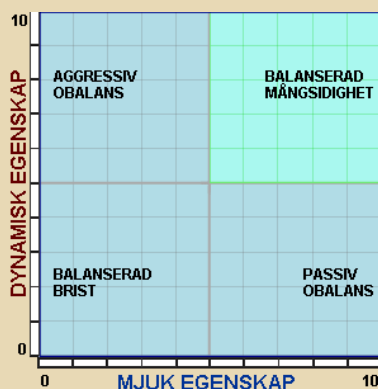


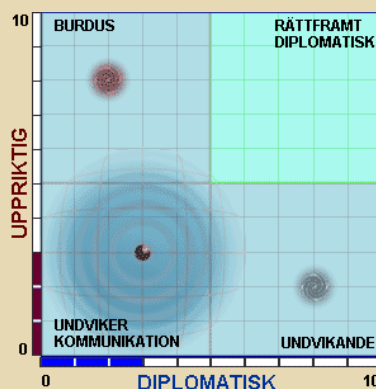
Harrison Assessment bygger på teorin om paradoxer. En paradox är ett till synes motsägelsefullt påstående som trots det kan vara sant. Enligt paradox-teorin kan en egenskap vara antingen "konstruktiv" eller "destruktiv" beroende på andra kompletterande egenskaper. Till exempel när uppriktighet kompletteras med diplomati, tar det den konstruktiva formen av att vara både rättfram, rak och diplomatisk, taktfull. Men utan kompletterande drag av diplomati uppfattas uppriktighet mer som okänslighet. Samtidigt som uppriktighet och diplomati verkar vara motsägelsefulla så samexisterar de paradoxalt nog, de kompletterar och uppfyller varandra.

Denna rapport fokuserar på 12 paradoxer som rör arbetsplatsen. Den ger en grafisk bild av dina beteendetendenser i samband med var och en av paradoxerna. Inom varje paradox finns två kompletterande (paradoxala) egenskaper. En egenskap är en "dynamisk" egenskap som uppriktighet, medan den andra är en "mjuk" egenskap som diplomati. Var och en av 12 parernas kompletterande egenskaper presenteras i ett XY-diagram för att visa sambandet mellan de paradoxala egenskaperna. Den dynamiska egenskapen mäts längs den vertikala axeln medan den mjuka egenskapen mäts längs den horisontella axeln. Området i XY diagrammet är indelat i fyra kvadrater. Den övre högra kvadraten (ljusgröna området) är det område där båda egenskaperna är starka och därmed förstärker egenskaperna sina konstruktiva delar. Detta kallas "balanserad mångsidighet". Den övre vänstra kvadraten är det område där den dynamiska egenskapen är stark och den mjuka egenskapen är svag. Detta kallas en "aggressiv obalans" som anger en tendens att vara alltför aggressiv. Nedre högra kvadranten är det område där den mjuka egenskapen är stark och den dynamiska är svag. Detta kallas en "passiv obalans" som anger en tendens att vara alltför passiv. Den nedre vänstra kvadraten är det område där båda egenskaperna är svaga. Detta kallas "balanserad brist" och tyder på en brist av båda de paradoxala egenskaperna. (Se figur 1 nedan)

Figur 1



Figur 2



Figur 2 ovan är ett exempel på en paradox som rör öppenhet och diplomati. Figuren visar de ytterligare fyra karaktärsdrag som skildrar förhållandet mellan uppriktighet och diplomati. Att ha både uppriktighet och diplomati (balanserad mångsidighet) kallas "rättfram diplomatisk". Att ha uppriktighet utan diplomati (aggressiv obalans) kallas "okänslighet". Att ha diplomati utan uppriktighet (passiv obalans) kallas "undvikande". Saknas såväl uppriktighet som diplomati (balanserad brist) kallas det "undviker kommunikation".

Figur 2 visar också ett exempel på en persons resultat inom denna paradox. I detta exempel, har personen värdet 3 (av 10) på uppriktighet och 3 (av 10) på diplomati - punkten i nedre vänstra kvadranten markerar var de båda värdena möts. Det skuggade området kring punkten anger normalt beteende för en person med dessa värden. De mindre röda och gråa cirklarna anger denna persons tendenser i stressade situationer. Den röda cirkeln i den övre vänstra kvadranten visar en aggressiv tendens under stress. Den mörka cirkeln i nedre högra kvadranten visar en passiv tendens under stress. I detta fall tenderar personen att pendla mellan båda ytterligheterna vid olika tidpunkter.

På följande sida finns alla tolv paradoxerna grafiskt presenterade för att ge en överblick. Kolumnerna (se titlar längst upp) hänför sig till ämnet eller tillämpningen av varje paradox. Raderna (se rubrikerna till vänster på sidan) syftar på tilltagande nivåer av insatser kopplat till ämnena överst. Till exempel, kan den "strategiska" paradoxen anses vara den inledande nivån av ledarskap, och paradoxen "innovation, förnyelse" kan anses vara den genomförande nivån av prestation.

Paradoختهorin ger en unik insikt om oss själva och andra. Förutom att erbjuda insikter om oss själva som vi kanske bara varit delvis medvetna om, ger det riktlinjer för att balansera och utveckla oss själva. Den första sidan innehåller en översikt över de tolv paradoxerna. De följande tolv sidorna utvecklar betydelsen av varje paradox - längst ner på varje sida förklaras betydelsen av dina värden för respektive paradox. Läs det här med öppet sinne eftersom de perspektiv du får kanske inte för närvarande är en del av din medvetenhet i vardagen. Du kan också be dina arbetskamrater om deras feedback i samband med särskilda frågor.

Det bästa sättet att använda Paradoxdiagrammen för egen utveckling är att identifiera de beteendemässigt största fälten (den stora blåa cirkeln runt punkten) som helt eller delvis ligger utanför den gröna kvadraten. Fokusera sedan på att utveckla den egenskap som mest har orsakat att cirkeln helt eller huvudsakligen ligger utanför det gröna området. Till exempel, om det beteendemässigt största fältet (blå cirkeln) ligger i "okänslig-kvadraten" (uppe till vänster) är Diplomati den egenskap du skall fokusera på att utveckla. Om den blå cirkeln ligger i "undvikande-kvadraten" (nere till höger) är Uppriktighet den egenskap du bör utveckla. Den egenskap som behöver utvecklas är den som, räknat från axlarnas maxvärde (10), ligger längst ifrån det blå fältet.

