

CUNOAȘTE-TE

John Maxwell spune că „leadershipul înseamnă influență.” O parte a influenței are legătură cu modul în noi influențăm rezultatele. Punctele noastre forte reprezintă modul cum suntem programați și ne ajută să îi influențăm pe ceilalți și să modelăm rezultatele mediului și muncii noastre. Când înțelegem punctele forte, înțelegem mai bine puterea influenței noastre. Atunci când ne dezvoltăm punctele forte, noi creștem nivelul influenței noastre, avem un efect mai intenționat asupra rezultatelor și adăugăm măreției muncii noastre.

Următoarea pagină a acestui raport arată nivelul intensității diferitelor tale puncte forte. Te va ajuta să îți înțelegi punctele forte primare și cum se prezintă ele în viața ta personală și profesională.

Pe măsură ce parcurgi raportul PowerDISC, trebuie să știi că, atunci când lucrezi la domeniile tale forte (datorită unui talent înnăscut), poți fi în stare să livrezi un rezultat mult mai bun cu mai puțin efort adițional. Cheia este să te bazezi pe punctele tale forte. De asemenea, fii conștient de faptul că cel mai bine creștem în domeniul punctelor forte atunci când colaborăm cu alții în funcție de punctele lor forte.

DEZVOLTĂ-TE

O întrebare care apare adesea este dacă ar trebui să ne străduim să fim talentați în fiecare domeniu. Răspunsul este: numai dacă ești o persoană talentată în mod natural la ceva sau cel puțin deasupra liniei mediane pentru fiecare zonă. S-ar putea să observi că ai mai multe puncte tari, cele mai multe aliniindu-se aproape de linia mediană. Sau poți afla că ai două-trei puncte forte care sunt deasupra liniei mediane. Nicio varianta nu e mai bună ca cealaltă. Strategia câștigătoare este să îți recunoști punctele forte și să le valorifici pe deplin.

Coachul tău John Maxwell Team te poate ajuta să înțelegi mai bine cum să te concentrezi pe aceste punctele forte, să le dezvolți și să le folosești mai eficient. Pe măsură ce te uiți prin pagina PowerDISC, reține primele trei puncte forte. Apoi, identifică trei moduri în care poți profita mai bine de aceste puncte forte și trei moduri în care poți începe imediat să dezvolți acele puncte forte.

Un instrument puternic care te ajute crești, să îți dezvolți continuu punctele forte și îți extinzi influența, este cartea lui John Maxwell, „Cele 15 legi supreme ale dezvoltării personale.” Te va ajuta să faci trecerea de la potențialul nerealizat către realul tău potențial, folosind 15 principii de creștere testate și demonstrate. Coachul, vorbitorul și trainerul John Maxwell Team poate lucra împreună cu tine într-un mediu de grup sau unu la unu pentru a te ajuta să aplici aceste legi pentru a-ți mări eficiența și împlinirea.

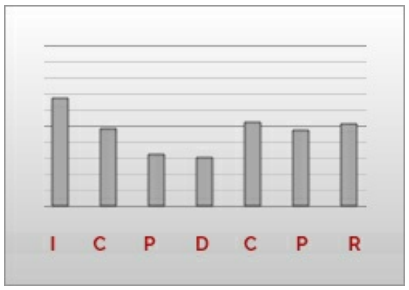
Dacă dezvoltarea abilității tale de a te conduce pe tine și pe ceilalți este importantă pentru tine, atunci programul nostru „Dezvoltă liderul din tine 2.0” te va ajuta să crești în cadrul a zece caracteristici esențiale de conducere.

Un alt instrument Maxwell care ți s-ar putea părea eficient pentru a te ajuta să devii mai informat și strategic în ceea ce privește creșterea potențială este Raportul de Impact Metoda Maxwell de Creștere. Membrul John Maxwell Team te poate ajuta să accesezi această evaluare și să te conectezi la o analiză individualizată în înțelegerea rezultatelor raportului și în elaborarea unui plan individualizat de creștere.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

PowerDISC™

punctele forte în conducere



INFLUENŢARE -

Foarte eficient- Eşti perceput de majoritatea ca fiind un mare lider, un bun orator şi hotărât. Comanzi în mod natural respectul şi atenţia celorlalţi. Ceilalţi sunt doritori să te urmeze datorită carismei şi entuziasmului tău. Deşi uneori pari puţin agresiv, corectitudinea şi calităţile de a aborda oamenii îi vor face în curând pe ceilalţi să-şi amintească că doreşti ce e mai bine şi pentru ei.

CONDUCERE -

Bun- Probabil că pui oamenii înaintea sarcinilor; dar când începi să rămâi în urmă, te mobilizezi şi te ocupi de ceea ce este de făcut. Poate aştepţi până în ultima clipă, dar de obicei grăbeşti pasul şi respecţi termenele limită care sunt necesare pentru succes.

PRELUCRARE -

Corect- Te simţi confortabil pornind şi lucrând în cadrul procesului, dar preferi să fii orientat mai mult spre scop şi rezultate. Rutinele devine monotone şi uneori doreşti să fii mai spontan sau deschis.

DETALIERE -

Corect- Ai tendinţa de a respecta detaliile concrete care ţi-au fost prezentate ca fiind importante. În domenii noi este posibil să nu vezi importanţa anumitor părţi a lucrului care necesită mai multă precizie şi revizuire. Încearcă să utilizezi strategii noi precum luarea notiţelor, repetarea scopului, şi solicitarea de lămuriri.

