



FELICITĂRI !

Bine ai venit în acest domeniu al cunoașterii de sine !

Așa cum am promis voi aborda tendințele comportamentale care te ajută să ai succes în viață și pe care le-ai dezvoltat încă din copilărie.

DECE ESTE ATÂT DE IMPORTANT ?

Pentru că de cunoașterea lor ține succesul tău în viață , cu atât mai mult acum, după această schimbare majoră de în comportamentul oamenilor.

Pentru că punctele tale forte sunt ghidul tău spre succes!

De ce să pierzi ani de zile până descoperi ce nu merge în viața ta , când poți afla în 15 minunte printr-un test de personalitate rapid , ușor și sigur .

Ca să te cunoști mai bine ai nevoie să afli care sunt calitățile tale pe care să le cultivi azi ...pentru ziua de mâine !

Ai atât calități dar și limitări .Ești cel mai eficient când te afli într-o situație în care îți poți folosi calitățile dar când te afli în situații pe care le consideri dificile pentru tine devi mai puțin eficient.

Să îți dau un exemplu .Eu am descoperit ca nu sunt bună să observ detaliile , deci nici să-mi țin contabilitatea , așa ca am angajat un contabil . Desigur am lucrat cu aceasta limită a mea ca să nu mă sabotez .

Ai mai jos 3 întrebări și te rog răspunde în scris la ele , atât cât știi acum:

1. La ce sunt bun/ă?
2. La ce nu sunt bun/ă ?
3. Cum pot să mă folosesc de calitățile mele

Te rog oprește-te din citit și raspunde acum la aceste întrebări !

La fărșitul lecturii o să le mai faci o data și ai să vezi diferența !

1.....

2.....

3.....

CE AU DESCOPERIT OAMENII DE SUCCES?

Ei au descoperit că nu sunt buni la toate ! Si atunci au înțeles că trebuie să se folosească de aceste calități pentru a-și construi o viață , așa pe gustul lor!

Fii curios și uite-te la diferiți oameni de afaceri sau foarte cunoscuți și caută pozele sau filmele în urmă cu 10 ani?

Cum erau față de acum ?

Ce era schimbat la ei ?

Ce comportamente au scos în față și i-a propulsat spre succes?

Exact ,și-au scos în față ceea ce făceau mai bine și au exersat până a devenit o abilitate excelentă .

Imaginează-ți pentru un moment că toți banii din lume s-ar fi împărțit egal la fiecare om de pe pământ.

Ce se va întâmpla după un timp?

Se vor întoarce în aceleași mâini! De ce ? Pentru că oamenii fac ce fac mai bine !

Unii au vorbit în public, alții s-au folosit de capacitatea de a fi atenți la detalii, alții de capacitatea de a lucra în echipă iar unii de capacitatea de a fi organizați , de a respecta procedurile sau de a-și calcula riscurile.

Oamenii de succes au reușit să își armonizeze potențialul interior și comportamentul exterior . Ei sunt ei înșiși și nu încearcă , în mod conștient sau inconștient , să interpreteze roluri care nu li se potrivesc .

Ei își dezvoltă propriul stil comportamental !

Își cunosc calitățile și limitările și știu cum să se folosească de ele astfel încât să se descurce și în situații critice , conflicte de muncă sau în familie .

Cine crezi că are succes?

Cei care își formează obiceiul de a reflecta asupra lor și a celorlalți fără ai judeca !

Sunt și cei care își fac drumul mult mai ușor de trecut.

Astfel îți crești :

- competențele și aptitudinile de comunicare cu ceilalți în echipă sau în familie.

- te descurci în situații critice și conflicte.

- devi un lider influent .

- îți crești responsabilitatea și conștiința de sine .

Modelele de personalitate te ajută să îți dezvolti o imagine clară despre tine și înveți cum să procedezi cu ceilalți pentru a-ti urmări scopul , atât cel individual cât și cel al comunității.

Fiecare persoană are atât puncte forte cât și puncte slabe sau limitări .Uneori un punct "tare " folosit în anumite situații prea mult devine punct slab , sau o limitare a potențialului.

Să îți dau un exemplu . A socializa și a vorbi în public este o abilitate foarte utilă dar dacă o folosești ca să atragi atenția când nu e contextual potrivit ai numai de pierdut.