Harrison Assessment kan ge dig en utvecklingsplan för varje egenskap. Du kan använda alternativet Utveckling per Egenskap och välja den egenskap du vill utveckla. Ett förslag till utvecklingsplan kommer då att genereras.

Systemet kontrollerar om svaren är uppriktigt besvarade och med tillräcklig uppmärksamhet. Analyser visar att det är en hög sannolikhet (99.2%) att svaren var sanningsenliga, hög självkänsla och genomförda med tillräcklig koncentration.

INTERPERSONELL

PRESTATION

LEDARSKAP

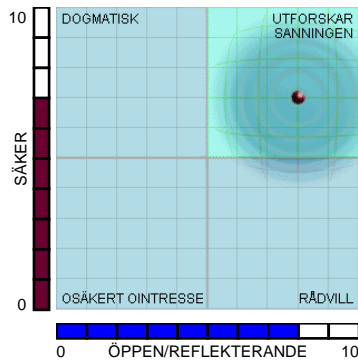
INLEDA

MOTIVERA/INSPIRERA

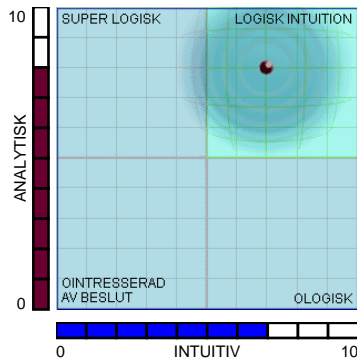
GENOMFÖRANDE

UPPRÄTTHÅLLA

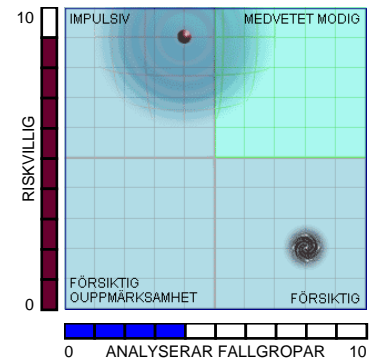
ÅSIKTER



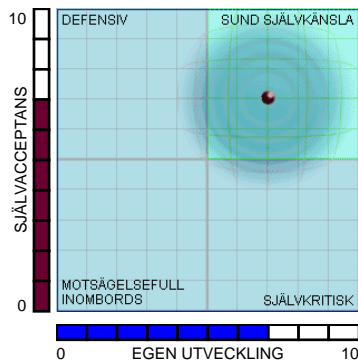
TILLVÄGAGÅNGSSÄTT FÖR BESLUT



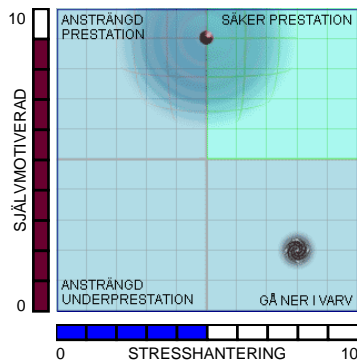
STRATEGISK



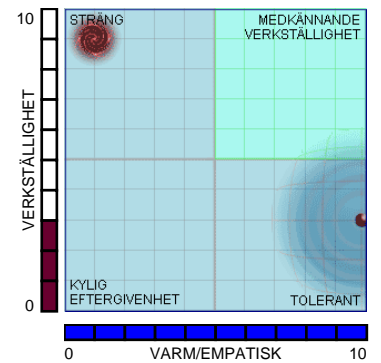
JAG



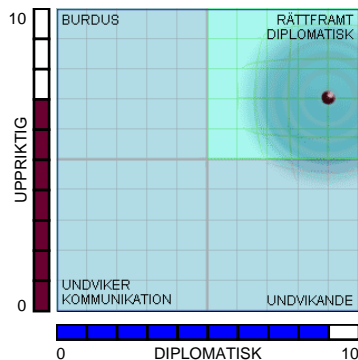
MOTIVATION



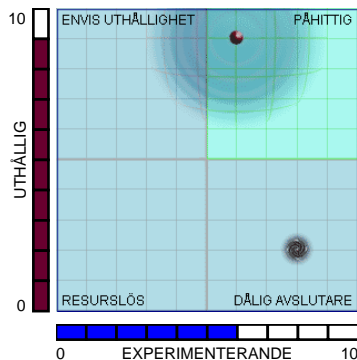
DRIVANDE



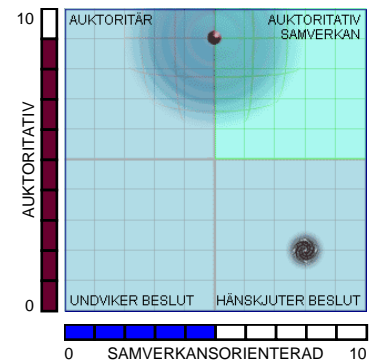
KOMMUNIKATION



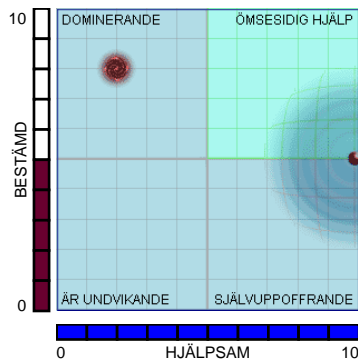
INNOVATION



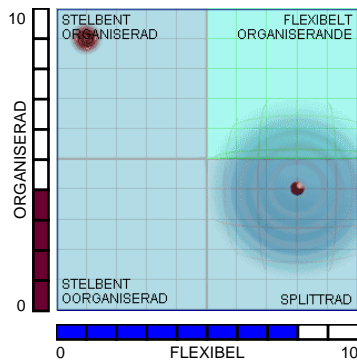
DELEGERING



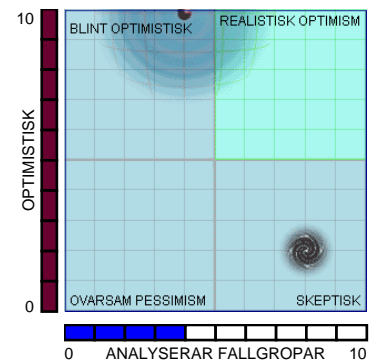
HANDLINGSKRAFT

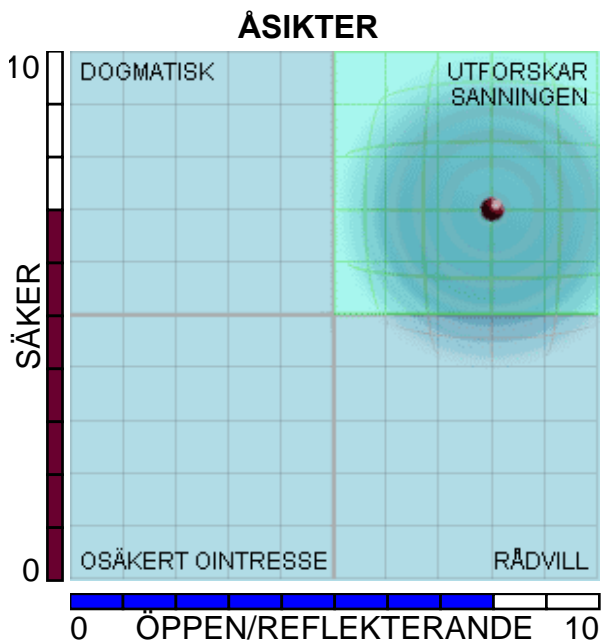


ATT ORGANISERA



STRATEGISKT SKARPSINNE





"Ifrågasätt allt men var orubblig i att finna och följa sanna principer. Du kan bara skaffa dig ökad kunskap genom att tillåta vad du redan vet stanna i bakgrunden medan du obevekligt söker efter ett nytt fräscht sätt att se på problemet och är villig att ha "fel" om din tidigare kunskap."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

SÄKER

Tendensen att känna sig trygg i sin uppfattning, säker på sin sak

ÖPPEN/REFLEKTERANDE

Tendensen att fundera och reflektera utifrån många olika perspektiv

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

UTFORSKAR SANNINGEN - Tendensen att utforska olika synvinklar och formulera slutsatser utan att bli fast i sin egen uppfattning (Hög Säker och Hög Öppen/reflekterande)

RÅDVILL - Tendensen att reflektera över idéer utan att tillräckligt komma fram till slutsatser (Låg Säker och Hög Öppen/reflekterande)

DOGMATISK - Tendensen att vara säker på att ha rätt utan att vara tillräckligt öppen för olika idéer (Hög Säker och Låg Öppen/reflekterande)

