



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

John Sample

18. maaliskuuta 2016

Perusosio

Johtaminen-osio

Tehokas myynti -osio

Henkilökohtainen saavuttaminen -osio

Haastattelu-osio

## Henkilökohtaiset tiedot :

John Sample  
sample@insightstoronto.com

Puhelin :

Täyttämispäivämäärä: 18. maaliskuuta 2016

Tulostuspäivämäärä: 13. huhtikuuta 2016

## Sisältö

Johdanto.....	5
Yleiskuvaus .....	6
Henkilökohtainen tyyli.....	6
Vuorovaikutus.....	6
Päätöksenteko.....	7
Avainvahvuuksia ja kehittämiskohteita .....	9
Vahvuuksia .....	9
Mahdollisia kehittämiskohteita.....	10
Merkitys ryhmälle .....	11
Tehokas vuorovaikutus .....	12
Esteitä tehokkaalle vuorovaikutukselle.....	13
Mahdolliset sokeat kohdat.....	14
Vastakkainen ihmistyyppi .....	15
Kehittämisehdotuksia .....	17
Johtaminen.....	18
Ihanteellisen työympäristön luominen .....	18
John: näin johdat häntä .....	19
John: näin motivoit häntä .....	20
Johtamistapa .....	21
Tehokas myynti -osio .....	22
Myyntityylin yleiskuvaus .....	23
Ennen myynnin alkamista .....	24
Tarpeiden tunnistaminen .....	25
Ratkaisun ehdottaminen.....	26
Ostovastustuksen käsittely .....	27
Sitoumuksen saaminen .....	28

Seuranta ja loppuunsaattaminen.....	29
Myyntipreferenssikuviot.....	30
Henkilökohtainen saavuttaminen -osio.....	31
Päämäärätietoinen elämä.....	32
Ajan ja elämän hallinta.....	33
Henkilökohtainen luovuus.....	34
Elinikäinen oppiminen.....	35
Oppimistyylit.....	36
Haastattelukysymykset.....	37
72 tyypin Insights-ympyrä.....	38
Insights-väridynamiikka.....	39

## Johdanto

Tämä Insightsin "Löydä vahvuutesi" -raportti perustuu niihin vastauksiin, jotka John Sample antoi Insights-arviointilomakkeessa 18. maaliskuuta 2016.

Persoonallisuusteorian juuret voidaan jäljittää aina viidennelle vuosisadalle eKr. Tällöin Hippokrates kehitti teorian neljästä erilaisesta, eri ihmisissä vaikuttaviin energioihin perustuvasta persoonallisuustyypistä. Insights-järjestelmä perustuu persoonallisuuden malliin, jonka kehitti ensimmäisenä sveitsiläinen psykiatri Carl Gustav Jung. Tämä malli julkaistiin 1921 hänen teoksessaan "Psykologiset tyypit". Hän kehitteli sitä myöhemmin edelleen. Jungin työ persoonallisuudesta ja energian suuntautumisesta on sittemmin muodostunut keskeiseksi pyrittäessä ymmärtämään persoonallisuutta ja siihen ovat tähän päivään mennessä perehtyneet tuhannet tutkijat.

Insightsin "Löydä vahvuutesi" -raportti käyttää hyväkseen Jungin luokittelua ja tarjoaa rungon itseymmärrykselle ja kehittämiselle. Tutkimusten mukaan itsensä ymmärtäminen, niin hyvien kuin huonojenkin puolien tunteminen, auttaa kehittämään tehokkaita vuorovaikutustapoja ja vastaamaan paremmin ympäristön asettamiin vaatimuksiin.

Tämä raportti on luotu usean sadantuhannen lausumavaihtelun perusteella ja se on ainutlaatuinen. Siinä esitetään väittämiä, jotka Insights-arviointilomakkeessa antamiesi vastausten perusteella näyttävät kuvaavan sinua. Voit muuttaa tai poistaa väittämiä, jotka eivät mielestäsi lainkaan kuvaa sinua, mutta vasta tarkistettuasi ystäviltäsi tai työtovereiltasi, että kyse ei ole mahdollisesta "sokeasta kohdastasi".

Käytä tätä raporttia tulevaisuus- ja toimintakeskeisesti. Toisin sanoen määrittele ne avainalueet, joilla voit kehittyä, ja toimi sen mukaan. Keskustele tärkeistä näkökohdista ystävien ja työtoverien kanssa. Pyydä heiltä palautetta erityisesti alueilta, jotka ovat merkityksellisiä sinulle. Laadi sen jälkeen toimintasuunnitelma silmälläpitäen henkilökohtaista ja vuorovaikutuksellista kasvuasi. Muista itsekuri. **ONNEA MATKAAN.**

## Yleiskuvaus

Nämä väittämät tarjoavat yleiskuvauksen tyylistä, jolla John hoitaa tehtävänsä. Tämän jakson tietojen avulla voi paremmin ymmärtää, miten hän lähestyy tehtäviään ja ihmisiä ja miten hän tekee päätöksiä.

### Henkilökohtainen tyyli

Hänen loputon tiedonjanssa saa hänet tutkimaan intohimoisesti uusia tärkeitä asioita, jotka ovat herättäneet hänen kiinnostuksensa. Koska John on hyvin analyyttinen ja päämäärätietoinen ajattelija, hän löytää melkein aina perustelut asioille, joita hän haluaa tehdä. Hän on aggressiivinen, kilpailunhaluinen ja kunnianhimoinen. Hän pelaa voittaakseen. Hänen toimintatapansa painottaa järkevää ja johdonmukaista kokonais kuvaa. Heti, kun haluttu tavoite on hänelle selvä, hän alkaa toimia viivyttelämättä.

Markkinointi- ja myyntihenkisenä John tarvitsee haasteellisia tehtäviä, jotka ylläpitävät hänen mielenkiintoaan. Hän keskittyy totuuteen, täsmällisyyteen ja tuottavuuteen, mutta muut voivat ajatella hänen sitoutuneen työhönsä melko yksipuolisesti. John on luonteeltaan itsenäinen, mutta asiaan sitouduttuaan valmis tekemään lujasti töitä myös ryhmähankkeen puolesta. John on muiden mielestä käytännöllinen, luotettava ja aikaansaava. Hän keskittää huomionsa menestyksen ja sitä ilmentävien sosiaalisen aseman symboleiden tavoitteluun.

Rutiinit, yksityiskohdat ja tiukka valvonta ovat hänelle myrkyä. Hän haluaa vaikuttaa ja saada elämässään aikaan jotakin, mistä hänet muistetaan pitkään. Jos työstä tulee yksitoikkoista tai rutiininomaista, hän saattaa menettää mielenkiintonsa ja siirtyä seuraavaan asiaan. Hänestä voi olla vaikeaa valmistella asioita niin perinpohjin kuin pitäisi. Koska hänen lähestymistapansa on melko asiallinen, häneltä ei ehkä riitä aikaa, kärsivällisyyttä tai ymmärrystä omille tai muiden tunteille. John on seurallinen ja suora, mutta ryhmän jäsenenä hänellä voi olla taipumusta, jos hän ei ole varovainen, pyrkiä hallitsemaan tapahtumien kulkua.

Hän tavoittelee henkilökohtaista menestystä ja mainetta ja niihin pyrkiessään hän saattaa tahtomattaankin tulla verranneeksi itseään muihin kilpakumppaneihin. Hänellä on vahva MINÄ. Saavutukset elämässä ovat hänelle tärkeitä. Hän nauttii siitä, että saa asiat hoidettua - joskus toisten kustannuksella! Epäonnistuessaan tai kohdatessaan yllättäviä vastoinkäymisiä hän yrittää aina nähdä tilanteen valoisat puolet. Hän ei voi sietää epäonnistumista. Hänen mielestään aina on parantamisen varaa ja hän saattaa käyttää vapaa-aikansa siihen, että yrittää - niin hän sen näkee - kehittää itseään ja muita.

Hänellä on taipumus nauttia samanhenkisten ihmisten seurasta ja olla vähemmän kiinnostunut vastakkaisista tyypeistään, joita hän pitää ikävinä, sovinnaisina ja tavanomaisina. Hänen heikkouksiaan voivat olla kyvyttömyys kuunnella ja keskittyä yksityiskohtiin. Tehtävät, joihin liittyy päivittäisiä käytännön rutiineja, turhauttavat häntä. John on hyvin kiinnostunut, innokas ja energinen. Hän ei ajattele kielteisiä asioita, koska haluaa kiihkeästi saada tehtävän hoidettua. Hän kaipaava jännitystä ja vaihtelua, muuten hän saattaa menettää mielenkiintonsa tehtävän loppuun saattamiseen.