Sau atunci când o persoana analitică și distantă are de organizat un eveniment de divertisment .Ce crezi , capacitatea analitică este punct tare?

Modelul de personalitate persolog a fost dezvoltat de către Dr. John Geier și se bazează pe cele 4 dimensiuni comportamentale de care îți vorbeam la început.

Dominant D **Influent I**, **Stabil S** , **Conștiincios C**.

Timp de doua decenii a fost folosit pentru dezvoltarea echipelor , pentru a optimiza convorbirile telefonice , întâlnirile de vânzări, managementul timpului și soluționarea conflictelor .

Modelul aduce o sistematizare diversității tendințelor comportamentale și este astfel ușor de înțeles și pus în practică

4 TENDINȚE COMPORTAMENTALE DE SUCCES!

DOMINANT

INFLUENT

STABIL

CONȘTIINCIOS

Cum percepem
mediu?

Stresant sau
nestresant ?

Tu cum esti?

Cum reacționezi
la mediu ?

Horărât sau
reținut ?

Tu cum esti ?



W.M Marston a studiat intens comportamentul uman și a identificat 2 mari
diferențe între oameni:

- Oameni care se consideră fie mai puternici decât mediul lor , fie mai slabi și
- Ei percep mediul ca fiind prietenos sau ostil față de ei.

Dr John Gaier a folosit aceste observații și a alcătuit modelul de percepție și acțiune persolog

- Indivizii care se percep mai puternici decât mediul tind să îl modeleze în mod activ(dominanță sau influență)
- Indivizii care se consider mai slabi decât mediul lor , tind să reacționeze în mod precaut (stabilitate și conștiinciozitate)
- Cei care își percep mediul ca fiind ostil (extenuant , stresant)încearcă să forțeze supunere(prin dominanță sau conștiinciozitate)
- Cei care percep mediul ca fiind prietenos (placut , nestresant) încearcă să acționeze în armonie cu el(prin influență și stabilitate)

		Cum percep mediul?	
		STRESANT	NESTRESANT
Cum reacționez la mediu?	ASERTIV	D Dominant	I Influent
	NEASERTIV	C Conștiincios	S Stabil

Cunoaște-te pe tine și pe ceilalți mai bine!



Hai să faci un exercițiu de imaginație :

Aduți aminte ultima oară când ai cumpărat o carte .Ce ai gândit atunci?

1 Ai răsfoit-o cu nerăbdare și te gândeai Oare ce imi este util de aici ?

Mai ales că urăști să pierzi timpul și dorești să ai rezultate rapid ?

2. Care autori ți-au stărnit curiozitatea ? Cine a scris acest articol?

Te uiți puțin la poze , la titluri pentru a vedea ale cui articole par mai interesante .

Ai citit puțin de ici colo până când ti-ai amintit că nu ai citit e-mailul și să mai dai niște telefoane?

3. Te-ai uitat peste nume cunoscute dar îți i-a mai mult să te decizi Ce mi-ar plăcea să învăț? Și apoi te-ai gândit să începi din weekend pentru că acum nu prea ai chef?

4. Pentru a-ți face o imagine de ansamblu ai studiat prima dată cuprinsul și ai selectat capitolele și apoi , în pasul trei , ai subliniat capitolele pe care le vei parcurge în întregime ?



Cele patru tipuri de cititori descrise mai sus reflectă cele 4 tendințe comportamentale pe care se bazează Modelul de Personalitate persolog .



Sunt persoane încrezătoare , hotărâte și insistente .Voința lor este puternică, le plac provocările și își modelează mediul în mod activ.

Este motivat să resolve probleme și să obțină rapid rezultate.

Nu acordă atenție la sentimentele celor din jur.

Te regăsești aici dacă ești de accord cu următoarele afirmații:

- Ma decid ușor
- Imi place să dau comandă
- Rezultatele sunt ceea ce contează
- Imi place să-mi încerc puterile
- Lupt pentru success
- Prefer să fiu propriul meu sef

Un coleg **Dominant** îți poate spune cu un ton critic : "Raportul ăsta trebuia să-l faceți de anul trecut . Mă uit acum pe e-mail. Și mi l-ați trimis și târziu .

