



Discovery Insights®

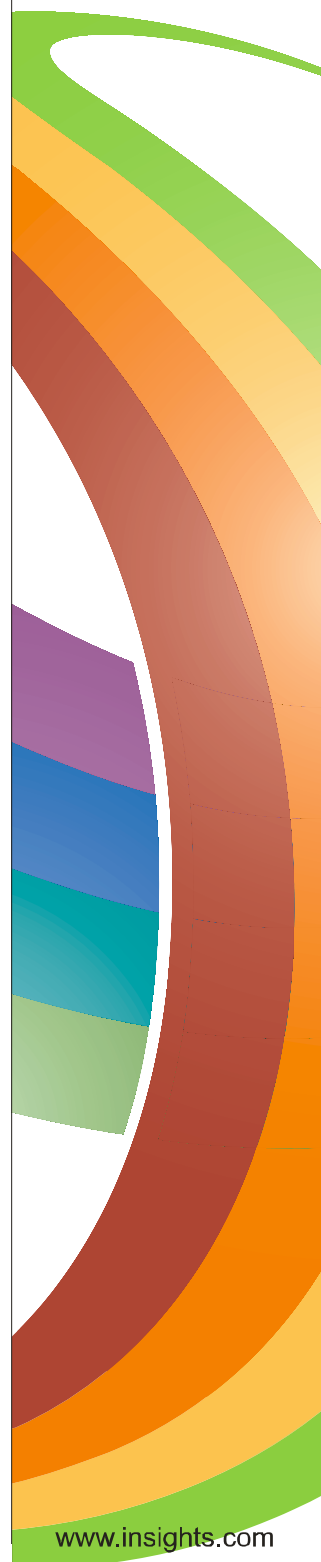
Królewna Śnieżka
2005-02-28

Profil Indywidualny

Rozdział: Podstawowy
Rozdział: Zarządzanie
Rozdział: Skuteczna Sprzedaż
Rozdział: Rozwój Osobisty
Rozdział: Pytania Rekrutacyjne



Insights®



Dane Osobowe

Królewna Śnieżka

Head Office

Data wypełnienia	2005-02-28
Data edycji	2010-08-23

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insights.com

Spis treści

Wstęp	5
Wprowadzenie	6
Indywidualny styl funkcjonowania	6
Królowa w kontaktach z innymi ludźmi	7
Sposób podejmowania decyzji	7
Silne i słabe strony	9
Mocne strony	9
Ewentualne słabe strony	10
Wartości wnoszone do zespołu	11
Komunikowanie się	12
Skuteczna komunikacja	12
Bariery skutecznego porozumiewania się	13
Mniej świadome aspekty wizerunku	14
Typ antagonistyczny	15
Komunikacja z Twoim antagonistą	16
Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju	17
Zarządzanie	18
Idealne otoczenie	18
Królowa - metody zarządzania	19
Królowa - metody motywacji	20
Preferowany styl zarządzania	21
Skuteczna Sprzedaż	22
Styl sprzedaży	23
Przygotowanie i nawiązanie kontaktu	24
Identyfikowanie potrzeb	25
Przedstawianie oferty	26
Pokonywanie obiekcji	27

Finalizowanie	28
Współpraca	29
Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży	30
Rozwój Osobisty	31
Cele i wyzwania	32
Zarządzanie czasem	33
Kreatywność	34
Uczenie się	35
Style uczenia się	36
Pytania rekrutacyjne	37
Koło Insights	38
Dynamika Energii Kolorystycznych Insights	39
Preferencje Jungowskie	40

Wstęp

Dane Profilu Indywidualnego Insights powstały w oparciu o odpowiedzi, jakich Królewna Śnieżka udzieliła w Kwestionariuszu Preferencji Insights, wypełnionym 2005-02-28.

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

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

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

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

Wprowadzenie

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

Indywidualny styl funkcjonowania

Królowa ma dar wnikania w istotę spraw i sytuacji. Królowa często koncentruje się na swoich wewnętrznych przeżyciach i przemyśleniach, lubi oddawać się medytacji i refleksji. Jej silną stroną jest umiejętność gromadzenia technicznych informacji - mogłaby zostać doskonałym badaczem. Preferuje zadania o charakterze praktycznym, które można realizować etapowo. Może okazywać zniecierpliwienie wobec osób niekonsekwentnych i niezorganizowanych. Królowa postrzega świat przez pryzmat tego, co namacalne, rzeczywiste i naprawdę się zdarzyło; jej zaangażowanie w utrzymanie struktury i porządku sprawia, że jest bardzo dobrze zorganizowana.

Będzie poszukiwała rozwiązań dla bieżących problemów przez analizowanie swoich wcześniejszych sukcesów i doświadczeń. Nie ufa ludziom zachowującym się w sposób ostentacyjny, zbyt gwałtowny i szybki. Królowa koncentruje swoje myśli na celu oraz lubi być przygotowana na każdą ewentualność; uważa siebie za osobę, która robi to, co powinna oraz to, co powinno zostać zrobione. Królowa jest poważnym, rozsądnym i odpowiedzialnym członkiem swojej społeczności. Jest godna zaufania i honorowo traktuje przyjęte na siebie zobowiązania. Wierzy, że ludzie powinni mówić to, co myślą i myśleć to, co mówią; za najskuteczniejszą uważa pisemną formę komunikacji.

Inni mogą opisywać jej zachowanie jako spokojne i łagodne, tymczasem ona może czuć się niespokojna i zestresowana. Jej zachowanie nie zawsze odzwierciedla jej stan emocjonalny. Polega na wiedzy zdobytej dzięki własnemu, bezpośredniemu doświadczeniu. Zarówno w pracy, jak i w życiu prywatnym jest zwykle staranna, uporządkowana i systematyczna. Ceni własny rozwój intelektualny, możliwość uczenia się oraz udoskonalania swoich kompetencji. Czegokolwiek Królowa się nie podejmie, zawsze jest to wykonane w sposób solidny i godny zaufania.

Królowa działa w sposób dokładny i metodyczny, ma olbrzymią zdolność koncentracji. Jej silne poczucie obowiązku może sprawiać, że czasami będzie wydawać się niezwykle poważna. Wykazuje małe zainteresowanie teoriami lub spekulacjami, które nie mają określonego praktycznego zastosowania. Królowa jest dokładna, systematyczna i pracowita. Zwraca uwagę na przestrzeganie wewnętrznych zasad oraz procedur organizacji. Może wydawać się bardziej tolerancyjna wobec osób, które wolą działać w sposób umiarkowany, spokojny i kontrolowany.

Cicha i skromna, Królowa jednocześnie okazuje się być poważna i pracowita. Kiedy wypełnia swoje obowiązki, działa w sposób praktyczny, rzeczowy i rozsądny. Największe zadowolenie czerpie z pracy, która w praktyczny sposób służy innym i organizacji. Królowa to osoba

pewna i zrównoważona, która wprowadza spokojną atmosferę, gdziekolwiek się znajduje i cokolwiek robi. Według niej istotne są: porządek, struktura i plan; może uchodzić za osobę skrytą.

Królowa w kontaktach z innymi ludźmi

Królowa jest postrzegana przez innych jako osoba zdystansowana i ostrożna. Może odczuwać napięcie, kiedy nie jest pewna, czego oczekuje się lub wymaga od niej, a także wtedy, gdy zakres jej obowiązków ulega częstym, natychmiastowym zmianom. Królowa będzie wypowiadać się otwarcie w kwestiach, które dobrze zna i dzięki którym może podzielić się dużym zasobem informacji. Królowa zdecydowanie preferuje spokój oraz odznacza się pomysłowością w wynajdywaniu skutecznych metod znikania z pola widzenia, zwłaszcza wtedy, gdy nakłania się ją do wzięcia udziału w oficjalnym lub towarzyskim spotkaniu. Może czuć się niezręcznie w sytuacjach, w których ludzie zachowują się wylewnie.

