



Välkommen på karriärseminarium

Din personlighetstyp – vem är du?

Ökade kunskaper om dig själv gör att du har lättare att göra val som är grundade i dig och du ökar förståelsen för hur andra uppfattar dig. Du får också lättare att anpassa ditt sätt att vara på till andras sätt, och genom det förbättras kommunikation och samarbete både i arbete och hemma.

Under seminariet kommer vi att arbeta med en variant av personprofilmodellen DISC. Du får göra ett test som ger dig din personliga profil. Du kommer genom det och vår efterföljande diskussion att

- öka kunskapen om din beteende- och kommunikationsstil
- bli medveten om styrkor och begränsningar
- öka förståelsen för hur ditt sätt påverkar andra
- lära dig hur du kan anpassa dig till andras stilar när det behövs
- veta mer hur din stil passar för olika uppgifter
- lära dig mer om hur din stil är kopplad till drivkrafter, rädslor, ledarskap, omgivning, med mera.

Lycka till!

Sveriges Ingenjörer



Test beteendestil – hur du ser på dig själv

Ökade kunskaper om dig själv och din beteendestil gör att du ökar förståelsen för hur du påverkar andra och hur andra uppfattar dig. Du får då lättare att anpassa ditt sätt att vara på till andras sätt, och genom det förbättras kommunikation och samarbete både på arbetet och hemma. Du ökar också möjligheten att utveckla och förstärka dina positiva sidor och bearbeta svagheter.

Det här testet är ett självskattningstest som hjälper dig att reflektera över din personliga stil, hur du uppfattas av andra och hur du kan känna igen andras stilar. Ju ärligare du är när du fyller i desto närmare sanningen kommer du. Testet gör inte anspråk på att vara den enda sanningen utan hjälper dig att reflektera och kanske ge och få återkoppling på beteenden. (Testet bygger på teorierna bakom DISC och är inspirerat av Interpersonal Dynamics Inventory).

Skattningsformulär – hur ser du på dig själv

Nedan finns 34 ordpar. Ringa för varje par in den siffra som du tycker ligger närmast det ord som bäst beskriver dig. Svara spontant utan att tänka för länge.

1. Verkar självsäker	1 - 2 - 3 - 4	Reserverad
2. Passiv	1 - 2 - 3 - 4	Aktiv
3. Ger gensvar	1 - 2 - 3 - 4	Kontrollerad
4. Sorglös	1 - 2 - 3 - 4	Allvarlig
5. Tar ledningen	1 - 2 - 3 - 4	Hänger med
6. Korrekt	1 - 2 - 3 - 4	Otvungen
7. Disciplinerad	1 - 2 - 3 - 4	Spontan
8. Kommunicerar gärna	1 - 2 - 3 - 4	Tvekar att kommunicera
9. Accepterar	1 - 2 - 3 - 4	Ifrågasätter
10. Verkar oorganiserad	1 - 2 - 3 - 4	Verkar organiserad
11. Inleder sociala kontakter	1 - 2 - 3 - 4	Låter andra ta initiativet
12. Ställer frågor	1 - 2 - 3 - 4	Uttalar sig
13. Rättfram	1 - 2 - 3 - 4	Blyg
14. Reserverad	1 - 2 - 3 - 4	Lättsam
15. Verkar aktiv	1 - 2 - 3 - 4	Verkar tankfull
16. Avslappnad	1 - 2 - 3 - 4	Spänd
17. Undanhåller känslor	1 - 2 - 3 - 4	Uttrycker känslor
18. Personinriktad	1 - 2 - 3 - 4	Uppgiftsinriktad
19. Framfusig	1 - 2 - 3 - 4	Försiktig
20. Väljer noga	1 - 2 - 3 - 4	Impulsiv
21. Utåtriktad	1 - 2 - 3 - 4	Inåtvänd
22. Varm	1 - 2 - 3 - 4	Sval
23. Finstämd	1 - 2 - 3 - 4	Rakt på
24. Håller distansen	1 - 2 - 3 - 4	Sällskaplig
25. Klargör genast åsikter	1 - 2 - 3 - 4	Avvaktar
26. Tyst	1 - 2 - 3 - 4	Pratsam
27. Självsäker	1 - 2 - 3 - 4	Ödmjuk
28. Stabil	1 - 2 - 3 - 4	Rastlös
29. Mjuk	1 - 2 - 3 - 4	Hård
30. Försiktig	1 - 2 - 3 - 4	Förhastad
31. Känslösam	1 - 2 - 3 - 4	Logisk
32. Ensamvarg	1 - 2 - 3 - 4	Social
33. Vill ha äventyr	1 - 2 - 3 - 4	Vill ha trygghet
34. Systematisk	1 - 2 - 3 - 4	Nyckfull

Summeringsmall

Fyll i dina värden från skattningsformuläret.