CREAŢIE -

Peste mediu- Îţi place să îţi foloseşti creativitatea pentru a perfecţiona conceptele de bază pe care alţi membri ai echipei le dezvoltă. Poţi supraveghea şi ajuta la păstrarea răspunderii în domenii pe care alţii le-ar putea compromite.

PERSEVERENŢĂ -

Bun- Eşti un muncitor puternic, constant care doreşte să facă muncă de calitate. Uneori poţi începe să cauţi alte alternative pentru terminarea unui proiect atunci când lucrurile încep să meargă greu. Reţine că nu trebuie să renunţi sau să îţi pierzi concentrarea asupra a ceea ce ai început.

RELAŢIONARE -

Peste mediu- Apreciezi relaţiile şi ştii ce trebuie pentru a le alimenta. Faci tot posibilul pentru a-i face pe noii membri de echipă să se simtă bineveniţi şi vrei să se simtă incluşi.

Dezvoltarea abilităților excelente de comunicare este absolut esențială pentru o conducere eficientă. Liderul trebuie să poată împărtăși cunoștințele și ideile pentru a transmite un sentiment de urgență și entuziasm celorlalți. Dacă un lider nu poate să transmită un mesaj în mod clar și să-i motiveze pe alții să acționeze în acest sens, atunci a avea un mesaj nu are nicio importanță.

- Gilbert Amelio

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Stilul tău de lucru

Deși trăsăturile comportamentale DISC apar în fiecare zonă a vieții noastre, uneori ele ies la suprafață mai proeminent la locul de muncă. Această secțiune a raportului te va ajuta să înțelegi mai bine modul în care se prezintă stilul tău DISC în mediul de lucru.

CUNOAȘTE-TE

Următoarea pagină a raportului îți oferă o descriere a caracteristicilor stilului DISC așa cum se manifestă la locul de muncă. Include o descriere generală, împreună cu caracteristicile specifice ale modului în care poate părea altora în mediul de lucru. În plus, pe măsură ce căutăm să contribuim cu cel mai bun mod de lucru, să colaborăm cu ceilalți și să ne conectăm într-un mod care adaugă valoare, stilul de la locul de muncă le arată celorlalți oameni cum se pot baza pe noi.

Reține că raportul îți conferă niște observații concrete și utile legate de modul cum stilul tău se prezintă în diverse poziții în afaceri - în calitate de lider, manager sau membru în echipă.

DEZVOLTĂ-TE

Pagina „Sfaturi pentru stilul tău profesional" îți va fi de ajutor atunci când cauți să dai ce ai mai bun în munca pe care o faci. Pe măsură ce vei citi acea pagină, reține că intenția nu e de a critica, ci de a-ți oferi o cale către creșterea personală și un ghid pentru sporirea capacității de comunicare și colaborare în cercurile profesionale.

Identifică trei până la cinci dintre aceste sfaturi pe care să le discuți cu Coachul tău John Maxwell Team și începe să le implementezi imediat la locul de muncă ca pași intenționați de creștere.

O resursă Maxwell care ți-ar fi utilă pentru a-ți dezvolta succesul la muncă și în carieră este carte lui John Maxwell, „Leadership de aur". Include lecții de leadership bazate pe experiența de o viață lui John C. Maxwell.

În aceste lecții, vei întâlni încrederea pasională a lui John în valoarea leadershipului și vei beneficia de o perspectivă unică asupra unor lecții precum, „Cum să intri în zonă și să rămâi acolo", „Secretul unei ședințe bune" și mult mai multe. Coachul tău John Maxwell Team are programe interactive disponibile pentru a te ajuta să înțelegi mai bine și să pui în aplicare aceste lecții. Dacă ești persoana responsabilă de dezvoltarea și conducerea altora la locul de muncă, coachul tău te poate ajuta să aduci acest program și la locul de muncă.

Un instrument suplimentar pe care mulți îl consideră un util pas secundar în creșterea și dezvoltarea individuală la locul de muncă este Raportul Metoda Maxwell despre Impactul în Carieră. Acest instrument te poate ajuta să identifici mai bine ariile de carieră în care ai fi înflorit cel mai bine, pe baza stilului tău DISC.

„Echipele câștigătoare au jucători care fac lucrurile să se întâmple." John C. Maxwell

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

La Locul de Muncă

stilul tău profesional

La locul de muncă, personalitatea de tip „I" înalt este entuziastă, influentă, expresivă, tolerantă şi sociabilă. Numeroase persoane cu personalitate de tip I accentuat au succes în posturi de vânzări pentru că domeniul vânzărilor necesită toate trăsăturile ce caracterizează tipul de personalitate „I". Personalităţile de tip I pot înflori însă şi în alte domenii comerciale atâta timp cât postul permite multă interacţiune umană, comunicare şi clădirea relaţiilor.

Personalităţile de tip I joacă adesea rolul de „imagine" a lumii afacerilor. Având în vedere faptul că personalităţile de tip I au bune abilităţi de comunicare, sunt stilate, extrovertite, energice şi influente, sunt adesea purtători de cuvânt în afaceri. Aceste persoane servesc drept forţe motorii care stau la baza unor domenii precum relaţii publice, publicitate, jurnalism şi activităţi politice. Pot fi un factor important şi în arte, organizaţii non-profit şi campanii de construire a imaginii. În lumea afacerilor, personalităţile influente sunt chemate să stabilească tendinţe, să formeze opinii şi să promoveze idei, companii şi produse. Tipurile de personalitate de tip I accentuat sunt experte în inspirarea, convingerea şi impresionarea altor persoane pentru a trece la acţiune.

