

Den här introduktionen gör det lättare att förstå hur du ska få ut mesta möjliga av dina Harrison rapporter

Din roll, kontakter/gränssnitt, och nuvarande utmaningar

Innan du går igenom dina Harrison-rapporter, reflektera på följande och skriv ner några korta svar:

Din roll: Vilka är dina huvudsakliga ansvarsområden? (Till exempel: Leda andra, formulera strategier, innovera, implementera, sälja).

Dina kontakter/gränssnitt: Vilka typer av kontakter har du med andra? (Till exempel: idégenerering, att hålla andra ansvariga, påverka idéer, fatta gemensamma beslut, skapa klarhet runt mål och prioriteringar, svara på andras behov).

Nuvarande utmaningar: Vilka av dina ansvarsområden fungerar bra? Vilka aspekter av ditt jobb tycker du är mest utmanande? Vad vill du bli bättre på?

Ovanstående ämnen ger ett sammanhang för att bättre förstå dina rapporter

Vad Harrison mäter

Harrison mäter beteende tendenser, intressen och preferenser. Vi sätter inte människor i fack med etiketter så som generella personlighetstester ofta gör. Syftet är att hjälpa dig navigera i din karriärutveckling genom att identifiera dina styrkor, bästa roller och potentiella "urspårare".

Enjoyment Performance teorin - Den första av två Harrison teorier



När vi tycker om en uppgift eller ett beteende tenderar vi att göra det oftare och bli bättre på det.

Det här skapar positiv återkoppling eller en känsla av tillfredsställelse vilket i sin tur förstärker vår upplevelse och vår tendens. Cykeln repeteras.

När vi inte tycker om en uppgift eller ett beteende tenderar vi att undvika det och vi blir då inte bättre på det.

Det här leder till negativ återkoppling eller en känsla av otillfredsställelse som förstärker vårt ogillande och vårt undvikande. Cykeln repeteras.

Fokus på Egenskapsdefinitioner

Egenskaper som finns i rapporterna har alltid en definitionstext. Fokusera på definitionen för att undvika feltolkning. Det som mäts är definitionen inte själva Egenskapsordet. Till exempel är definitionen för egenskapen Bestämd "tendensen att lägga fram personliga önskemål och behov". Det betyder t ex inte att man är påstridig eller aggressiv.

Harrisons mätskala

Egenskaper mäts på en skala från 2 till 10 där din starkaste preferens och tendens är 10 och din svagaste preferens och tendens motsvarar 2. Ett värde på 6 är mittpunkten där du varken gillar eller ogillar faktorn i fråga. Intensiteten i preferens/tendens börjar vid 5 och accelererar i båda riktningarna. Ett värde över 9 indikerar en extremt stark preferens/tendens att göra och ett värde under 3 indikerar en extremt stark preferens att inte göra.



Reliabilitet

Varje frågeformulärsresultat har ett reliabilitetsvärde som visas i den övre vänstra delen av första sidan för varje rapport. Åttio procent eller mer indikerar att dina svar var sanningsenliga, medvetna och att du var koncentrerad på uppgiften.

Markerade egenskaper relaterade till ditt Jobb

På en del rapporter är vissa faktorer färgmarkerade. Detta indikerar att ett visst Jobb valts innan rapporten kördes ut. Om markeringen är grön, dvs ett högt värde (ju högre desto bättre) kommer faktorn sannolikt bidra till arbetstillfredsställelse och framgång i just det jobbet. Om markeringen är blå, dvs brist på egenskapen (ett värde lägre än 5) kan faktorn hindra arbetstillfredsställelse och framgång i just det jobbet.

Harrison Paradox teori - Den andra av två teorier

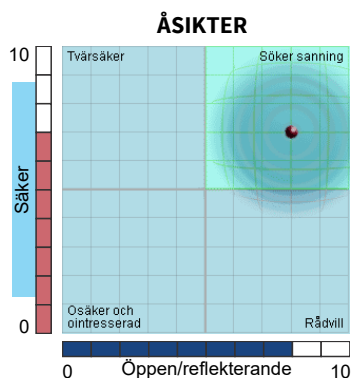
En paradox är två företeelser som kan förefalla motstridiga men där båda de facto är sanna. Till exempel uttrycket, "less is more" som kan förefalla motstridigt men där de flesta säkert någon gång upplevt att färre ord ibland kan kommunicera mer effektivt.