OSÄKERT OINTRESSE - Tendensen att sakna tilltro till sin egen uppfattning och samtidigt inte reflektera över olika idéer och åsikter (Låg Säker och Låg Öppen/reflekterande)

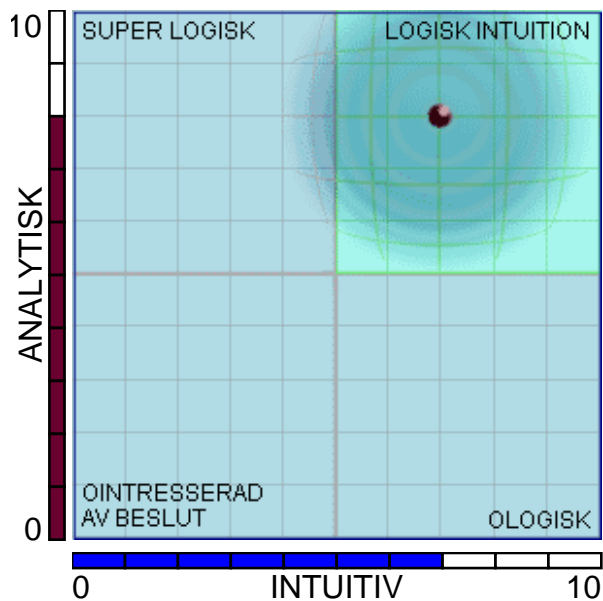
Dina tendenser för denna paradox är:

Du är tämligen säker i dina åsikter.

Du trivs med att reflektera över olika idéer och åsikter och du är i allmänhet öppen. Du kommer troligen att vara bra på brainstorming.

Du är vanligtvis säker i dina åsikter, men du fortsätter att utforska olika synvinklar och anpassar dina idéer när det är lämpligt. Även om du är tämligen säker i dina åsikter överväger du nästan alltid många olika idéer innan du kommer fram till en slutsats. Som ett resultat är dina slutsatser tankeväckande och väl genomtänkta. Även om du är tämligen säker är du snabb med att ändra din uppfattning om en bättre idé presenteras. Även om du är öppen för andras idéer styrs du inte av deras åsikter såvida de inte har en bättre idé. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är mestadels i kvadranten "utforskar sanningen" eftersom du söker efter större klarhet i att förstå.

**TILLVÄGAGÅNGSSÄTT FÖR
BESLUT**



"Använd ditt logiska sinne att lösa dina dagliga frågor, men använd din inre vision för att finna din riktning."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

ANALYTISK

Tendensen att logiskt granska fakta och situationer (inte nödvändigtvis analytisk förmåga)

INTUITIV

Tendensen att använda sig av förningar vid beslutsfattande (inte nödvändigtvis intuitiv förmåga)

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

LOGISK INTUITION - Tendensen att lösa problem genom att använda en kombination av analys och intuition (Hög Analytisk och Hög Intuitiv)

OLOGISK - Tendensen att förlita sig på intuition utan att tillräckligt analysera en plan eller ett problem (Låg Analytisk och Hög Intuitiv)

SUPER LOGISK - Tendensen att lösa problem där man föredra analys före intuition (Hög Analytisk och Låg Intuitiv)

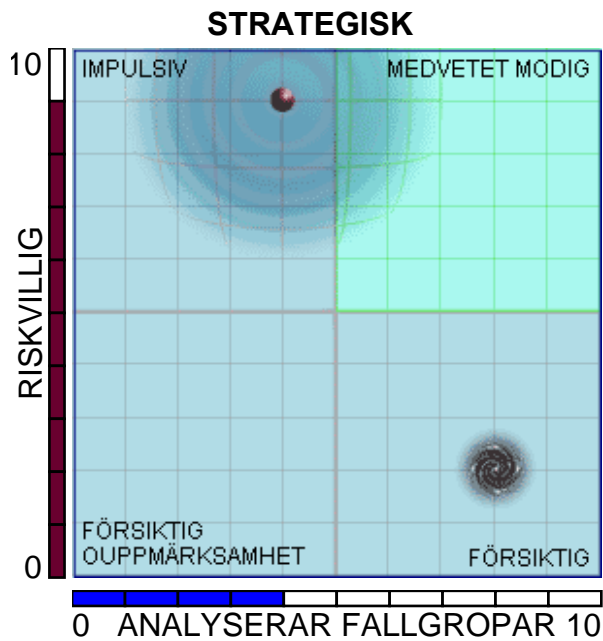
OINTRESSERAD AV BESLUT - Tendensen att undvika att analysera situationer och beslut samtidigt som man tvivlar på sin egen intuition (Låg Analytisk och Låg Intuitiv)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du tenderar att analysera problem och beslut och du trivs med att göra det.