În afaceri, personalităţile de tip I sunt plăcute de colegi şi clienţi deopotrivă. Sunt în general persoane plăcute, de încredere, optimiste şi spirituale. Colegii vor vedea că au o atitudine bună pentru a-i face pe ceilalţi să se simtă confortabil, acceptaţi şi înconjuraţi de căldură. Personalităţile de tip I ştiu cum să „dezamorseze" situaţiile tensionate cu umor şi isteţime, ceea ce poate fi de ajutor când afacerile nu merg prea bine. Ca şi personalităţile de tip D, cele de tip I răspund bine la schimbare şi nu le place să aibă o rutină previzibilă. În schimb, personalităţilor de tip I le place spontaneitatea, răspund bine la situaţii neaşteptate şi ar încuraja sau crea schimbări inerente în lumea afacerilor.

Ca manageri, personalităţile de tip „I" sunt considerate „participative". Nu transmit ordine şi nu se aşteaptă la conformitate. Stilul lor de conducere este deschis, facilitat prin comunicare faţă în faţă, în care ideile, soluţiile şi deciziile sunt rezultatul unui efort comun. Dorinţa lor de a fi plăcute de către personal determină aceste personalităţi să creeze un mediu de lucru pozitiv şi liniştit.

Personalităţile de tip I sunt excelenţi membri de echipă, care pot motiva echipa pentru îndeplinirea obiectivului. Într-o atmosferă de echipă, o personalitate de tip I va fi vocală şi încăpăţânată. Persoana respectivă va demonstra înclinaţii pentru „gândirea non-conformistă" cu soluţii inteligente. Astfel de persoane creează o atmosferă amuzantă, negociază conflictele dintre membri şi prezintă ideile echipei în faţa celorlalţi.

Sunt atâtea lucruri care ne plac la o personalitate de tip I Ia locul de muncă, încât ne putem gândi „ce ar putea să nu ne placă?" Personalităţile de tip I accentuat sunt prea preocupate de construirea relaţiilor, astfel încât detaliile esenţiale precum întocmirea documentelor, evidenţa şi sarcinile de rutină sunt adesea evitate sau realizate necorespunzător. Personalităţile de tip I au excelente abilităţi de comunicare, dar uneori nu prea reuşesc să asculte. De asemenea, stilul lor de personalitate este atât de preocupat de popularitate şi evitarea respingerii încât acest lucru le-ar putea afecta munca.

Caracteristicile tipului de personalitate Influent la locul de muncă:

1. Îşi doreşte distracţie şi spontaneitate la locul de muncă
2. Poate deveni extrem de ocupat cu gestionarea tuturor relaţiilor pe care le-a dezvoltat
3. Optimist şi chiar idealist
4. Doreşte să fie „prieten" cu colegii
5. Nu se teme să îşi manifeste emoţiile sau să îşi exprime sentimentele şi opiniile
6. Încearcă să menţină pacea între membrii echipei şi asociaţi
7. Poate fi prea permisiv când situaţia impune hotărâre sau acţiuni stricte
8. Nu îi place să fie implicat într-o confruntare la locul de muncă
9. Poate fi nehotărât sau poate părea că evită abordarea problemelor
10. Are dificultăţi în a spune „nu" din încercarea de a fi pe placul asociaţilor
11. Apreciază menţinerea unei bune relaţii cu ceilalţi la locul de muncă
12. Foloseşte inteligent umorul, isteţimea şi creativitatea pentru a menţine atmosfera destinsă la locul de muncă
13. Poate fi inventiv şi plin de idei. O persoană cunoscută pentru ideile sale originale

