



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

Matti Malli

8. marraskuuta 2016

Perusosio

Johtaminen-osio

Tehokas myynti -osio

Henkilökohtainen saavuttaminen -osio

Haastattelu-osio

## Henkilökohtaiset tiedot :

Matti Malli  
matti@malli.fi

Insights

Puhelin :

Täyttämispäivämäärä: 8. marraskuuta 2016

Tulostuspäivämäärä: 28. helmikuuta 2018

## Sisältö

Johdanto.....	5
Yleiskuvaus .....	6
Henkilökohtainen tyyli.....	6
Vuorovaikutus.....	7
Päätöksenteko.....	7
Avainvahvuuksia ja kehittämiskohteita .....	8
Vahvuuksia .....	8
Mahdollisia kehittämiskohteita.....	9
Merkitys ryhmälle .....	10
Tehokas vuorovaikutus .....	11
Esteitä tehokkaalle vuorovaikutukselle.....	12
Mahdolliset sokeat kohdat.....	13
Vastakkainen ihmistyyppi .....	14
Kehittämisehdotuksia .....	16
Johtaminen.....	17
Ihanteellisen työympäristön luominen .....	17
Matti: näin johdat häntä .....	18
Matti: näin motivoit häntä .....	19
Johtamistapa .....	20
Tehokas myynti -osio .....	21
Myyntityylin yleiskuvaus .....	22
Ennen myynnin alkamista .....	23
Tarpeiden tunnistaminen .....	24
Ratkaisun ehdottaminen.....	25
Ostovastustuksen käsittely .....	26
Sitoumuksen saaminen .....	27

Seuranta ja loppuunsaattaminen.....	28
Myyntipreferenssikuviot.....	29
Henkilökohtainen saavuttaminen -osio.....	30
Päämäärätietoinen elämä.....	31
Ajan ja elämän hallinta.....	32
Henkilökohtainen luovuus.....	33
Elinikäinen oppiminen.....	34
Oppimistyylit.....	35
Haastattelukysymykset.....	36
72 tyypin Insights-ympyrä.....	37
Insights-väridynamiikka.....	38

## Johdanto

Tämä Insightsin "Löydä vahvuutesi" -raportti perustuu niihin vastauksiin, jotka Matti Malli antoi Insights-arviointilomakkeessa 8. marraskuuta 2016.

Persoonallisuusteorian juuret voidaan jäljittää aina viidennelle vuosisadalle eKr. Tällöin Hippokrates kehitti teorian neljästä erilaisesta, eri ihmisissä vaikuttaviin energioihin perustuvasta persoonallisuustyyppistä. Insights-järjestelmä perustuu persoonallisuuden malliin, jonka kehitti ensimmäisenä sveitsiläinen psykiatri Carl Gustav Jung. Tämä malli julkaistiin 1921 hänen teoksessaan "Psykologiset tyytit". 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 Matti hoitaa tehtävänsä. Tämän jakson tietojen avulla voi paremmin ymmärtää, miten hän lähestyy tehtäviään ja ihmisiä ja miten hän tekee päätöksiä.

### Henkilökohtainen tyyli

Koska Matti käyttää yhtä paljon energiaa ihmissuhteidensa kuin työtehtäviensä hoitamiseen, hän pitää mielellään vireillä paljon erilaisia suhteita. Hänen toimintatarmoaan ruokkivat monenlaiset uudet hankkeet. Matti saattaa olla kiinnostunut samanaikaisesti niin monesta eri asiasta, että hänelle tuottaa vaikeuksia keskittyä olennaiseen. Matti on sympaattinen, empaattinen ja ystävällinen. Kekseliäänä, innokkaana ja seurallisena Matti on hyvin vetovoimainen ihminen, jolla on mahdollisuus menestyä monissa erilaisissa tehtävissä. Hänen vilkas mielikuvituksensa ajaa häntä jatkuvasti tekemään ideoistaan totta.

Matti on kyvykäs selviytymään useasta hankkeesta samanaikaisesti ja saa paljon nautintoa työhön liittyvästä kanssakäymisestä. Hän ei todellakaan pidä kaavamaisuudesta, ja se saattaa heikentää hänen tarmokkuuttaan. Matti säteilee intoa ja hyvää tahtoa. Hän suhtautuu myönteisesti elämään ylipäätään ja erityisesti ihmisen mahdollisuuksiin. Matti haluaa nautiskella elämän parhaista puolista. Hän on seikkailunhaluinen ja pyrkii pitämään mielialansa ja odotuksensa korkealla. Hänen vahvuuksiaan ovat aloitekyky ja luovuus. Heikkoutena saattaa usein olla tehtävien loppuun vieminen.

Hän on kekseliäs, itsenäinen ja voi nähdä erittäin tarkasti muiden näkemyksiin liittyvät mahdollisuudet. Hän pyrkii löytämään hyvää jokaisesta tilanteesta. Hän on useimmiten kiinnostunut uusista ja epätavallisista asioista ja ilmaisee luontevasti tunteitaan. Hänelle sopii hyvin, että toiset hoitavat hankkeen käytännöllisemmän puolen, jotta hän voi keskittyä kokonaan viihtyisän ja yhteistyökykyisen ympäristön luomiseen. Hänellä on taipumus nähdä ympäristö vastaanottavaisena, haastavana ja piristävänä - ja jos se ei sitä ole, hän yrittää luoda sellaisen ilmapiirin.

