

PROFILANALYSE

Teamprofil

Hans Hansen

19.8.2024

TTI Success Insights Norge AS

www.ttisi.no

Tlf. 41 561 540

post@ttisi.no



TTI SUCCESS INSIGHTS®
NORWAY



INTRODUKSJON	3
ALLMENNE KARAKTERTREKK	4
TILPASSET ADFERD	6
VERDI FOR TEAMET	7
VERDI FOR ORGANISASJONEN	8
RÅD FOR BEDRE KOMMUNIKASJON	9
RÅD FOR BEDRE KOMMUNIKASJON - <i>FORTSATT</i>	10
TIPS FOR BEDRE KOMMUNIKASJON	11
STYRKER OG SVAKHETER FOR TEAMET	12
OPPFATNINGER - « <i>SE PÅ DEG SELV SLIK ANDRE SER DEG</i> »	13
EGENSKAPER	14
HANDLINGSPLAN	15
GRAF FOR PROFILANALYSE	16
SKALA FOR ATFERD	17
SUCCESS INSIGHTS® PROFILHJUL	18



Atferdsforskning hevder at de mest effektive menneskene er de som forstår hvordan de selv fungerer og handler i ulike situasjoner. De kjenner sine sterke og svake sider, og kan derfor utvikle strategier for å møte de krav omgivelsene stiller til dem.

Atferd er en naturlig og uatskillelig del av hvem vi er. Noe er medfødt, og noe formes gjennom oppvekst og erfaring. Til sammen utgjør dette det universelle språket for hvordan vi oppfører oss – vår synlige menneskelige atferd.

I denne rapporten analyserer vi fire dimensjoner i den naturlige atferd. De er:

- Hvordan du forholder deg til problemer og utfordringer.
- Hvordan du påvirker andre til å dele ditt synspunkt.
- Hvordan du forholder deg til tempoet i dine omgivelser.
- Hvordan du forholder deg til regler og prosedyrer laget av andre.

Denne rapporten gir et bilde av din atferd. Er rapporten 100% korrekt? Ja, nei og kanskje. Den tar kun for seg atferd. Den redegjør kun for utsagn som peker på en atferd som viser klare tendenser. For å forbedre rapportens nøyaktighet, er det fint med notater og klargjøring av de utsagnene som ikke synes å stemme, men sjekk gjerne med venner og kollegaer først, for å se om de er enige.

*Alle mennesker viser alle fire
atferdsfaktorene i større eller mindre
grad.*

-Dr William Moulton Marston, amerikansk psykolog

ALLMENNE KARAKTERTREKK

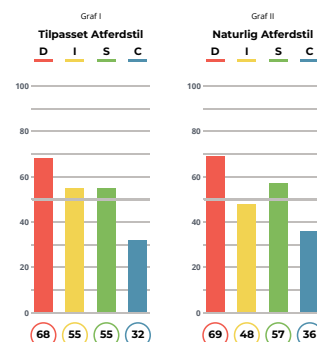


Med utgangspunkt i Hans' svar, er det valgt ut noen påstander for å gi en generell forståelse for hans måte å arbeide på. Påstandene gir et bilde av Hans' naturlige adferd. Rent praktisk betyr dette at disse påstandene viser HVORDAN HAN SKULLE VELGE Å ARBEIDE om han selv fikk bestemme, uten å bli påvirket av omgivelsene. Se bort fra, eller modifier, de påstandene som på bakgrunn av utdanning, trening eller erfaring, etter alt å dømme ikke stemmer.

Hans blir ofte oppfattet som dristig og modig. Han er risikovillig og liker å bli sett på som en individualist. Han kan lykkes med mange ting, ikke på grunn av sin allsidighet, men heller takket være viljen til å vinne. Han kan ha en sterk selvfølelse, og kan av noen oppfattes som egoistisk. Han kan fremstå så selvsikker at andre oppfatter ham som arrogant, men de ønsker samtidig at de hadde hatt den samme selvsikkerheten selv. Hans liker mennesker, men kan iblant oppfattes som kald og direkte. Han kan være så opptatt av å oppnå resultater, at empatien blir borte. Han har en tendens til å være fremtidsfokusert, pådrivende og konkurranseinnstilt. Viljen til å oppnå resultater er en av hans sterke sider. Han liker å bli sett på som en vinner og har en medfødt motvilje mot å tape eller å mislykkes. Han jobber hardt og mye for å oppnå suksess. Han kan være en pågående person som lykkes gjennom iherdig og hardt arbeid. Han kommer ofte opp med gode ideer og gjennomfører dem. Hans arbeider hardt for å oppnå sine mål. Han elsker å vinne og hater å tape. Han forsøker å finne sine egne løsninger på problemer. På den måten kommer hans selvstendige legning til uttrykk.