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

La Locul de Muncă

sfaturi pentru stilul tău profesional

Sugestii pentru tipurile de personalitate I accentuate la locul de muncă

Tipurilor de personalitate I nu le place confruntarea.	Acestea vor încerca să evite confruntarea cu orice preţ pentru că le pune popularitatea în pericol. Într-o funcţie de conducere, acţiunile şi comportamentele necesită adesea confruntare pentru a ajuta la îndeplinirea obiectivelor. **Reţine, când este vorba de afaceri, nu este nimic personal.**
Personalităţile de tip I tind să vorbească întotdeauna.	**Aceste persoane trebuie să îşi amintească să şi asculte. În funcţiile de vânzări, este foarte important să ştii să asculţi.** Cum poţi găsi soluţii pentru problemele clientului tău dacă nu ai ascultat mai întâi care sunt nevoile lui? Persoanele cu abilităţi excelente de comunicare se gândesc adesea la ce vor să spună în timp ce cealaltă persoană vorbeşte. **Reţine să te concentrezi pe ceea ce spun ceilalţi şi să pui mai multe întrebări.**
Personalităţilor de tip I le place să se deplaseze şi să vorbească repede.	**Reţine să reduci ritmul, în special în cazul persoanelor de tip C şi S sau al colegilor mai pasivi.** Uneori, personalităţile de tip I au atât de multe lucruri de spus încât poate fi obositor pentru celelalte tipuri de personalităţi să menţină ritmul sau să privească. **Ai grijă la ritm şi adaptează-l pentru ceilalţi.**
Personalităţilor de tip I le este greu să spună „nu" şi pot deveni foarte ocupate, agitate, stresate sau epuizate.	**Fii conştient de motivele pentru care personalităţile de tip I sunt adesea suprasolicitate şi epuizate.** Viaţa aglomerată a unei personalităţi de tip I poate fi pusă pe seama a trei lucruri. 1) Doresc ca ceilalţi să îi placă şi de aceea le este greu să spună nu. 2) Le place să fie activi şi implicaţi cu alte persoane în proiecte. 3) Timpul petrecut pentru socializare le reduce timpul acordat pentru îndeplinirea sarcinilor. **Stabileşte priorităţi şi obişnuieşte-te să spui „nu" mai des. În orice caz, personalităţile de tip I trebuie să devină mai puţin sensibile şi să realizeze că nu pot şi nu trebuie să încerce să placă tuturor.**
Personalităţilor de tip I nu le place să se ocupe de detalii şi nu sunt atrase de autodisciplină.	**Nu amâna sau lăsa sarcinile detaliate neefectuate şi nu le face în grabă. Dacă nu doreşti sau nu poţi să execuţi sarcini de detaliu, asigură-te că ai în preajmă pe cineva care se poate ocupa de ele. Cunoaşte-ţi limitele ÅŸi spune-le celorlalţi care lucrezi pentru a face demersurile ca cineva să te ajute să gestionezi detaliile.**
Personalităţile de tip I nu sunt preocupate în mod natural de timp şi le place să fie spontane.	Personalităţile de tip I au o tendinţă de a interpreta intervalele de timp „lejer" şi trăiesc mai impulsiv decât planificat. Trebuie să ştii că alte tipuri de personalitate sunt mai structurate şi preocupate de încadrarea în timp. **Faptul că ajungi târziu, nu respecţi termenele de predare şi uiţi de întâlniri îi poate afecta sau deranja pe alţii. Fixează-ţi ceasul cu 10 minute mai devreme, învăţă să spui „nu", fă-ţi liste cu „lucruri care trebuie făcute" şi fă-ţi un organizator sau o agendă.**
Personalităţile de tip I au nevoie de multă încurajare, stimulente şi recunoaştere.	Încurajarea, recunoaşterea, recompensele şi feedback-ul sunt toate excelente elemente de motivaţie pentru personalitatea de tip I. Numeroase locuri de muncă nu oferă însă un astfel de mediu ideal. **Având în vedere că este posibil ca angajatorul tău să nu fie conştient de dorinţa ta de a fi recunoscut pentru realizările tale, trebuie să sugerezi mai mult feedback în legătură cu performanţa între tine şi angajator. De asemenea, creează-ţi propriul sistem de recompense, care poate include călătorii, cumpărături sau divertisment. Toate sunt excelente elemente de motivaţie pentru personalitatea de tip I.**
Personalităţile de tip I au nevoie să interacţioneze cu alţi oameni, să socializeze şi să construiască relaţii.	**Nu rupe în niciun caz legătura cu ceilalţi în timpul activităţii profesionale. Nu alege mediile de lucru care sunt puternic orientate spre sarcină, împiedicând comunicarea interumană.** Indiferent care este setul tău de abilităţi tehnice, trebuie să interacţionezi cu alţi oameni pentru împlinirea şi mulţumirea personală.
Personalităţile de tip I au probleme în a termina ceea ce au început.	**Personalităţilor de tip I le place să treacă de la un proiect la altul fără să-l termine neapărat pe primul.** Ele funcţionează într-un mod mai degrabă aleatoriu decât ordonat. Personalităţile de tip I au un mare entuziasm când încep un proiect, dar adesea îşi pierd interesul şi vor să înceapă ceva nou. Exersează continuitatea. Nu începe lucruri pe care ştii că nu le poţi termina. Fii mai realist în legătură cu ce ştii că poţi realiza. Conştientizează faptul că ceilalţi pot fi dezamăgiţi de tine.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Ghid de aplicare

John Maxwell spune, „Experiența nu este cel mai bun profesor. Experiența evaluată este cel mai bun profesor.” Doar pentru că ai parte de o experiență, asta nu înseamnă că ai învățat ceva din acea experiență. Învățarea adevărată provine din evaluarea intenționată și din contemplarea experienței. Acest raport te-a ajutat să te înțelegi mai bine pe tine, stilul tău comportamental, stilul punctelor tale forte, precum și stilul de lucru.

Metoda Maxwell DISC utilizează un sistem de grafice pentru a analiza și documenta răspunsurile pe care le-ai furnizat în evaluarea ta online. Aceste grafice și datele corespunzătoare se regăsesc în paginile următoare. Acestea fac parte din acest raport, pentru a-ți oferi o privire mai detaliată asupra modului cum ai fost creat ca individ. Aceste grafice îți pot oferi o conștientizare mai profundă a modului cum ai fost creat și cum se prezintă asta în diferite situații. Aceste informații te pot ajuta să faci munca de reflecție necesară pentru a aplica noile cunoștințe pe care le ai despre tine. Îți recomandăm să iei legătura cu, și să apelezi la ajutorul Coachului, Vorbitorului și Trainerului John Maxwell Team, care te va ajuta să înțelegi, să conștientizezi, să aplici și să crești. Această relație de coaching și o abordare personalizată te va ajuta să transformi experiența asta dintr-un simplu raport, într-un proces de conștientizare și de aplicare care îți poate schimba viața, pentru a-ți consolida influența și a-ți extinde impactul pe care dorești să-l ai în lume.

Acum te afli într-o poziție unică pentru a vedea creșteri semnificative datorită acestui proces. Și, ca orice altă zonă de creștere, este nevoie de acțiune. Evaluând modul în care poți aplica ceea ce ai învățat, împreună cu elaborarea câtorva pași cheie de acțiune, poți îmbunătăți valoarea pe care o primești din acest raport. Următoarea pagină te va ajuta să începi procesul respectiv.

Pe pagina următoare, răspunde la cele 6 întrebări create pentru a te ajuta să evaluezi și să aplici ce ai obținut din acest raport.

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Ghid de aplicare continuat...

Iată câteva întrebări pe care ți le poți adresa pentru a începe să aplici ce ai învățat.