Den här rapporten fokuserar på 12 par av paradoxala egenskaper som kan framstå som varandras motsatser men som i själva verket är kompletterande och synergistiska. Du kommer att ha en genuin styrka om du är stark i båda egenskaperna i en paradox. Exempelvis så ökar sannolikheten att kommunicera effektivt om man har höga värden i båda Uppriktig och Diplomatisk. Å andra sidan, om bara den ena egenskapen i ett paradox-par är stark så kan den till synes starka egenskapen bli en så kallad "urspårare" med oavsiktliga konsekvenser. Så kan till exempel ett högt värde på Uppriktig och lågt på Diplomatisk skapa en framfusighet som kan hindra personen att kommunicera effektivt.

För mer information om Harrison Paradox teorin, se Paradox rapporten.

RAPPORT FÖR
Andrew Jones**DATUM FÖR IFYLLANDE**
2019-04-19**PÅLITLIGHET - 99.2%**
Svaren var mycket
sannolikt noggranna och
sanningsenliga**ORGANISATION**
LENZO Harrisonrapporter

Ditt balanserade paradox exempel



Att förstå din Paradox rapport

Den här introduktionen använder exempel från din egen rapport för att förklara hur du ska läsa din Harrison Paradox rapport. Den förklarar huvudprinciper och teorier som gör det lättare att komma till en djupare förståelse för dina Paradoxala styrkor och potentiella "urspårare".

Vad är Paradoxala Egenskaper?

En paradox är två företeelser som kan förefalla motstridiga men där båda de facto är sanna. Till exempel uttrycket, "less is more" som kan förefalla motstridigt men där de flesta säkert någon gång upplevt att färre ord ibland kan kommunicera mer effektivt.

Den här rapporten fokuserar på 12 par av paradoxala egenskaper som kan framstå som varandras motsatser men som i själva verket är kompletterande och synergistiska. Du kommer att ha en genuin styrka om du är stark i båda egenskaperna i en paradox. Exempelvis så ökar sannolikheten att kommunicera effektivt om man både är Uppriktig och Diplomatisk.

Ett exempel på en av dina balanserade paradoxer

En av dina paradoxala styrkor är ÅSIKTER. Den definieras som: "Hur du bildar och bibehåller åsikter, inklusive hur du hanterar tvetydighet". Se ditt diagram till vänster.

Säker definieras som: "Tendensen att känna sig trygg i sin uppfattning, säker på sin sak". Öppen/reflekterande definieras som: "Tendensen att fundera och reflektera utifrån många olika perspektiv".

Den röda pricken representerar koordinaterna för dina två paradox värden.

Det skuggade blå fältet runt den röda pricken representerar ditt typiska beteende i den här paradoxen.

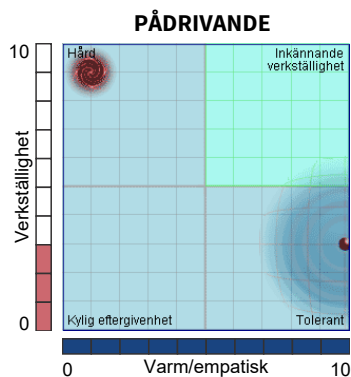
I exemplet till vänster är båda dina egenskaper starka vilket kallas Balanserad Mångsidighet. Det betyder att du har lätt för att nyttja den ena eller båda när så behövs.

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.

Reflektera över hur den här paradoxen hjälper dig att lyckas i ditt arbete och i ditt privatliv.

Ditt obalanserade paradox exempel



Ett exempel på en av dina paradoxer som är i obalans

Det är extremt ovanligt att en person har perfekt balans i samtliga tolv paradoxer. Normalt har en person flera paradoxer i obalans. Diagrammet till vänster visar en av dina.

