

Mer om beteendestilar – Tolkning av personlighetsanalysen

Människor agerar och reagerar på varandra och händelser på många olika sätt, man har olika beteendestilar. För att kunna förstå dessa beteendestilar måste man till att börja med fokusera på sådant som går att observera. Beteenden som fysiska, verbala och icke-verbala handlingar. När människor konsekvent agerar på ett visst sätt som speglar en särskild betendestil, sägs de ofta ha en viss uppsättning egenskaper.

Vi börjar med identifikationen av beteendestilar med att klassificera en persons beteende utifrån två dimensioner: öppenhet och tydlighet eller hur rak/direkt man är. Människors grad av öppenhet och tydlighet varierar. En person kan vara mycket öppen men mindre direkt och tvärt om. En annan är rätt öppen och mycket tydlig och rak. Alla har alltså en viss grad av öppenhet och tydlighet.

Informell (öppenhet) – Formell (sluten)

Med öppenhet menar vi i vilken grad man är redo och villig att uttrycka sina känslor samt gå in i och utveckla relationer. Det är fråga om i vilken grad vi visar våra tankar och känslor för andra och accepterar/tar emot de tankar och känslor som andra människor uttrycker.

Det finns två extremer på öppenhetsskalan. I den ena änden hittar vi de öppna människorna, i den andra finns de slutna, inbundna. Här kan du jämföra egenskaper hos de två extremerna.

Informell/Öppen	Formell/Sluten
Relationsorienterad. (bryr sig om människor)	Uppgiftsorienterad. (bryr sig om resultatet)
Avslöjande. (visar/delar sina känslor)	Avvaktande. (håller känslor för sig själv)
Fattar subjektiva/känslomässigt grundade beslut.	Fattar beslut som grundar sig på fakta.
Avslappnad och varm.	Formell och korrekt.
Opinionsorienterad.	Faktaorienterad.
Flexibel vad gäller tider.	Disciplinerad vad gäller tider.
Föredrar att arbeta med andra.	Föredrar att arbeta självständigt.
Tar gärna fysisk kontakt.	Minimerar fysisk kontakt.
Livlig och entusiastisk.	Kontrollerad och reserverad.
Vänligt handslag	Formellt handslag
Lätt att lära känna.	Tar tid att lära känna.
Spontan.	Kalkylerande/analytisk.

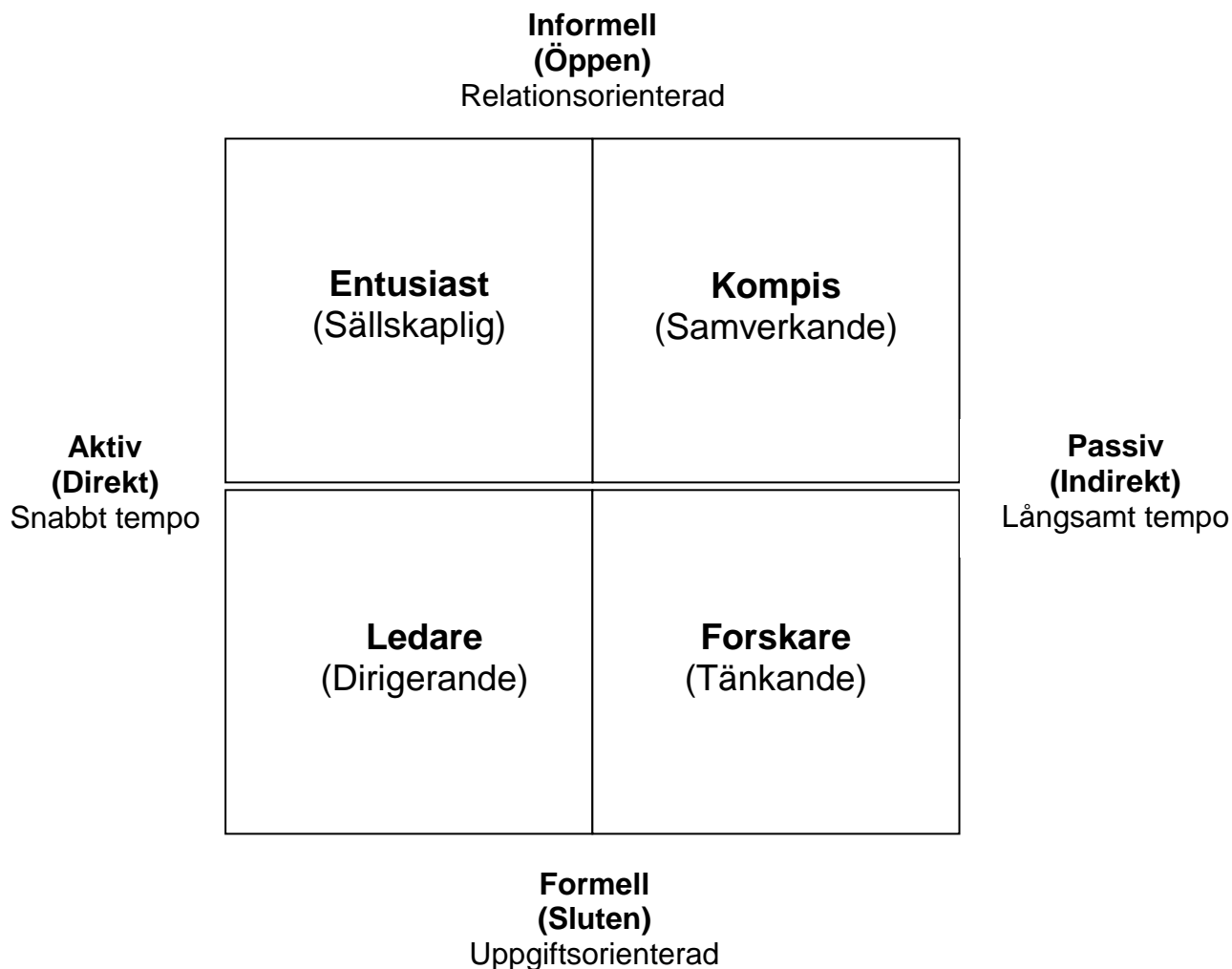
Aktiv (direkt) – Passiv (indirekt)