Observera att ordningen är ändrad!

Fråga (typ A)	Ditt svar	Fråga (typ B)	Ditt svar
1		2	
5		4	
8		9	
11		12	
13		16	
15		23	
19		26	
21		28	
25		30	
27			
33			
Summa A:		Summa B:	

Fråga (typ C)	Ditt svar	Fråga (typ D)	Ditt svar
6		3	
7		10	
14		18	
17		22	
20		29	
24		31	
32			
34			
Summa C:		Summa D:	

Uträkning av placering på skalan

För att lokalisera dig på skalan "Direkt/Indirekt", ta:

Summa (A + 45) - Summa B = ____

Dela resultatet med 20 = _____

Placera sedan ett X på följande skala enligt resultatet ovan:

Indirekt 4 _____ 3 _____ 2 _____ 1 Direkt

För att lokalisera dig på skalan "Sak,uppgift/Människor,relationer", ta:

Summa (C + 30) - Summa D = ____

Dela resultatet med 14 = _____

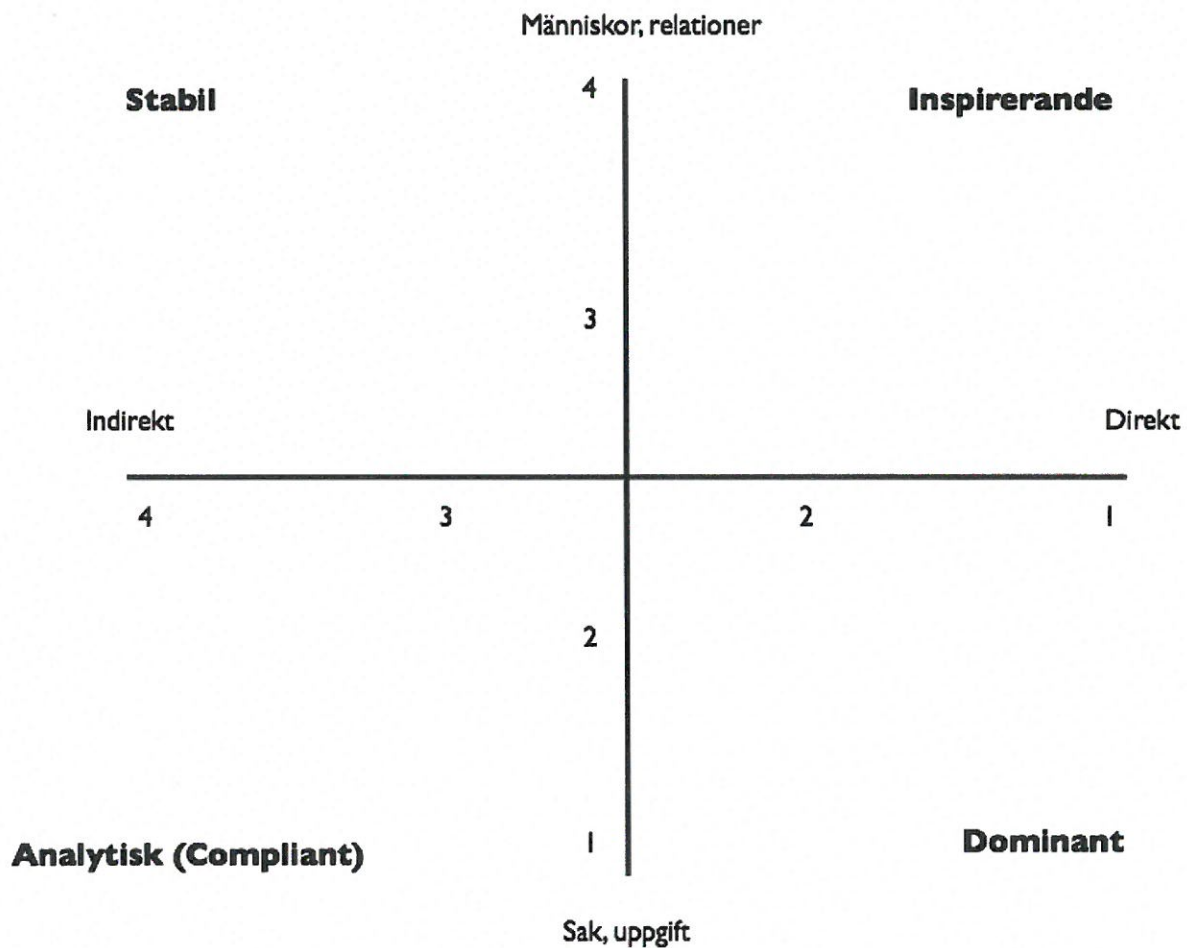
Placera sedan ett X på följande skala enligt resultatet ovan:

Sak,uppgift 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 Människor, relationer

Observera att skalorna går åt olika håll!

Placering på skalan

För nu över dina resultat till nedanstående figur:



Såvida du inte ligger i det yttersta hörnet i någon ruta så har du säkert en blandning av stilar, men troligen är det en som syns mer än de andra i ditt sätt. Ju mer du rör dig mot mitten av diagrammet, desto mer av olika stilar. Oavsett, så är ingen stil bättre eller sämre, bara olika. Det handlar om att förstå sin egen stil, andras stilar och hur du bör/kan anpassa dig för att få en bra kommunikation med andra.

DEN STABILA

Den STABILA upplevs som varm och vänlig med ett lättsamt samarbetsvilligt sätt och ett starkt behov av nära personliga relationer till andra och är mindre direkta. De är lojala och villiga medarbetare som utför sitt arbete i det tysta utan att klaga. De är pålitliga och är människor alla tycks gilla. De får alla i gruppen att känna sig bekväma och välkomna. Deras "stil" är subtil, varsam och främjande. Av de andra "stilarna" ses de ibland som undfallande, godhjärtade och medgörliga.

En STABIL söker säkerhet/trygghet. De föredrar att fatta beslut över tiden vilket härrör sig från deras strävan att undvika risker och okända situationer. Innan de fattar beslut och går till handling, vill de veta hur andra människor känner för besluten.

En STABIL tenderar att vara den av de fyra stilarna som har störst fokus på människan. Att ha nära, personliga relationer till andra människor och att kalla dem vid förnamn är viktiga mål för en STABIL. De ogillar personliga konflikter till den grad att de ibland säger vad de tror att andra människor vill höra, och har en motvilja att tackla svåra personrelaterade problem. De besitter naturliga rådgivande och medlande förmågor och är mycket stödjande.

STABILA tenderar att vara goda lyssnare, och generellt sett, utvecklar de också bra relationer med andra goda lyssnare. Som ett resultat av detta har de ofta ett starkt nätverk som likaledes är väldigt stödjande. Du känner dig ofta bekväm bara genom att vara med en STABIL.

STABILA fokuserar på att bygga relationer och förtroende. De irriteras av framfusiga och aggressiva beteenden. De frågar sig "Hur kommer detta att påverka mig personligen och kamratskapet i gruppen?" De är samarbetsvilliga, lugna och stabila medarbetare som jobbar utmärkt i grupp. De är öppna och ärliga och uppmuntrar andra genom att visa uppskattning.

STABILAS huvudsakliga styrkor är relaterade till, att bry sig om och ömma för andra. Deras primära svagheter är att de ibland upplevs veliga, överkänsliga, lättstöta. I affärs-sammanhang vill STABILA att andra skall vara tillmötesgående, vänliga, och att var och en tar sitt ansvar. I sociala sammanhang vill de att andra skall vara ärliga och vänliga.

På en STABILS skrivbord ser du ofta personliga tillhörigheter och familjefotografier. Deras kontorsväggar har ofta påminnelser av födelsedagar och andra viktiga kom ihåg, familje- och gruppbilder, fridfulla motiv och minnessaker.

För att skapa mer balans och för att utveckla en kommunikativ flexibilitet, behöver en STABIL lära sig att säga "NEJ" nu och då. De behöver slutföra uppgifter utan överkänslighet gentemot vad andra skall känna, tycka och tänka. De behöver också kliva ur sin komfortzon, sätta mål som innebär "stretch" och risk, och de behöver delegera till andra.

"Låt oss göra det tillsammans"

DEN INSPIRERANDE

Den INSPIRERANDE är precis som STABILA relationsorienterade, men mer direkta, och kännetecknas av upplivande attityd och intuition samt livlighet i kroppsspråket. De gillar att prata med människor, är entusiastiska och gillar att ha kul. De är utmärkta kommunikatörer och kan vara väldigt övertygande, även om de har en tendens att överdriva för att nå effekt! De kan av andra uppfattas som manipulativa, impulsiva och hetsiga när deras kommunikation visar sig vara olämplig kopplat till situationen.