När en egenskap är betydligt starkare än den andra kallar vi det obalans. En person med sådana värden tenderar att förlita sig på sin starka egenskap även om det skulle vara mer effektivt att nyttja den andra mer. Resultatet blir att den förmodat starka egenskapen istället blir en "urspårare".

En av dina potentiella "urspårare" är PÅDRIVANDE. Den definieras som: "Hur man hanterar relationen och känslan när man handskas med andras prestationer".

Verkställighet definieras som: "Tendensen att ställa krav på att uppställda regler följs". Varm/empatisk definieras som: "Tendensen att uttrycka positiva känslor och samhörighet med andra".

Reflektera över den här paradoxen och fundera på om den har påverkat ditt arbets- eller privatliv.

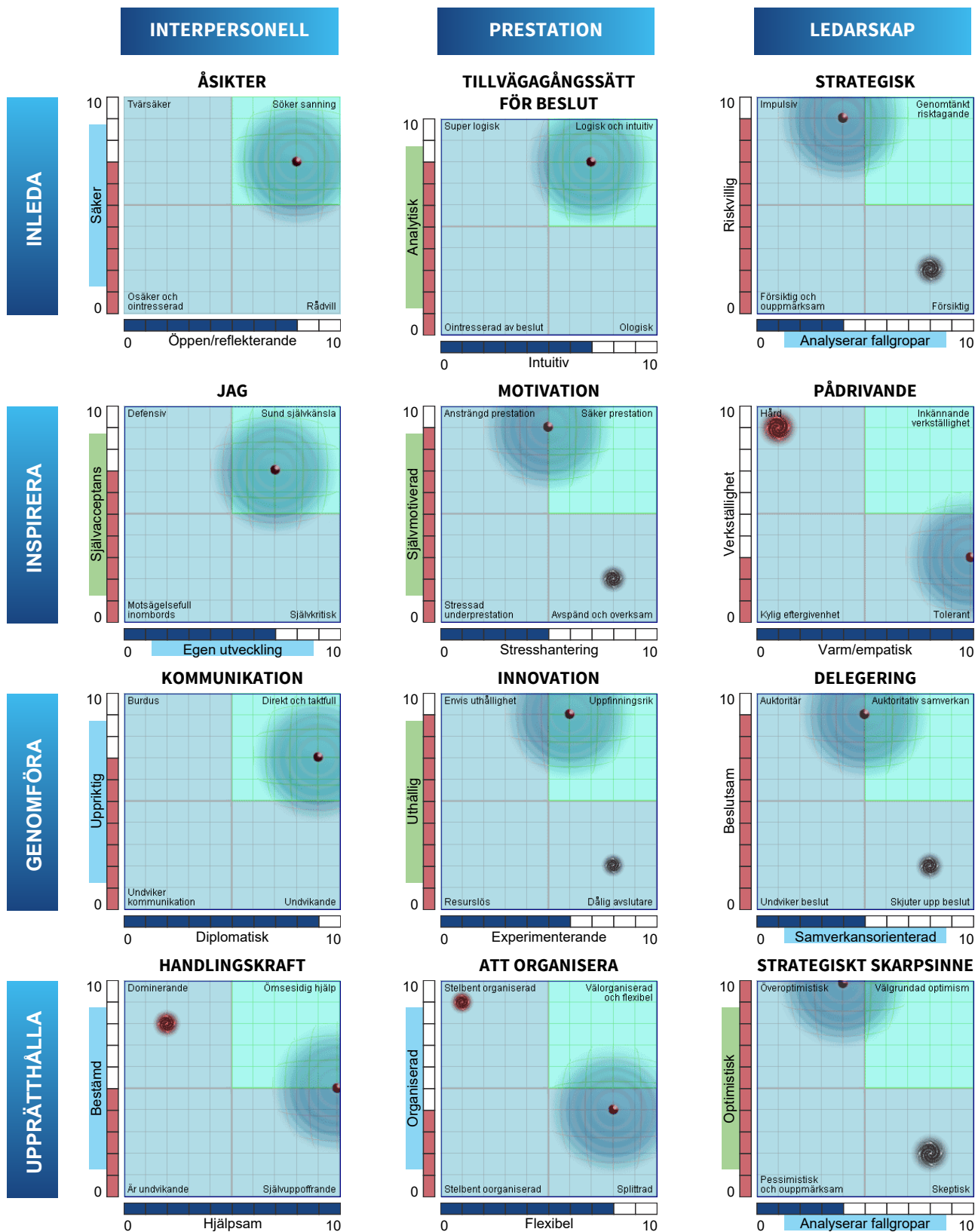
Vad är ett "Flip" beteende?