Hans har en tendens til å være flink til å finne årsakene til problemene for deretter å løse dem. Han søker stadig nye måter å løse gamle problemer på. Han unngår å bli følelsesmessig engasjert i beslutningsprosesser, og kan derfor ta objektive beslutninger. Han er logisk, skarpsindig og kritisk i måten å løse problemer på. Han finner det er lett å dele sine synspunkter når det gjelder å løse arbeidsrelaterte problemer. Hans bør innse at han av og til trenger å tenke igjennom et prosjekt eller en oppgave fra begynnelse til slutt, før det settes i gang. Han blir inspirert av mennesker som kombinerer logisk tenkning med solid faktagrunnlag. Han setter pris på den tålmodigheten og dedikasjonen som ligger bak grundig analyse og informerte beslutninger. Han kan vise en unik evne til å takle vanskelige problemer og løse dem på en tilfredsstillende måte.

Hans kan vise manglende medfølelse med dem som i hans øyne ikke strekker til. Han forsøker å unngå å bli følelsesmessig engasjert i hva andre sier. Han har en tendens til å miste interessen for hva andre har å si dersom de er utydelige eller ikke

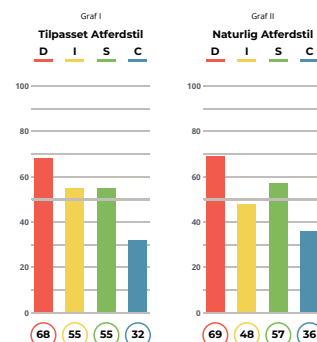


ALLMENNE KARAKTERTREKK

Fortsatt



holder seg til saken. Hans alltid aktive sinn beveger seg allerede fremover. Han liker mennesker som kommuniserer med ham på en klar, tydelig og kortfattet måte. Hans kan forbedre sin evne til å kommunisere ved å være litt mer fleksibel og vise en oppriktig interesse for hva andre sier. Han lar seg ikke påvirke av altfor entusiastiske mennesker. De får sjelden hans oppmerksomhet. Han kan bedre sin kommunikasjonsevne ved å være tålmodig, lytte mer og vise ekte omtanke for de personer han kommer i kontakt med.

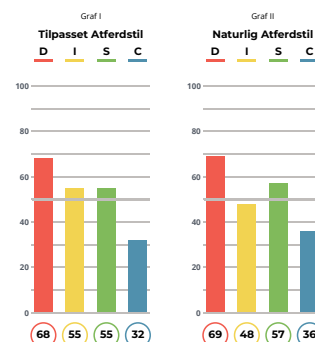


TILPASSET ADFERD



Hans anser at hans nåværende arbeide krever at han viser en adferd som stemmer med påstandene under. Om de ikke synes å beskrive eller ha sammenheng med arbeidet, undersøk i så fall hvorfor han tilpasser seg til denne adferden.

- ✓ 1. Klar for å gjøre jobben etter eget hode når det trengs.
- ✓ 2. Å bruke en direkte, tydelig og ærlig tilnærming i kommunikasjonen.
- ✓ 3. Tar utfordringer som motivasjon: "Tror du jeg ikke får det til? Vent og se!"
- ✓ 4. Utholdende i å ferdigstille arbeidsoppgavene.
- ✓ 5. Å påta seg å slutføre oppgaver.
- ✓ 6. Å være kreativ og utradisjonell når man skal få frem et poeng.
- ✓ 7. Villig til å ta risiko der andre nøler
- ✓ 8. Skryte av sin selvstendighet.
- ✓ 9. Å være selvstendig og nyskapende.
- ✓ 10. Reagerer raskt på kriser og forandringer, med et sterkt ønske om å oppnå raske resultater.
- ✓ 11. Verbalt dyktig i situasjoner der andre skal overtales.