INSPIRERANDE håller ett högt tempo, fattar beslut och agerar ofta spontant. De är sällan bekymrade över fakta och detaljer och försöker i möjligaste mån att undvika dessa. Deras motto är "Förvirra mig inte med mer fakta." Denna nonchalans för detaljer tvingar dem ibland att överdriva och generalisera fakta och siffror. De är högst komfortabla med en grov uppskattning, snarare än exakt, empirisk data.

INSPIRERANDEs primära styrkor är entusiasm, förmågan att övertyga, och deras charmanta sällskaplighet. Tendensen att involvera sig i för många saker, lova för mycket, att inte leverera, otålighet och svårigheten att behålla fokus, gör att de fort blir uttråkade. De älskar att starta upp projekt, men har en tendens att flacka mellan projekt och gå vidare med nästa utan att jobba igenom respektive projekt.

INSPIRERANDE är idérika, och de har förmågan att få med sig andra i sina drömmar tack vare sin förmåga att övertyga och övertala. De influerar andra och skapar en miljö som får andra att förbinda sig till att nå resultat. De söker gillande och erkännande för sina prestationer och sina bedrifter. De har en dynamisk förmåga att tänka snabbt och fatta beslut i flykten.

INSPIRERANDE är sanna underhållare. De älskar publik och mår bra av relationer med många andra människor. De tenderar att arbeta fort och entusiastiskt med andra. Om de skulle ha ett motto som träffande skulle beskriva deras kommunikationsstil skulle det kanske vara: "Isn't this fun!" Emellanåt kan deras attityd ses som lättsinnig och de tas inte på allvar.

INSPIRERANDE är stimulerande, pratsamma och sällskapliga. De arbetar på intuition och gillar att ta risker. Deras största irritationsmoment är tråkiga arbetsuppgifter, att vara ensamma och att inte ha tillgång till telefon. I affärssammanhang vill de att andra människor skall vara riskbenägna och att de skall arbeta fort. I sociala sammanhang vill de att andra skall vara hämningsslösa, spontana och underhållande.

För att uppnå mer balans och större flexibilitet i sin kommunikation, behöver INSPIRERANDE kontrollera sin tid och sina känslor, utveckla ett mer objektiva tänkande, ägna mer tid till kontroll och verifiering, specificera och organisera, utveckla mer av sitt fokus på uppgift och anta en mer logisk hållning till projekt och uppgifter.

"Låt oss ha trevligt också"

DEN DOMINANTA

DOMINANTA är uppgiftsorienterade och mer direkta. De visar bestämdhet i sin relation med andra. De är målorienterade, sätter produktivitet högt och har fokus på att nå resultat. DOMINANTA tycker om att styra/leda. De tar sig an utmaningar, tar kommando och kastar sig gärna in i problem som behöver lösas. De tenderar att besitta både administrativ skicklighet och en förmåga att få saker att hända, de arbetar både bra och gärna på egen hand. Ofta ger de intryck av att vara kyliga, oberoende och tävlingsinriktade, speciellt i affärssammanhang.

DOMINANTA tycks skapa sin omgivning/miljön för att överkomma hinder och svårigheter i sin strävan att nå resultat. De kräver maximal frihet att styra/leda sig själva och andra, och använder sina ledaregenskaper för att bli vinnare. De tycks föredra att gå sin egen väg.

Nära besläktade med den DOMINANTAS positiva egenskaper, ligger också de mindre positiva sidorna; envishet, otålighet, hårdhet och kyla. DOMINANTA tenderar att ta kontroll över andra människor och visar ibland låg tolerans för andras känslor, attityder och brister/svagheter. De gillar att hålla ett högt tempo och blir lätt otåliga vid förseningar och frågor som dras i långbänk. De har svårigheter att delegera till andra och har också en tendens att dominera andra personer. Det är inte ovanligt att DOMINANTA kallar dig till sig, och går direkt på uppgift/sak, utan att säga hej först. Människor som inte håller jämna steg med en DOMINANT, ses ibland som inkompetenta.