Du tenderar i allmänhet att ta intuition eller förningar till hjälp för att fatta beslut.

Även om du tenderar att vara analytisk tenderar du också att vara intuitiv. Som ett resultat är du förmodligen tämligen bra på problemlösning. Din tendens att använda både vänster och höger hjärnhalva gör det möjligt för dig att känna av viktiga faktorer samtidigt som du kommer fram till logiska slutsatser. Detta ger dig vanligtvis bra insikt i situationer och problem. Det beteendemässiga intervall du föredrar är mestadels i kvadranten "logisk intuition" och det återspeglar det som står ovan.



"Ha modet att jaga framgång, men förstå och hantera dina risker."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

RISKVILLIG

Tendensen att trivas med projekt eller affärer som innebär osäkerhet

ANALYSERAR FALLGROPAR

Tendensen att granska potentiella svårigheter i samband med en plan eller strategi

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

MEDVETET MODIG - Tendensen att analysera potentiella fallgropar i en plan eller strategi samtidigt som man är villig att ta risker (Hög Riskvillig och Hög Analyserar fallgropar)

FÖRSIKTIG - Tendensen att fokusera på potentiella fallgropar i en plan eller strategi utan att vara beredd att ta risker (Låg Riskvillig och Hög Analyserar fallgropar)

IMPULSIV - Tendensen att ta risker utan tillräcklig analys av potentiella svårigheter (Hög Riskvillig och Låg Analyserar fallgropar)

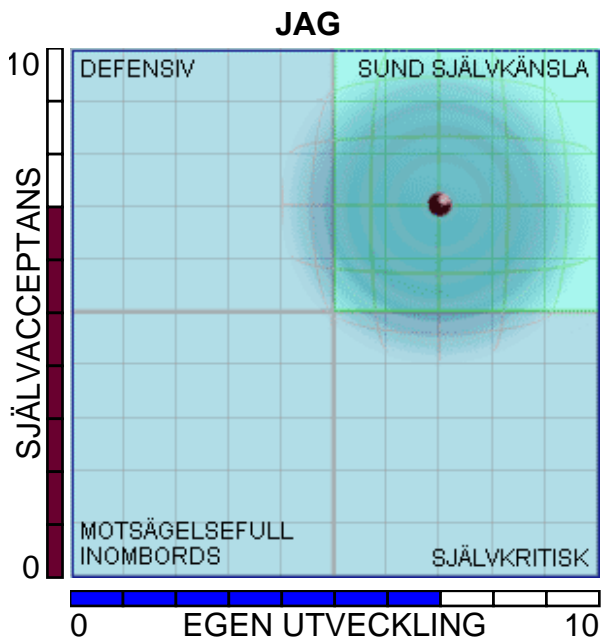
FÖRSIKTIG OUPPMÄRKSAMHET - Tendensen att vara försiktig med risker samtidigt som man brister i förmågan att se potentiella fallgropar i en plan eller strategi (Låg Riskvillig och Låg Analyserar fallgropar)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du är mycket villig att ta affärsrisker.

Du kan föredra att inte behöva analysera potentiella svårigheter i planer och strategier, och du kan ibland försumma att göra det.

Du har en stark önskan att känna spänningen i risktagandet. Men du tenderar antagligen att bara göra en minimal analys av potentiella fallgropar. Du kommer att ha nytta av input från andra som är mer strategiskt analytiska. Om du får feedback och anpassar dina strategier i enlighet med den skulle dina satsningar kunna bli framgångsrika och ge stora payoffs. Men du behöver disciplinera dig själv att acceptera råd i samband med att vidta försiktighetsåtgärder. Om du fattar viktiga beslut på egen hand, kan du ta risker på ett ganska impulsivt sätt vilket indikeras av att intervallet för beteendet (stora blåa området) med fokus på den impulsiva kvadranten. Den mörka cirkeln nere till höger indikerar att det också kan finnas en försiktig aspekt i din personlighet. Ditt behov av risker kan vara en kompensation för försiktighet eller rädsla. Kan du identifiera det?



"Även om jag har många goda egenskaper, mitt liv och mina relationer behöver ständigt förbättras. Sann karaktär utvecklas genom att utforska jaget och detta leder slutligen till att man upptäcker den fulla effekten av sina egna svagheter och fel samt att man kan se sin egen storhet. En person med egen värdighet lyssnar noga till hans/hennes kritiker och korrigerar sig själv för att låta sin prakt lysa ännu klarare. "

De primära egenskaperna för denna paradox är:

SJÄLVACCEPTANS

Tendensen att acceptera och uppskatta sig själv ("Jag är OK som jag är")

EGEN UTVECKLING

Tendensen att försöka utveckla eller förbättra sig själv

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

SUND SJÄLVKÄNSLA - Tendensen att acceptera sig själv samtidigt som man försöker utvecklas och förbättras (Hög Självacceptans och Hög Egen utveckling)

SJÄLVKRITISK - Tendensen att vilja utveckla sig själv utan att i tillräcklig grad acceptera sig själv (Låg Självacceptans och Hög Egen utveckling)

DEFENSIV - Tendensen att acceptera sig själv utan att i tillräcklig grad vilja utvecklas (Hög Självacceptans och Låg Egen utveckling)

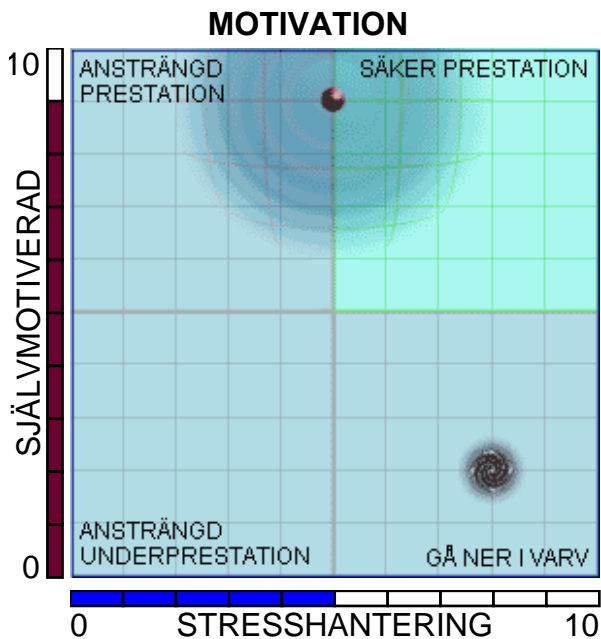
MOTSÄGELSEFULL INOMBORDS - Tendensen att sakna självacceptans så väl som önskan att utveckla sig själv (Låg Självacceptans och Låg Egen utveckling)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du tenderar att vara tämligen självaccepterande.