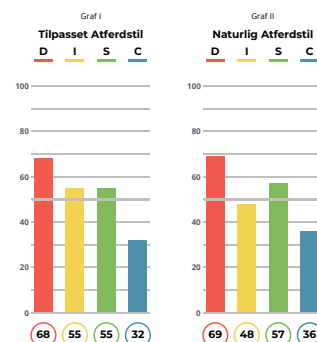


VERDI FOR TEAMET



Denne delen av rapporten peker på hva Hans kan tilføre teamet. Drøft påstandene nedenfor og avgjør hvilke som er viktigst for teamet.

- ✓ Tenker stort.
- ✓ Tar beslutninger med tanke på sluttresultatet.
- ✓ Banebrytende.
- ✓ Ser fremover, konsentrerer seg om fremtiden.
- ✓ Er selvgående.
- ✓ Stoler på seg selv.
- ✓ Representerer gjerne bedriften utad i ulike organisasjoner.
- ✓ Oppfinnsom.

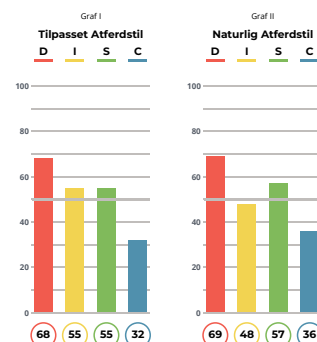


VERDI FOR ORGANISASJONEN



Denne delen av rapporten beskriver den adferd som Hans viser i sitt arbeide. Bruk påstandene til å identifisere og synliggjøre hvordan teamet og organisasjonen best kan dra nytte av Hans' egenskaper.

- ✓ 1. Liker utfordringer.
- ✓ 2. Stoler på seg selv.
- ✓ 3. Når sine mål gjennom å engasjere andre mennesker.
- ✓ 4. Representerer gjerne bedriften utad i ulike organisasjoner.
- ✓ 5. Banebrytende.
- ✓ 6. Iherdig.
- ✓ 7. Oppfinnsom.
- ✓ 8. Tenker stort.



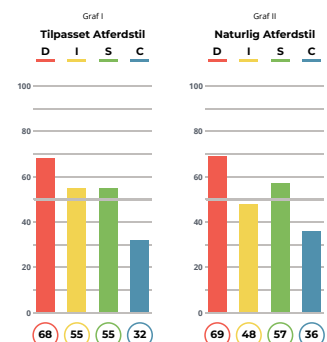
RÅD FOR BEDRE KOMMUNIKASJON



De fleste mennesker er bevisste på hvordan de vil behandles. Mange synes at denne delen av rapporten er meget treffsikker og viktig for å kunne forbedre kommunikasjonen. Denne siden gir en liste med forslag til hvordan andre mennesker bør opptre når de kommuniserer med Hans. Les igjennom punktene og velg sammen med Hans 3 til 4 påstander som er de viktigste for ham.

Når du fører en samtale med Hans bør du:

- ✓ 1. Still tydelige spørsmål som gjerne kan begynne med "hva".
- ✓ 2. Forstå hans egenrådige natur.
- ✓ 3. Les kroppsspråket - let etter utålmodighet eller misnøye.
- ✓ 4. Vær nøye med hvordan du bruker hans tid.
- ✓ 5. Motiver og overbevis ved å peke på målsettinger og resultater.
- ✓ 6. Hold deg til det forretningsmessige - la ham selv avgjøre om han vil småprate.
- ✓ 7. Understrek logikk.
- ✓ 8. Når han har fått "nei", forvent at han kommer tilbake for å "slåss" senere.
- ✓ 9. Støtt og oppretthold et arbeidsmiljø der han kan jobbe effektivt.
- ✓ 10. Presenter fakta logisk. Planlegg og gjennomfør presentasjonen effektivt.
- ✓ 11. Kom med løsninger og unngå egne oppfatninger.
- ✓ 12. Legg frem spørsmål, alternativer og valgmuligheter, slik at han kan ta sin egen beslutning.