Harrison Paradox teori säger att när vi har en obalanserad paradox och befinner oss under stress så kan vi "flippa" i vårt beteende till motsatsen av vårt normala beteende. Exempelvis kan en person som föredrar Diplomatisk framför Uppriktig uppleva sig bli utnyttjad av andra i en viss situation. Eftersom vederbörande överdrivet förlitar sig på Diplomatisk kan en känslomässig reaktion bli en "flip" i beteendet som leder till ett burdusare beteende än normalt för just den personen.

Flip-potentialen representeras av den tornadoliknande symbolen.

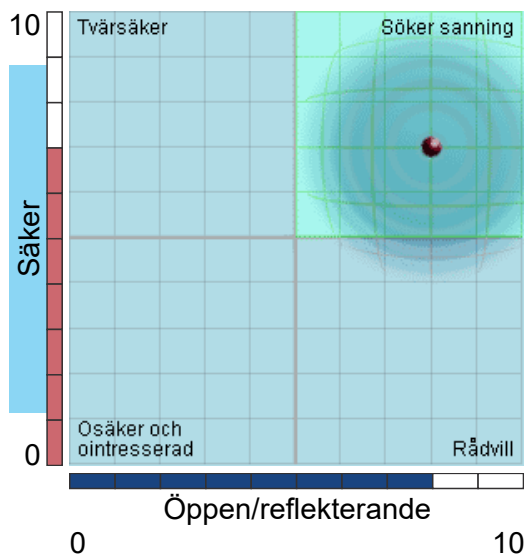
Paradox Graf

Rapport för Andrew Jones
Jämfört med: Säljare med prospekterings-
och avslutsfokus #LE062-015 v2020-05-15



ÅSIKTER

Hur du bildar och bibehåller åsikter, inklusive hur du hanterar tvetydighet.



"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 att 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."

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:

Söker sanning: Tendensen att utforska olika synvinklar och formulera slutsatser utan att bli fast i sin egen uppfattning (Hög Säker och Hög Öppen/reflekterande)

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

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

Osäker och ointresserad: Tendensen att sakna tilltro till sin egen uppfattning och samtidigt inte reflektera över olika idéer och åsikter (Låg Säker och Låg Öppen/reflekterande)

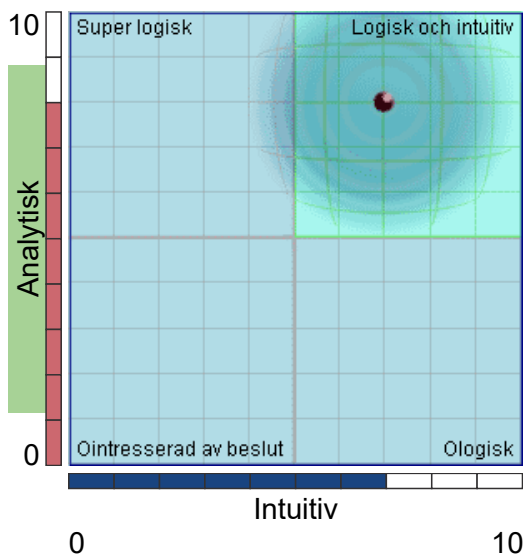
Dina tendenser för denna paradox är:

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

Hur du använder logik och intuition när du fattar beslut.