### Vuorovaikutus

Hankkeen sitä edellyttäessä John pyrkii nopeasti saamaan ihmiset neuvottelemaan yhteisen ratkaisun löytymiseksi. Hänen pitäisi ehkä hieman hillitä vauhtiaan ja pysähtyä ottamaan huomioon toisetkin ihmiset sekä säännöllisesti kuunnella - ja hyväksyä - muiden vastakkaisetkin mielipiteet. Hän suhtautuu myönteisesti työtovereihin, jotka arvostavat hänen seurallista ja puheliasta, mutta asiallista tyyliään. Rutiininomainen käytännön työ ei kiinnosta häntä pitkään, koska hän tarvitsee vaihtelua ja vapaat kädet pitääkseen mielenkiintoaan yllä. Kekseliäisyytensä, lämpönsä ja ihmistuntemuksensa tähden hän voi elää elämänsä itseluottamusta huokuen. Hän on hyvin tehokas johtotehtävissä ja pystyy vakuuttamaan muut näkemyksensä merkityksestä. Hänen pitäisi opetella arvostamaan muiden "epäjohdonmukaisia" tunteita ja hyväksyä, että myös ne ovat järkeviä ja perusteltuja.

Hän saattaa suhtautua hyvinkin itsepäisesti ja itsenäisesti muutoksiin tai uusiin ideoihin, jos ne eivät ole hänen omiaan. John voisi oppia säännöllisemmin osoittamaan, että arvostaa muita ihmisiä, ja ehkä huomata hyödylliseksi sen, että kuuntelee ja kunnioittaa enemmän muiden todellisia tunteita. Hänen pitäisi tosissaan yrittää suhtautua muiden ideoihin ja näkemyksiin avoimesti ja välttää tukkimasta toisten suuta. John reagoi kovin nuivasti näkemyksiin, jotka eroavat hänen omistaan. Niinpä hän saattaa tehdä hätiköidysti vääriä johtopäätöksiä, koska hänelle harvoin tarjotaan vaihtoehtoisia näkemyksiä. Muiden tekemät virheet saattavat lannistaa hänet ja saada hänet reagoimaan äänekkäästi ja meluisasti.

John kaipaa jatkuvasti vaihtelua, ettei pitkästyisi, ja on varsin tietoinen itse kunkin vallasta ja asemasta. Hänen pitäisi ensin kuunnella toisten näkemyksiä ja osoittaa ennemminkin arvostavansa niitä kuin suhtautua heti kriittisesti kielteiseen palautteeseen. John saattaa tunnustaa olevansa ymmällään siitä, että muut pitävät häntä jäykkänä ja hankalana. Tämä näkemys saattaa johtua hänen taipumuksestaan ilmaista omapäiset mielipiteensä varsin suoraan. John toivoo, että häntä arvostettaisiin hänen itsensä vuoksi. Hänen tyyliensä työskennellä on maanläheinen, itsevarma ja vakuuttava.

## Päätöksenteko

Innokkuudellaan ja välittömyydellään John tuo virkistävää asennetta päätöksentekoon. Voidakseen tehdä nopeita päätöksiä hän haluaa asioiden olevan johdonmukaisia, joten hän vaatii ja odottaa järkevyyttä useimmissa tilanteissa. Hän arvostaa totuutta yli kaiken. Ensisijaisesti hänet saa vakuuttamaan johdonmukaisilla perusteluilla. John on saanut aikaan paljon pääasiassa siksi, että on jaksanut päättäväisesti ja sitkeästi pitää kiinni korkeista vaatimuksistaan tai jopa ylittää ne. John on monien mielestä luontainen johtaja ja päätöksentekijä.

Jos jokin ei vaikuta järkevältä, hän saattaa hylätä sen suoralta kädeltä, vaikka kyseessä olisi hyvinkin tärkeä asia. Hän on valmis ottamaan koviakin riskejä päätöksillään. Hän on seurallinen, monipuolinen ja nopeaälyinen. Hänellä saattaa olla loputtomasti vastauksia kaikkiin haasteisiin, joita hän kohtaa. Hän on hyvä ongelmanratkaisija, koska hän pystyy omaksumaan tarvittavat tosiasiat ja löytämään johdonmukaiset ja järkevät ratkaisut nopeasti. Hän saattaa jatkuvasti kokeilla tilanteiden rajoja. Hänen mielestään useimmat säännöt ja määräykset on tehty muokattaviksi, ellei peräti rikottaviksi.

Hänellä on taipumus tehdä suhteellisen riskialttiita päätöksiä. Poliittisesti tiedostava John on yleensä tyytyväinen tekemiinsä päätöksiinsä, vaikka niistä saattaisikin seurata erimielisyyksiä korkeammassa asemassa olevien kanssa. John on valmis myöntämään totuuden hänelle tärkeistä asioista tai ihmisistä. Hän on erittäin valpas ongelmien varalta ja pyrkii löytämään

ratkaisut itse. Hän saattaa toisinaan pitää itseään fyysisestikin voittamattomana, varsinkin riitatilanteissa. Hän on suorapuheinen ja päättäväinen, eikä epäröi paljastaa muille mielipiteitään. John esittää mielestään vahvoja ja kiistattomia mielipiteitä, koska toivoo, että ratkaisemattomat asiat ja ristiriidat saataisiin sillä tavoin päätökseen nopeasti.

---

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja



## Avainvahvuuksia ja kehittämiskohteita

### Vahvuuksia

Tässä jaksossa määritellään niitä keskeisiä vahvuuksia, joita John tuo organisaatioon. John on kyvykäs, taitava ja lahjakas myös muilla alueilla, mutta tässä luetellaan joitakin hänen perusluonteensa tyypillisimpiä ominaisuuksia.

---

#### John - avainvahvuuksia:

- Innostava johtaja - pyrkii saamaan aikaan tuloksia.
- Kyseenalaistaa vakiintuneet käsitykset.
- Nopea ja ripeä.
- Suorapuheinen, reilu ja luontainen johtaja.
- Omaperäinen ja kekseliäs ajattelija.
- Katsoo aina eteenpäin, nopeaälyinen.
- Kykenee tuottamaan jatkuvasti uusia ideoita.
- Panee alulle uusia toimintoja.
- Näkee myönteiset puolet joka tilanteessa.
- Rohkea, uskalias ja urhea.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Avainvahvuuksia ja kehittämiskohteita

### Mahdollisia kehittämiskohteita

Jungin sanoin "on viisautta hyväksyä se, että jokaisella asialla on kaksi puolta". On sanottu myös, että heikkoudet ovat yksinkertaisesti liikaa käytettyjä vahvuuksia. Niiden vastausten perusteella, jotka John Insights-arviointilomakkeessa antoi, voidaan näiltä alueilta ehkä löytää mahdollisia kehittämiskohteita.

---

#### John - mahdollisia kehittämiskohteita:

- Vuolaasti arvosteleva ja tuomitseva.
- Ei toisinaan keskity tarpeeksi yksityiskohtiin.
- Tietää vastauksen ennen kysymyksen esittämistä.
- Saattaa hyppiä, ilmeisesti umpimähkään, tehtävästä toiseen.
- On vailla pitkäjänteisyyttä, jos kiinnostus hiipuu.
- Saattaa olla itsepäinen hyväksymään muiden ideoita.
- Pelkää kasvojensa menetystä joka tilanteessa.
- Voi olla paksunahkainen ja täynnä omia mielipiteitään.
- Saattaa jättää käytännön näkökohdat huomioimatta.
- Hänen olisi parempi katsoa kuin katua!

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Merkitys ryhmälle

Jokainen tuo toimintaympäristöönsä ainutlaatuisen yhdistelmän kykyjä, ominaisuuksia ja odotuksia. Lisää oheiseen listaan mainitsematta jääneet kyvyt tai muut ominaisuudet, jotka John voi tuoda ryhmään. Välitä tärkeimmät kohdat muille ryhmän jäsenille.

---

### Ryhmän jäsenenä John:

- Kyseenalaistaa vallitsevat menetelmät, jos ne eivät hänen mielestään toimi.
  - Pystyy neuvottelemaan käytännöllisiä ratkaisuja.
  - Pitää muut asiassa.
  - Yhdistää luontaista innokkuutta asiallisuuteen.
  - Hänellä on herkkä taju asioiden kiireellisyydestä.
  - Tuo mihin tahansa tilanteeseen rajattomasti tarmoa.
  - On aina valmis tarjoamaan apua työtovereilleen.
  - Kommunikoi selkeästi ja tehokkaasti.
  - On uskollinen ja suora muita ryhmän jäseniä kohtaan.
  - Etsii aina tapoja parantaa omaa ja ryhmän suorituskyykyä.
- 

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vuorovaikutus

### Tehokas vuorovaikutus

Viestintä voi vaikuttaa vain, jos se tavoittaa vastaanottajansa ymmärrettävästi. Jokaisen ihmisen suhteen tietyt vuorovaikutusmenetelmät toimivat paremmin kuin jotkut muut. Tässä jaksossa määritellään joitakin keskeisiä tehokkaaseen vuorovaikutukseen johtavia toimintatapoja, kun kyseessä on John. Määrittele itse kaikkein tärkeimmät väittämät ja välitä ne työtovereille.