Może nie ufać ludziom, którzy ignorują jej zdaniem, realia. Czasem może okazywać brak pewności siebie; wiarę w siebie odzyskuje, kiedy ludzie, którym ufa, regularnie wspierają ją i wzmacniają jej poczucie własnej wartości. W sytuacjach konfliktowych wydaje się opanowana, niewzruszona, skuteczna i pragmatyczna. Królowa jest spokojna, zdystansowana, stabilna, godna zaufania oraz opiekuńcza; w jej relacjach z ludźmi – jak we wszystkim, w co się angażuje – dominuje silne poczucie obowiązku. Można na niej polegać - dotrzymuje słowa.

Może być bardzo krytycznie nastawiona wobec ludzkiej nonszalancji i braku dyscypliny. Odczuwa rozdrażnienie, gdy ktoś stara się czytać między wierszami lub skupia się na tym, co ukryte, niewidoczne i niepotwierdzone. Dąży do zbudowania sobie wizerunku osoby stabilnej i solidnej, czyli osoby, której można zaufać. Niechętnie okazuje uczucia. Jest skryta, ceni prywatność i lubi żyć spokojnie, z dala od doświadczeń towarzyskich, które mogłyby wywołać emocjonalne napięcie czy obciążenie.

Sposób podejmowania decyzji

Królowa podejmuje decyzje dopiero po zebraniu wszystkich niezbędnych i pomocnych informacji. Wszystkie jej decyzje są dokładnie przemyślane, dlatego niełatwo wyperswadować jej coś za pomocą emocjonalnych czy wprowadzających zamęt argumentów. Ponieważ chce mieć rzeczywisty obraz sytuacji, ufa temu, co może poznać za pomocą zmysłów. Polega na starannie zebranych dowodach z przeszłości i teraźniejszości i opiera się na nich, aby wyciągnąć wnioski oraz wyznaczyć kierunek przyszłych działań. Jej plany są dobrze przemyślane i raczej niezmiennie. Kiedy postanowi zrobić coś, co uznaje za słuszne, trudno jest ją odwieść od realizacji tych zamierzeń lub zniechęcić. Jest logiczna, obiektywna, analityczna; jej rozumowanie cechuje duża wnikliwość.

Bez wątplenia dwukrotnie sprawdzi każdą narzuconą z zewnątrz decyzję; celuje w utrzymywaniu porządku i wysokiej jakości. Zwykle jest świadoma potrzeby stosowania się do ustalonych zasad. Ma tendencję do rozdzielania różnych aspektów swojego życia; pragnie przewidywalności oraz woli znać z wyprzedzeniem różne opcje i dostępne warianty. Jest świadoma znaczenia oraz dostrzega wagę drobnych, lecz niezbędnych prac; często sama

oferuje zrobienie ich lub po prostu wykonuje je automatycznie. Jej introwertyczna natura nie przeszkadza jej w czynieniu krytycznych, ostrych uwag z pełnym przekonaniem i z premedytacją.

Jej koncentracja na sprawach bieżących sprawia, że niczego nie uznaje za pewnik lub oczywistość – nawet informacji od ludzi, których szanuje. Królowa ma nader wnikliwą i badawczą naturę, dlatego może dochodzić do kreatywnych rozwiązań, dzięki którym powstają nowe możliwości i sposoby działania. Każdy projekt uznaje za intelektualne wyzwanie i zagłębia się w rozważaniach na każdym etapie podejmowania decyzji. Królowa jest wyjątkową realistką; w postrzeganiu świata polega wyłącznie na informacjach konkretnych i namacalnych. Przekonują ją gwarancje, zapewnienia oraz przykłady prawdziwych zdarzeń i doświadczeń z przeszłości.











Notatki

Silne i słabe strony

Mocne strony

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

Królowna - Twoje mocne strony:

-  Ma silne poczucie odpowiedzialności za poprawne wykonanie powierzonych jej zadań.
-  Jest logiczna, w pracy potrafi koncentrować się na ludziach, nie zaniedbując powierzanych jej zadań.
-  Przywiązuje dużą wagę do szczegółów.
-  Zwykle jest dobrze poinformowana, zwłaszcza w technicznym aspekcie zagadnienia.
-  Żyje dniem dzisiejszym.
-  Potrafi dyskretnie wspierać współpracowników.
-  Perfekcjonistka.
-  Systematyczna i praktyczna.
-  Jest niezwykle solidna.
-  Konsekwentnie stosuje kryteria oceny.











Notatki

Silne i słabe strony

Ewentualne słabe strony

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

Królowna - Twoje możliwe słabe strony:











-  Może mieć trudności z „wyłączeniem się” z pracy.
-  Może mieć trudności we współpracy z osobami o mniej analitycznym i logicznym podejściu do problemów.
-  Może brakować jej obiektywizmu, zwłaszcza wtedy, gdy ma do czynienia z nagłymi zmianami.
-  Może tłumić kreatywność.
-  Kiedy intensywnie pracuje nad jakimś zadaniem, może gorzej reagować na zmiany.
-  Z trudem przychodzi jej proponowanie nowych, bardziej efektywnych metod i planów działania.
-  Asertywność innych osób może ją przytłaczać.
-  Woli być powściągliwa i zachować pewien dystans, dopóki dokładnie nie pozna danej osoby.
-  Bywa nadmiernie ostrożna.
-  Może być zbyt krytyczna wobec siebie.

Notatki

Wartości wnoszone do zespołu

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

Jako członek zespołu, Królowa :

-  Pomaga grupie zmagać się z wyjątkowo złożonymi problemami.
-  Zapewnia odpowiednie przestrzeganie pewnych procedur.
-  Dzięki niej nawet rutynowe zadania zostaną zrealizowane.
-  Jest dokładna i ostrożna, dlatego rezultaty jej działań są zawsze precyzyjne.
-  Hołduje zasadzie „fair play”.
-  Preferuje sytuacje konkretne i aktualne, zadania typu „tu i teraz”; kwestie abstrakcyjne nie przykuwają jej uwagi.
-  Przedstawia ogromną ilość faktów, danych i wyliczeń.
-  Przyjmuje na siebie odpowiedzialność za ukończenie realizowanych projektów.
-  Odnajduje kluczowe elementy ważnych sytuacji.
-  Do zespołu wnosi poczucie rzeczywistości.













Notatki

Komunikowanie się

Skuteczna komunikacja

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

Królowna - komunikując się z nią:

-  Fakty i informacje prezentuj w sposób logiczny i uporządkowany.
-  Zachowuj się skromnie i uprzejmie.
-  Przedstaw jej wszystkie fakty.
-  Przedstawiaj tylko pewne i wiarygodne informacje.
-  Utrzymuj poważny stosunek do sprawy.
-  Postępuj konsekwentnie.
-  Daj jej czas na uporządkowanie myśli.
-  Mów powoli i otwarcie.
-  Dokładnie się przygotuj, bądź gotowy wyjaśnić wszystkie szczegóły Twojej oferty.
-  Zachęcaj ją, by dzieliła się informacjami, które posiada.
-  Staraj się utrzymać status quo.
-  Postaraj się najpierw poznać ją samą, zanim zechcesz poznać jej krytyczną opinię na dany temat.