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

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 och intuitiv: 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)

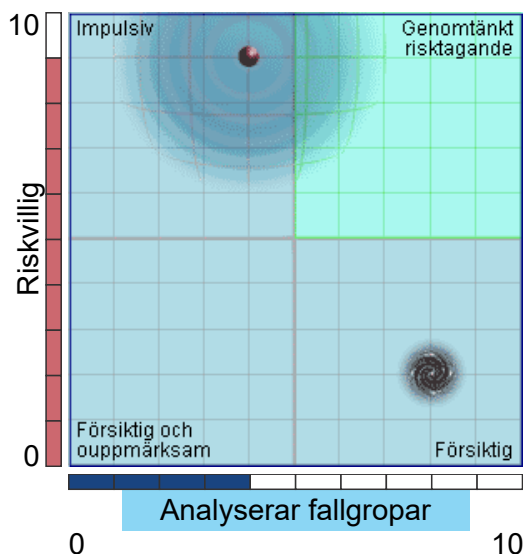
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

STRATEGISK

Hur man strategiskt hanterar risker.



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

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:

Genomtänkt risktagande: 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 och ouppmärksam: 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?

JAG

Hur man hanterar självkänsla
 och självförbättring.



"Även om jag har många goda egenskaper så måste mitt liv och mina relationer 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. "

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)

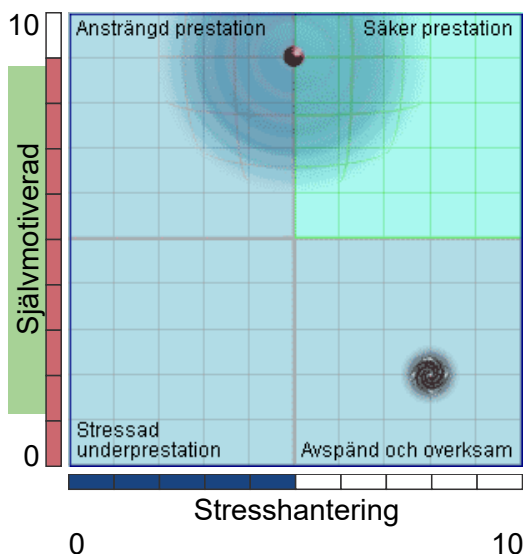
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

MOTIVATION

Hur man hanterar självmotivation och stress.



"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."

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)

Avspänd och överksam: 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)

Stressad underprestation: Tendensen att sakna prestationsorientering och samtidigt vara spänd och/eller ha svårt att hantera stress (Låg Självmotiverad och Låg Stresshantering)

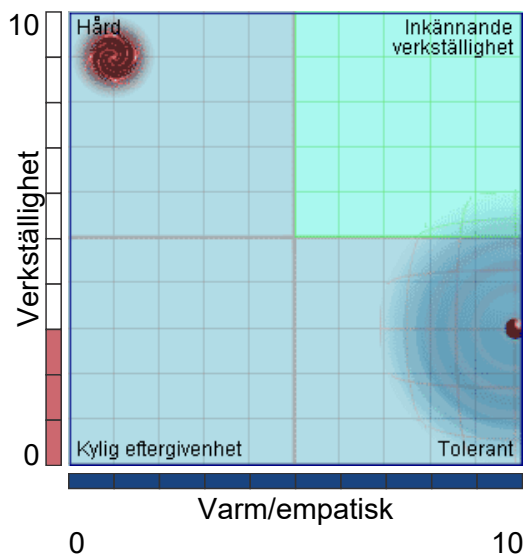
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

PÅDRIVANDE

Hur man hanterar relationen och känslan när man handskas med andras prestationer.