---

#### Kun vastassasi on John, näin tehostat kanssakäymistäsi hänen kanssaan:

- Anna hänen tuntea, että hän hallitsee tilanteen.
- Ole valmis käymään suoraan asiaan.
- Pysy hänen tahdissaan.
- Ole huumorintajuinen, mutta älä noudata hänen oikkujaan.
- Suostu joustamaan tavoitteissa ja päämäärissä.
- Ole perusteellinen, järjestelmällinen ja täsmällinen.
- Suo hänelle aikaa pohtia kaikkia taustatietoja.
- Tarjoa hänelle kehitysmahdollisuuksia.
- Yhdy hänen käsityksiinsä aina, kun se on mahdollista.
- Jätä henkilökohtaisuudet keskustelun ulkopuolelle.
- Pidä henkilökohtaiset arvostelut omana tietonasi.
- Valmistaudu saamaan nopea päätös.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vuorovaikutus

### Esteitä tehokkaalle vuorovaikutukselle

Jotkut vuorovaikutustavat eivät ole kovin tehokkaita, kun kyseessä on John. Tässä on mainittu joitakin seikkoja, joita olisi hyvä välttää. Tätä tietoa voidaan käyttää kehitettäessä toimivia, tehokkaita ja yhteisesti hyväksyttäviä vuorovaikutustapoja.

---

#### Kun vastassasi on John, niin ÄLÄ:

- ole sekainen, epäjärjestelmällinen tai huonosti valmistautunut.
- eksy aiheesta tai poikkea sivupoluille.
- ole innoton tai kielteinen.
- viivyttelä, kiertele tai keskeytä häntä.
- yritä vierittää syytä hänen niskoilleen.
- ole päättämätön, epäselvä tai epämääräinen.
- keskeytä häntä, kun pallo on hänellä.
- unohda sopia keskustelun tuloksista tai päättää johtopäätöksistä.
- sano hänelle, mitä hänen täytyy tehdä tai miten asiat pitää tehdä.
- heikennä hänen arvoaltaansa.
- tyrkytä hänelle "ei onnistu"- tai tappioasennetta.
- esitä asiaankuulumattomia huomautuksia.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Mahdolliset sokeat kohdat

Oma käsityksemme itsestämme saattaa poiketa siitä käsityksestä, mikä muilla meistä on. Se, keitä me olemme, heijastuu ulospäin "persoonallisuutena". Emme ole aina tietoisia vähemmän tiedostetun käyttäytymisemme vaikutuksista muihin. Tällaisia vähemmän tiedostettuja käyttäytymismalleja voidaan kutsua "sokeiksi kohdiksi". Pyydämme sinua ottamaan huomioon tässä jaksossa erityisesti sellaiset tärkeältä tuntuvat väittämät, joista et ollut tietoinen, ja testaamaan niiden paikkansapitävyys pyytämällä palautetta ystäviltä ja työtovereilta.

---

### John - hänen mahdollisia sokeita kohtiaan:

John on taipuvainen ylenkatsomaan muiden tunteita ja käyttäytymään tylästi ja tunteettomasti, koska haluaa olla ehdottoman rehellinen. Siksi hän ryntäilee kokemuksesta toiseen. Koska hänellä on hyvät puhelahjat, hän luultavasti tuntee olevansa pätevä useimmilla alueilla. John voisi välillä hidastaa vauhtia ja kiinnittää enemmän huomiota hankkeidensa hienosäätöön.

Toiset saattavat helposti pitää häntä itsevaltaisena ja hän voi ollakin hyökkäävä puolustaessaan näkökantansa. John käskee mieluummin kuin pyytää ja voi olla varsin musertava itsevarmassa kanssakäymisessään. Hänellä on myös taipumus asettua voimakkaasti puolustuskannalle, jos hänen toimiaan kyseenalaistetaan. Hänen uudistuksensa hyväksytään paremmin, jos hän pyrkii omaksumaan suvaitsevamman asenteen elämäänsä ja kanssakäymiseen muiden kanssa. John arvostaa nopeaa toimintaa ja monen asian tekemistä yhtäaikaa. Paineessa hän saattaa kuitenkin oikaista mutkat suoriksi tai tinkiä työn laadusta saadakseen sen valmiiksi. John on rehellinen ja reilu, mutta koska hän on niin karkäs arvostelemaan muita, hän saattaa vaikuttaa tyyneeltä ja tahdittomalta.

Koska John vihaa rutiinia ja ennalta-arvattavia tapahtumia, hänen saattaa olla vaikea huomioida välttämättömiä yksityiskohtia tai edes tunnustaa niiden olemassaolo. John arvostaa luovuutta ja uuden keksimistä. Siksi hän saattaa väheksyä yleistä tapaa tehdä jotakin, koska se ei hänestä ole omintakeista. Joskus hänen on vaikea omaksua toisten näkökantoja. Kun näyttää siltä, että suurimmat ongelmat on ratkaistu, John kiirehtää mieluummin seuraavaan jännittävään seikkailuun, kuin jää seuraamaan, että alkuperäinen suunnitelma viedään loppuun saakka. Hänen ajattelunsa perusteet voivat olla niin huippuunsa hiottuja, että hän sivuuttaa sen, mikä on yleensä muille tärkeää.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vastakkainen ihmistyyppi

Tässä jaksossa oleva kuvaus perustuu ihmistyyppiin, joka on Insights-ympyrällä vastakkainen kuin John. Meillä on usein eniten vaikeuksia ymmärtää niitä ja olla vuorovaikutuksessa niiden kanssa, joiden mieltymykset poikkeavat omistamme. Näiden luonteenpiirteiden tunnistaminen voi olla avuksi kehitettäessä henkilökohtaiseen kasvuun ja yhteistyön tehostamiseen tähtäviä menetelmiä.

---

### Vastakkaisen ihmistyyppisi tunnistaminen:

John on suuntautunut niin, että hänen vastakkainen Insights-tyyppinsä on Tukija, Jungin "Sisäänpäin suuntautunut tunteva" tyyppi.

Tukijat ovat ystävällisiä, kohteliaita, vakaita ja uskollisia ihmisiä, jotka tulevat hyvin toimeen muiden kanssa. He luovat läheiset suhteet vain muutamaani työtoverihinsa. John tulee huomaamaan, että Tukija pyrkii säilyttämään sen, mikä on hänelle tuttua ja turvallista. Tukijat kaipaavat jatkuvasti muiden hyväksyntää ja saattavat sopeutua hitaasti muutoksiin. Tukijat ovat usein valmiita näkemään ylimääräistä vaivaa auttaakseen niitä, joita pitävät ystävinään.

John saattaa epäillä, että Tukijat tarvitsevat apua päästäkseen irti vanhasta ja pystyäkseen ottamaan vastaan uutta. Tukijat ovat varovaisia, sovinnaisia, diplomaattisia ja vilpittömiä. He saattavat välttää päätöksen tekemistä, kunnes tuntevat useimmat aiheeseen liittyvät faktat ja yksityiskohdat. Tukija toimii mieluiten huomiota herättämättä. Toimiakseen tehokkaasti Tukija kaipaava täsmällisiä ja yksityiskohtaisia ohjeita ennen tehtävien aloittamista.

John turhautuu Tukijan muuttuessa itsepäiseksi ja uhmakkaaksi, jos hänen toimintansa asetetaan kyseenalaiseksi. Tukijat ovat leppoisia ja vähäeleisiä ihmisiä ja haluavat tuntea itsensä tarpeelliseksi ja tärkeäksi osaksi muiden elämää. Vaikka virheen olisi tehnyt joku toinen, Tukija saattaa uhrata paljon aikaa myötätunnon tarjoamiseen ja vastuun hajauttamiseen. Erimielisyydet ja vastakkaiset mielipiteet saattavat olla Tukijalle stressaavia. Jos ristiriidat työpaikalla kasvavat liian suuriksi, he saattavat tulla rauhattomiksi ja vaivautua. Usein he perääntyvät välttääkseen lisäristiriitoja.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vastakkainen ihmistyyppi

### John: vuorovaikutus vastakkaisen ihmistyyppin kanssa

Tämä jakso on kirjoitettu erityisesti John huomioon ottaen ja siinä ehdotetaan joitakin toimintatapoja, joiden avulla hän voisi toimia tehokkaammin jonkun kanssa, joka on ihmistyyplitään vastakkainen Insights-ympyrällä.

---

#### John Sample: Kuinka tulet toimeen vastakkaisen ihmistyyppisi kanssa, MUISTA:

- Ole vaatimaton ja kohtelias.
- Anna hänelle aikaa vastata esittämiisi pyyntöihin ja kysymyksiin.
- Mukaile oma esiintymisesi vastaamaan hänen hitaampaa tahtiaan ja tapaansa olla kanssakäymisissä.
- Arvosta hänen panostaan vakaiden suhteiden luomisessa.
- Valmistaudu neuvottelemaan ratkaisuihin hitaasti, tyyneästi ja hiljaa.
- Hoida asiat hänen kanssaan rehellisesti ja vilpittömästi.

#### John Sample: Kun olet tekemisissä vastakkaisen ihmistyyppisi kanssa, ÄLÄ:

- vahvista hänen omaa itsekritiikkiään.
- oletta, että hän tietää tehneensä hyvän valinnan.
- "käske", ohjaa tai komentele.
- holhoa tai suhtaudu isällisesti.
- ole liian etäinen ja tunteeton.
- aliarvioi hänen kykyään osallistua tehtäviin olennaisella panoksella.