RÅD FOR BEDRE KOMMUNIKASJON

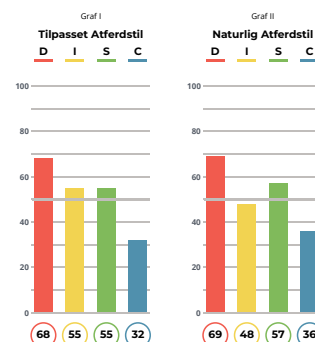


Fortsatt

Denne delen av rapporten er en liste med hva man bør unngå når man kommuniserer med Hans. Drøft hver påstand sammen med Hans og finn de som leder til irritasjon eller dårlig kommunikasjon. Ved at begge parter tar del i denne informasjonen, kan man sammen komme frem til en kommunikasjonsstil som passer begge parter.

Når du fører en samtale med Hans, bør du tenke på at man IKKE skal:

- ❌ 1. Være pratsom.
- ❌ 2. Være formynderaktig.
- ❌ 3. Komme med ferdige løsninger, eller ta beslutninger for ham.
- ❌ 4. Prate i vei, eller sløse med hans tid.
- ❌ 5. Hemme eller kontrollere ham for mye.
- ❌ 6. Stille retoriske eller meningsløse spørsmål.
- ❌ 7. Skyve skylden for uenigheter over på ham.
- ❌ 8. Glemme ting, være ustrukturert eller slurvete, distrahere eller forstyrre ham.
- ❌ 9. Tro at du har endret hans oppfatninger, uten å ha kommet med fakta.
- ❌ 10. Gi direktiver eller ordre.



Tips for bedre kommunikasjon



Denne delen av rapporten inneholder forslag til metoder som kan forbedre Hans' sin kommunikasjon med andre. Tipsene inneholder en kort beskrivelse av typiske mennesker som han kan samhandle med. Ved å tilpasse seg kommunikasjonstilen andre mennesker ønsker å bli møtt med, kan Hans bli mer effektiv i sin kommunikasjon med dem. Han kan ha behov for å øve på en viss fleksibilitet i sin kommunikasjonstil, slik at den passer til dem som ikke er lik ham selv. Fleksibilitet og evnen til å tolke andre menneskers behov, kjennetegner god kommunikasjon.

Etterlevelse

Når man kommuniserer med en person som er ordentlig, konservativ, perfeksjonistisk og forsiktig:

- ✓ Forbered ditt "oppdrag" på forhånd.
- ✓ Hold deg til saken.
- ✓ Vær nøyaktig og realistisk.
- ✗ Å være impulsiv, nonchalant, uformell og høylytt.
- ✗ Presse for hardt eller være urealistisk når det gjelder tidsfrister.
- ✗ Å være uorganisert eller slurvete.

Dominans

Når man kommuniserer med en person som er ambisiøs, kraftfull, bestemt, viljesterk, selvstendig og målorientert:

- ✓ Vær tydelig, bestemt, kortfattet og hold deg til saken.
- ✓ Vær forretningsmessig.
- ✓ Vær godt forberedt med støttemateriell presentert i en ryddig og strukturert "pakke".
- ✗ Prate om uvesentlige ting som ikke hører til saken.
- ✗ Etterlate bortforklaringer eller uklare problemer.
- ✗ Å fremstå som rotete.

Stødig

Når man kommuniserer med en person som er tålmodig, forutsigbar, pålitelig, stabil, avslappet og beskjeden:

- ✓ Begynn med en personlig kommentar - bryt isen.
- ✓ Presenter oppdraget rolig og forsiktig.
- ✓ Spør "hvordan?" spørsmål for å få frem deres synpunkter.
- ✗ Begynne å prate forretninger umiddelbart.
- ✗ Å være dominerende og krevende.
- ✗ Krev raske svar på dine spørsmål.

Innflytelse

Når man kommuniserer med en person som er tiltrekkende, entusiastisk, vennlig, åpen og fleksibel:

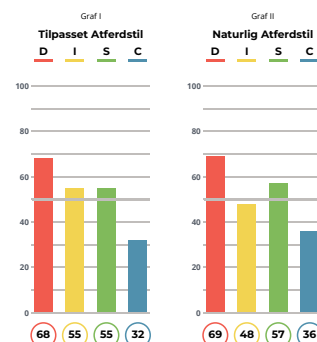
- ✓ Sørg for et varmt og vennlig miljø.
- ✓ Ikke bruke tiden på en mengde detaljer (noter dem).
- ✓ Still "følelsesladede" spørsmål for å få vedkommende sine meninger og kommentarer.
- ✗ Benytte en kort, kjølig eller avvisende tone.
- ✗ Styre samtalen.
- ✗ Fokuser på fakta og tall, eller på alternative løsninger og abstrakte perspektiver.