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

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:

Inkännande 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)

Hård: 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)

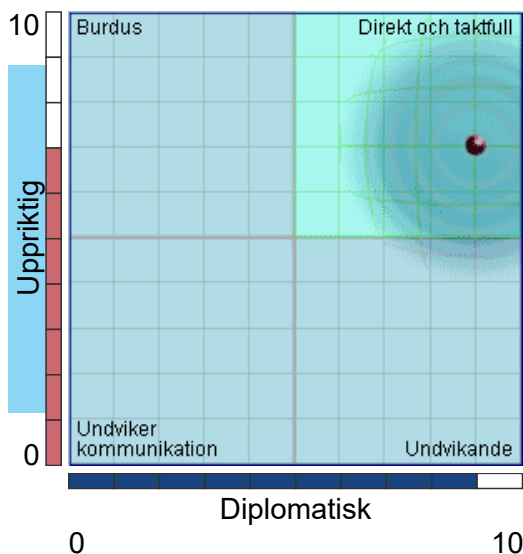
Dina tendenser för denna paradox är:

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 overseende 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 overseende behandling.

KOMMUNIKATION

Hur man hanterar uppriktighet och taktfullhet när man kommunicerar med andra.



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

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:

Direkt och taktfull: 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)

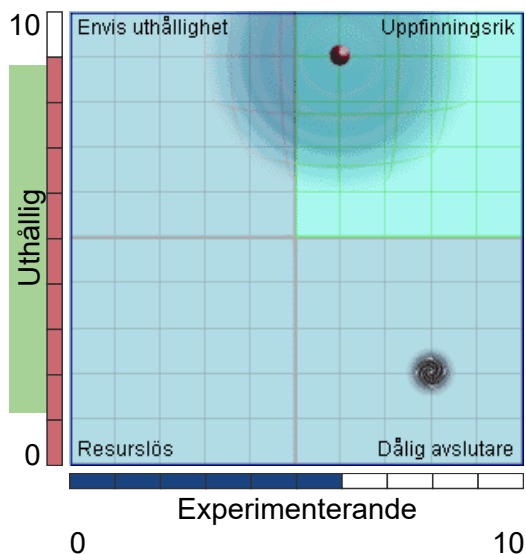
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

INNOVATION

Hur man går mot att pröva nya vägar och att övervinna hinder.



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

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:

Uppfinningsrik: 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)

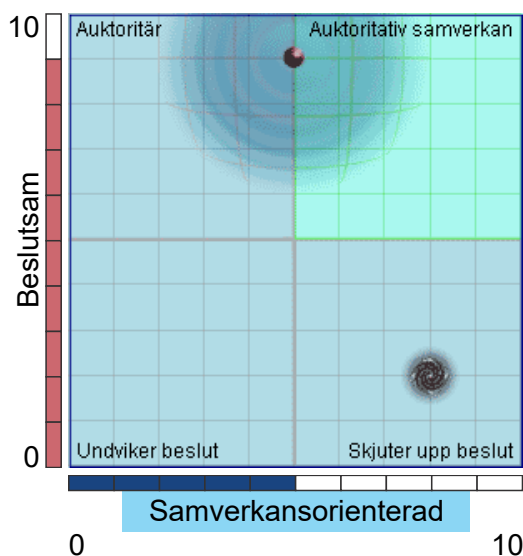
Dina tendenser för denna paradox är:

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

DELEGERING

Hur man går mot ökat ansvarstagande och samarbete.



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

Beslutsam: 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 Beslutsam och Hög Samverkansorienterad)

Skjuter upp beslut: Tendensen att betona gemensamt beslutsfattande utan att fullt ut acceptera ansvaret för att fatta egna beslut (Låg Beslutsam och Hög Samverkansorienterad)

Auktoritär: Tendensen att fatta egna beslut utan att samverka med andra tillräcklig grad (Hög Beslutsam och Låg Samverkansorienterad)

Undviker beslut: Tendensen att undvika eget beslutsfattande samtidigt som man undviker att fatta beslut tillsammans med andra (Låg Beslutsam och Låg Samverkansorienterad)