---

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja



## Kehittämisehdotuksia

Insightsin "Löydä vahvuutesi" -raportti ei suoranaisesti mittaa taitoja, älykkyyttä, kasvatusta tai koulutusta. Tähän on kuitenkin listattu joitakin kehitysehdotuksia, joista John saattaa hyötyä. Määrittele tärkeimmät sellaiset alueet, joita ei vielä ole käyty läpi. Ne voidaan sisällyttää henkilökohtaiseen kehittämissuunnitelmaan.

### John saattaa hyötyä:

- siitä, että hän pohtisi vastakkaista mielipidettä selvittääkseen sen arvon.
- siitä, että hän välttäisi piiskaamasta toisia eteenpäin yhtä kovaa kuin itseään.
- siitä, että hän todella kuuntelisi toisten näkemyksiä.
- siitä, että hän tutkisi sellaisia työmahdollisuuksia, joissa pääsee kosketuksiin sisimpänsä kanssa.
- siitä, että hän tekisi päätöksiä vasta punnittuaan kaikki vaihtoehdot.
- siitä, ettei hän aina vetäisi hätiköityjä johtopäätöksiä.
- siitä, että hän hidastaisi tahtia.
- siitä, että hän tajuaisi, ettei aina voi toimia kuin norsu posliinikaupassa.
- siitä, että hän pyytäisi ystävällisesti hiljaisempiakin ihmisiä kertomaan omat näkemyksensä asioista.
- siitä, että antaisi ihmisten "tehdä omia asioitaan".

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtaminen

### Ihanteellisen työympäristön luominen

Ihmiset ovat yleensä tehokkaimmillaan, kun heille järjestetään heidän mieltymyksiinsä ja tyyliinsä sopiva työympäristö. Muunlaisessa ympäristössä työskenteleminen voi olla epämukavaa. Tämä jakso auttaa määrittelemään mahdolliset haittatekijät ja näitä tietoja tulisi käyttää niin, että ympäristö, jossa John tällä hetkellä työskentelee, saataisiin mahdollisimman pitkälti vastaamaan hänen ihanteellista työympäristöään.

---

#### John - hänen ihanteellinen työympäristönsä on sellainen, missä:

- pomo ei puutu hänen työhönsä.
- hänet palkitaan tuloksista.
- ideoita voi hyödyntää käytännössä.
- hänellä on käytössään kaikkein nopeimmat tietokoneet, jos tietokoneita käytetään.
- on vähän "liikennettä" tai vuorovaikutusta.
- voidaan ottaa säännöllisesti käyttöön uusia tuotteita ja toimintasuunnitelmia.
- työtoverit jakavat hänen intonsa saada tuloksia.
- hän voi paneutua uusiin hankkeisiin.
- hän voi määrätä vauhdin.
- on selkeästi määritellyt päämäärät.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtaminen

### John: näin johdat häntä

Tämä jakso määrittelee joitakin tärkeimpiä johtamismenetelmiä, kun johdettavana on John. Hän pystyy itse tulemaan vastaan joihinkin näistä tarpeista ja joitakin niistä voivat kohdata työtoverit ja esimiehet. Käy läpi tämä luettelo määritelläksesi tärkeimmät tämänhetkiset tarpeet ja käytä sitä henkilökohtaisen johtamissuunnitelman laatimiseen.

#### John tarvitsee:

- irroittautumista kaikesta haastelemaan hiukan ruusuja.
- sitä, ettei häntä valvota tai vaivata turhilla määräyksillä ja yksityiskohdilla.
- hidastaa vauhtia aina silloin tällöin.
- mahdollisimman vähän sosiaalista jutustelua ympärilleen.
- olla joskus hiukan diplomaattisempi.
- tietää tarkasti, mitkä ovat tulevaisuuden näköalat ja mahdollisuudet.
- kuunnella toisten mielipiteitä tarkkaavaisemmin.
- mukautuvan, ymmärtäväisen ja kärsivällisen esimiehen.
- sitä, että hänet jätetään yksin tekemään töitään rauhassa.
- saada selkeitä, yksiselitteisiä vastauksia.

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtaminen

### John: näin motivoit häntä

Usein sanotaan, että ketään ei voi motivoida - voi vain järjestää sellaisen työympäristön, jossa he motivoivat itse itsensä. Tässä on joitakin ehdotuksia, jotka voivat olla avuksi motivoimisessa, kun kyseessä on John. Tehkää hänen suostumuksellaan tärkeimmistä kohdista osa hänen suorituksenhallintajärjestelmäänsä sekä avaintulosalueittensa motiivoinnin maksimoimiseksi.

---

#### John - häntä motivoi:

- muutokset, monipuolisuus ja uudet hankkeet.
- osallistuminen vilkkaisiin keskusteluihin ja väittelytilaisuuksiin.
- se, että hän näkee ponnistelujensa tulokset.
- väsymätön pyrkimys tehokkuuteen ja pätevyyteen.
- säännölliset poikkeukset rutiinista.
- hänen tulostensa tunnustaminen.
- asema, vaikutusvalta ja maine.
- parannukset suunnittelun, laadun ja toimivuuden alueilla.
- ystävällinen työympäristö.
- työskentely sellaisen asian hyväksi, johon hän voi uskoa.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtamistapa

Johtamista voidaan lähestyä monella eri tavalla, ja ne soveltuvat eri tilanteisiin eri tavoin. Tämä jakso määrittelee tavan, jolla John luontaisesti suhtautuu johtamiseen. Tämän jakson tiedot tarjoavat vinkkejä hänen johtamistapaansa, sekä tuovat esiin sekä kyvyt että mahdolliset esteet pohjaksi tarkemmalle perehtymiselle.

---

### John - johtaessaan muita hänellä saattaa olla taipumusta:

- asettaa mahdollisimman vähän sääntöjä ja rajoituksia.
- nähdä epäkohdat yksinkertaisesti vain haasteina, jotka on voitettava.
- yrittää parantaa työryhmän suoritusta poikkeuksellisen suurella henkilökohtaisella panoksella.
- yrittää tehdä useita asioita yhtäaikaan.
- pyrkiä tuloksiin hinnalla millä hyvänsä.
- jakaa hallinnollisia tehtäviä ja keskittyä tuloksiin.
- kuunnella heikohkosti toisten mielipiteitä ja näkemyksiä.
- hoputtaa ihmisiä, joiden luontainen työtahti on hitaampi.
- innostaa muita tulevaisuuteen suuntautuvalla asennoitumisellaan.
- haalia liikaa tehtäviä ja vaatia itseltään mahdottomia.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Tehokas myynti -osio

Tehokkaalla myynnillä on kolme päävaatimusta:

Ensinnäkin myyjän täytyy ymmärtää itseään ja sitä, kuinka hän voi kehittää vahvuuksiaan ja erityisiä kehittämiskohteitaan, ja, mikä tärkeää, hänen täytyy ymmärtää sitä, miten eri asiakkaat näkevät hänet.

Toiseksi myyjän täytyy ymmärtää muita - erityisesti asiakkaita - jotka ovat erilaisia. Asiakkailla on usein erilainen tyyli, odotukset, tarpeet, halut ja pyrkimykset kuin myyjällä. Nämä erot tulisi ymmärtää ja niiden mukaan tulisi toimia.

Kolmanneksi myyjän täytyy oppia mukauttamaan käyttäytymistään luodakseen tehokkaasti yhteyden asiakkaaseen ja vaikuttaakseen häneen.

Tämä raportti on suunniteltu tukemaan kaikkien näiden vaatimusten kehittämistä samalla, kun sitä tukevat Insightsin myyntiin liittyvät workshopit.

Alla oleva malli on käsitteellinen yleiskuvaus myyntitapahtumasta ja tässä Insightsin "Löydä vahvuutesi" -raportissa käytetyistä jaksoista. Käytä tätä raporttia kehittääksesi strategioita tehokkaammille asiakassuhteille, laajemmalle itsesi ymmärtämiselle ja enemmän ja paremmalle myynnille.



## Myyntityylin yleiskuvaus

Nämä väittämät tarjoavat laajan kuvauksen myyntityylistä, jonka John omaa. Käytä tätä jaksoa saadaksesi paremman ymmärryksen hänen lähestymistavoistaan asiakassuhteisiinsa.

---

### Myyntityylin yleiskuvaus

Kekseliäisyytensä tähden John voi edetä varsin itsevarmasti myyntitapahtumassa. Hän on hyvin tehokas itsevarmuutta vaativassa tehtävässä ja kykenee vakuuttamaan muut näkemyksensä tärkeydestä. Hänellä on kyky tarjota loppuun asti hiottua kritiikkiä. Hänen täytyy kuitenkin olla varovainen, sillä asiakkaat, joiden sydän hallitsee heidän päätään, voivat muuttaa tämän mielessään tahattomaksi loukkaukseksi. John kykenee parantamaan muiden mahdollisuuksia toimia, mikä onkin yksi hänen ilmeisimmistä myyntiominaisuuksistaan.

Koska hän on niin kiinnostunut myös kaupanjälkeisistä mahdollisuuksista, hän pitää mielellään monia vaihtoehtoja avoimina. Hänen käskevä äänensävyensä voi saada jotkut asiakkaat pitämään häntä etäisenä tai jopa pelottavana. Hän mieluummin johtaa kuin hoitaa myyntiprosessin päivittäiset tehtävät. Hän tarvitsee alati muuttuvan myyntiympäristön voidakseen keskittyä ja nauttii menestyksen tuomasta vallasta ja asemasta. John on yleensä rehti ja objektiivinen. Tämän tähden häntä ehkä pitää muistuttaa siitä, kuinka eri tavoin jotkut hänen asiakkaansa voivat kokea jonkin asian.