1. Care sunt cele mai profunde trei lucruri pe care le-am învățat despre mine?

2. Care sunt cele trei lucruri cheie pe care le-am știut despre mine și pe care le-a confirmat acest raport?

3. Care sunt cele trei lucruri cheie pe care le-am învățat despre comunicarea și conectarea cu ceilalți?

4. Care sunt cele mai bune trei puncte forte ale mele și cum se prezintă ele?

5. Care sunt primele trei moduri în care îmi aduc valoarea la locul de muncă pe baza stilului meu DISC?

6. Care sunt cele trei lucruri cheie pe care le pot face pentru a mă dezvolta pe baza informațiilor din acest raport?

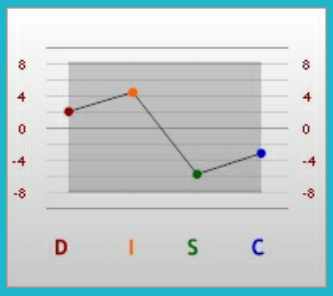
© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Detalierea punctajelor

pagina graficelor

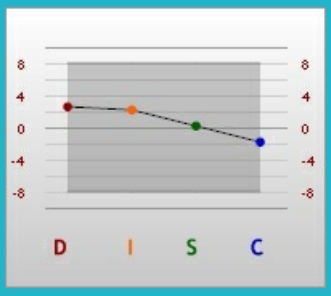
Graficele stilurilor de personalitate

Percepția publicului



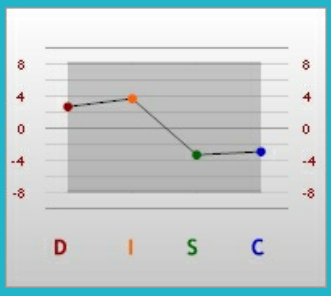
D=1.93, I=4.48, S=-5.86, C=-3.14

Percepția stresului



D=2.55, I=2.18, S=0.27, C=-1.76

Oglinda



D=2.5, I=3.61, S=-3.33, C=-3.06

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

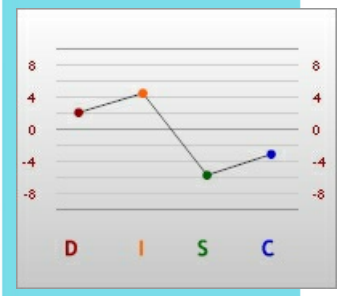
Pagina cu descrierile graficelor

iepan Dorina

Fiecare dintre cele trei grafice dezvăluie o imagine diferită a comportamentului, în funcție de condițiile mediului. Într-un anumit mediu, Graficul 1 dezvăluie „Sinele public”; Graficul 2 afișează „Sinele privat” "și Graficul 3 prezintă „Sinele perceput.”

Aceste trei grafice sau instantanee sunt definite în detaliu mai jos.

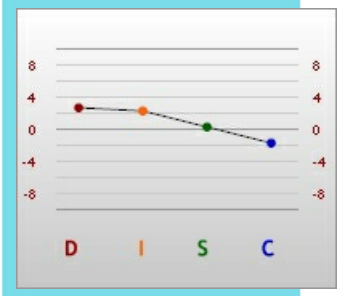
Graficul 1 -
Masca, Sinele Public



Comportamentul așteptat de alții

Toți acționează în funcție de modul în care cred că alți oameni se așteaptă ca ei să acționeze. Acest comportament este sinele public, persoana proiectată altora. Uneori, nu există nici o diferență între adevărata persoană și sinele public. Cu toate acestea, sinele public poate fi foarte diferit de persoana „reală”; este o mască. Graficul 1 este generat de opțiunile „cel mai mult” din Sistemul de Personalitate și are cel mai mare potențial de schimbare.

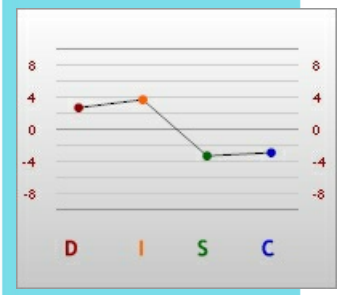
Graficul 2 -
Nucleul, Sinele Privat



Răspunsul instinctiv la presiune

Toată lumea are răspunsuri învățate din trecut: în consecință, acestea sunt comportamente pe care persoana le acceptă despre sine. Sub presiune sau tensiune, aceste comportamente învățate devin proeminente. Acesta este graficul cel mai puțin probabil să se schimbe deoarece acestea sunt răspunsuri naturale și înrădăcinate. Comportamentul unei persoane sub presiune poate fi drastic diferit de comportamentul său în Graficele 1 și 3. Graficul 2 este generat de opțiunile „cel mai puțin” din Sistemul de Personalitate și are cel mai mic potențial de schimbare.

Graficul 3 -
Oglinda, Sinele Perceput



Imaginea de sine, Identitatea proprie

Toată lumea se imaginează într-un anumit mod. Graficul 3 afișează imaginea mentală pe care o persoană o are despre sine, imaginea de sine sau identitatea proprie. Graficul 3 combină răspunsurile învățate din trecut cu comportamentul curent așteptat din mediul înconjurător. Schimbarea în percepția unei persoane poate să apară, dar de obicei este graduală și se bazează pe cerințele în schimbare ale mediului înconjurător. Graficul 3 este generat de diferența dintre Graficul 1 și Graficul 2.

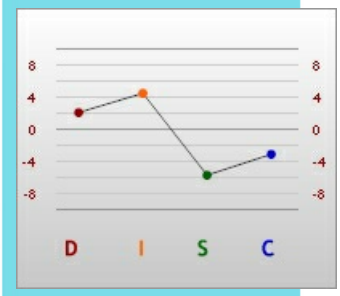
© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Pagina cu descrierile graficelor

Continuare

Graficele diferite indică schimbarea sau tranziția.