Notatki

Komunikowanie się

Bariery skutecznego porozumiewania się

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

Królowna - komunikując się z nią w żadnym wypadku:

-  Nie próbuj uściskać jej niespodziewanie lub w nieodpowiednim momencie.
-  Nie rozwódź się nad błahymi sprawami.
-  Nie okazuj zniecierpliwienia lub zdenerwowania, kiedy widzisz jej zewnętrzny spokój.
-  Nie wymagaj natychmiastowej reakcji.
-  Nie oczekuj, że natychmiast nawiąże bliskie stosunki i przyjaźnie.
-  Nie popadaj w ekscytację i nie reaguj zbyt uczuciowo.
-  Nie oczekuj natychmiastowej, pozytywnej reakcji.
-  Nie mów zbyt dużo i zbyt często, gdyż bardziej niż Twoje słowa interesują ją wymierne efekty Twojej pracy.
-  Nie wydawaj długich ustnych poleceń.
-  Nie oczekuj szybkiej akceptacji nowych pomysłów.
-  Nie działaj w sposób niezorganizowany lub niedokładny.
-  Nie stawaj i nie siadaj zbyt blisko niej.

Notatki

Mniej świadome aspekty wizerunku

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

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

Czasem zazdrości innym, że mają więcej zapału i entuzjazmu niż ona; Królewna powinna spróbować mniej martwić się tym, co myślą o niej inni. Rozczarowanie wywołuje u niej negatywną postawę wobec wszystkiego i wszystkich dookoła. Może zachowywać się skrycie i z dystansem, trudno jest ją dobrze poznać, ponieważ swoimi uczuciami chętnie dzieli się jedynie z ludźmi, którym ufa. Jest bardzo efektywna w specjalistycznych obszarach pracy, które wymagają znacznej konsekwencji, ale czasami może nie widzieć całokształtu zagadnienia i tracić z pola widzenia główny cel. Królewna postrzega rzeczywistość w kategoriach konkretnych i czarno - białych, oraz próbuje zawsze panować nad sytuacją i kontrolować ją - sama rozwija pomocne jej w tym procedury i regulacje.

Jest bardzo przywiązana do swoich poglądów i opinii, dlatego dąży do nadmiernego kontrolowania wszelkich systemów i procesów. Królewna może wydawać się zniecierpliwiona lub zdystansowana, gdy ktoś stara się zmusić ją do szybszego tempa pracy, które uważa za nieodpowiednie przy wykonywaniu bieżącego zadania. Może osiągać ostateczne rezultaty wolniej niż inni, ponieważ najbardziej stymulującą dla niej częścią pracy jest sam etap gromadzenia informacji. Dąży do perfekcji i może z nadmierną wrażliwością reagować na krytyczne uwagi na temat jej pracy. Na ogół ucieka od szybkiego podejmowania decyzji - postępując w ten sposób, nawet nie przypuszcza, jakich trudności może przysparzać ludziom przywykłym do pracy w znacznie szybszym tempie.

Jej styl życia opiera się na dyscyplinie, strukturze, zaplanowaniu i porządku. Najlepiej pracowałaby wówczas, gdyby bardziej kontrolowała swoją skłonność do szybkiej frustracji i niecierpliwości wobec innych. Jej tendencja do zamykania się w sobie lub przyjmowania postawy buntowniczej w sytuacjach stresowych, może utrudniać jej skuteczne funkcjonowanie. Brak kompletnego, zamkniętego planu może spowodować u niej poczucie frustracji i napięcia.

Notatki

Typ antagonistyczny

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

Rozpoznawanie Twojego typu antagonistycznego

Królowa - typem antagonistycznym jest dla niej Motywator, „Ekstrawertyczny Intuicyjny” typ według modelu Junga.

Motywatorzy potrafią docenić zarówno samych ludzi, jak i osiągnięte przez nich wyniki. Nie lubią pracy związanej z dużą ilością szczegółów, ale mogą ją wykonać, aby osiągnąć określony krótkoterminowy cel. Cenią sobie zadania, co do których mają pewność, że wykonują je dobrze. Królowa może często postrzegać ich jako zbyt optymistycznie nastawionych do możliwości zarówno własnych, jak i ludzi, z którymi pracują. Motywatorzy niełatwo poddają się kontroli czy kierownictwu ze strony innych. Sami nie mają jednak wrodzonych skłonności do wyłącznego zarządzania i administrowania działaniami innych czy też całej organizacji.

Królowa może postrzegać Motywatora jako osobę niedyskretną i niekiedy działającą pochopnie. Motywatorzy potrzebują różnorodności zajęć oraz możliwości pracy z innymi ludźmi. Może im grozić pracoholizm, jeśli w porę nie uświadomią sobie własnych ograniczeń. Motywatorzy często pragną wyróżniać się swoim statusem materialnym oraz pozycją społeczną. Nie tolerują rutyny oraz ścisłego nadzoru, nie potrafią przez dłuższy czas koncentrować się na detalach; gdy coś lub ktoś stanie na ich drodze, bywają przebiegli lub przyjmują strategię kameleona.

Królowa postrzega Motywatora jako człowieka o niezwykle silnej osobowości oraz pewnego siebie. Może też dziwić się, dlaczego Motywator chętniej zaangażuje się w intelektualne potyczki, zamiast dążyć do finalizacji konkretnego zadania czy spędzić nieco czasu w spokoju i samotności. Motywator zazwyczaj nie poświęci się całkiem jednemu projektowi, jeśli tylko jest szansa na to, że pojawi się kolejne, bardziej ekscytujące wyzwanie. Może też zaniedbać niektórych niezbędnych przygotowań, które sam uzna za zbyteczne.







Notatki

Typ antagonistyczny







Komunikacja z Twoim antagonistą

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

Królowa Śnieżka - jak wyjść naprzeciw oczekiwaniom Twojego antagonistycznego typu:

-  Wszelkie ustalenia potwierdzaj na piśmie.
-  Szybko i często zmieniaj temat.
-  Motywuj ją do działania, przywołując sukcesy, które odniosła w przeszłości.
-  Zachowaj czujność i gotowość do podjęcia natychmiastowego działania.
-  Zachęcaj ją do działania.
-  Szanuj jej wartości i ambicje.

Królowa Śnieżka - w kontaktach z Twoim antagonistycznym typem w żadnym wypadku:











-  Nie mów zbyt wolno albo niezdecydowanie.
-  Nie mów powoli lub niewyraźnie, nie szepcz.
-  Nie nalegaj, by regularnie składała obszerne raporty z postępu prac.
-  Nie lekceważ jej kreatywności i intuicji.
-  Nie kwestionuj bez potrzeby jej opinii i postępowania.
-  Nie zachowuj się jak ktoś ponury, zarozumiały, uparty.

Notatki

Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju

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

Królowna może odnieść korzyści:

-  Mówiąc czasami bez zastanowienia i przygotowania.
-  Ubierając się do pracy w sposób ekstrawagancki w najbardziej nieoczekiwanych momentach!
-  Aktywnie poszukując nowych ludzi i doświadczeń.
-  Szybciej podejmując decyzje.
-  Nabierając większego dystansu do siebie.
-  Dając sobie prawo do popełniania błędów.
-  Podejmując ryzyko związane z bardziej dosadnym i szczerym wyrażaniem swoich poglądów i opinii.
-  Starając się skupić na sobie uwagę innych.
-  Mając zaufanie do podjętych przez siebie decyzji.
-  Akceptując niektóre fakty i sytuacje takimi, jakie są.











Notatki

Zarządzanie

Idealne otoczenie

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

Królewna - jej idealne otoczenie to takie, w którym:

-  Może koncentrować się w ciszy.
-  Inni podzielają jej chęć zdobywania nowych informacji.
-  Może pracować w otoczeniu ludzi takich jak ona sama.
-  Nic nie zakłóca jej pracy.
-  Istnieją precyzyjne metody i systemy.
-  Przestrzega się reguł i zasad postępowania.
-  Zawsze jest czas na zebranie myśli.
-  Ma dużo przestrzeni życiowej.
-  Może wybierać osoby ze swojego bezpośredniego otoczenia, z którymi chciałaby się kontaktować.
-  Cele i wytyczne są wstępnie potwierdzane na piśmie.