Du har en vilja att utveckla dig själv.

Ditt intresse i egen utveckling i kombination med en rimlig grad av självacceptans visar på en tämligen sund självkänsla. Du är vanligtvis öppen för korrigerande feedback och villig att förändra när det behövs. Genom att vara tämligen trygg i dig själv tenderar du att få andra att känna sig mer bekväma med dig. Därför är det mesta av det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) i den övre högra kvadranten. Ditt beteendemässiga intervall sträcker sig endast delvis in i den defensiva eller självkritiska kvadranten vilket indikerar du bara då och då uppvisar dessa beteenden.



"Genom att ha ett balanserat liv, är vägen till målet lika tillfredsställande som att nå målet i sig. Inga mål är verkligt tillfredsställande utan livskvalitet."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

SJÄLVMOTIVERAD

Drivkraften i att prestera bl a genom att ta egna initiativ, söka utmaningar och att vara entusiastisk över de mål som är satta

STRESSHANTERING

Tendensen att vara avslappnad och samtidigt hantera stress bra när den uppstår

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

SÄKER PRESTATION - Tendensen att vara självmotiverad utan att samtidigt hantera stress (Hög Självmotiverad och Hög Stresshantering)

GÅ NER I VARV - Tendensen att vara avslappnad och lättsam utan att vara tillräckligt självmotiverad (Låg Självmotiverad och Hög Stresshantering)

ANSTRÄNGD PRESTATION - Tendensen att kämpa för att uppnå resultat utan att hantera stress i tillräcklig grad (Hög Självmotiverad och Låg Stresshantering)

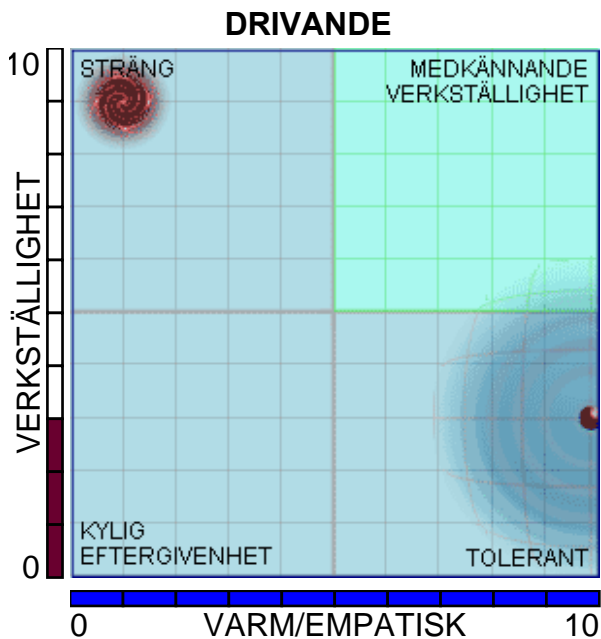
ANSTRÄNGD UNDERPRESTATION - Tendensen att sakna prestationsorientering och samtidigt vara spänd och/eller ha svårt att hantera stress (Låg Självmotiverad och Låg Stresshantering)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du är mycket själv-motiverad.

Du kan emellanåt vara något stressad, men det är oftast inte ett betydande problem.

Din mycket höga grad av själv-motivation i kombination med endast en måttlig nivå av stresshantering indikerar att även om du förmodligen åstadkommer en hel del kan du uppleva en del stress i processen. Detta återspeglas i att det beteendemässiga intervall du föredrar (visas med stora blå cirkeln) är till hälften i kvadranten "säker prestation" och till hälften i kvadranten "ansträngd prestation". Den mörka cirkeln nere till höger indikerar att din önskan för att lyckas är märkbart större än din förmåga att hantera stress och därmed kan du utveckla en underliggande önskan att ta en paus från ditt hårda arbete.



"Endast en person med ett gott hjärta kan disciplinera på ett sätt som är fördelaktigt för andra."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

VERKSTÄLLIGHET

Tendensen att ställa krav på att uppställda regler följs

VARM/EMPATISK

Tendensen att uttrycka positiva känslor och samhörighet med andra

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

MEDKÄNNANDE VERKSTÄLLIGHET - Tendensen att genomdriva nödvändiga regler med medkänsla (Hög Verkställighet och Hög Varm/empatisk)

TOLERANT - Tendensen att vara varm och empatisk utan att tillräckligt upprätthålla nödvändiga regler eller hålla andra ansvariga (Låg Verkställighet och Hög Varm/empatisk)

STRÄNG - Tendensen att genomdriva regler utan att i tillräcklig grad skapa relationer eller vara empatisk (Hög Verkställighet och Låg Varm/empatisk)

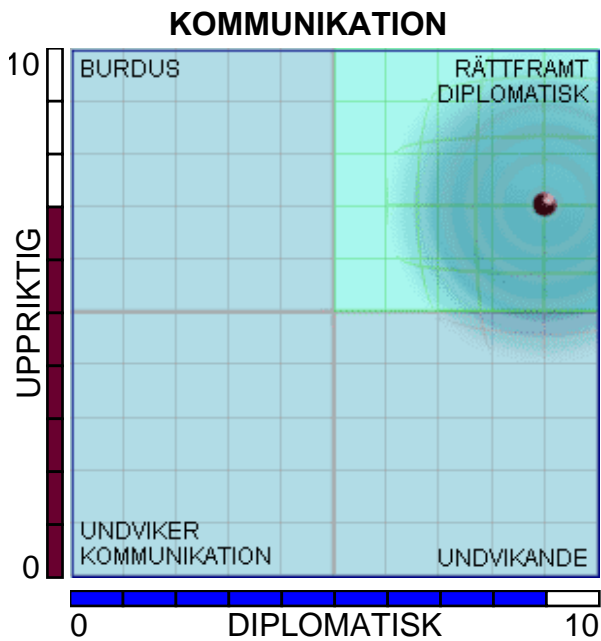
KYLIG EFTERGIVENHET - Tendensen att sakna värme och omtanke samtidigt som man undviker att genomdriva nödvändiga regler (Låg Verkställighet och Låg Varm/empatisk)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du kanske föredrar starkt att inte behöva verkställa regler och du kan ibland försumma att göra det även när det är nödvändigt.