Hän saattaa vaipua pessimismiin tai synkkyyteen, jos hänen toiveensa tehdään tyhjäksi tai jos hän ei keksi keinoja tärkeiden muutosten tekemiseen omassa elämässään. Hän on yleensä hilpeä ja aurinkoinen ja koska hän pyrkii jatkuvasti välttämään tuskallisia kokemuksia, hänellä on taipumus väistellä henkilökohtaisia ahdistuksenaiheita. Koska hänellä on taipumus loukkaantua ja huolestua, jos hänen ajatuksiinsa suhtaudutaan arvostelevasti tai välinpitämättömästi, hän saattaa ottaa ristiriidat ja torjunnan henkilökohtaisesti. Jos työstä tulee yksitoikkoista tai rutiininomaista, hän saattaa menettää mielenkiintonsa ja siirtyä seuraavaan asiaan. Matti on energinen, innokas, luotettava, tunnollinen ja vakuuttava.

Häneltä riittää niukalti huomiota kielteisille, pessimistisille tai riitaa aiheuttaville tilanteille ja päätöksille. Työ, joka on puhtaasti käytännöllistä tai jota hän joutuu tekemään pitkiä aikoja yksinään, saattaa tehdä hänet ärtyneeksi. Tyynenä, seurallisena ja väsymättömänä rauhan ja hyvinvoinnin rakentajana hänellä on taipumus pitää täydellistä suhdetta ihanteena. Hän on vakuuttunut omista kyvyistään ja etsii jatkuvasti sellaista ympäristöä, jossa ihmiset arvostavat häntä. Hän on tottunut tekemään useita asioita kerralla, mutta toiset saattavat pitää osaa tästä pinnallisena toimintana.

## Vuorovaikutus

Matti pystyy luomaan puhtia ja hyvän hengen useimpiin ryhmiin. Hän on innokas auttamaan jokaista saamaan parhaat puolensa käyttöön ja taitava solmimaan paljon kontakteja. Matti ei osaa arvostaa henkilökohtaisiin ominaisuuksiinsa kohdistuvia kriittisiä huomautuksia, koska hän pitää tällaisia kommentteja henkilökohtaisina hyökkäyksiä häntä vastaan. Hänet tunnetaan luontaisesta kyvystään innostaa ja rohkaista läheisiään. Hänen ihmissuhdetaitonsa vaikuttavat erinomaisilta. Hän on parhaimmillaan hoitaessaan yhteistyönä asioita, jotka koskevat ihmisiä ja antavat hänelle mahdollisuuden esittää omia mielipiteitään.

Hän kommunikoi mieluummin suullisesti kuin kirjallisesti. Hän on erityisen taitava kommunikoimaan ja käyttää sanallista lahjakkuuttaan usein ja tehokkaasti. Matti on energinen, seurallinen ja hauska. Hänen sisäinen vaistonsa korostaa hänen oivallustaan, näkemystään, uteliaisuuttaan ja intohimoaan uusiin ideoihin. Tavallisesti hän tulkitsee ihmiset oikein ja etsii jatkuvasti hyvää sekä tilanteista että ihmisistä. Matti ei välttämättä pidä tehtävistä, jotka vaativat hillittömästi paperityötä tai yksityiskohtaista puurtamista. Hän saattaa jopa vältellä tällaista työtä.

Hänellä on hämmästyttävä kyky saada muut seuraamaan hänen esimerkkiään. Matti pitää todennäköisesti hieman rennommasta kanssakäymisestä. Tämä ei suinkaan tarkoita, ettei hän suhtautuisi tärkeisiin asioihin vakavasti. Hän vetää puoleensa lukuisia ystäviä ja tuttavvia. Matti on erittäin yhteistyö- ja ilmaisukykyinen. Hän huokuu sympatiaa, kiinnostusta ja osallistumishalua. Hän etsiytyy mielellään toisten seuraan ja on hyvä keskustelija.

## Päätöksenteko

Matti suhtautuu luonnostaan uteliaasti uusiin ideoihin. Tämä tuo ryhmällekin uusia ja tuoreita ajattelutapoja. Hän saattaa tiedostamattaan vaikuttaa asioiden kulkuun niin, että saa oman tahtonsa läpi. Muut saattavat pitää hänen päätöksiään tietyissä olosuhteissa epärealistisina. Yrittäessään miellyttää muita hän saattaa antaa lupauksia, joita ei pysty pitämään. Hän hyväksyy ratkaisut, jotka perustuvat vahvasti johdonmukaiselle erittelylle, mutta sitten päätöksiä tehdessään hän tavallisesti unohtaa ne.