Den andra dimensionen är tydlighet. Det handlar om i vilken grad en människa är direkt, hur stor kontroll och kraftfullhet man försöker utöva över människor och situationer. I ena änden på skalan har vi den direkta människan, i den andra den försiktige/indirekte.

Aktiv/Direkt	Passiv/Indirekt
Snabbt tempo.	Långsamt tempo.
Talar om snarare än frågar.	Frågar snarare än talar om.
Pratar.	Lyssnar.
Svarar snabbt och kraftfullt.	Svarar långsamt och eftertänksamt
Uttrycker lättvindigt sina åsikter.	Är försiktig med sina synpunkter.
Frågor tenderar att understryka poänger	Frågor används för att klarlägga.
Ifrågasätter information.	Gör försiktiga uttalanden.
Gör kraftfulla uttalanden.	Jämnt, stadigt tal.
Varierar sitt sätt att tala.	Talar ofta med låg volym och takt.
Talar ofta högt och snabbt.	Mindre kraftfullt handslag
Kraftfullt handslag.	Tillfällig ögonkontakt.
Stadig ögonkontakt och kraftfulla gester.	Begränsade gester.
Visar otålighet.	Visar tålmod.

Beteendemönster

Lägger man samman de båda beteendeskallorna ger de en bild med fyra kvadrater. Dessa representerar de fyra huvudsakliga beteendestilarna: Entusiast (sällskaplig), Kompis (samverkande), Ledare (dirigerande) och Forskare (tänkande).



Även om vi har egenskaper från alla fyra stilarna, är oftast någon av dem dominerande. Det är den stilen vi använder i flertalet situationer och det är den vi trivs bäst i. Vill man lära känna och jobba med sitt beteende är det första steget alltid lära sig förstå skillnaderna mellan de olika stilarna och att lära sig känna igen dem hos sig själv och andra.

Här följer beskrivningar som kan hjälpa dig på vägen.

Entusiast (sällskaplig)

Entusiast (sällskaplig)
– Beteendet är aktivt och informellt**Beteenden**Verbala

- Talar snabbt.
- Uttalar sig ofta.
- Talar högre.
- Använder olika röstlägen.
- Fokuserasamtalet på människor.
- Använder synpunkter/berättelser.
- Visar stor energi.

Icke-verbala

- Pekar på andra.
- Lutar sig framåt för att understryka.
- Har direkt ögonkontakt
- Öppna handflator
- Avslappnad hållning
- Vänligt ansiktsuttryck.
- Rör sig ständigt.
- Använder kroppslig beröring för att understryka

Omgivande ledtrådar (vanligast på en människas arbetsplats)

- Inredningen, utsmyckningen är öppen, luftig och vänlig.
- På väggarna kan finnas personligt motiverande slogans, priser/utmärkelser.
- Arbetsplatsen kan verka rörig.
- Sittplatserna är inbjudande, trevliga, aktiva.