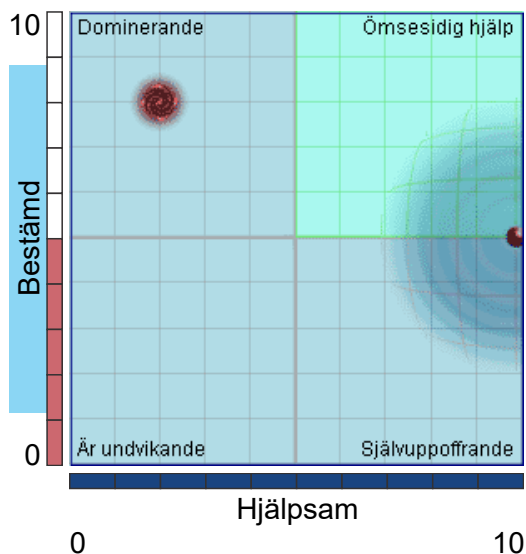
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

HANDLINGSKRAFT

Hur du försiktigt försöker hjälpa andra och samtidigt hävda dina egna behov.



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

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)

Självupppoffrande: 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)

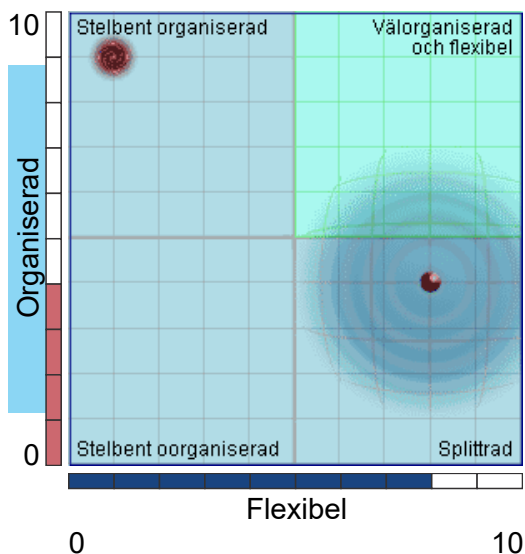
Dina tendenser för denna paradox är:

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 självupppoffrande. 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.

ATT ORGANISERA

Hur man hanterar anpassningsförmåga och skapar organisation eller struktur.



"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."

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:

Välorganiserad och flexibel: Tendensen att organisera saker och samtidigt upprätthålla flexibiliteten (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)

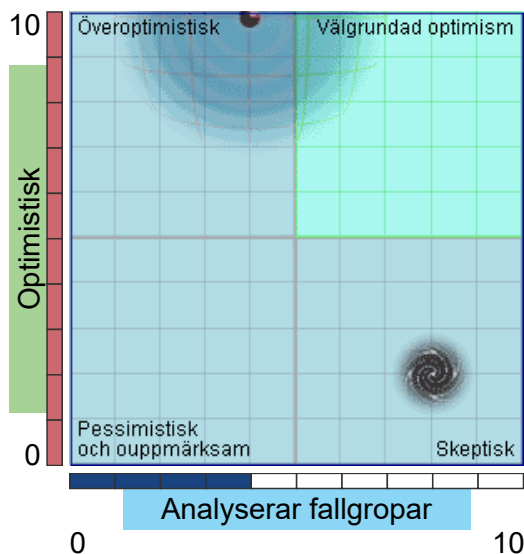
Dina tendenser för denna paradox är:

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.

STRATEGISKT SKARPSINNE

Hur man hanterar möjligheter och medvetenhet kring svårigheter.



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

Optimistisk: Tendensen att ha en positiv syn på framtiden

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

Det finns fyra möjliga kombinationer för denna paradox:

Välgrundad optimism: Tendensen att analysera en plans eller strategis potentiella fallgorpar och fortsatt behålla en positiv syn på att uppnå dess potentiella fördelar (Hög Optimistisk och Hög Analyserar fallgorpar)

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 fallgorpar)

Överoptimistisk: 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 fallgorpar)

Pessimistisk och ouppmärksam: Tendensen att ta risker medan man samtidigt ser dystert på framtiden (Låg Optimistisk och Låg Analyserar fallgorpar)

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.