Notatki

Zarządzanie

Królowna - metody zarządzania

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

Królowna potrzebuje:

-  Jasno sprecyzowanych zadań.
-  Szacunku dla jej skłonności do obserwowania zespołu z pewnego dystansu i unikania bezpośredniego angażowania się w przedsięwzięcia grupowe.
-  Pracować i przebywać w otoczeniu ludzi podobnych do niej.
-  Dokładnie określonego zakresu odpowiedzialności.
-  Okazjonalnych kontaktów z klientami lub innych zadań, które eksponowałyby jej osobę.
-  Pomocy w utrzymywaniu tempa pracy i dotrzymywaniu terminów.
-  Menadżera, który doceni jej potrzebę spokojnego przemyślenia pewnych kwestii.
-  Możliwości przedyskutowania problemów w sposób logiczny i pozbawiony emocji.
-  Aby nie podkreślano publicznie jej nieśmiałości.
-  Szacunku dla jej przestrzeni życiowej i prywatności.











Notatki

Zarządzanie

Królowna - metody motywacji

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

Królowna jest motywowana przez:











-  Szacunek dla poprawności i dokładności wyników jej pracy.
-  Możliwość wykonywania pracy według najlepszych wzorców.
-  Możliwość poznawania i wykorzystywania najnowszych osiągnięć technicznych.
-  Utwierdzenie w przekonaniu, że jej wkład jest bardzo znaczący.
-  Możliwość wykazania się swoją rozległą wiedzą techniczną.
-  Odpowiednie uznanie i wynagrodzenie za jej dokładność i zamięłowanie do szczegółów.
-  Stawianie wysokich wymagań jej wiedzy technicznej.
-  Skromne lecz szczerze wyrazy uznania dla jej spokoju i wytrwałości.
-  Ograniczenie niespodziewanych zmian w jej harmonogramie prac.
-  Możliwość poszukiwania nieprawidłowości i słabych stron argumentów.

Notatki

Preferowany styl zarządzania

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

Kierując innymi Królowa:

-  Skrupulatnie nadzoruje przestrzeganie przyjętych procedur.
-  Fachowo i zrozumiale przedstawia szczegóły techniczne.
-  Zanim nawiąże bliższe kontakty, robi wrażenie osoby zimnej i niedostępnej.
-  Unika dużych imprez towarzyskich.
-  Staje się sceptyczna, gdy napotyka opór.
-  Odczuwa radość, kiedy może rozwiązać zawile problemy oraz stawić czoła wyzwaniom.
-  Zwraca uwagę na problemy, które mogą się pojawić w przyszłości.
-  Stara się wskazywać optymalne rozwiązania, by zaoszczędzić wszystkim wysiłku i straty czasu.
-  Nawet w sytuacjach, które tego zdecydowanie wymagają, może zapominać o wyrażaniu uznania dla wysiłków i osiągnięć współpracowników.
-  Stara się udzielać drobiazgowych wyjaśnień: „co”, „jak” i „dlaczego”.

Notatki

Skuteczna Sprzedaż

Skuteczna sprzedaż musi spełniać trzy warunki:

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

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

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

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

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



Styl sprzedaży

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

Królowa ma mocno ugruntowane przekonania i nawiązuje trwałe relacje z ludźmi, których uważa za szczerych. Może czasami napotykać trudności w komunikowaniu się z irracjonalnymi klientami, ponieważ preferuje ludzi logicznych i analitycznych - takich jak ona sama. Może czuć się sfrustrowana, gdy inni nie trzymają się jej „najlepiej przygotowanych planów”. Może niechętnie okazywać swoje osobiste uczucia wobec klientów lub może jej to sprawiać trudność. Jest znakomitym słuchaczem i zawsze, kiedy to możliwe będzie brała pod uwagę dobro klienta.

Królowa potrafi przedstawiać klarowne perspektywy korzystne dla wszystkich, szczególnie gdy ma czas na pozbieranie myśli. Współpracownikom i klientom może być trudno w pełni docenić jej talenty, ponieważ może się czasem wydawać zdystansowana i niewyrozumiała, co jest dalekie od prawdy. Osiąga najlepsze wyniki sprzedaży kiedy jest łagodnie wspierana i zachęcana. Nie motywują jej ciągłe wyzwania ani presja. Ponieważ inni mogą w niej widzieć osobę nieco zamkniętą, nie łatwo będzie im odkryć jej umiejętności. Jej empatyczna postawa sprawia, że klienci ufają jej bez zastrzeżeń.







Królowa lubi mieć pod kontrolą swoje projekty i być pewną faktów w nich zawartych. Na krótką metę osobiste relacje z klientami wydają się jej mniej ważne niż pełne zaspokojenie ich potrzeb. Najlepiej radzi sobie w kontaktach z klientami, którzy dają jej możliwość przekazania swojej specjalistycznej wiedzy. Dzieląc swoje życie prywatne z kilkoma bliskimi osobami, będzie gotowa zaufać tylko tym klientom, którzy będą w stanie docenić jej poglądy z intelektualnego punktu widzenia.

Notatki







Przygotowanie i nawiązanie kontaktu

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

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

-  Zdaje sobie sprawę, jak ważny jest proces planowania działań.
-  Może wykorzystywać zarówno logikę jak i empatię, aby zrozumieć potencjalnych klientów.
-  Ma dokładne i bieżące informacje na temat produktów i usług.
-  Wykazuje się dużą sprawnością w planowaniu i myśleniu.
-  Myśli realistycznie i wyznacza jasne, możliwe do osiągnięcia cele.
-  Jest systematyczna w poszukiwaniu nowych klientów.

Na etapie przygotowania i nawiązania kontaktu Królowa powinna:







-  Unikać zbyt poważnego traktowania zadań i problemów.
-  Wprowadzić trochę humoru, aby przełamać pierwsze lody.
-  Przeanalizować różne style i sposoby podejścia do swoich kluczowych klientów.
-  Ćwiczyć różne podejścia do inicjowania kontaktów z klientem.
-  Nadać tempo i urozmaicić swoją technikę prowadzenia rozmów telefonicznych.
-  Odprężyć się i cieszyć się procesem poszukiwania nowych klientów.

Notatki







Identyfikowanie potrzeb

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

Królowna - Twoje mocne strony w procesie identyfikowania potrzeb:

-  Zwykle zadaje pytania w celu zidentyfikowania ukrytych możliwości, wykorzystując pełen szacunku i pokory styl.
-  Metodycznie odkrywa potrzeby klientów oraz odnotowuje ich uwagi.
-  Bierze osobistą odpowiedzialność za dokładne poznanie poglądów swoich klientów.
-  Stara się w pełni zrozumieć wymagania i możliwe cele.
-  Zanim udzieli odpowiedzi, zwykle upewnia się, że dobrze zrozumiała pytanie klienta.
-  Odkrywa potrzeby klienta, zadając sondujące pytania.

Identyfikując potrzeby Królowna powinna:







-  Być gotowa na podjęcie działań, nawet jeśli nie dysponuje wszystkimi informacjami.
-  Prosić o wsparcie zespołu gdy, znajduje się na nowym lub nieznanym gruncie.
-  Wykorzystywać techniki typu „mind - mapping” lub diagramy, aby podnieść skuteczność swoich notatek.
-  Od czasu do czasu zrezygnować z ustalonych procedur.
-  Pamiętać, że zrozumienie najdrobniejszych szczegółów może nie być konieczne.
-  Dostosować się do klientów kierujących się intuicją i opierać się własnej potrzebie bycia dokładną.

Notatki







Przedstawianie oferty

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

Królowna - Twoje mocne strony w procesie przedstawiania oferty:

-  Dokładnie przedstawia zalecenia.
-  Zamienia wizje w rzeczywistość.
-  Dużą uwagę przywiązuje do precyzji we wszystkim, co mówi i robi.
-  Przedstawia praktyczne rozwiązania, rozważywszy dostępne informacje.
-  Uzgadnia cele stopniowo, krok po kroku.
-  Jej klienci doceniają jej prawdziwie głęboką wiedzę.