Du tenderar att regelbundet uttrycka värme och empati.

Kombinationen av att vara ytterst varm och empatisk samtidigt som du kraftigt föredrar att inte behöva verkställa regler indikerar att du antagligen tenderar att vara ytterst tolerant eller överseende när det gäller att verkställa regler eller att disciplinera. Detta återspeglas i det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) som är nästan uteslutande i kvadranten "tolerant" och bara en aning i kvadranten "medkännande verkställighet". Den lilla röda cirkeln uppe till vänster indikerar att ditt beteende under stress kan "slå över" och att du kan reagera strängt om någon försöker dra fördel av din överseende behandling.



"För att bygga samverkande relationer med andra, visa respekt för andras självkänsla och var samtidigt sann mot dig själv i din kommunikation."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

UPPRIKTIG

Tendensen att vara rak, öppen och rättfram

DIPLOMATISK

Tendensen att vara taktfull i kommunikationen med andra människor

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

RÄTTFRAMT DIPLOMATISK - Tendensen att samtidigt vara både rättfram och respektfull (Hög Uppriktig och Hög Diplomatisk)

UNDVIKANDE - Tendensen att vara taktfull och samtidigt inte tillräckligt direkt så att "budskapet inte når fram" (Låg Uppriktig och Hög Diplomatisk)

BURDUS - Tendensen att vara uppriktig och direkt utan att vara tillräckligt taktfull och diplomatisk (Hög Uppriktig och Låg Diplomatisk)

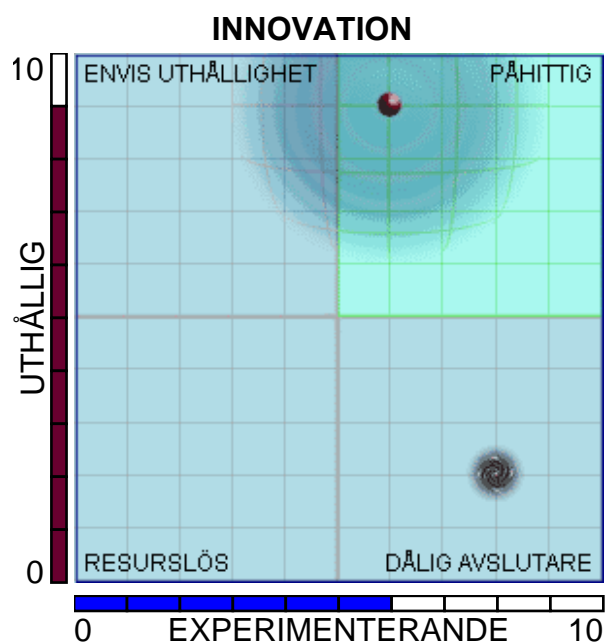
UNDVIKER KOMMUNIKATION - Tendensen att brista i kombinationen av uppriktighet och i diplomati (Låg Uppriktig och Låg Diplomatisk)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du tenderar vanligtvis att vara rättfram, att uttrycka vad du tror på ett tämligen direkt sätt.

Du tenderar att vara mycket taktfull, att vara synnerligen uppmärksam på att kommunicera på ett sätt som gör det lättare för andra att ta emot.

Din rimliga grad av uppriktighet i kombination med din mycket höga nivå av diplomati hjälper dig att bibehålla en god kommunikation med dina medarbetare. Denna kommunikationsförmåga hjälper dig att på samma gång kommunicera diplomatiskt och rättfram. Dessutom kan du antingen vara diplomatisk eller uppriktig enligt vad situationen kräver. De flesta människor uppskattar din äkthet och respektfullhet. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är mestadels i kvadranten "rättfram diplomati" vilket indikerar att du för det mesta tenderar att vara en god kommunikatör.



"Nyckeln till uppfinningsrikedom är att vara beslutsamt fokuserad, och samtidigt låta fantasin flöda fritt."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

UTHÅLLIG

Tendensen att vara uthållig trots att man stöter på avsevärt motstånd

EXPERIMENTERANDE

Tendensen att prova nya saker och nya sätt att göra saker på

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

PÅHITTIG - Tendensen att experimentera med olika sätt att göra något samtidigt som man fortsätter att fokusera på det önskade målet eller resultatet (Hög Uthållig och Hög Experimenterande)

DÅLIG AVSLUTARE - Tendensen att experimentera med många olika saker utan att tillräckligt håll sig till en bestämd riktning (Låg Uthållig och Hög Experimenterande)

ENVIS UTHÅLLIGHET - Tendensen att vara envis utan att tillräckligt pröva olika sätt att övervinna hinder (Hög Uthållig och Låg Experimenterande)

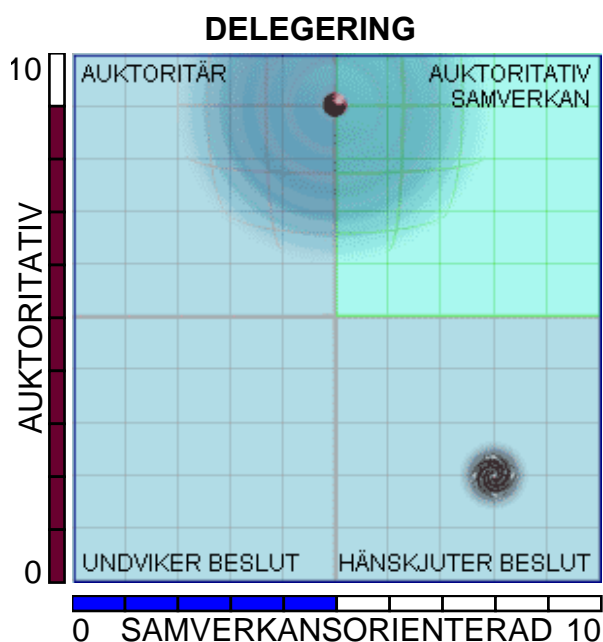
RESURSLÖS - Tendensen att sakna uthållighet kombinerat med ovilja att prova nya saker (Låg Uthållig och Låg Experimenterande)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du tenderar att vara mycket bestämd och uthållig med en arbetsuppgift trots många hinder.

Di trivs måttligt med att pröva nya saker och kan emellanåt experimentera med nya sätt att göra saker.