STYRKER OG SVAKHETER FOR TEAMET



Hans' adferd kan fungere mer eller mindre bra i teamet. Hvert medlem i teamet viser både sterke og svake sider. Denne delen av rapporten analyserer Hans' sterke og svake sider. Les og gå igjennom påstandene med de øvrige medlemmene i teamet. Husk at en styrke kan bli til en svakhet om den overdrives.

- STYRKE - Resultatorientert og målrettet. EVENTUELL SVAKHET - Kan bryte regler for å nå sine mål.
- STYRKE - Tror på det å oppnå resultater gjennom samarbeide. EVENTUELL SVAKHET - Noen kan føle at han manipulerer andre.
- STYRKE - Leter etter utfordringer og problemer som skal løses. EVENTUELL SVAKHET - Tar på seg for mye og kan glemme prioriteringer.
- STYRKE - Sterkt ego. EVENTUELL SVAKHET - Kan komme i konflikt med andre om han er alt for energisk.
- STYRKE - Vil ha ansvar. EVENTUELL SVAKHET - Kan misbruke sin posisjon og sin myndighet.
- STYRKE - Setter høye mål for seg selv og andre. EVENTUELL SVAKHET - Kan sette så høye mål at de kan være umulige å oppnå.
- STYRKE - Direkte i sin kommunikasjon. EVENTUELL SVAKHET - Kan gi upassende eller lite gjennomtenkte kommentarer.



Oppfatninger



«Se på deg selv slik andre ser deg»

En persons atferd oppfattes og tolkes fort av omgivelsene. Denne delen av rapporten tilfører ytterligere informasjon om hvordan Hans oppfatter seg selv og hvordan andre, under visse forhold, kan oppfatte hans sin atferd. Når Hans forstår denne delen av rapporten, vil han kunne sende signaler som gjør at han får bedre kontroll over ulike situasjoner.



Vanligvis ser Hans på seg selv som:

- ✓ Banebrytende
- ✓ Bestemt
- ✓ Konkurransorientert
- ✓ Trygg og sikker
- ✓ Positiv
- ✓ Vinner



Under press, spenninger eller stress, KAN andre oppfatte ham som:

- ✓ Krevende
- ✓ Oppfarende
- ✓ Selvopptatt
- ✓ Pågående



Under ekstremt press eller stress, KAN andre oppfatte ham som:

- ✓ Glødende
- ✓ Kontrollerende
- ✓ Egenmektig
- ✓ Påståelig

EGENSKAPER



Rapporten har markert de egenskaper som best beskriver Hans' personlige adferd. Ordene beskriver hvordan han løser problemer, forholder seg til utfordringer, påvirker andre, tilpasser sitt arbeidstempo til sine omgivelser og hvordan han reagerer på rutiner og regler som andre har laget.

Drivende	Inspirerende	Avslappet	Varsom
Ambisiøs	Tiltrekkende	Passiv	Forsiktig
Banebrytende	Entusiastisk	Tålmodig	Nøyaktig
Viljesterk	Overtalende	Kontrollerende	Systematisk
Besluttsum	Overbevisende	Forutsigbar	Systematisk
Konkurransorientert	Selvsikker	Pålitelig	Åpent sinn
Standhaftig	Optimist	Stabil	Balansert dømmekraft
Risikovillig	Tillitsfull	Pålitelig	Diplomatisk
Dominans	Innflytelse	Stødig	Etterlevelse
Kalkulerende	Reflektert	Flyttbar	Fast
Samarbeidsvillig	Faktabasert	Aktiv	Uavhengig
Forsiktig	Beregnende	Rastløs	Viljesterk
Forsiktig	Skeptisk	Utålmodig	Gjenstridig
Samarbeidsvillig	Logisk	Resultatorientert under press	Usystematisk
Tilbakeholden	Mistenksom	Ivrig	Spontan
Fredfylt	Saklig	Fleksibel	Ustrukturert
Lavmælt	Analytisk	Impulsiv	Rett frem

HANDLINGSPLAN



Listen nedenfor gir eksempler på områder hvor Hans kanskje har behov for å utvikle seg. Gå igjennom rapporten og se om det kan finnes områder som kan utvikles. Marker en til tre områder og lag en handlingsplan for hvordan han skal kunne oppnå ønsket resultat.