Hänen intonsa saa hänet puhumaan paljon myynnin aikana. Hänen täytyykin huomata kuunnella enemmän ja antaa asiakkaansa ilmaista näkemyksensä. John ei yleensä ole huolissaan siitä, miten hän täyttää muiden vaatimukset - hänen omat vaatimuksensa ovat tärkeimpiä hänelle. Hänen tulisi pyrkiä saamaan palautetta asiakkailta ja huomioida se. Luovana ajattelijana John on yleensä lämmin, innostunut ja varma omista myyntitaidoistaan. Hän on innostava seuralainen ja hänen esitystyyliinsä on älykäs ja kiinnostava. Hän saa valtavaa nautintoa ja työskentelee tehokkaimmin, kun hän on vuorovaikutuksessa muiden ihmisten kanssa.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Ennen myynnin alkamista

Myynti alkaa paljon ennen, kuin muodollinen myyntitapahtuma käynnistyy, ja jatkuu pitkään sen päättymisen jälkeen. Tässä on joitakin keskeisiä ideoita ja on hyvä, että John on niistä tietoinen myynnin alkuvaiheissa suunnitellessaan ja lähestyessään asiakasta.

### John - avainvahvuuksia ennen myynnin alkamista:

- Luo uusia ideoita suunnitellessaan asiakassuhteita.
- Viihtyy kriisitilanteissa. Ole tietoinen siitä, että se, mikä on hänestä "hyörinää", voi olla muista stressaavaa.
- Pitää oma-aloitteisia asiakaskäyntejä välttämättömänä ensiaskeleena muiden auttamiseen eteenpäin myyntiprosessissa.
- On luja, perusteellinen, voimakastahtoinen ja sitkeä.
- Osoittaa vaistoavaa ja optimistista suhtautumista myyntiin.
- On sekä päättäväinen että sitoutunut hankkiessaan uusia asiakkaita.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

### Ennen myynnin alkamista John voisi:

- välttää keskittymästä liikaa välittömiin tuloksiin.
- käyttää riittävästi aikaa tutkimiseen.
- keskittyä rakentamaan luottamusta ja vaalimaan ihmissuhteita.
- miettiä useampia vaihtoehtoja kaupan mahdollisista lopputuloksista.
- olla vähemmän taipuvainen liioittelemaan asiakkaan mahdollisuuksia.
- suhtautua asioihin joustavasti päättämättä ennalta lopputuloksia.



## Tarpeiden tunnistaminen

Tarpeiden tunnistamisessa tavoitteena on saada selville, mitkä asiakkaan todelliset ongelmat ovat. Tässä on yleiskuvaus ja joitakin neuvoja siitä, miten John voi tunnistaa asiakkaan tarpeita.

### John - avainvahvuuksia myyntitarpeiden tunnistamisessa:

- Hyödyntää vaistoaan arvioidessaan asiakkaansa tarpeita.
- Omaksuu suoran, monipuolisen ja jämerän haastattelutyylin.
- Yhdistää nopeasti asiakkaan tarpeet tuotteeseen tai palveluun.
- Voi tehdä suoria kysymyksiä edetäkseen nopeasti.
- Toteuttaa päättäväisesti tarpeidenanalysointistrategiaansa.
- Näkee johdonmukaisia yhteyksiä tarpeiden ja tuotteen tai palvelun välillä.

### Tarpeita tunnistaessaan John voisi:

- tutkia enemmän ja olettaa vähemmän.
- välttää yrittämästä saavuttaa yksimielisyyttä liian nopeasti.
- olla tietoinen taipumuksestaan kuunnella valikoiden.
- esittää säännöllisesti laajoja vastauksia vaativia ja rohkaisevia kysymyksiä.
- olla vähemmän innokas tarjoamaan välittömiä paranteluratkaisuja.
- varmistaa luovansa molemminpuolisen yksimielisyyden.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

## Ratkaisun ehdottaminen

Kun asiakkaan tarpeet on tunnistettu, ratkaisuehdottamisvaiheen tulisi liittää asiakkaan tarpeet nykyiseen tilanteeseen. Tässä on joitakin keskeisiä ideoita, joiden avulla John voi kehittää tehokkaan ja vaikuttavan ratkaisuehdottamistyylin.

### John - avainvahvuuksia ratkaisun ehdottamisessa:

- Esittää ideoita myönteisesti.
- Aktivoi muita nopealla ja sujuvalla esittelytyylillään.
- Kannustaa asiakkaitaan myönteisiin odotuksiin.
- Pitää kiinni korkeasta vaatimustasostaan kertoessaan asiat niin, kuin ne ovat.
- Osaa yhdistää johdonmukaiseen ehdotukseen eläytyvän suhtautumistavan pyrkiessään ymmärtämään asiakkaansa tarpeita.
- Tekee erittäin luovia ehdotuksia.

### Ehdottaessaan ratkaisua John voisi:

- toisinaan pikemminkin "kysyä" kuin "kertoa" esittäessään ehdotuksia.
- ottaa vastuuta ehdotuksen monimutkaisempien piirteiden tarkistamisesta.
- olla valmis mukautumaan alttiimmin asiakkaan ehdotuksiin.
- etsiä jatkuvasti ei-kielellisiä viitteitä siitä, hyväksyykö asiakas ehdotuksen.
- ottaa paremmin huomioon hienovaraisemmat asioiden taustalla olevat tekijät.
- pohtia yhdessä välittömiä tarpeita ja tulevia mahdollisuuksia.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

## Ostovastustuksen käsittely

Jos suhde asiakkaaseen on luotu tehokkaasti, ostovastustuksen tulisi olla vähäistä. Tämä jaksokuitenkin ehdottaa strategioita, joiden avulla John voi käsitellä tehokkaasti ostovastustusta.

### John - avainvahvuuksia ostovastustuksen käsittelyssä:

- Erottaa vastaväitteen todellisuuden tunneperäisistä asioista.
- Valmistele ja suunnittele vastauksia todennäköisiin vastaväitteisiin.
- Muuttaa vastaväitteet helposti syiksi ostaa.
- Antaa vaikuttavia vastauksia kohdatessaan painostusta.
- Ryhtyy myönteiseen toimintaan edistääkseen kauppaa.
- Käyttää vaistoaan paljastaakseen piileviä myynnin esteitä.

### Käsitellessään ostovastustusta John voisi:

- ymmärtää, mitä kielteisiä vaikutuksia hänen suorilla vastauksillaan voi olla asiakkaaseen.
- olla vähemmän määräilevä ja välttää näyttämästä ylimieliseltä.
- tutkia vastaväitteen taustalla olevia tunteita, ennen kuin käsittelee itse vastaväitettä.
- välttää kiusausta tehdä johtopäätöksiä liian nopeasti.
- arvostaa vastaväitettä ja huomioida hyvät kysymykset.
- etsiä jatkuvasti ei-kiellellisiä viitteitä ostajan vastustuksesta.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

## Sitoumuksen saaminen

Kaupan päättämisen tulisi olla myyntitapahtuman luonnollinen seuraus eikä loppuvaiheen yhteenotto! Kun asiakkaasi luottaa sinuun, on selvillä siitä, mitä hän on ostamassa, ja tarvitsee sitä, mitä olet myymässä, olet valmis ehdottamaan sitoumusta. Tässä on vahvuuksia ja kehittämissuhteita siitä, miten John päättää kaupan.

### John - avainvahvuuksia myyntisitoumuksen hankkimisessa:

- Pitää prosessin käynnissä.
- On herkkä viitteille ostohalusta ja reagoi niihin nopeasti.
- Pitää itseään synnynnäisenä "kaupan päättäjänä".
- Vaatii sitkeästi järjestystä.
- Osoittaa intoa päästä nopeaan ratkaisuun.
- Saa sovittua kaupan tarttuvalla innostuksellaan.

### Pyrkiessään saamaan sitoumusta John voisi:

- olla valmis käyttämään pehmeämpiä kaupanpäättämismenetelmiä tilanteen niin vaatiessa.
- välttää luomasta epärealistisia odotuksia.
- tehdä myönnytyksiä kohteliaasti ja halukkaasti.
- tiedostaa, että kaikki eivät elä tulevaisuudessa tai tulevaisuudelle.
- pidättäytyä tekemästä liikaa oletuksia myyntiprosessin aikana ja kokeilla toisinaan pienempien askelten ottamista.
- antaa itsestään lämpimämmän ja myötätuntoisemman kuvan.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

## Seuranta ja loppuunsaattaminen

Luotuasi suhteen asiakkaaseesi sinun tehtäväsi on jatkaa tuota suhdetta ja palvella asiakastasi alkumyynnin jälkeen. Tässä on joitakin ideoita, joita John voi käyttää tukeakseen, informoidakseen ja toteuttaakseen jatkotoimenpiteitä asiakkaan kanssa.