Din mycket höga grad av uthållighet gör det möjligt för dig att slutföra projekt med en osedvanlig beslutsamhet. Din uthållighet är lite starkare än din kreativa experimentlusta vilket indikerar att du kan favorisera ett tillvägagångssätt som är beprövat och testat, men det indikerar också att du kan fortsätta med något lite längre än vad som är lämpligt. Följaktligen kan du begränsa din uppfinningsförmåga genom att stanna kvar vid ett visst tillvägagångssätt för länge. Detta återspeglas i det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) som är mestadels i den påhittiga kvadranten och delvis i kvadranten "envis uthållighet". Den lilla mörka cirkeln nere till höger indikerar att din svaga överbetoning på uthållighet då och då skulle kunna begränsa dina framsteg.



"Tveka aldrig att ta emot råd från lämpliga personer, men ta alltid fullt ansvar för dina egna beslut."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

AUKTORITATIV

Önskan att ha en beslutsfattande roll och är beredd att ta ansvar för den rollen

SAMVERKANSORIENTERAD

Tendensen att samverka med andra inför beslut

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

AUKTORITATIV SAMVERKAN - Tendensen att ta ansvar för att fatta beslut och samtidigt låta andra på ett genuint sätt delta i beslutsprocessen (Hög Auktoritativ och Hög Samverkansorienterad)

HÄNSKJUTER BESLUT - Tendensen att betona gemensamt beslutsfattande utan att fullt ut acceptera ansvaret för att fatta egna beslut (Låg Auktoritativ och Hög Samverkansorienterad)

AUKTORITÄR - Tendensen att fatta egna beslut utan att samverka med andra itillräcklig grad (Hög Auktoritativ och Låg Samverkansorienterad)

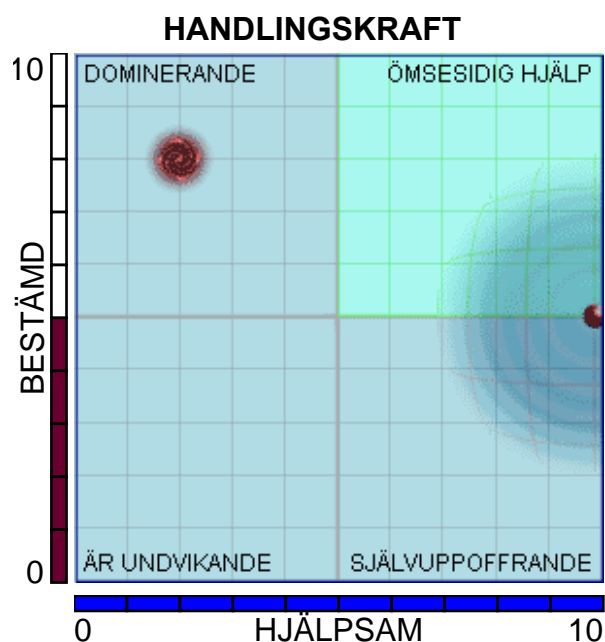
UNDVIKER BESLUT - Tendensen att undvika eget beslutsfattande samtidigt som man undviker att fatta beslut tillsammans med andra (Låg Auktoritativ och Låg Samverkansorienterad)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du har en stark önskan att ha auktoritet att fatta beslut och är mycket villig att acceptera ansvaret för att fatta beslut.

Du kan trivas endast måttligt bra med att samverka och kan lägga endast måttlig vikt vid samverkan med andra när viktiga beslut skall fattas.

Din starka villighet att acceptera auktoriteten att fatta beslut gör det möjligt för dig att ta kontroll och att ta fullt ansvar för de beslut som måste fattas. Men du kan tendera att vara endast måttligt samverkande, därmed är din önskan om auktoritet starkare än din villighet att samverka. Följaktligen kan du tendera att vara något överkontrollerande när det gäller beslut. Detta skulle kunna hindra dig från att få värdefull input som skulle kunna förbättra kvaliteten på dina beslut. Det skulle också emellanåt kunna hindra andras motivation genom att begränsa deras nivå av delaktighet. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är till hälften i kvadranten "auktoritativ samverkan" vilket indikerar att du ofta samverkar samtidigt som du tar ansvar. Det är också till hälften i den auktoritära kvadranten vilket indikerar att du vid andra tillfällen kan överkontrollera beslutsprocessen. Den lilla mörka cirkeln nere till höger indikerar att när saker går fel, kan du ibland vara motvillig att acceptera fullt ansvar för problemet.



"Varaktiga och positiva relationer är ett resultat av att ömsesidiga behov möts."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

BESTÄMD

Tendensen att föra fram personliga önskemål och behov

HJÄLPSAM

Tendensen att uppmärksamma andras behov och hjälpa eller stödja andra att uppnå sina mål

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

ÖMSESIDIG HJÄLP - Tendensen att eftersträva lösningar som är fördelaktig för alla berörda parter (Hög Bestämd och Hög Hjälpsam)

SJÄLVUPPOFFRANDE - Tendensen att reagera på andras behov utan att i tillräcklig utsträckning lyfta fram sina egna behov (Låg Bestämd och Hög Hjälpsam)

DOMINERANDE - Tendensen att vara bestämd med sina egna behov utan att vara tillräckligt hjälpsam åt andra (Hög Bestämd och Låg Hjälpsam)

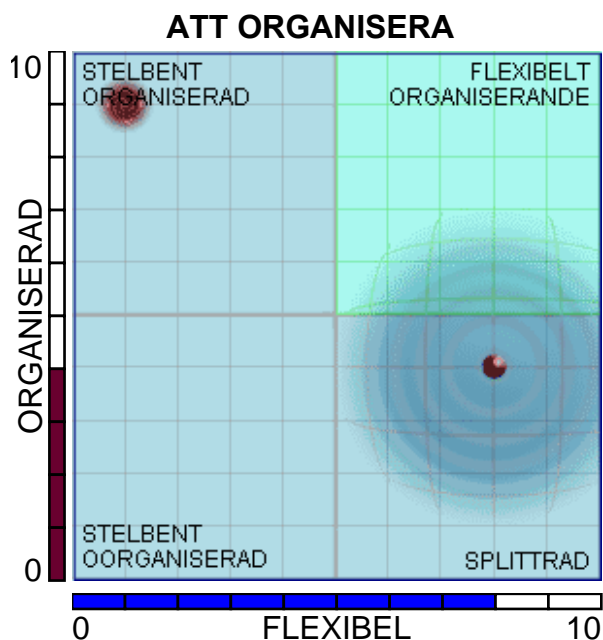
ÄR UNDVIKANDE - Tendensen att sakna bestämdhet och samtidigt vara ohjälpsam (Låg Bestämd och Låg Hjälpsam)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du kanske bara måttligt lägger fram dina egna behov.