- Kommunikasjon
- Mål for teamet/gruppen
- Tidsplan
- Karrieremål
- Forståelse for andre i teamet/gruppen
- Prioriteringer
- Karrieremål
- Personlige mål
- Faglig dyktighet

OMRÅDE 1

Tiltak: _____

- 1.
- 2.
- 3.

OMRÅDE 2

Tiltak: _____

- 1.
- 2.
- 3.

OMRÅDE 3

Tiltak: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Dato når jeg skal begynne: _____ Tidspunkt for oppfølging: _____

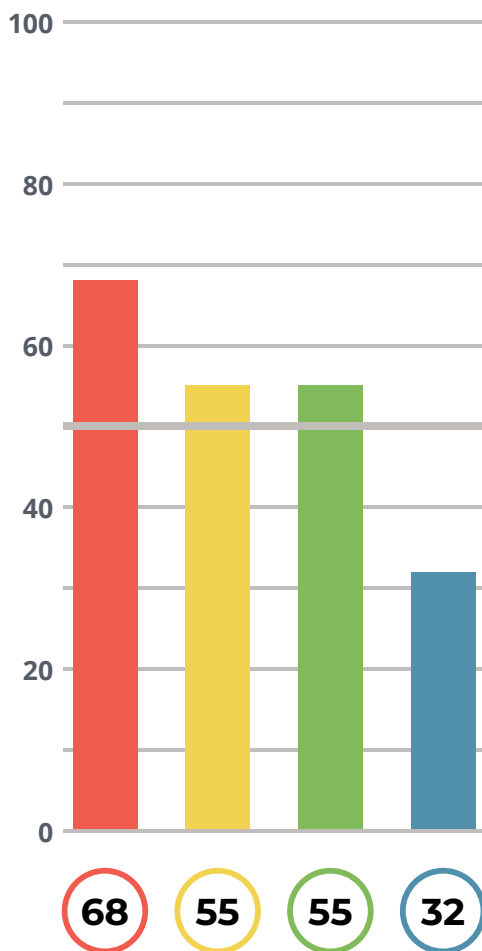
Graf for Profilanalyse



Graf I

Tilpasset Atferdstil

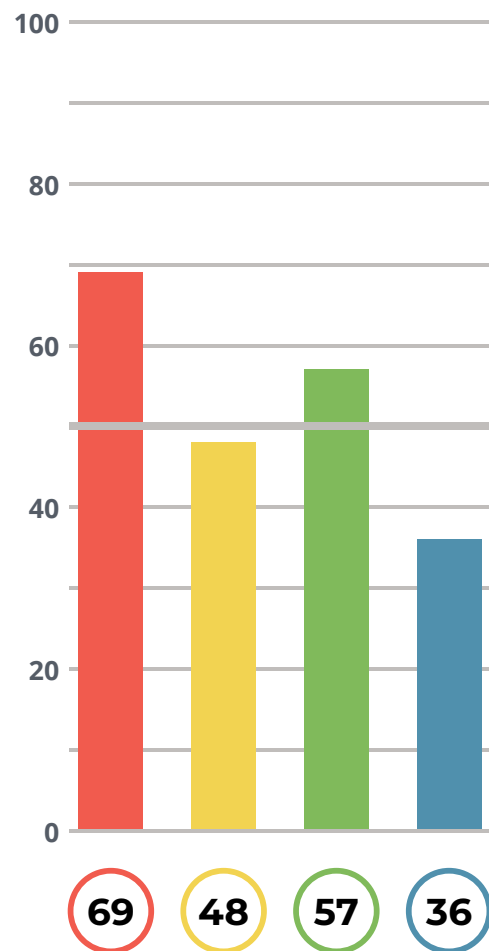
D **I** **S** **C**



Graf II

Naturlig Atferdstil

D **I** **S** **C**

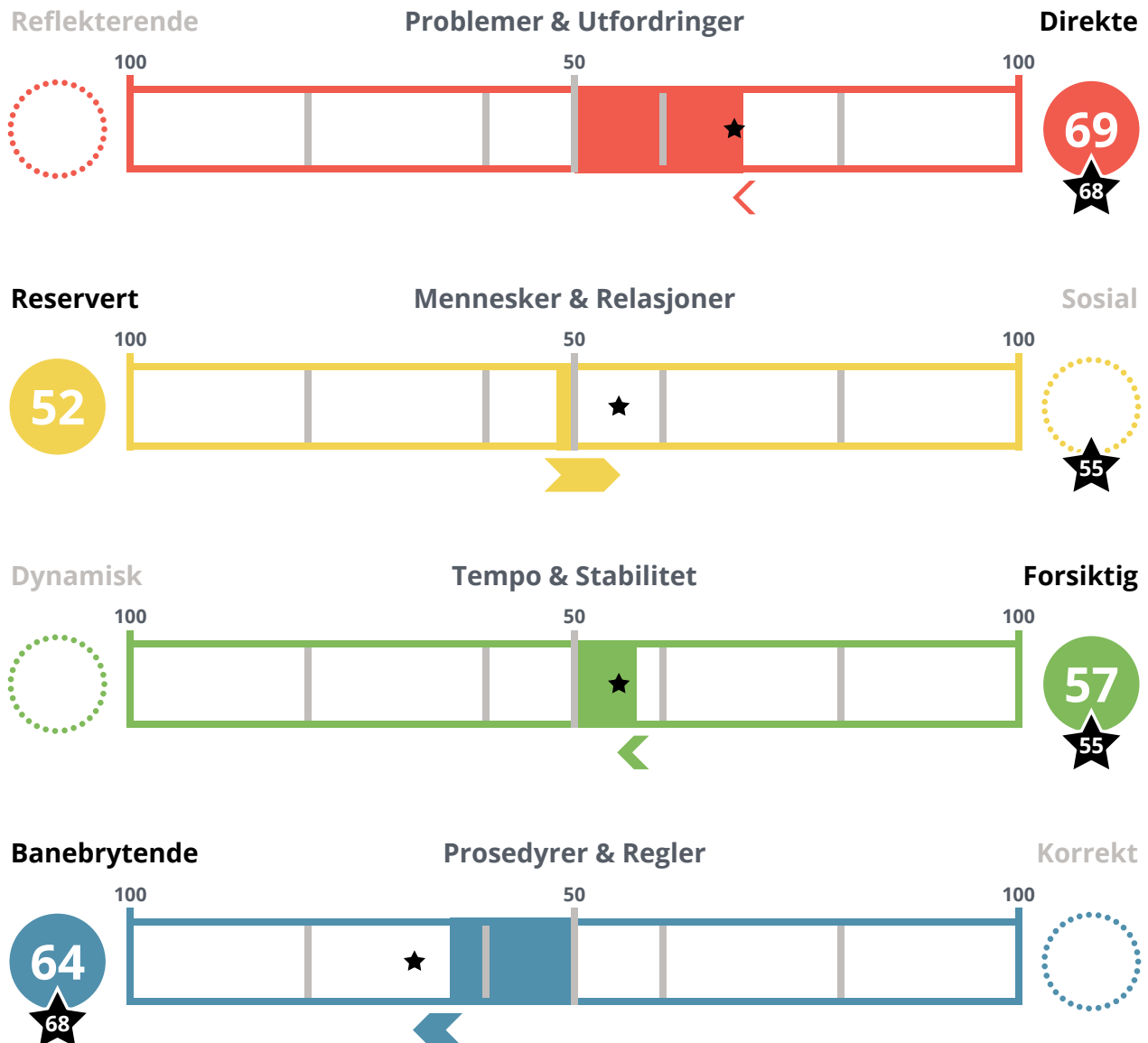


Norm 2021 R4
19.8.2024
T: 3:56

Skala for atferd



Alle har et varierende nivå av de fire atferdsfaktorene som beskriver hver enkelt sin personlige atferdstil. Hver av disse er presentert på en skala, og kombinasjonen påvirker en persons engasjement i forskjellige situasjoner. Grafen nedenfor er en visuell presentasjon av hvor Hans befinner innenfor hver skala.



★ Tilpasset Posisjon
◀ Tilpasset Atferd

Norm 2021 R4
19.8.2024
T: 3:56

Success Insights® Profilhjul



Success Insights®-hjulet er et verktøy som er populært. I tillegg til teksten om din atferdstil, legger hjulet til en visuell presentasjon som lar deg:

Se din naturlige atferdstil (sirkel).