Przedstawiając ofertę Królowna powinna:







-  Ciągłe podsumowywać obecne i przyszłe korzyści z przyjęcia propozycji.
-  Wprowadzić jaśniejsze i bardziej optymistyczne elementy do części swoich prezentacji.
-  Robić prezentacje w szybszym tempie i z animuszem.
-  Różnicować tempo procesu.
-  Starać się poczuć sympatię do przyszłego klienta.
-  Być bardziej spontaniczna w proponowaniu alternatywnych rozwiązań.

Notatki







Pokonywanie obiekcji

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

Królowna - Twoje mocne strony na etapie pokonywania obiekcji klienta:

-  Uważnie rozważa większość wątpliwości, zanim udzieli odpowiedzi.
-  Wyjaśnia wątpliwości poprzez zadawanie otwartych pytań.
-  Udzielając odpowiedzi klientowi, odwołuje się zarówno do logicznych, jak i emocjonalnych argumentów.
-  W rzeczowy sposób radzi sobie z „nielogicznymi” zarzutami.
-  Zwraca uwagę na język ciała klienta.
-  Zmniejsza obiekcje klienta, stosując systematyczne podejście od samego początku procesu.

Pokonując obiekcje klienta Królowna powinna:







-  Bardziej otwarcie wyrażać swoje emocje i nie ulegać pokusie zamknięcia się w sobie w obliczu krytyki.
-  Przyjmować każdy komentarz jako okazję do udzielenia pomocnej odpowiedzi.
-  Pamiętać, że niektórzy klienci lubią okazywać swoje odczucia i wątpliwości bez konkretnych powodów.
-  Przyjmować bardziej przyjazne, partnerskie podejście do prowadzenia dyskusji.
-  Pamiętać, że nie wszystkie zastrzeżenia wymagają praktycznych rozwiązań.
-  Odpowiadając na zastrzeżenia, w miarę możliwości uśmiechać się i łagodzić ton swoich wypowiedzi.

Notatki







Finalizowanie

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

Królowna -Twoje mocne strony na etapie finalizacji:

-  Wzbudza zaufanie u swoich klientów.
-  Przypomina odpowiednie dane, aby klient chętniej zaakceptował jej ofertę.
-  Przyjmuje pełną odpowiedzialność za utratę kontraktu.
-  Dzięki odpowiedniej argumentacji i logicznemu myśleniu sama określa szczegóły transakcji.
-  Używa zdrowego rozsądku w odniesieniu do problemów klienta.
-  Zawsze doprowadza sprawę do końca.

Finalizując sprzedaż Królowna powinna:







-  Pomóc klientowi dopiąć wszystko na ostatni guzik.
-  Wypracować sobie wizerunek osoby mniej sztywnej i skrepowanej przez proces.
-  Podjąć próbę nadania większego tempa na etapie podejmowania ostatecznych decyzji.
-  Negocjować w raczej mniej oficjalny sposób.
-  Pamiętać, że dla każdego inne rozwiązania są dobre.
-  Starać się lepiej dopasować do tempa i tonu klienta.

Notatki







Współpraca

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

Królowna - Twoje mocne strony na etapie rozwijania współpracy:

-  Poszukuje sposobów na utrzymywanie regularnych kontaktów ze swoimi klientami.
-  Rozumie, że wysokiej jakości obsługa jest bardzo ważna.
-  W związku z przyszłymi relacjami, nie tylko docenia rezultaty transakcji, ale i jakość samego procesu sprzedaży.
-  Uważnie planuje kolejne propozycje dla swoich dotychczasowych klientów.
-  Zyskuje kolejne zamówienia, gdyż służy klientowi pomocą przez cały proces sprzedaży oraz już po nim.
-  Stara się osiągnąć porozumienie z klientem w ciągu całego procesu obsługi.

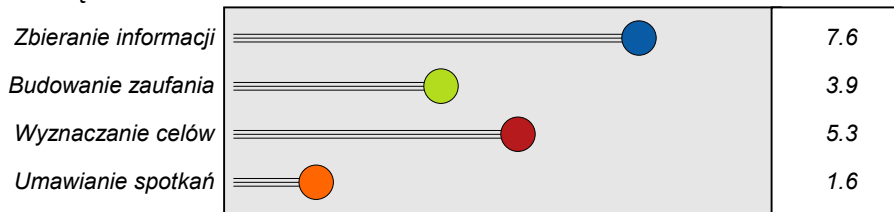
Na etapie rozwijania współpracy Królowna powinna:

-  Angażować cały zespół w rozwiązywanie problemów.
-  Starać się aktywniej wpływać na przyszłe decyzje klienta.
-  Ciągłe odkrywać możliwości sprzedaży dodatkowej.
-  Przeznaczać więcej czasu na bezpośrednie kontakty z istniejącymi klientami.
-  Raporty dla klientów przygotowywać w mniej skomplikowany sposób.
-  Przedstawiać się kilku osobom w firmie klienta.