### John - avainvahvuuksia myynnin seurannassa ja loppuunsaattamisessa:

- Pitää huomionsa tulevaisuuden haluissa koko tukemisvaiheen ajan.
- Katsoo, voiko saada aikaan merkittäviä ylimääräisiä kauppvoja varhaisimmassa mahdollisessa vaiheessa.
- Ryhtyy toimiin nopeasti ratkaistakseen seurantaan liittyviä ongelmia.
- Muuttaa asiakkaan tarpeet tilaisuuksiksi tehdä uusia kauppvoja.
- Pitää ihmisiä ja ideoita avaimena tukemisessa onnistumiseen.
- Muodostaa laajan ja tehokkaan verkoston asiakaskunnassaan.



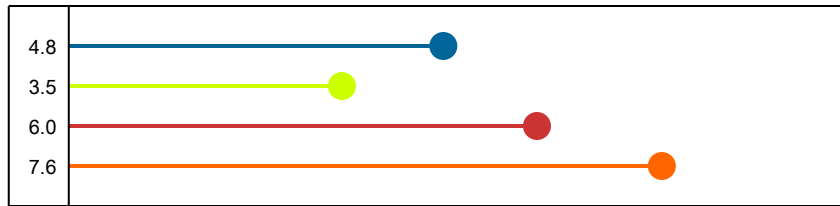
Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

### Harjoittaessaan seuranta ja saattaessaan asioita loppuun John voisi:

- soittaa asiakkaille seurantamielessä säännöllisemmin.
- hillitä joskus tylyltä tuntuvaa puhetyyliään.
- muistaa, että voi olla helpompaa kehittää suhteita olemassaolevan asiakkaan kanssa kuin löytää uusi asiakas.
- pyytää suosituksia kirjallisina.
- tajuta paremmin pitkäaikaisten asiakassuhteiden kehittämisen hyödyt.
- miettiä, mitä mahdollisia seurauksia voi olla sääntöjen mukauttamisella asiakkaan tarpeita vastaaviksi.

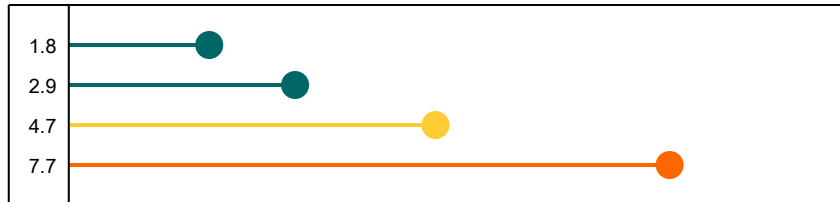
## Myyntipreferenssikuviot

### Ennen myynnin alkamista



Tutkiminen  
Luottamuksen synnyttäminen  
Selvät tavoitteet  
Tapaamisten hankkiminen

### Tarpeiden tunnistaminen



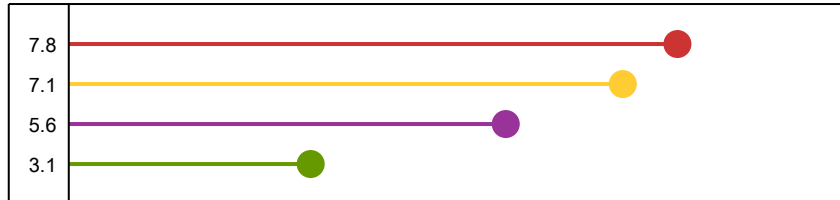
Kuunteleminen  
Kyseleminen  
Kannustaminen  
Tilaisuuksien luominen

### Ratkaisun ehdottaminen



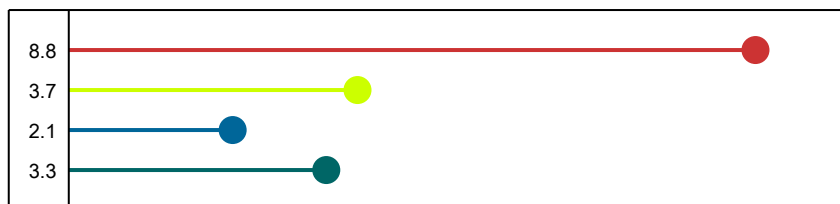
Määrätietoinen ja asianmukainen  
Innostunut esittäminen  
Osoittaa ymmärtävänsä tarpeita  
Järjestelmällisyys ja tarkkuus

### Ostovastustuksen käsittely



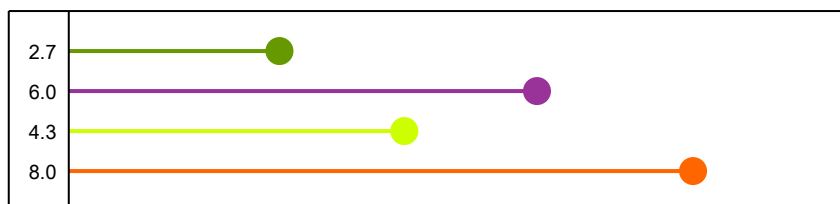
Vastaväitteiden suora käsittely  
Taivuttelu  
Yksityiskohtien selkeyttäminen  
Huolenaiheiden selvittely

### Sitoumuksen saaminen



Kauppan päättäminen  
Joustavuus  
Riskien minimointi  
Asiakkaan tarpeiden täyttäminen

### Seuranta ja loppuunsaattaminen



Pitää yhteyttä  
Asiakassuhteiden suunnittelu  
Asiakassuhteiden ylläpito  
Asiakassuhteiden kehittäminen

## Henkilökohtainen saavuttaminen -osio

Parhaimmillaan elämä on antoisa henkilökohtaisten löytöjen ja kasvun matka.

Tämä osio on suunniteltu käsittelemään useita henkilökohtaisen kehittymisen erittäin tärkeitä puolia. Näillä sivuilla ehdotettujen ohjeiden käyttäminen voi johtaa yllättäviin muutoksiin ja voi vaikuttaa merkittävästi menestymiseen.

Tämä osio edesauttaa sitä, että John voi määritellä elämänsä päämäärän, asettaa tavoitteitaan ja organisoida aikansa ja elämänsä saavuttaakseen ne. Se tarjoaa ehdotuksia siitä, miten hän voi käyttää hyväkseen luontaista luovuuttaan ja vapauttaa muita luovuuden mahdollisuuksia persoonallisuutensa syvemmistä puolista kaikkien esteiden voittamiseksi.

Lopuksi se tarjoaa vaikuttavia ehdotuksia, jotta John voi ymmärtää ja parantaa suosimiaan oppimistyyylejä.

Tähän profiiliin sisältyvät ideat voivat sovellettuina tarjota näkökulmia ja tukea elämän kehittymismatkalle.

## Päämäärätietoinen elämä

Selvä taju päämäärästä ja arvokkaat tavoitteet ovat tärkeitä luotaessa vahvaa perustaa menestyksekkäälle elämälle. Tässä on joitakin huomioita ja olisi hyvä, että John olisi niistä tietoinen asettaessaan tavoitteita ja määritellessään päämääräänsä.

---

### Päämäärätietoinen elämä

John pitää jatkuvaa oppimista hyvin tärkeänä ja kohtaa mielellään uusia kokemuksia, jotka lisäävät hänen tietoaan ja ymmärrystään. Kun hän huomaa, että jotakin tavoitetta ei ehkä saavuteta, hän saattaa alkaa arvostella muita enemmän ja vaatia muilta enemmän. Pyrkiessään kohti tavoitteitaan hän koettaa ylläpitää sopusointuisia henkilökohtaisia ihmissuhteita. Nämä suhteet voivat kuitenkin kärsiä, jos ne näyttävät olevan hänen edistymisensä tiellä.

Työ täytyy tasapainottaa rentoutumisella ja hän saattaisikin hyötyä siitä, että hänellä olisi selvät vapaa-ajan virkistäytymistavoitteet. Itsevarmuus auttaa patistamaan häntä itseään ja muita saavuttamaan tavoitteita. Hän tavoittelee konkreettista tunnustusta onnistumisistaan ja saavutuksistaan. Hän kadottaa mielenkiintonsa heti, kun suurimmat ongelmat on ratkaistu ja jättää mieluiten rutiininomaiset tehtävät muille. Hän keskittyy jatkuvasti pikemminkin tavoitteen saavuttamiseen kuin askeliin, jotka täytyy ottaa sinne pääsemiseksi.

Asettaessaan tavoitteitaan hän pyrkii jatkuvasti edistymään päämääräänsä kohti. Hän katselee mieluummin eteenpäin kuin taaksepäin. Hänen asettamansa tavoitteet ovat yleensä pikemminkin tulevaisuutta korostavia ja teoreettisia kuin käytännöllisiä ja välittömiä. Vaikka häntä kiinnostaa se, mistä muut ovat kiinnostuneet, hän harvoin sivuuttaa omat mielenkiinnon kohteensa muiden takia. Hän pysyy määrääjoissa siten, että pyrkii luovasti poistamaan epäolennaiset vaiheet tehtävästä. Melko yksilökeskeisen suhtautumistapansa takia hän saattaa unohtaa, että voi olla hyödyllistä pyytää apua toisilta.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja



## Ajan ja elämän hallinta

Benjamin Franklin sanoi: "Rakastatko elämää? Älä siis haaskaa aikaa, sillä se on lanka, josta elämä on kudottu." Tämä jakso sisältää joitakin strategioita, joita John voi käyttää tullakseen tehokkaammaksi ajan ja elämän hallinnan alueella. Valitse merkittävimmät ja sovelta niitä joka päivä lisätäksesi tehokkuuttasi.