Du tenderar att vara ytterst hjälpsam och medveten om andras behov.

Genom att vara ytterst hjälpsam tenderar du att skapa bra arbetsrelationer med dina medarbetare. Genom att uttrycka dina egna behov måttligt mycket och genom att vara ytterst hjälpsam, tenderar du att skapa bra arbetsrelationer med dina medarbetare. Din förmåga att vara stödjande kommer sannolikt att vara uppskattad. Men din tendens att vara hjälpsam är starkare än ditt hävdande av dina egna behov och därmed kan du vara självuppgivande. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är delvis i kvadranten "ömsesidig hjälp" och delvis i den dominerande kvadranten, vilket visar på ovanstående. Den röda cirkeln uppe till vänster indikerar att ditt beteende under stress kan "slå över" och bli dominerande om du känner att andra har dragit fördel av din hjälpsamhet.



"Ordning och reda skapar effektivitet och flexibilitet främjar lång livslängd. Naturen är ett perfekt exempel på ordning och reda i ett sammanhang med ständig förändring."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

ORGANISERAD

Tendensen att utveckla och upprätthålla ordningen på en arbetsplats eller i en situation

FLEXIBEL

Tendensen att anpassa sig lätt till förändringar

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

FLEXIBELT ORGANISERANDE - Tendensen att organisera saker och samtidigt upprätthålla flexibilitet (Hög Organiserad och Hög Flexibel)

SPLITTRAD - Tendensen att anpassa sig till förändringar utan att vara tillräckligt organiserad (Låg Organiserad och Hög Flexibel)

STELBENT ORGANISERAD - Tendensen att vara så organiserad utan att i tillräcklig grad anpassa sig till förändringar (Hög Organiserad och Låg Flexibel)

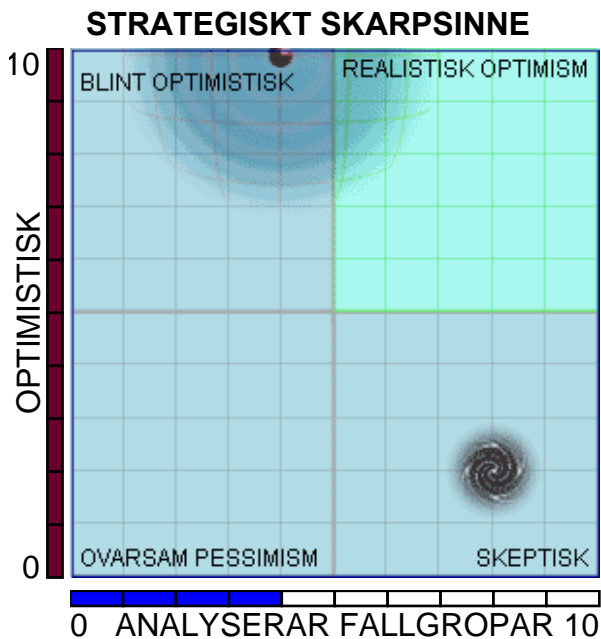
STELBENT OORGANISERAD - Tendensen att brista i förmåga till organisation och att anpassa sig (Låg Organiserad och Låg Flexibel)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du kan vanligtvis föredra att inte behöva organisera saker.

Du tenderar att vara anpassningsbar till förändring och trivs förmodligen med variation.

Din tendens att vara flexibel gör det möjligt för dig att vara anpassningsbar till förändringar. När omständigheterna förändras anpassar du dig till att möta de nya kraven. Men din flexibilitet kan vara något större än din förmåga till ordning och reda. Detta tyder på att i vissa situationer kan du bli splittrad och kanske genomföra för många förändringar. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är delvis i kvadranten "flexibelt organiserande" men mestadels i den splittrade kvadranten vilket indikerar att du en del av tiden kan vara effektiv när du organiserar men större del av tiden kan du vara splittrad. Den lilla röda cirkeln uppe till vänster indikerar att ditt beteende under stress kan "slå över" och bli lite stelbent.



"Ha en positiv attityd till framtiden, men var uppmärksam på problemen när de är små."

De primära egenskaperna för denna paradox är:

OPTIMISTISK

Tendensen att ha en positiv syn på framtiden

ANALYSERAR FALLGROPAR

Tendensen att granska potentiella svårigheter i samband med en plan eller strategi

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

REALISTISK OPTIMISM - Tendensen att analysera en plans eller strategis potentiella fallgropar och fortsatt behålla en positiv syn på att uppnå dess potentiella fördelar (Hög Optimistisk och Hög Analyserar fallgropar)

SKEPTISK - Tendensen att ha ett fokus på de potentiella svårigheterna i en plan eller strategi utan att lägga tillräcklig tonvikt vid de möjliga fördelarna (Låg Optimistisk och Hög Analyserar fallgropar)

BLINT OPTIMISTISK - Tendensen att fokusera på möjliga fördelar med en plan eller strategi utan att i tillräcklig utsträckning analysera potentiella svårigheter eller risker (Hög Optimistisk och Låg Analyserar fallgropar)

OVARSAM PESSIMISM - Tendensen att ta risker medan man samtidigt ser dystert på framtiden (Låg Optimistisk och Låg Analyserar fallgropar)

Dina tendenser för denna paradox är:

Du tenderar att vara ytterst optimistisk och glad. Din positiva attityd kommer att vara mycket fördelaktig när du hanterar dina medarbetare eller kunder.

Du kan föredra att inte behöva analysera potentiella svårigheter i planer och strategier och du kan ibland försumma att göra det.

Din ytterst positiva inställning hjälper dig att arbeta mer effektivt med andra och hjälper dig att se potentialen i situationer och strategier. Även om du föredrar att inte behöva analysera potentiella problem kan din optimism vara mycket större än din tendens att analysera potentiella problem. Därmed kan du tendera att lägga större vikt åt det positiva hållet än de potentiella problemen. Det beteendemässiga intervall du föredrar (stora blåa området) är delvis i kvadranten "realistisk optimism" vilket indikerar att du en del av tiden kan ha en realistisk optimism. Men det är mestadels i den blint optimistiska kvadranten vilket indikerar att du en stor del av tiden kan vara blint optimistisk. Därmed kan det vara klokt att få input från andra när det kommer till att skapa viktiga planer och strategier. Den mörka cirkeln nere till höger indikerar att din tendens att vara blint optimistisk kan vara en kompensation för en underliggande rädsla att saker kan gå fel.