Un părinte **Dominant** îți poate spune : " Nu mă interesează cine mai merge dintre colegii tăi. Tu nu mergi."

Un client **Dominant**: "La ce îmi folosește modelul acesta nou de scaun ?"

INFLUENTUL



Oamenii care sunt cu această tendință comportamentală sunt optimiști, energici ,plini de viață și vorbăreți.

Sunt sociabili și prietenoși când se întâlnesc cu alți oameni , stabilesc ușor relații cu ceilalți.

Le place să îi motiveze pe cei din jur să reușească și le place să facă parteneriate cu ceilalți.

Se entuziasmează foarte ușor dar le scade elanul dacă e nevoie să fie atenți la detalii. Sunt captivați de noutăți si de aceea sunt ușor distrași .

De aceea e posibil să nu ducă proiecte la bun sfârșit.

Te regăsești în aceste afirmații?

- Imi plac oamenii și să fiu în prezența lor
- Pot să îi motivez și entuziasmez pe alții
- Starea bună de spirit este foarte importantă pentru mine
- Este super să realizăm lucruri împreună
- Nu îmi plac detaliile .

Ce ar spune colegul **Influent** în cazul de mai sus:

”Super ! Mi-ați trimis raportul pe e-mail! Totul este foarte bine!

Părintele **Influent**:

”Nu e așa că v-am făcut o prăjitură minunată?

Clientul **Influent**

”Cine face produsul și a mai cumpărat de la dumneavoastră?”

STABILUL

Când ai această tendință comportamentală ești calm , de încredere și cooperativ.

Pentru tine procesele previzibile și atmosfera destinsă prietenoasă sunt foarte importante.

Preferi să rămâi în același loc de muncă și ești un bun ascultător și coleg de nădejde.



Nu îți plac schimbările și ai nevoie de timp pentru adaptare la noile condiții.

Sub presiune respectarea termenelor nu mai este o prioritate și ești prea îngăduitor și tolerant.

Această tendință comportamentală este foarte pronunțată dacă ești de accord cu următoarele afirmații:

- Sunt sociabil și gata să ajut
- Nu îmi place cearta și conflictele
- Creez un mediu de muncă previzibil și stabil
- Respect procedurile stabilite
- Pot obține multe prin răbdare și prietenie

Ce va spune colegul **Stabil:**

”(confuz și îngrozit)

” O nu , ai schimbat raportarea și procedura. Va dura o veșnicie până când iau totul de la capăt!. Dezastru !”

Părintele **Stabil:**

” Ai grijă de tine și să te îmbraci bine!”

Clientul **Stabil**

”Cum trebuie procedat ulterior , în detaliu , după ce cumpăr acest produs de la dumneavoastră?” Am garanție?

CONȘTIINCIOSUL



♥Constiinciosul :
datoria este
importantă

♥Există
standarde

♥Mă deranjează
greșelile

Când ai această tendință comportamentală ești ordonat , disciplinat și îndemânat.

Faci lucruri de calitate iar acțiunile sunt planificate minuțios, precis și iei în calcul toate detaliile.

Ești înclinat să lucrezi eficient dar nu eficace pierzându-te în detalii.

Îți este greu să delegi iar uneori ești prea critic.

Această tendință este foarte pronunțată în comportamentul tău dacă recunoști următoarele afirmații:

- Sunt atent la detalii
- Îmi place critica obiectivă
- Mențin procedurile care au dat roade
- Schimbarile sunt pregătite din timp
- Mă conformez standardelor
- Mă străduiesc să obțin perfecțiunea

Ce zice colegul **Conștiincios**:

Examinează scena și arată cu degetul : "Oare seful știe despre această schimbare ? A fost ea planificată cu atenție?"

Părintele **Stabil**: " Fii bun și concentrează-te."

Clientul **Stabil**: Am nevoie de o statistică despre ce rezultate obțin cu aparatul dumneavoastră? De ce să –l cumpăr ? Ce garanții și asigurări imi oferiți?

Imi puteți arăta documentele aparatului ?

Felicitări ai reușit să parcurgi materialul și acum te întrebi ce faci în continuare după ce ai aflat aceste informații?

Desigur toți avem cele 4 tipuri de comportamente dar ne simțim confortabil mai frecvent cu două sau trei.