### Ajanhallinnassaan John:

kykenee ottamaan hoitaakseen lukuisia hankkeita samanaikaisesti.

työskentelee mainiosti tiukkojen määräaikojen mukaan.

saattaa vältellä monimutkaisia asioita tai työtä, johon sisältyy syvällistä analyttistä pohdintaa pitkän aikaa.

tunnistaa ongelmat erittäin nopeasti.

saattaa toisinaan olla kuuntelematta tai kunnioittamatta täysin toisten ihmisten näkemyksiä.

päättää usein hoitaa useita tehtäviä samalla kertaa.

### Kehittämisehdotuksia

→ Varmista, että jokaisen hankkeen loppuunsaattamiseen varataan riittävästi aikaa.

→ Muista, että kun käyttää enemmän aikaa pohdintaan, tarpeettomat paineet voivat vähentyä.

→ Valitse yksi vaikea hanke ja luo palkitsemisaikataulu eri vaiheiden toteuttamiselle.

→ Ole kärsivällinen työtovereitasi kohtaan, jotka kokevat vaikeaksi analysoida tilanteita välittömästi.

→ Muotoile uudelleen se, mitä muut ovat sanoneet, ja anna siitä palautetta asioiden selkeyttämiseksi.

→ Määrittele jokaisen tehtävän tärkeys ja työskentele ensin järjestelmällisesti tärkeimpien kimpussa.

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Henkilökohtainen luovuus

Luovuus on määritelty saman asian näkemiseksi, kuin minkä joku muu näkee, mutta jonkin muun ajattelemiseksi. Tässä jaksossa on ilmaistu joitakin luovuuden piirteitä, joita John omaa, ja se, miten hän voi kehittää niitä.

### Luovuudessaan John:

käyttää hyväkseen koeteltuja strategioita luodakseen ideoita.

näkee jokaisessa tilanteessa monenlaisia mahdollisuuksia.

on toimintakeskeinen ja valmis ottamaan riskejä.

esittää innoittavia ideoita, jotka ilmentävät suuntaa ja vaistoa.

pyrkii kehittämään uusia järjestelmiä.

arvioi ideoiden käyttökelpoisuutta ja osaa antaa selviä yksityiskohtaisia suosituksia.

### Kehittämisehdotuksia

→ Ole avoin omaperäisille lähestymistavoille.

→ Työskentele sekä syvyyden että leveyden kimpussa varmistaaksesi, että muut osoittavat hyväksyntää.

→ "Harkitse, ennen kuin toimit" on hyödyllinen sanonta.

→ Ole tietoinen siitä, että muut voivat tarvita enemmän näyttöä vakuuttuakseen.

→ Tee ne vahvalle perustalle ja luo niihin inhimillisyyttä.

→ Osoita joustavuutesi kuulijakunnallesi tarjoamalla useampia kuin yhden vaihtoehdon sen ollessa mahdollista.

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Elinikäinen oppiminen

Jatkuva oppiminen on keskeinen tekijä henkilökohtaisessa kehittämisessä ja kasvussa. Tässä jaksossa on useita ideoita, joita John voi käyttää oppiakseen tehokkaammin. Käytä näitä väittämiä suunnitellaksesi oppimisstrategian ja luodaksesi ympäristön suotuisimmalle henkilökohtaiselle kasvulle.

---

### John löytää vahvistusta suosimalleen oppimistyyliille:

- kun hän hyödyntää luontaista "valmista, ammu, tähtää" -lähestymistapaansa ja saa nähdä, että sitä arvostetaan.
- kun hän on avoimempi huumorin vaikutukselle.
- kun hän joutuu uuteen, ennen kokemattomaan tilanteeseen ratkaistessaan haastavaa tehtävää epäsuotuisissa olosuhteissa.
- kun hän tekee osallistumista vaativia käytännöllisiä harjoituksia, joissa odotetaan tietynlaista tulosta.
- kun hän keskittyy tehtävään ja tuloksiin.
- kun hän tutkii useita eri mahdollisuuksia.

### John voi avartua oppimisessaan:

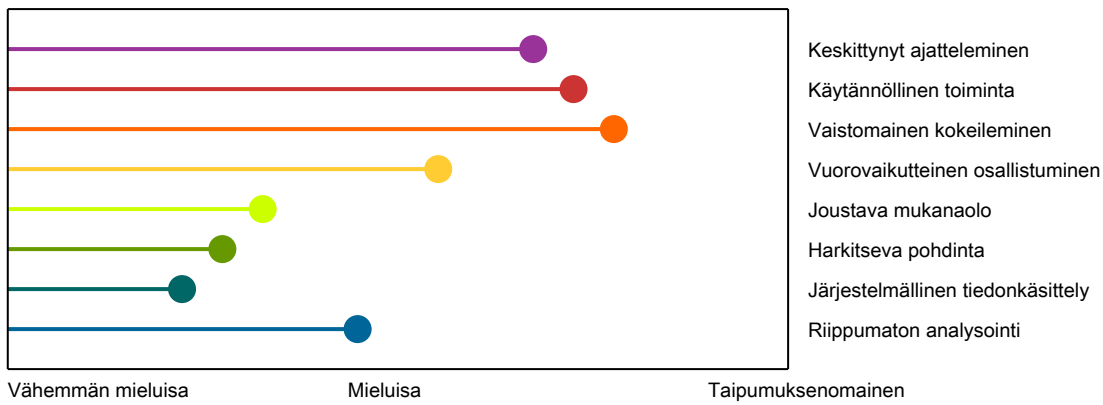
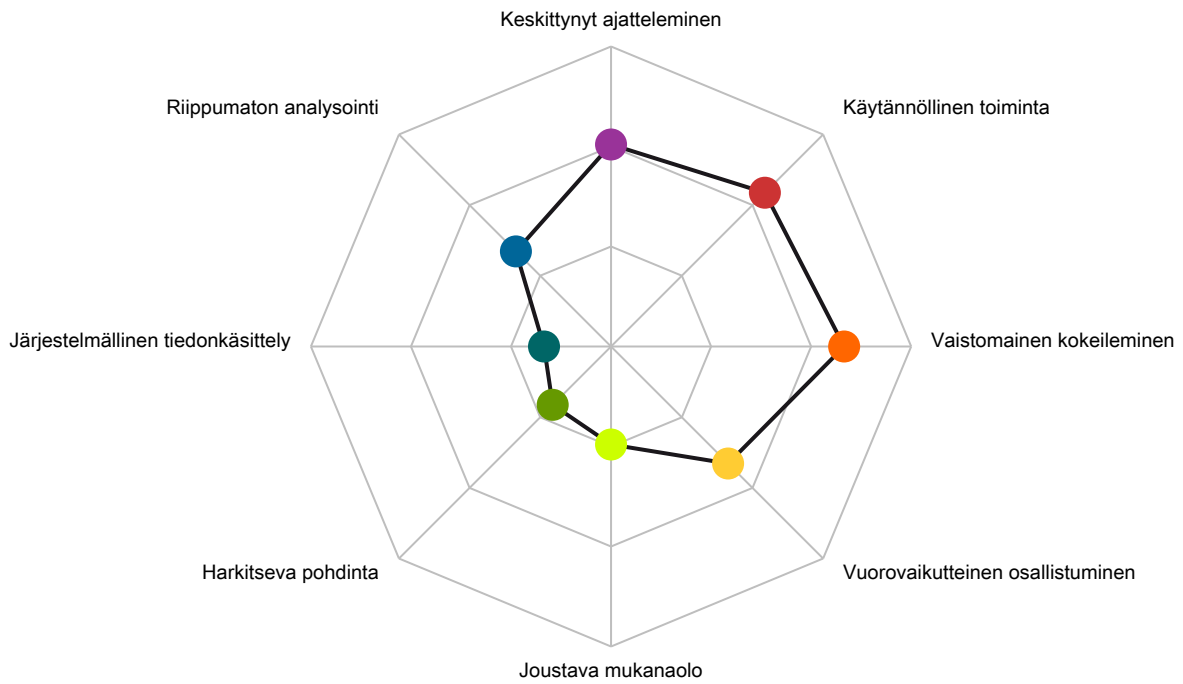
- vähentämällä olettamuksien määrää, joita hän on taipuvainen tekemään.
- ottamalla huomioon sen, miten muut ihmiset vaikuttavat asioihin.
- lukemalla asianmukaisia kirjoja kannesta kanteen omaksuakseen enemmän yksityiskohtia.
- käyttämällä hieman aikaa ongelmien hiljaiseen pohdiskeluun.
- olemalla avoin muiden antamalle palautteelle.
- harkitsemalla, ennen kuin syöksyy tekemään johtopäätöksiä.