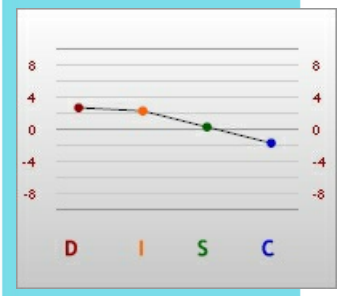
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 2, cerințele mediului înconjurător forțează un comportament care nu este congruent cu nucleul sau comportamentul instinctiv. Într-o astfel de situație, o persoană care încearcă să-și modifice comportamentul pentru a răspunde cerințelor mediului va avea cel mai probabil parte de stres.
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 2, dar similar cu graficul 3, individul a reușit să-și modifice cu succes comportamentul pentru a răspunde cerințelor mediului fără a-și modifica nucleul. Acest individ este, probabil, destul de confortabil cu comportamentul prezentat în Graficul 3 (Sinele perceput) și probabil că nu are parte de stres.
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 3, o persoană poate fi într-o perioadă de creștere (și are un anumit disconfort) în timp ce aceasta încearcă să își modifice comportamentul pentru a satisface cerințele unui nou mediu. Comportamentul unei persoane poate fluctua în această perioadă de ajustare.



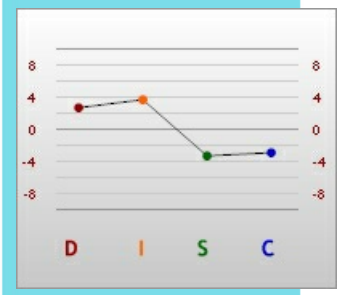
Graficele similare indică puține cereri de schimbare

O persoană care percepe cerințele actuale ale mediului (Graficul 1) ca fiind similare cu trecutul său (Graficul 2) va avea puțină nevoie să-și schimbe percepția de sine (Graficul 3). Acest lucru se poate datora oricărora dintre următorii factori:

- Comportamentul cerut de mediul actual este similar cu cerințele din trecut.
- Această persoană controlează ceea ce alții cer de la ea.
- Comportamentul cerut de mediul actual este diferit de cerințele din trecut. Cu toate acestea, în loc să schimbe comportamentul, această persoană a ales să-și sporească stilul. Pentru a realiza sporirea, acest individ s-a înconjurat cu oameni cu stiluri complementare, creând astfel o echipă cu puncte forte combinate.



Stilul tău Convingător ID(ID) și conținutul acestui raport este derivat din Graficul 3.



© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Analiza detaliată a cuvintelor cheie: Imaginea ta personală

Când ai completat profilul, ai răspuns la întrebări în funcție de un anumit cadru, de exemplu, „acasă" sau „la locul de muncă". Acest lucru se datorează faptului că oamenii tind să afișeze diferite aspecte ale personalității lor în diferite situații. În mod obișnuit, nu ești la fel la locul de muncă ca acasă sau într-un cadru social. Un beneficiu semnificativ al acestui raport îl reprezintă capacitatea acestuia de a măsura modul în care alții vor avea tendința să te perceapă pe tine și comportamentul tău în diverse situații.

În locul sau cadrul pentru care ai răspuns la întrebări, ceilalți vor avea tendința să te perceapă ca având anumite caracteristici. Perceperea acestor caracteristici se va schimba în funcție de cantitatea de presiune de care ai parte în orice situație dată. Aceasta este o zonă în care fiecare individ tinde să aibă „puncte oarbe" semnificative. Deseori nu ne dăm seama cum suntem percepuți de ceilalți când suntem sub presiune.

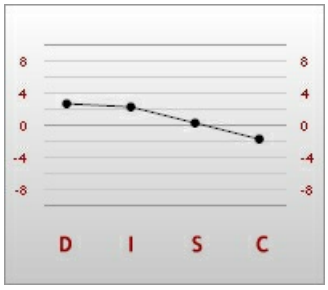
Următoarele cuvinte cheie descriu valorile specifice ale scorurilor DISC pentru două dintre cele trei grafice. O analiză a fost generată pentru Graficul 2 (personalitatea în condiții de stres) și Graficul 3 (personalitatea în general). Următoarele cuvinte cheie reprezintă caracteristicile afișate în mod obișnuit de grafice similare.

Cuvintele descriptive DISC generate dintr-o analiză a fiecărui grafic au fost împărțite în două liste. Prima listă, generată din Graficul 2, este sub titlul „Cum reacționez la presiune". Acesta arată răspunsul tipic la presiune. Cea de-a doua listă, generată din Graficul 3, se află sub titlul „Cum mă văd eu". Cu excepția cazului în care cele două grafice sunt complet diferite, ar trebui să te aștepți să vezi o parte dintre elemente în ambele liste. Cu toate acestea, ar trebui să știți că trăsăturile dominante sunt enumerate mai întâi; prin urmare, locul fiecărui cuvânt cheie demonstrează importanța acestuia. Ar trebui să notezi cuvintele cheie care se repetă în ambele liste. Observă dacă cuvintele cheie repetate s-au mutat mai sus sau mai jos de la o listă la alta.

Exercițiul cuvintelor cheie partea 1

CUM REACȚIONEZ LA PRESIUNE

Următorii termeni descriptivi au fost generați în urma unei analize a Graficului 2. Acești termeni descriu valoarea specifică a scorurilor tale DISC și oferă o reprezentare a caracteristicilor pe care ai tendința să le afișezi când reacționezi la presiune.