En DOMINANTs motto skulle kunna vara; "Jag vill nå resultat nu." De får saker att hända och saker gjorda. De är som jonglörer, gillar att ha många bollar i luften. DOMINANTA kan starta tre "bollar" samtidigt, och så fort de känner sig komfortabla med det plockar de gärna upp en fjärde "boll". De fortsätter att plocka upp "bollar" tills belastningen blir så stor att de släpper allting och genast startar om samma process igen. En DOMINANTs tema tycks vara "Se vad jag åstadkommer". Deras höga ambitionsnivå att nå resultat driver dem ibland till en ohälsosam arbetsbelastning.

En DOMINANTs huvudsakliga styrka ligger i att få saker gjorda, att leda och att fatta beslut. Deras svagheter tenderar att vara otålighet, att vara "icke flexibla" och dåliga på att lyssna. De tenderar också att ha svårt för att stanna upp och "lukta på blommorna". I affärssammanhang vill de att andra skall vara beslutsamma, effektiva, receptiva och intelligenta. I sociala sammanhang vill de att andra skall vara snabba, säkra/bestämda och slagfärdiga.

För att nå större balans, behöver DOMINANTA praktisera aktivt lyssnande, bygga en mer avslappnad framtoning, träna sitt tålamod, sin medmänsklighet och sin känslighet. De behöver visa att de bryr sig om andra, vara mer återhållsamma och verbalisera orsakerna till sina slutsatser och delta mer i teamet, som teamspelare.

"Låt oss få det gjort"

DEN ANALYTISKA

Den ANALYTISKA är uppgiftsorienterad. De är intresserade av analytiska processer och de är uthålliga, systematiska problemlösare. De följer uppsatta regler (= Compliant, "C" i DISC-modellen) och tänker igenom saker långsamt och noggrant. De ifrågasätter och värderar information och människor. De är perfektionister och ger inte upp förrän uppgiften är slutförd. De kan också ses som reserverade, kräsna och kritiska. ANALYTISKA är mycket säkerhetsmedvetna och det är viktigt för dem att ha rätt, vilket leder dem till en övertro på fakta. I sin strävan efter information och fakta, tenderar de att ställa många frågor om detaljer. Deras handlande och beslut tenderar att vara långsamma och väldigt försiktiga, även om de sällan missar en deadline. Även om de är bra på problemlösning, kan de bli bättre på att fatta beslut.

ANALYTISKA är ordningsamma och seriösa perfektionister. De fokuserar på detaljer och processer och blir lätt irriterade av överraskningar och avbrott. Deras ledmotiv är, "Jag är effektiv." Tonvikten i deras arbete ligger på att foga sig i befintliga riktlinjer och att verka för kvaliteten i produkter och service.

ANALYTISKA gillar struktur och organisation och ogillar för stort engagemang i andra människor. De arbetar långsamt, noggrant och självständigt, är tidsdisciplinerade och föredrar en intellektuell arbetsmiljö. ANALYTISKA tenderar att vara kritiska till sin egen prestation och är rädda för att göra misstag. De avskyr att ha fel. De har en skeptisk hållning och vill se saker i skrift. De är rättvisa, opartiska och trygga om alla fakta är kända.

En ANALYTISKA:s primära styrkor är deras precision, pålitlighet, oberoende, förmåga att fullfölja uppgifter och organisationsförmåga. Svagheter är förhållande och deras konservativa natur framhäver deras tendens att vara petiga och överdrivet försiktiga.

Det som mest irriterar en ANALYTISK är oorganiserade och ologiska människor. I affärssammanhang vill de att andra skall vara pålitliga, professionella och tillmötesgående. I sociala miljöer vill de att andra skall vara trevliga och uppriktiga.

Ledtrådar i arbetsmiljön hos en ANALYTISK är bland annat ett rent och organiserat skrivbord. ANALYTISKA föredrar formell distans snarare än nära relationer med andra människor. Denna preferens visar sig bland annat i den funktionella, men föga inbjudande placering av deras skrivbord och stol. De är inte förtjusta i människor som vill kramas och vara alltför nära, de föredrar ett formellt handslag eller ett kort telefonsamtal.

För att utveckla och balansera sin flexibilitet i sin kommunikation, kan en ANALYTISK ha glädje av att öppet visa omsorg och uppskattning av andra. De kan också prova genvägar och tidsbesparande åtgärder nu och då, att anpassa sig snabbare till förändringar och oordning. De kan också förbättra sin förmåga att fatta lämpliga beslut och att påbörja nya projekt, kompromissa med andras uppfattningar och uttrycka beslut öppet och direkt, även om de inte är populära, samt använda policys mer som riktning snarare än orubbliga lagar.