Personliga egenskaper

- Kort reaktionstid
- Maximal ansträngning för att involvera andra.
- Maximalt intresse.
- Verkar inom en framtida tidsram.
- Impulsiva handlingar.
- Undviker isolering.
- Spontanitet.
- Entusiasm.
- Framhäver sig själv.
- Pratsam och social.
- Högt tempo
- Överdriver och generaliserar.
- Är odisciplinerad vad gäller tiden.
- Går på intuition.
- Hoppar från en aktivitet till en annan.

Personliga behovDe söker

- Socialt erkännande
- Frihet från kontroll, detaljer.
- Popularitet/accepterande.
- Erkännande för sin förmåga.

De undviker

- Tråkiga uppgifter.
- Ensamhet.
- Detaljer.
- Ifrågasättande.

Entusiast (sällskaplig)**Personligt värde mäts genom**

- Erkännande
- Uppskattning
- Komplimanger

Andra beskriver Entusiasten (sällskapliga) som**Positivt**

- Ambitiös.
- Stimulerande.
- Entusiastisk.
- Spännande
- Vänlig.

Negativt

- Manipulerande.
- Hetsig.
- Odisciplinerad.
- Reagerande.
- Egotrippad.

Arbeten som Entusiasten tycker om

- Säljare hunter.
- Marknadsarbete innovativt.
- Ledare
- Entreprenör
- Kundvård/service
- Projektledare
- Coach
- Föreläsare
- Datautveckling

Kompis (samverkande)

Kompis (samverkande)
– Beteendet är passivt och informellt**Beteenden**Verbala

- Talar långsammare.
- Gör färre uttalanden.
- Talar mjukare.
- Använder få röstlägen.
- Fokuserar samtalet på människor.
- Använder synpunkter/berättelser.
- Visar viss energi och säkerhet.

Icke-verbala

- Händerna är avslappnade och kupade.
- Lutar sig tillbaka när han pratar.
- Indirekt ögonkontakt.
- Öppna handflator.
- Avslappnad hållning.
- Vänligt ansiktsuttryck utan kraftigare uttryck.
- Rör sig långsamt och med avslappnade kroppsrörelser.

Omgivande ledtrådar (vanligast på en människas arbetsplats)

- Inredningen, utsmyckningen är lugn, öppen, luftig, vänlig.
- Sittplatserna är öppna, informella och bjuder in till personlig kontakt.
- På väggarna kan finnas slogans, uppmaningar, gruppfoton.
- På skrivbordet kan finnas personliga saker som familjebilder.

Personliga egenskaper

- Maximal ansträngning för att relatera.
- Lågt intresse för att genomföra förändringar.
- Stödjande handlingar.
- Skyr konflikter.
- Har nära personliga relationer.
- Lyssnar aktivt.
- Är varm och accepterande.
- Långsam, lågt tempo.
- Långsam att fatta beslut och agera.
- Ställer frågor (ofta av personlig natur).
- Är informell.
- Är anpassningsbar och lojal.
- Samverkar med andra för att genomföra uppgifter.
- Vill bli accepterad, en del av gruppen.

Personliga behovDe söker

- Trygghet.
- Tid att anpassa sig till förändring.
- Nära relationer.
- Att vara del i en grupp.
- Uppmuntran.

De undviker

- Dominanta, aggressiva människor.
- Konfronterande och konflikter.
- Bortstötning och avbrutna relationer.
- Avbrott i rutinerna.

Kompis (samverkande)**Personligt värde mäts genom**

- Andras uppmärksamhet.
- Att accepteras.
- Djupare relationer.
- Att fungera väl med andra.

Andra beskriver Kompisen (samverkande) som**Positivt**

- Stödjande.
- Respektfull.
- Vill väl, är intresserad.
- Pålitlig.
- Älskvärd.

Negativt

- Blek.
- Osäker.
- Eftergiven.
- Beroende.
- Tafatt.

Arbeten som Kompisen tycker om

- Säljare farmer.
- Marknadsarbete konstnärligt.
- Vård/Skola/Omsorg
- Kundvård/service
- Coach
- Färg i formyrken
- Dataarbete i färg och form
- Administration

Ledare (dirigerande)**Ledare (dirigerande)
– Beteendet är aktivt och formellt****Beteenden****Verbala**

- Talar snabbt.
- Uttalar sig ofta.
- Talar högre.
- Använder ett monotont röstläge.
- Fokuserar samtalet på uppgifter.
- Använder fakta/data.
- Visar stor energi.

Icke-verbala

- Pekar på andra.
- Lutar sig framåt för att understryka.
- Har direkt ögonkontakt.
- Slutna händer.
- Spänd, kontrollerad kroppshållning.
- Kontrollerat ansiktsuttryck, få uttryck.
- Målinriktad, snabb gång.