Instrucțiuni: roagă pe cineva să te ajute să finalizezi acest exercițiu. Ar trebui să fie cineva care te cunoaște bine în contextul pentru care ai răspuns la întrebările din profilul tău. Roagă persoana să bifeze căsuțele de lângă cuvintele cheie pe care le consideră că te descriu în momente în care ești sub o presiune semnificativă. Solicită-i acestei persoane să lase necompletate cuvintele cheie care nu te descriu în timpul unei perioade de presiune. Ia în considerare impactul pe care aceste caracteristici îl poate avea asupra relațiilor tale. Acestea pot fi zone pe care să le consideri importante pentru imaginea de sine.

- ☐ AVENTUROS Acţiuni palpitante, dispus să-şi asume riscuri
- ☐ DECISIV Aplanează o dispută, o întrebare, etc.
- ☐ ISCODITOR Înclinat să pună multe întrebări; curios

- ☐ AFABIL Uşor de abordat şi de discutat; plăcut şi politicos
- ☐ SOCIABIL Care se bucură de compania altora; prietenos; agreabil; informal
- ☐ ÎNCREZĂTOR Convingere fermă în onestitate, integritate, credinţă

- ☐ AMIABIL Care are o dispoziţie plăcută; prietenos
- ☐ DELIBERAT Atent în gândire; fără pripă sau grabă; încet; fără grabă
- ☐ STABIL Care nu este dezechilibrat uşor; de durată; statornic; care rezistă schimbării

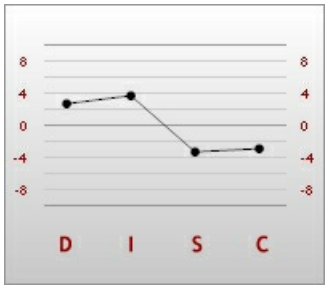
- ☐ „PROPRIA PERSOANĂ" Neafectat uşor de opiniile altora
- ☐ PERSISTENT Care continuă, în special în faţa opoziţiei; perseverent
- ☐ SUPERIOR Preocupat de a avea cea mai bună calitate, înaltă clasă, expert

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Exercițiul cuvintelor cheie partea 2

CUM AM TENDINȚA SĂ MĂ VĂD

Următorii termeni descriptivi au fost generați în urma unei analize a Graficului 3. Acești termeni descriu valoarea specifică a scorurilor tale DISC și oferă o reprezentare a caracteristicilor pe care ai tendința să te vezi afișându-le (imaginea de sine).



Instrucțiuni: Bifează căsuțele de lângă cuvintele cheie pe care le consideri că te descriu în general. Lasă necompletate cuvintele care nu îți descriu caracteristicile de zi cu zi. Ia în considerare impactul pe care aceste caracteristici îl poate avea asupra relațiilor tale. Există cuvinte cheie care apar atât în prima, cât și în cea de-a doua parte a acestui exercițiu? Dacă da, acestea pot fi zone pe care să le consideri importante pentru imaginea de sine.

- ☐ AFABIL Uşor de abordat şi de discutat; plăcut şi politicos
- ☐ SOCIABIL Care se bucură de compania altora; prietenos; agreabil; informal
- ☐ ÎNCREZĂTOR Convingere fermă în onestitate, integritate, credinţă

- ☐ AVENTUROS Acţiuni palpitante, dispus să-şi asume riscuri
- ☐ DECISIV Aplanează o dispută, o întrebare, etc.
- ☐ ISCODITOR Înclinat să pună multe întrebări; curios

- ☐ FERM Solid; greu; care nu este mişcat cu uşurinţă; fix; care nu fluctuează; constant
- ☐ INDEPENDENT Neafectat de influenţa sau controlul altora; încrezător în sine
- ☐ RIGID Care nu se îndoaie sau inflexibil; ţeapăn

- ☐ CRITIC Care tinde să examineze detalii; caracterizat prin analiză atentă
- ☐ NELINIŞTIT Incapacitate de a se odihni sau de a se relaxa; agitat; lipsit de tihnă
- ☐ SPONTAN Care acţionează brusc fără prea multă gândire analitică

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Plan de acțiune

Îmbunătățirea abilităților interpersonale



Un om este doar un produs al gândurilor sale. Ceea ce gândește, va deveni.

- Mahatma Gandhi

Planul de acțiune pentru iepan

Această foaie de lucru este un instrument pentru a permite o comunicare eficientă între tine și cei cu care interacționezi în mod regulat. Scopul este de a te ajuta să îți maximizezi punctele forte și să minimizezi efectele potențialelor limitări. Ea abordează caracteristicile de lucru și generale care sunt comune stilului tău în ansamblul său și nu sunt derivate direct din graficele tale.

Această secțiune îți oferă posibilitatea de a discuta cu un coleg, angajator, prieten, soț etc., și să îți evaluezi stilul personalității tale, obținând feedback de la cineva care te cunoaște bine. Deși acest lucru este benefic, nu este necesar ca nimeni altcineva să fie prezent la completarea acestei secțiuni. Dacă alegi să primești feedback de la altă persoană, poți imprima raportul pentru a face acest lucru.

Instrucțiuni:

Pasul 1: Elementele enumerate mai jos reprezintă domenii de reflecție între tine și contactele cele mai apropiate. După imprimarea acestui raport, transmite această pagină unei alte persoane care te cunoaște bine (asociat, membru al echipei, profesor, membru de familie, prieten) și cere-i să citească fiecare element. Ar trebui să se gândească dacă acel element descrie sau nu trăsăturile tale. Apoi, bifează Da sau Nu lângă fiecare element. Te sfătuim să porți un dialog deschis și ar trebui să discutați toate punctele de vedere (zone ale personalității tale de care nu ești conștient). Din moment ce comunicarea ar trebui să fie un proces bilateral, se recomandă ca două persoane să-și completeze fiecăruia fișele de lucru.