"Låt oss göra det rätt"

ÖVERSIKT

<p>DEN STABILA</p> <p>Styrkor Stödjande Pålitlig Trevlig Hjälpsam Lojal Oppen Spontan Vänlig Varm Samarbetande Omtänksam Lugn</p> <p>Svagheter Mjuk Undergiven Obeslutsam Odisciplinerad Uppskjutare Osäker Beroende Overkänslig Efterhängsen Maktlös Långsam Feg</p>	<p>DEN INSPIRERANDE</p> <p>Styrkor Ambitiös Stimulerande Entusiastisk Underhållande Självständig Nyskapande Sällskaplig Snabb Fantasirik Intuitiv Oppen Frispråkig</p> <p>Svagheter Manipulativ Hetsig Självupptagen Nonchalant Orealistisk Diffus Opraktisk Stressad Påstridig Virrig Overdramatisk Skrytsam</p>
<p>DEN ANALYTISKA</p> <p>Styrkor Seriös Arbetssam Uthållig Krävande Strukturerad Analytisk Grundlig Ojektiv Specifik Metodisk Reflekterande Stadig</p> <p>Svagheter Omständig Overkritisk Pedantisk Byråkratisk Inskränkt Tråkig Enkelspårig Kall Oberörd Overteknisk Obeslutsam Odynamisk</p>	<p>DEN DOMINANTA</p> <p>Styrkor Beslutsam Effektiv Bestämd Praktisk Självsäker Objektiv Rak Resultatinriktad Konkurrerande Organiserad Drivande Stark</p> <p>Svagheter Arrogant Hård Dominerande Osympatisk Tvär Aggressiv Otålig Okänslig Tvärsäker Egoistisk Påstridig Misstänksam</p>

Liten lathund för hur du bör bete dig när du möter respektive stil

Den stabila	Den inspirerande
<ul style="list-style-type: none"> • Le 	<ul style="list-style-type: none"> • Reflektera deras entusiasm
<ul style="list-style-type: none"> • Var avspänd/avslappnad 	<ul style="list-style-type: none"> • Anamma en positiv attityd
<ul style="list-style-type: none"> • Visa intresse i personen 	<ul style="list-style-type: none"> • Spegla deras humor
<ul style="list-style-type: none"> • Var förberedd på att leda samtalet 	<ul style="list-style-type: none"> • Var öppen och direkt
<ul style="list-style-type: none"> • Föreslå – påstå inte 	<ul style="list-style-type: none"> • VAR INTE kort med dem
<ul style="list-style-type: none"> • Strukturera – VARSAMT 	<ul style="list-style-type: none"> • Var beredd att "ta tillbaka dem" till sammanhanget/frågan
<ul style="list-style-type: none"> • Ta reda på vad ett "JA" verkligen betyder 	<ul style="list-style-type: none"> • Bygg på deras egna idéer
<ul style="list-style-type: none"> • Summera kontinuerligt 	<ul style="list-style-type: none"> • Var överens omöverenskommelsen i specifika termer
<ul style="list-style-type: none"> • Var förberedd på att "småprata" 	<ul style="list-style-type: none"> • Var utmanande
Den analytiska	Den dominanta
<ul style="list-style-type: none"> • Undvik frågor och svar-möten 	<ul style="list-style-type: none"> • Slösa inte tid
<ul style="list-style-type: none"> • Håll dig till generella ämnen 	<ul style="list-style-type: none"> • Tala om jobbet, inte socialt
<ul style="list-style-type: none"> • Motivera dem 	<ul style="list-style-type: none"> • Le inte för mycket
<ul style="list-style-type: none"> • Skratta inte förrän de gör det 	<ul style="list-style-type: none"> • Gå snabbt till kärnan
<ul style="list-style-type: none"> • Var formell och professionell 	<ul style="list-style-type: none"> • Säg inte emot
<ul style="list-style-type: none"> • Ställ frågor 	<ul style="list-style-type: none"> • Var positiv
<ul style="list-style-type: none"> • Fråga vad som är viktigt för dem 	<ul style="list-style-type: none"> • Var inte för avslappnad
<ul style="list-style-type: none"> • Stressa dem inte 	<ul style="list-style-type: none"> • Gör svaret till deras
<ul style="list-style-type: none"> • Ha en stark och tydlig agenda 	<ul style="list-style-type: none"> • När affären/uppgiften är klar, kör!

EGNA NOTERINGAR OCH INSIKTER