Omgivande ledtrådar (vanligast på en människas arbetsplats)

- Inredning, visar makt, är formell, imponerar.
- Sittplatserna är slutna, formella, inte avsedda för personlig kontakt, visar kontroll och makt.
- Arbetsplatsen ger signaler om en upptagen person, mycket arbete, projekt, papper i högar.
- Skrivbordet är stort, demonstrerar framgång och visar avståndet till besökande.

Personliga egenskaper

- Kort reaktionstid.
- Maximal ansträngning för att kontrollera.
- Minimalt intresse för försiktighet.
- Verkar i nutid.
- Direkta handlingar.
- Undviker inaktivitet.
- Behöver ha kontroll, resultat, framgång.
- Har stark vilja och oberoende.
- Målorienterad och konkurrenskraftig.
- Har auktoritet, tar kontroll.
- Högt tempo, otålig.
- Ifrågasätter status quo.
- Visar frustration.
- Är kraftfull och beslutsam.
- Är medveten om tiden.

Personliga behov**De söker**

- Auktoritet.
- Kontroll.
- Varierande aktiviteter.
- Raka svar.
- Möjligheter/avancemang.

De undviker

- Att förlora status/ansiktet.
- Att tappa kontrollen.
- Att slösa med tiden.
- Beteenden som hindrar handling och resultat.

Ledare (dirigerande)**Personligt värde mäts genom**

- Resultat.
- Erkännande av viktiga personer.
- Mätbara framsteg.
- Formella meriter.

Andra beskriver Ledaren (dirigerande) som**Positivt**

- Viljestark
- Oberoende.
- Praktisk.
- Beslutsam.
- Effektiv.

Negativt

- Framfusig.
- Sträng.
- Tuff.
- Dominerande.
- Hård.

Arbeten som Ledaren tycker om

- Tekniskt ledarskap
- Tekniskt arbete
- Ledarskap
- Ekonomi/Controlling
- Datautveckling

Forskare (tänkande)

Forskare (tänkande)
– Beteendet är passivt och formellt.**Beteenden**Verbala

- Talar långsammare.
- Gör färre uttalanden.
- Talar mjukare.
- Enformig ton.
- Fokuserar samtalet på uppgifter.
- Använder fakta/data.
- Kontrollerar volym och röstläge.

Icke-verbala

- Händerna är avslappnade och kupade.
- Lutar sig tillbaka när han pratar.
- Indirekt ögonkontakt.
- Slutna händer.
- Rigid hållning.
- Kontrollerat, neutralt ansiktsuttryck.
- Rör sig långsamt och med medvetna kroppsrörelser.

Omgivande ledtrådar (vanligast på en människas arbetsplats)

- Inredning, utsmyckning är formell och funktionell.
- Arbetsplatsen kan verka organiserad och strukturerad.
- Sittplatserna är formella och uppmuntrar inte personlig kontakt.
- På väggarna kan finnas diagram, arbetsrelaterade bilder.
- Skrivbordet är organiserat, rent.

Personliga egenskaper

- Lång reaktionstid.
- Maximal ansträngning för att organisera.
- Minimalt intresse för relationer.
- Verkar i dåtid.
- Försiktiga handlingar.
- Undviker engagemang.
- Behöver ha rätt, nå resultat.
- Koncentrerar sig på väsentliga detaljer.
- Är diplomatisk, gör saker på "rätt" sätt.
- Kommunikerar detaljer.
- Söker fakta, information, bevis.
- Är angelägen om effektivitet.
- Jobbar oberoende, i långsamt, jämt tempo.
- Är beroende av förberedelser.
- Söker problemlösande aktiviteter.
- Följer auktoriteter, bestämda regler.

Personliga behovDe söker

- Rutiner.
- Trygghet.
- Personlig uppmärksamhet.
- Att vara en del i en grupp
- Att ha rätt.

De undviker

- Plötsliga förändringar.
- Att ha fel.
- Att vara oförberedd.
- Att förlora trovärdigheten.

Forskare (tänkande)**Personligt värde mäts genom**

- Att ha rätt.
- Precision.
- Framsteg.
- Handling.

Andra beskriver Forskaren (tänkande) som**Positivt**

- Strävande.
- Envis.
- Seriös.
- Noggrann.
- Ordningsman.

Negativt

- Kritisk.
- Obeslutsam.
- Stelbent.
- Känslig.
- Moraliserande.

Arbeten som Forskaren tycker om

- Tekniskt ledarskap
- Tekniskt arbete
- Ekonomi/Controlling
- Datautveckling
- Administration
- Statistik
-