Ia decizii pripite	☐ ☐	Vede imaginea de ansamblu	☐ ☐
Toleranţă scăzută la greşeli	☐ ☐	Orientat pe obiective/rezultate	☐ ☐
Nu poate fi deranjat cu detalii	☐ ☐	Organizează bine	☐ ☐
Caută soluţii practice	☐ ☐	Trece rapid la acţiune	☐ ☐
Tinde să fie abrupt/prea direct	☐ ☐	Deleagă munca bine	☐ ☐
Cere prea mult de la alţii	☐ ☐	Progresează în caz de opoziţie	☐ ☐
Se oferă voluntar pentru lucrări/arată iniţiativă	☐ ☐	Mai degrabă vorbeşte decât lucrează	☐ ☐
		Se prezintă bine/elegant	☐ ☐
Nu duce până la capăt în mod frecvent	☐ ☐	Sociabil şi amiabil	☐ ☐
		De multe ori priorităţile scapă de sub control	☐ ☐
Prea dependent de sentimente	☐ ☐	Uşor distras	☐ ☐

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Plan de acțiune

Continuare



Pasul 2: Acum, selectează cele trei elemente care ar beneficia cel mai mult de o atenție sporită. Discutați și determinați rezultatele concrete și un interval de timp rezonabil pentru realizarea acestora. Scrieți detaliile în spațiile oferite, împreună cu notițe utile pentru obținerea unor rezultate specifice. Stabiliți o dată peste 60-90 de zile din acest moment pentru a discuta cu persoana de contact și a-ți verifica progresul. Persoana care lucrează cu tine în acest sens este importantă pentru creșterea ta și ar trebui să te ajute să rămâi răspunzător față de planul tău.

1. Primul element pe care mă voi concentra:
   - Data revizuirii:
   - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:
   - Lucruri concrete de soluționat
2. Al doilea element pe care mă voi concentra:
   - Data revizuirii:
   - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:
   - Lucruri concrete de soluționat
3. Al treilea element pe care mă voi concentra:
   - Data revizuirii:
   - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:
   - Lucruri concrete de soluționat

Continuăm să ne modelăm personalitatea toată viața. Dacă ne-am cunoaște la perfecție, ar trebui să murim.

- Albert Camus

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®

Următorul pas

John Maxwell spune, „Creșterea nu se întâmplă pur și simplu. Trebuie să fii intenționat cu privire la creșterea ta. Creșterea este singura modalitate de a ne asigura că ziua de mâine este mai bună decât astăzi.” El numește acest lucru, „Legea intenției”. Următorul tău pas este să CREȘTI!

Când crești în mod intenționat, amplifici cele mai bune lucruri din tine. Maximizarea celor mai bune caracteristici ale tale îți oferă un sentiment de împlinire și te poziționează pentru un succes mai mare. În raportul tău, ai obținut o perspectivă importantă. Aplicarea acestor cunoștințe va face o diferență semnificativă. Acest lucru va necesita un pas intenționat și proactiv din partea ta. În timp ce tu trebuie să fii persoana care trebuie să facă primul pas, nu trebuie să faci asta pe cont propriu. Coachul, vorbitorul și trainerul tău John Maxwell Team te va ajuta să asimilezi aceste noi informații și să le aplici în multe domenii din viața și cariera ta. Ei au acces la strategii importante de leadership, creștere personală și comunicare, care îți vor aduce valoare personală și profesională.

Iată câțiva pași următori care te pot ajuta să devii o persoană intenționată în aplicarea a ceea ce ai învățat și să utilizezi aceste lucruri în creșterea ta:

1. Oferă-i partenerului de viață, membrilor din familie, coechipierilor sau angajaților acest raport pentru a-l completa. Apoi vei putea deveni conștient de stilurile lor și vei putea lucra pentru a dezvolta relații mai bune, legături mai bune și o atmosferă mai bună la lucru.

2. Dezvoltă și lucrează la un plan de dezvoltare personală pe baza a ceea ce ai obținut din acest raport.

3. Programează o sesiune de descoperire cu coachul John Maxwell Team pentru a discuta cum te poate ajuta să vizualizezi, să creezi, să realizezi și să conduci din poziția ta unică bazată pe punctele forte și cu ajutorul stilului tău unic.

4. Implică-te într-un grup mastermind și continuă să crești într-un mod intenționat.

5. Accesează și celelalte resurse de talie mondială bazate pe Metoda Maxwell recomandate în acest raport drept instrumente care te pot ajuta să profiți de potențialul tău maxim atât personal, cât și profesional. Coachul John Maxwell Team îți poate da mai multe informații despre accesarea acestor programe.

Vei avea parte de multe beneficii din această experiență, precum și din călătoria către a deveni o persoană mai bună. Lumea va fi un loc mai bun datorită unei versiuni mai bune ale tale.

Coachul, vorbitorul și trainerul John Maxwell Team a fost echipat cu programele necesare pentru a te ajuta să profiți de potențialul tău maxim atât pe plan personal, cât și profesional. Ei și-au dezvoltat setul de abilități pentru a lucra cu tine unu-la-unu și în grup, pentru a te ajuta să vizualizezi, să creezi și să conduci din poziția ta unică bazată pe punctele forte.

„Trebuie să știi cine ești pentru a crește până la potențialul tău maxim.” John C. Maxwell

© 2023, The Institute for Motivational Living, Inc. / PeopleKeys®