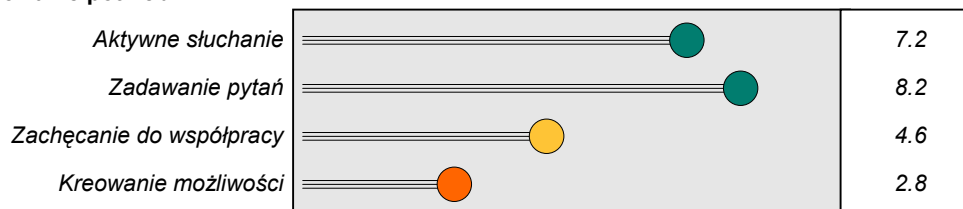
Notatki

Wskaźniki preferencji stylu sprzedaży

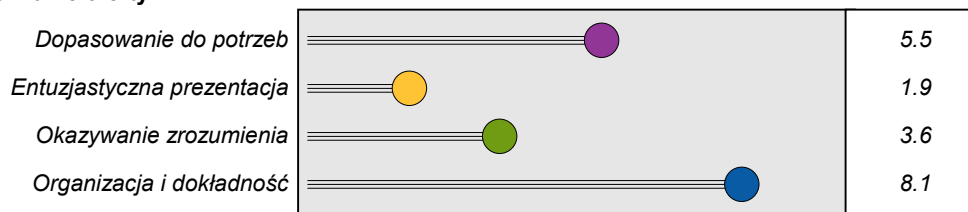
Przygotowanie i nawiązanie kontaktu



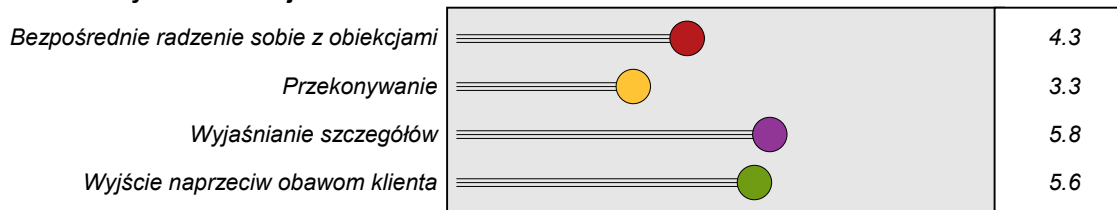
Identyfikowanie potrzeb



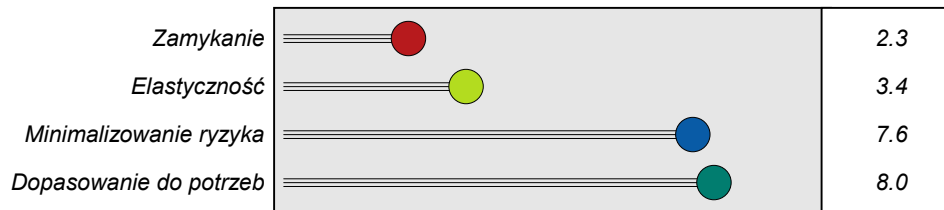
Przedstawianie oferty



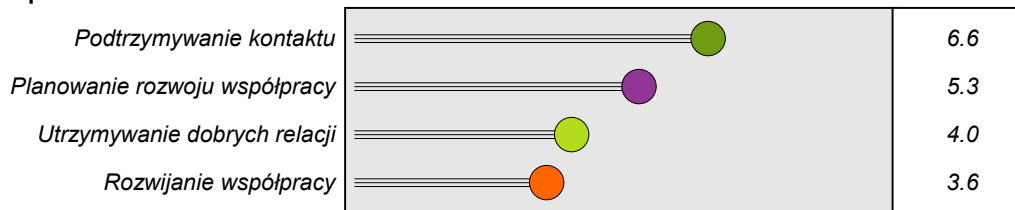
Pokonywanie obiekcji



Finalizowanie



Współpraca



Rozwój Osobisty

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

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

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

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

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

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

Cele i wyzwania

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

Rozwój osobisty: cele i wyzwania

Dobra pamięć do szczegółów i umiejętność kojarzenia faktów sprawiają, że Królowa najlepiej uczy przez działanie. Także w życiu prywatnym będzie miała zestaw starannie ustalonych celów. Powinna pamiętać, że mają tu zastosowanie te same zasady co w pracy - należy zasięgać opinii wszystkich zaangażowanych osób. Kiedy wyznacza sobie cele, są one zazwyczaj praktyczne i osiągalne. Przygotowanie i wiedza są dla niej istotne. Lubi przeznaczać czas na odpowiednie zaplanowanie działań. Jest uparta i wytrwała w realizacji swoich celów.

Wykazując wielką determinację, szczególnie dobrze radzi sobie z harmonogramami, zobowiązaniami i finalizacją projektów. Królowa doskonale potrafi nadać priorytet tym zadaniom, które mogą przyczynić się do osiągnięcia celów w ustalonym terminie. Jest bardzo niezależna zarówno w myśleniu, jak i działaniu. Pomoże innym, jeśli bardziej otwarcie będzie dzieliła się z nimi swoim tokiem rozumowania. Królowa łatwo rozpoznaje co jest, a co nie jest stosowne w danym momencie. Ma tendencję do myślenia w kategoriach celów krótkoterminowych i doskonale radzi sobie z codziennymi sprawami. Jednak dobrze byłoby, gdyby czasem starała się bardziej wybiegać myślami w przyszłość.







Czasami tak zagłębi się w proces, że może stracić z oczu główny cel. Uporządkowana i wymagająca, kiedy ma do czynienia z faktami i szczegółami, poświęca się realizacji zobowiązań. Ze swoim realistycznym podejściem, Królowa często potrafi znaleźć praktyczne rozwiązanie problemu.

Notatki

Zarządzanie czasem

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

Zarządzając swoim czasem Królowna:

-  Czasami traci czas, martwiąc się i myśląc pesymistycznie.
-  Nie ma dużych trudności z koncentrowaniem się przez dłuższy czas na zadaniu.
-  Woli mieć wystarczająco dużo czasu, aby obiektywnie ocenić sytuację.
-  Może nie dotrzymywać terminów, poświęcając czas na dopatrzenie wszystkich szczegółów.
-  Często potrzebuje więcej czasu na ocenę i sprawdzenie zadania.
-  Lubi mieć czas na ocenę i zorientowanie się w sytuacji, zanim podejmie działania.

Sugerowane działania:

Pamiętaj, że niekiedy nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło.

Nie izoluj się od otoczenia.

Postaraj się czasem działać w oparciu o swoje przecucia, szczególnie kiedy czas Cię nagli. Zastanów się, czy czasami nie byłby wskazany mniejszy perfekcjonizm.

Zastanów się nad tym, że rola czynnika ludzkiego w procesie może być równie istotna.







Działaj w oparciu o swoją ocenę, ale nieco szybciej.

Notatki

Kreatywność

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

W swojej kreatywności Królewna:

-  Stosuje usystematyzowane podejście do rozwiązywania problemów.
-  Dokładnie analizuje dostępne materiały, zanim zaproponuje rozwiązanie.
-  Zazwyczaj myśli w tradycyjny i konwencjonalny sposób.
-  Lubi wyciągać wnioski w samotności.
-  Uparcie szuka faktów dla poparcia swoich argumentów.
-  Głęboko analizuje swoje doświadczenia i stara się wyciągać z nich wnioski na przyszłość.

Sugerowane działania:







- Upewnij się, że procedury nie ograniczają tempa działań.*
- Pamiętaj, aby wziąć pod uwagę zarówno słowo mówione, jak i pisane.*
- Otwórz się bardziej na nowe, niesprawdzone metody działania.*
- Spróbuj odkryć korzyści płynące z dzielenia się swoimi przemyśleniami z innymi ludźmi.*
- Postaraj się częściej wierzyć ludziom na słowo.*
- Częściej dziel się swoją wiedzą z innymi.*

Notatki







Uczenie się

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

Królowa - Jej preferowany styl uczenia się jest wspomagany kiedy:

-  Ma wszystkie niezbędne dane, aby znaleźć prawidłową odpowiedź.
-  Wykorzystuje swoją ciekawość, aby znaleźć odpowiedzi na ciągle otwarte pytania.
-  Otrzymuje jasne, szczegółowe instrukcje.
-  Czuje się dobrze w grupie, z którą pracuje.
-  Cierpliwie i sumiennie podchodzi do zadania.
-  Uczy się i pracuje w przyjaznym środowisku oraz w równomiernym tempie.