Aceste auto evaluări scurte nu sunt echivalente cu profilul de personalitate complet.

Scopul meu este să îți transmit o înțelegere de bază a celor 4 dimensiuni comportamentale D dominant, Influent, Stabil Conștiincios .

Testul de personalitate pe care îl găsești aici <https://mihaelafrunza.ro/profilul-de-personalitate-persolog-modelul-disc/> este complet și îți da mult mai multe amănunte legate de reacția ta la stress, ce job ți se potrivește conform calităților

tale și unde ai de lucru cu tine pentru a acționa conștient și a minimalize punctele slabe.

Eu am scutit ani de muncă prin acest test. Punctul meu forte a devenit în anumite contexte punct slab și nu mai aveam succes. Așa am reușit să îl folosesc când este cazul , în contexte care mă avantajau și să –mi dezvolt latura conștiințioasă pentru a fi mai atentă la detalii. Am alcătuit harta echipei pe care o conduc , despre care vom vorbi mai jos , și am reușit să mă adresez lor astfel să mă înțeleagă și să îi înțeleg.

După acest test am putut aprecia munca contabililor mult mai bine , ei fiind prin excelență foarte minuțioși și respectă regulile.

Ce urmează?

Pasul 1. Intră pe MODUL OBSERVATOR și vei avea această temă : Observă la oameni colegi , prieteni, clienți , familie , copii aceste comportamente. Aceste este primul pas. Pentru că stilul tău se potrivește cu cei ca tine . Cu ceilalți abordarea diferită îți aduce clienți , o echipă performantă sau o familie implinită.

Pasul 2 .Recunoaște-ți propriile tendințe comportamentale

Pasul 3. În organizație alcătuiești o hartă a echipei (familiei, clienților) și îți dai seama imediat cum să acționezi diferit , de ce nu te înțelegi sau de ce nu ai performanță .

Pasul 4. Utilizează informațiile constructiv pentru a îmbunătății colaborarea fără a renunța la cine ești.

Cum poți lucra într-un mod efficient alături de ceilalți. Să obții rezultatele dorite cu cât mai puține neînțelegeri.

Care este harta
echipei?
Ce diversitate
există?
Cum se Intelege D
cu S?
Dar I cu C ?





Cine are o
personalitate
puternică?

Cine își dezvoltă
liderul interior de a se
auto conduce!

Când ești conștient că relația
dintre tine și mediu poate depăși
reacțiile condiționate și reflexe și
poți face alegeri adaptate în
funcție de situație atunci ai o
personalitate puternică și
interacționezi constructive cu
oamenii.

Cum faci această schimbare ?

În funcție de obiectivul tău , de motivul pentru care ai pleca pe acest drum al
devenirii de sine.

Cât de puternic este motivul tău pe o scară de la 1 la 10?

Gestionarea profesională a comportamentului tău înseamnă :

1. Evaluarea contextului –foarte important , mai ales acum .

Întrebările bune duc la acțiuni și rezultate bune!

Ce se întâmplă acum ?

Care sunt jucătorii contextului ?

Ce relații există între ei?

Care e dinamica grupului ..echipei ... familiei clienților?

2. Clarifică-ti intențiile : De fapt ce vreau cu adevărat?
Ce scop am în acest context? Este adecvat și realist?
3. Ce comportament mă duce mai aproape de atingerea scopului ?
Sunt un C și am nevoie să-mi dezvolt mai mult latura influentă?
Sau sunt un I și am nevoie să-mi dezvolt latura conștiințioasă și să fiu mai ordonat?
Am suficientă energie să mențin noul comportament? VREAU NEAPĂRĂT ACEST LUCRU?
4. Consolidarea noului comportament
Cât de des practice noul comportament ? Sunt un influent , cât de des tac și ascult mai mult?
5. Reflectare asupra procesului Ce progrese am făcut ? Cine mă ajută să progrez? Cât de mulți mi doresc să –mi realizez obiectivul?

CONCLUZIE Punctele tale tari sunt ghidul tău spre succes...iar reflectarea asupra celorlalți te ajută să crești , să devii un lider demn de urmat!

Mihaela Frunză,



Trainer certificat persolog

Systemic & Leadership coach

Psihoterapeut integrativ