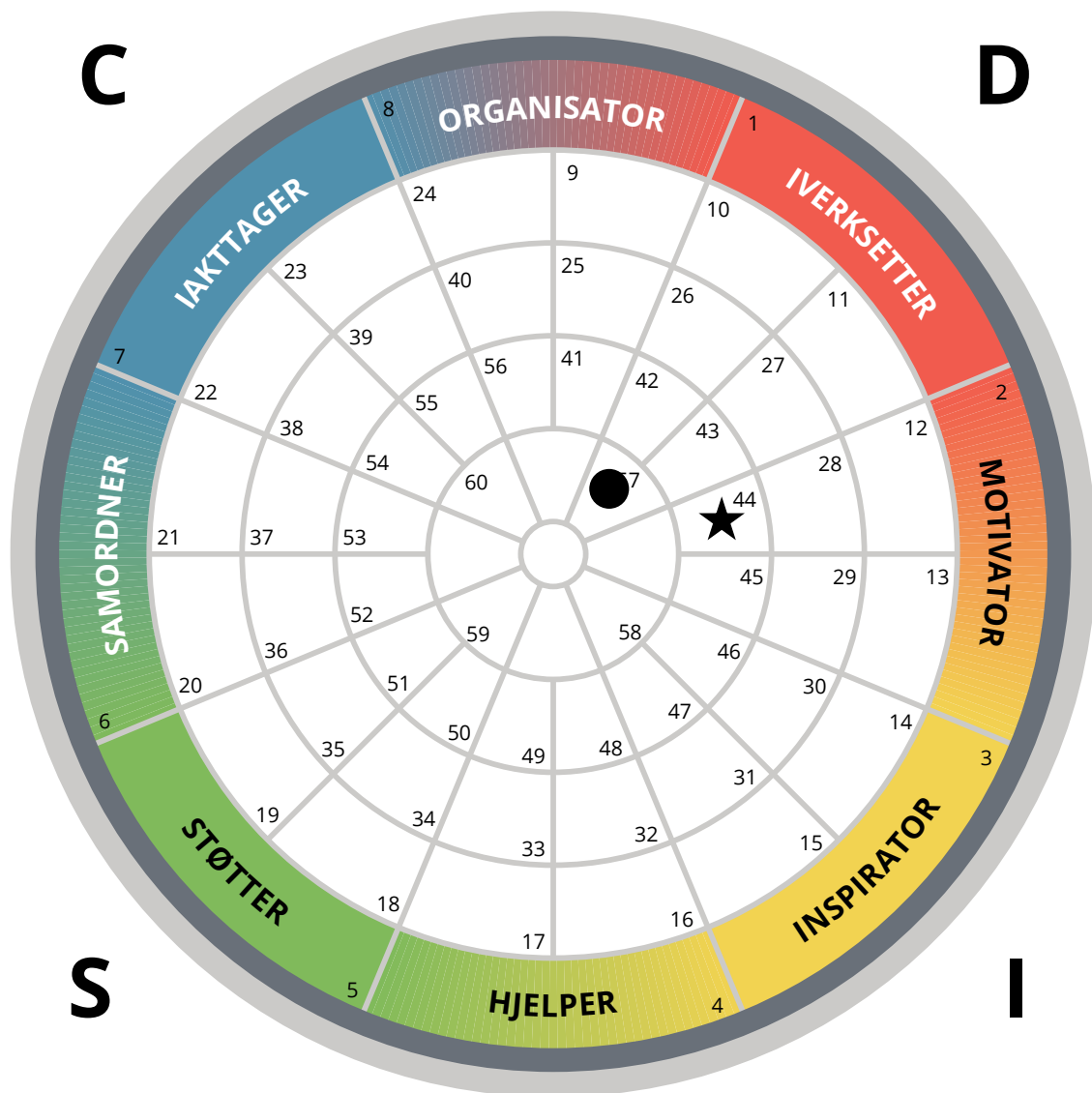
Se din tilpassede atferdstil (stjerne).

Legg merke til i hvilken grad du tilpasser atferden din.



Hans Hansen

19.8.2024



Tilpasset: ★ (44) IVERKSETTENDE MOTIVATOR (SAMORDNENDE)

Naturlig: ● (57) STØTTENDE IVERKSETTER

Norm 2021 R4

T: 3:56

www.ttisi.no
Tlf. 41 561 540
post@ttisi.no