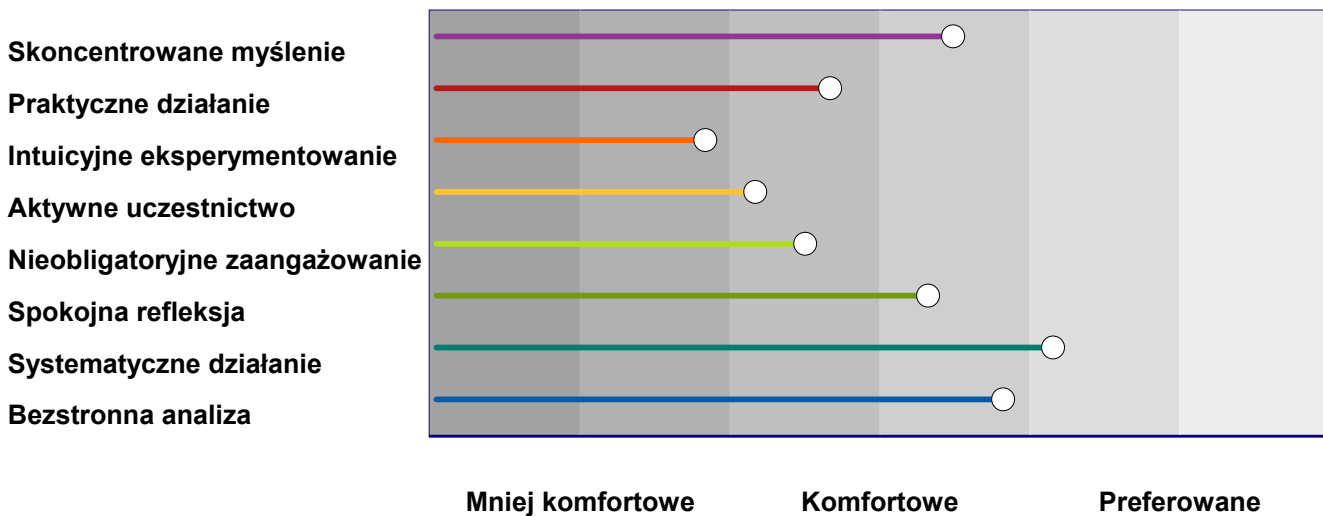
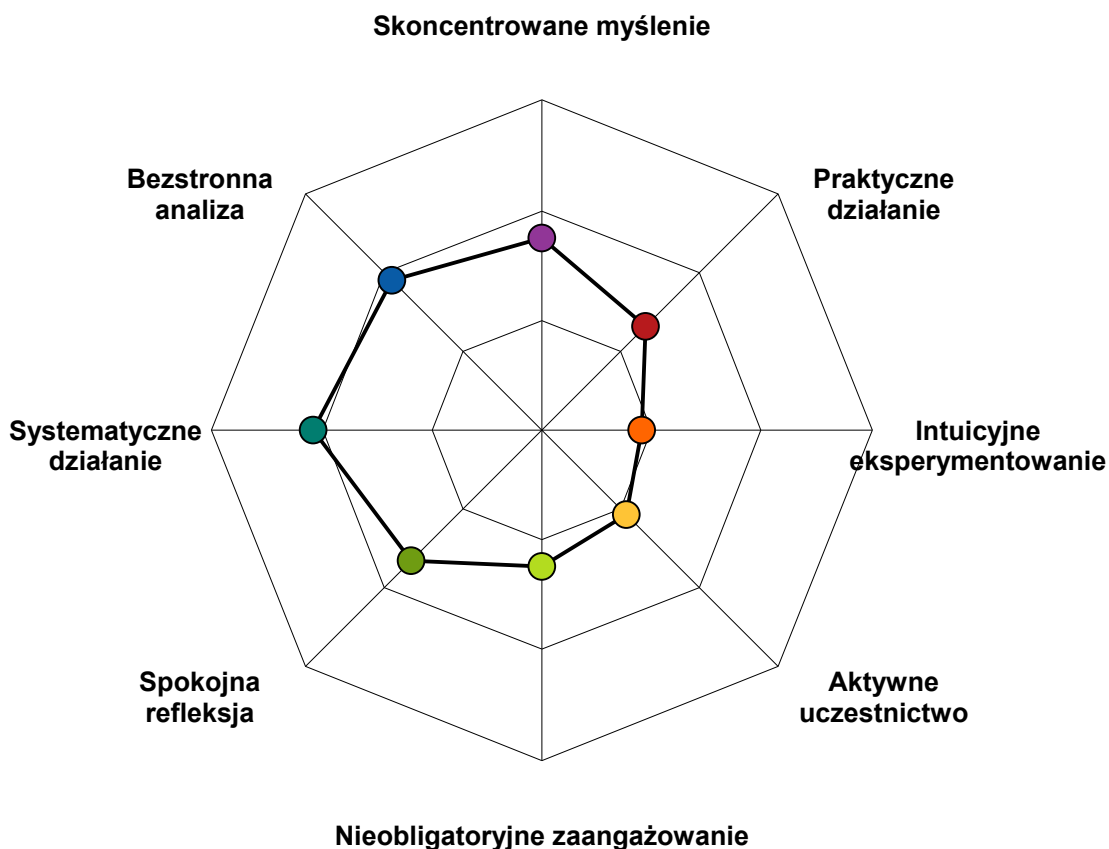
Królowa może sięgnąć do swoich mniej preferowanych stylów uczenia się, aby polepszyć rezultaty nauki:

-  Omawiając swój sposób rozumienia przedmiotu z innymi członkami grupy.
-  Wykorzystując „mind - mapping” jako narzędzie wspomagające naukę.
-  Od czasu do czasu porywając się na nieznane.
-  Uczestnicząc w zajęciach grupowych, które są oparte na rywalizacji i zawierają element ryzyka.
-  Teoretyzując przez chwilę, zamiast skupiać się na konkretnym zadaniu.
-  Tworząc sieć kontaktów z ludźmi.

Notatki

Style uczenia się











Królewna Śnieżka
2005-02-28



Pytania rekrutacyjne

Ten podrozdział zawiera pytania, które mogą być użyte kiedy Królewna Śnieżka stara się o pracę lub podczas innego wywiadu o charakterze rekrutacyjnym, selekcyjnym, ewaluacyjnym. Pytania te mogą zostać wykorzystane w takiej formie w jakiej pojawiają się w raporcie lub mogą być zaadaptowane do indywidualnego stylu i potrzeb osoby przeprowadzającej wywiad. Pytania zostały przygotowane w oparciu o ewentualne słabe strony kandydata, obszary, w których Królewna może nie czuć się zbyt komfortowo. Niektóre lub wszystkie tematy powinny zostać wplecione w pytania dotyczące samej specyfiki pracy. Użycie ich pomoże ustalić poziom samoświadomości oraz rozwoju osobistego kandydatki.

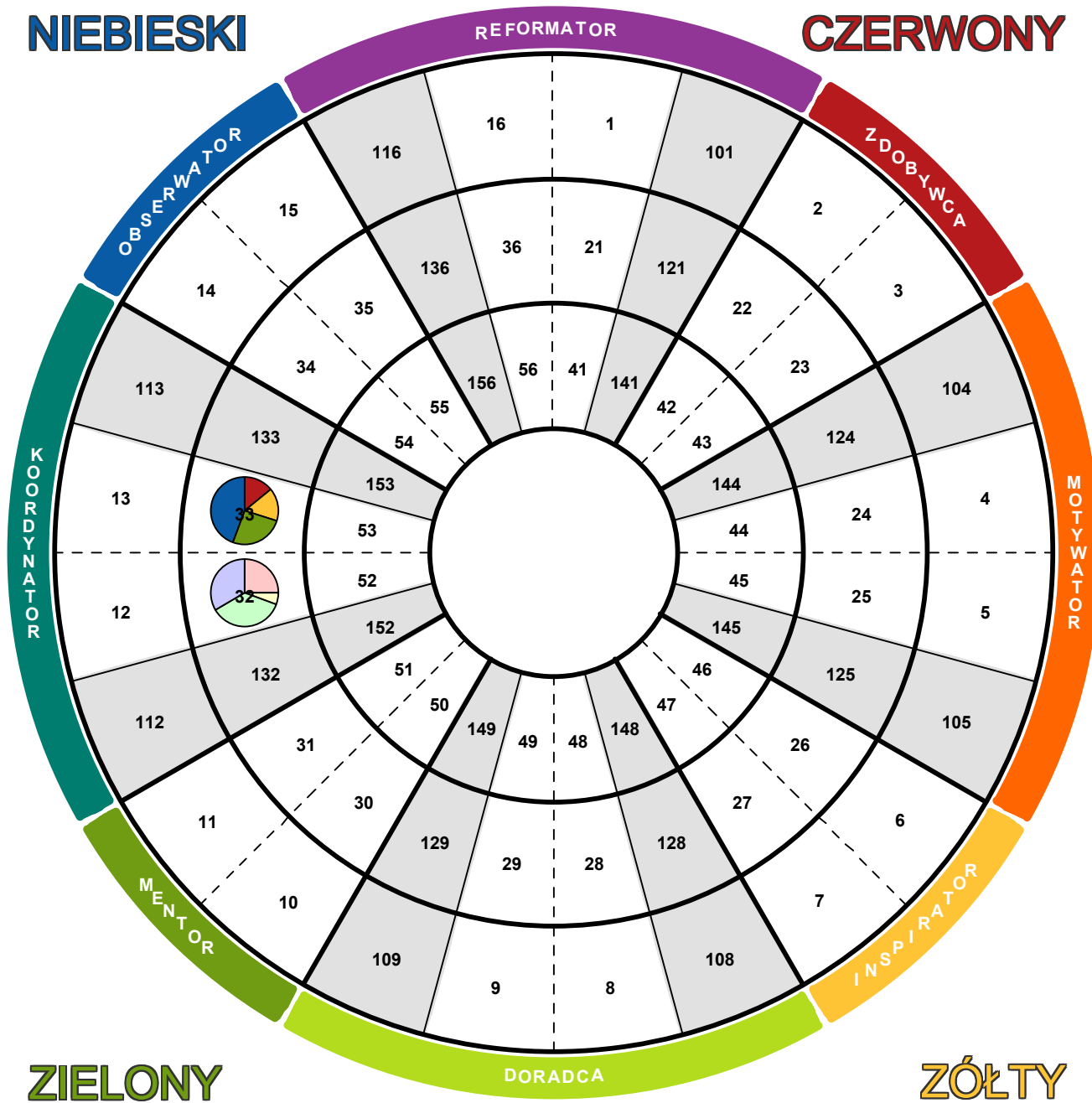
Pytania rekrutacyjne:

-  Jak wyobrażasz sobie swoją karierę zawodową za 5 lat?
-  Jaką wartość ma komunikowanie się z grupą za pomocą prezentacji?
-  Opisz zachowanie aktywnego członka zespołu.
-  Jakie zagrożenia niesie, według Ciebie, rutyna i ciągle powtarzanie podobnych zadań?
-  Jak myślisz, co by się stało, gdybyś nie podjęła osobiście decyzji w jakiejś ważnej sprawie?
-  W jaki sposób udaje Ci się znajdować czas na realizację nowych pomysłów i/lub zadań, kiedy masz bardzo napięty plan dnia?
-  Czy zawsze jesteś pewna słuszności swoich decyzji?
-  Jakie korzyści można odnieść, kiedy podchodzi się do realizacji jakiegoś zadania bardzo entuzjastycznie, z dużym zaangażowaniem?
-  Jak reagujesz, gdy ktoś robi coś ważnego inaczej, niż Ty sobie to wyobrażasz?
-  Czy trudno Ci nadążyć za osiągnięciami technicznymi? Jakie rozwiązania techniczne, którym byłaś przeciwna, wprowadzono w Twojej firmie? Czy utrudniło Ci to pracę?

Notatki

Koło Insights

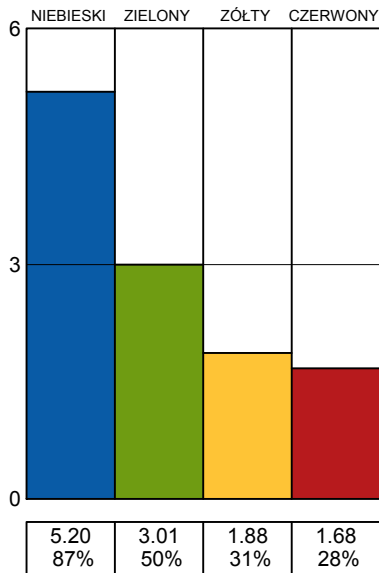
Królewna Śnieżka
2005-02-28



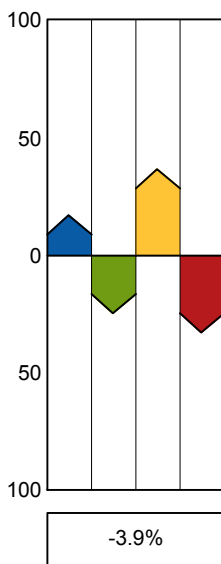
Dynamika Energii Kolorystycznych Insights

Królewna Śnieżka
2005-02-28

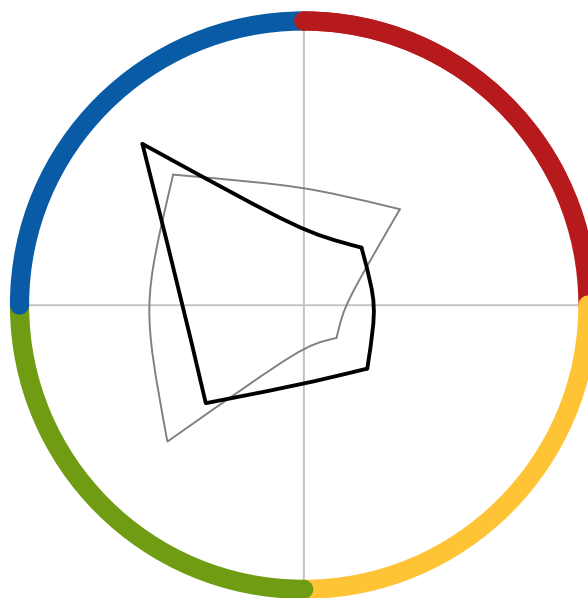
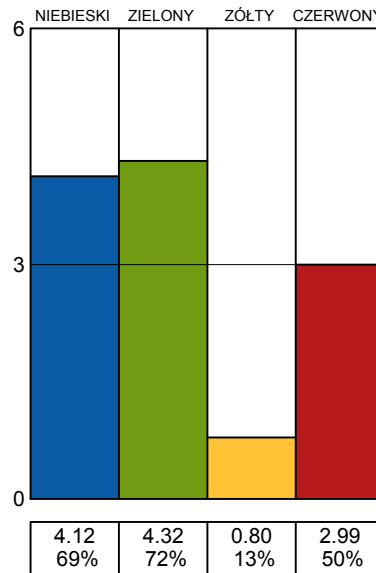
Ja Świadome Ja



Preferencje Przepływ



Ja Mniej Świadome Ja

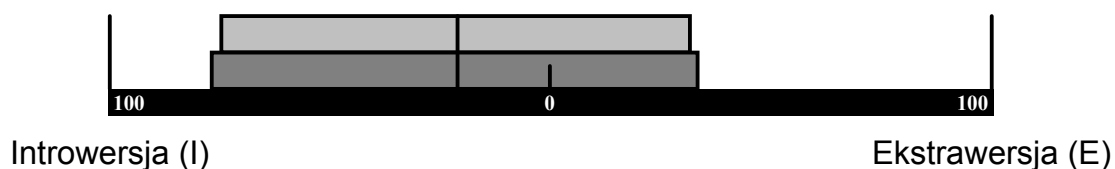


Świadome Ja ——— Mniej świadome Ja

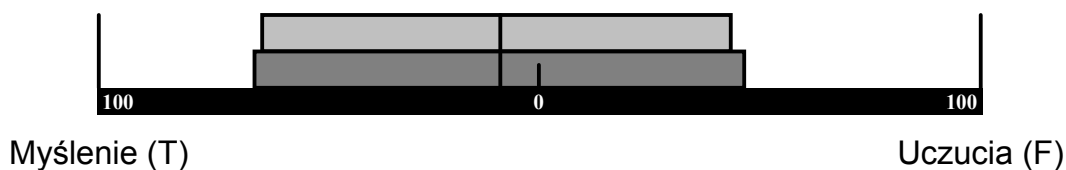
Preferencje Jungowskie

Królewna Śnieżka
2005-02-28

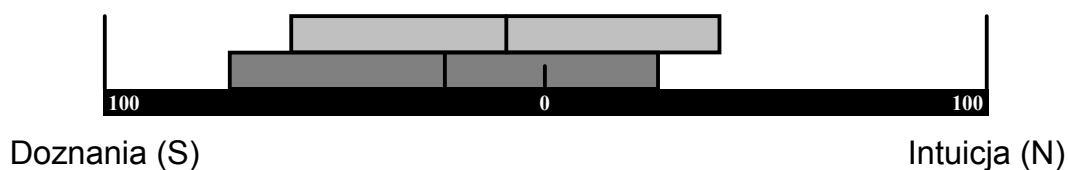
Postawa/ Orientacja



Funkcje Racjonalne (Osądzające)



Funkcje Irracjonalne (Postrzegające)



Świadome Ja   Mniej świadome Ja