---

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

# Oppimistyylit

18. maaliskuuta 2016



## Haastattelukysymykset

Tämä osio luettelee useita kysymyksiä, joita voidaan käyttää, kun John Sample on haastattelun kohteena. Kysymyksiä voidaan käyttää sellaisina, kuin ne esiintyvät tässä, tai niitä voidaan muokata sopiviksi haastattelijan omalle tyylille tai tarpeille. Kysymykset on muodostettu tarkastelemalla asioita, joiden parissa John tuntee olonsa vähemmän mukavaksi - niitä kehittämisalueita, joilla hänellä saattaa olla vähemmän vahvuuksia. Joitakin tai kaikkia näistä aiheista tulisi käyttää muiden kysymysten kanssa, jotka voivat olla työkohtaisia. Niiden käyttäminen auttaa määrittelemään tason, jolla John on itsensä tiedostamisessa ja henkilökohtaisessa kasvussa.

---

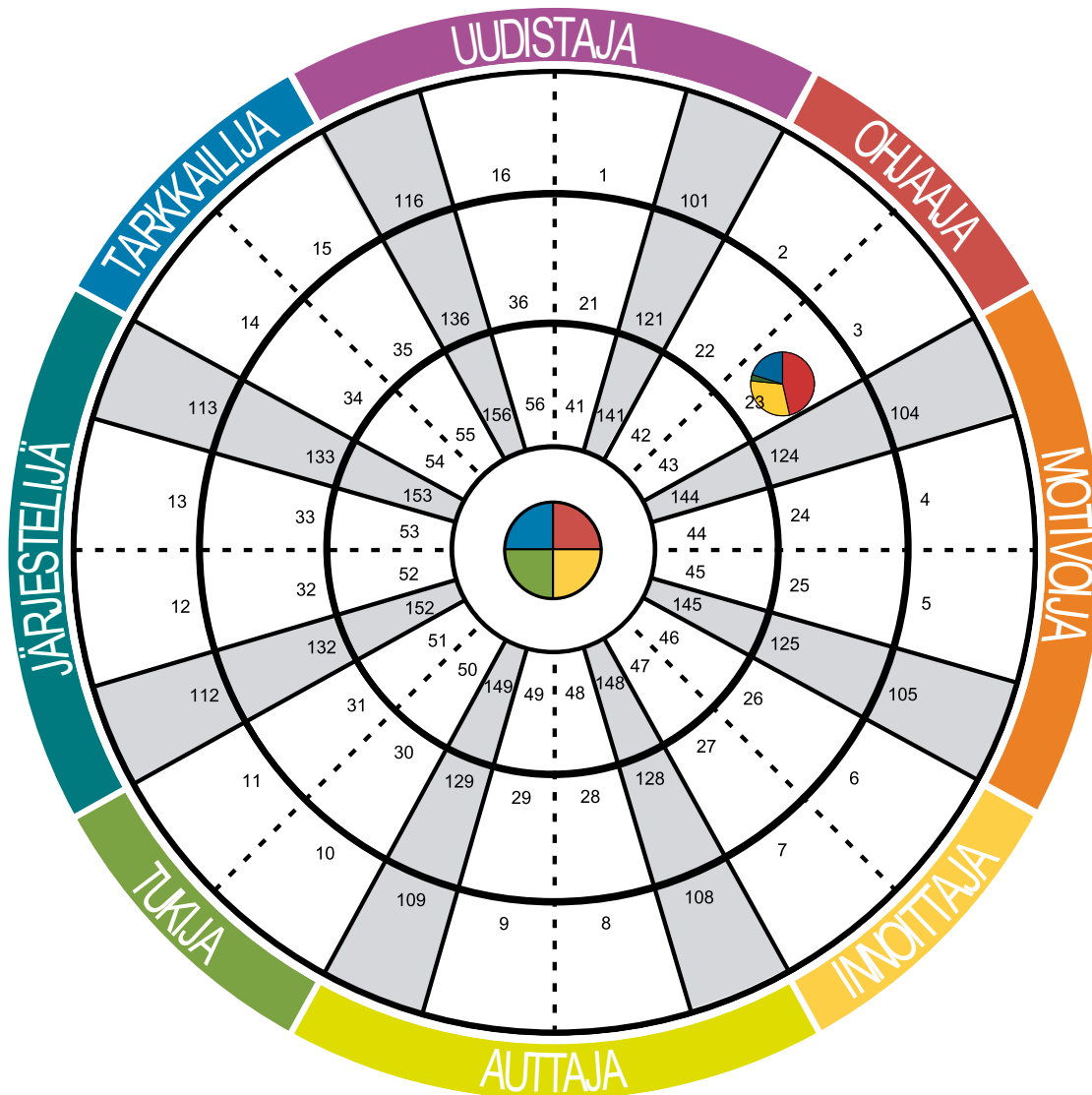
### Haastattelukysymykset

- Kuinka monta prosenttia ajastasi käytät lähestymistapasi harkitsemiseen, ennen kuin toimit?
- Miten luot järjestystä elämääsi työn ulkopuolella?
- Mitä luulet, että tapahtuisi, jos et pyrkisi tekemään päätöstä jostakin tärkeästä asiasta?
- Kerro tilanteesta, joka voisi saada sinut menettämään hetkeksi malttisi.
- Miten auttaisit työtoveria, jolla olisi henkilökohtainen ongelma?
- Kaikki eivät reagoi yhtä nopeasti kuin sinä - onko sinun nopeutesi hyöty vai haitta?
- Miten mielestäsi menneiden käytäntöjen pitäisi vaikuttaa siihen, mitä tehdään tänään?
- Miten huolehdit siitä, että ihmisten on helppo olla sinun seurassasi?
- Tietyissä olosuhteissa epäsuoruus voi olla hyvin tuottavaa. Mitä hyötyä näet saatavan epäsuorasta lähestymistavasta?
- Miten välttyisit jonkin omakohtaisen ideasi tyrkyttämiseltä muille?

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## 72 tyypin Insights-ympyrä



Sijoittuminen ympyrälle - Tietoinen Minä

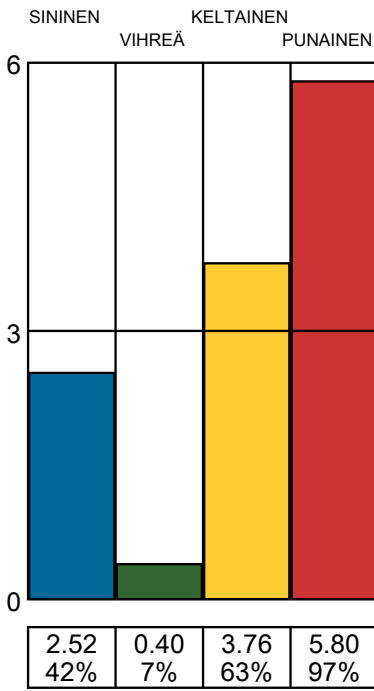
23: Motivoiva ohjaaja (Klassinen)

Sijoittuminen ympyrälle -Vähemmän tietoinen Minä

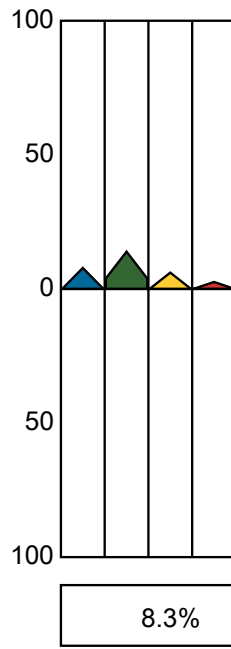
23: Motivoiva ohjaaja (Klassinen)

## Insights-väridynamiikka

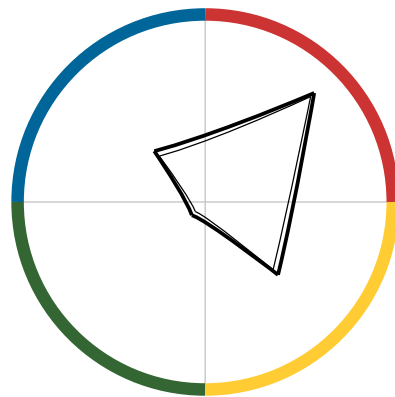
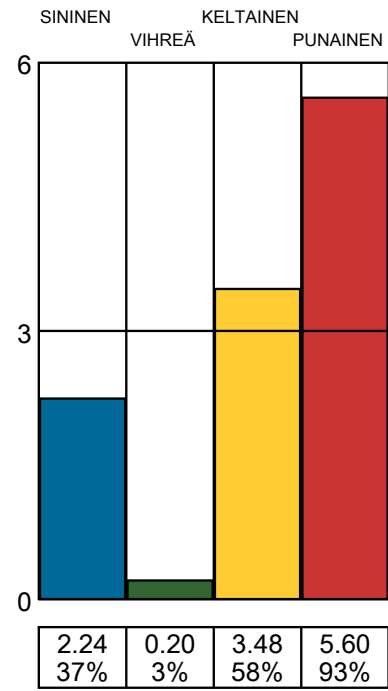
Tietoinen Minä



Energian Suuntautuminen



Vähemmän tietoinen Minä



— Tietoinen Minä  
 - - - Vähemmän tietoinen Minä



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
PUHELIN +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051  
EMAIL: [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com) WEB: [www.insights.com](http://www.insights.com)