Hän pitää eniten tehtävistä ja hankkeista, jotka voidaan hoitaa joustavalla aikataululla. Hänellä on taipumus ajatella ääneen. Hän ylttäisi parempiin suorituksiin, jos perehtyisi päätöksentekotapahtumassa paremmin tosiasioihin ja niiden erittelemiseen. Matti nähdään toisinaan tekemässä päätöksiä, jotka näyttävät uhmaavan kaikkea johdonmukaisuutta. Hän osaa näyttää siltä, kuin kuuntelisi muiden näkemyksiä, mutta ei välttämättä kuule niitä tai aio toimia niiden perusteella.

Kun tilanne vaatii kovia otteita, hän pystyy toimimaan tarpeen mukaan, mutta menee harvoin äärimmäisyyksiin koston tai palkkion tavoittelussa. Hänen tunnuslauseensa voisi olla "Toimi nyt - maksa myöhemmin" ja hänen näkemyksensä elämästä perustuvat siihen, millaisia vaikutuksia hänen päätöksillään on hänen lähipiirinsä ihmisille. Hän on valmis tekemään päätöksiä ryhmän kanssa yhteisymmärryksessä. Hän on nopea päätöksentekijä ja arvioi ihmisiä tehtävän tulosten puitteissa. Tehdessään päätöksiä hän saattaa mieluummin pahoitella ylittäneensä valtuutensa kuin hankkia suostumus etukäteen.

---

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Avainvahvuuksia ja kehittämiskohteita

### Vahvuuksia

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

---

#### Matti - avainvahvuuksia:

- Pitää kovaa työtahtia.
- Hyvä huumorintaju ja osaa pitää hauskaa.
- Osallistuva ja täysillä mukana oleva joukkuepelaaja.
- Suhteissaan joustava ja tehokas.
- Osaa olla ylitsevuotavan vilkas ja välitön.
- Osaa arvostaa muiden panosta.
- Joustava ja neuvokas.
- Ystävällinen ja seurallinen.
- Luo suhteita nopeasti ja tehokkaasti.
- Sopuisa ja tarjoaa apua, jos sitä tarvitaan.

---

### 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 Matti Insights-arviointilomakkeessa antoi, voidaan näiltä alueilta ehkä löytää mahdollisia kehittämiskohteita.

---

#### Matti - mahdollisia kehittämiskohteita:

- Saattaa hyppiä, ilmeisesti umpimähkään, tehtävästä toiseen.
- Ei ehkä pistä kaikkia i:n pisteitä ja t:n viivoja paikalleen.
- Saattaa masentua, jos kyllästyy tai jos hänet pakotetaan hoitamaan pitkästyttäviä tehtäviä.
- Tietää vastauksen ennen kysymyksen esittämistä.
- Saattaa kantaa kaunaa ja kertoa sinulle siitä!
- Ei ehkä huomaa, miten muut reagoivat hänen toimintaansa.
- Tilille vaadittaessa puolustele vuolaasti omia virheitään.
- Periaatteessa hän on koko ajan äänessä!
- Saattaa vitkastella pidempiaikaisten tehtävien kanssa.
- Melko puhelias ja korostaa itseään.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Merkitys ryhmälle

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

---

### Ryhmän jäsenenä Matti:

- Painottaa erityisesti ihmisiä ja ihmissuhteita.
  - Osallistuu asioihin tarmokkaasti ja innokkaasti.
  - Tuo sopusointua riiteleville osapuolille.
  - Tarjoaa innoitusta eikä säästele voimiaan.
  - Tuo virikkeitä ja neuvokkuutta.
  - Kehittelee ja panee omatoimisesti alulle hankkeita.
  - On aina valmis tarjoamaan apua työtovereilleen.
  - Luo ryhmälle korkeita tavoitteita ja pitää niitä yllä.
  - Kasvattaa omanarvontuntonsa melkoiisiin mittoihin ryhmän kehittymisen ja keskinäisten siteiden lujittumisen kautta.
  - On uskollinen ja tunnollinen ja halukas tekemään kovasti töitä saadakseen aikaan tuloksia.
- 

### 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 Matti. Määrittele itse kaikkein tärkeimmät väittämät ja välitä ne työtovereille.

---

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

- Kannusta häntä pysymään käsiteltävissä asioissa.
- Esitä tehtävien loppuunviemisen yksityiskohdat selvästi.
- Älä aina odota lyhyitä, täsmällisiä vastauksia.
- Katso, että tapaamisenne sujuvat sekä joustavasti että hyvässä järjestyksessä.
- Yhdy hänen ideoihinsa ja näkemyksiinsä ja aja niitä eteenpäin.
- Lähesty asioita rennosti ja hauskesti.
- Keskustele rennosti ja vapaamuotoisesti.
- Jätä pois tarpeettomat ja pikkutarkat yksityiskohdat.
- Heittäydy pohdiskeluun ja tarjoa auliisti mielipiteitä.
- Ole eloisa ja viihdyttävä.
- Sovi täsmällisesti mitä pitää tehdä.
- Tuo julki tietoisuutesi hänen johtajan lahjoistaan.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vuorovaikutus

### Esteitä tehokkaalle vuorovaikutukselle

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

---

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

- tempaudu mukaan hänen intoonsa.
- vaadi hankalia raportointimenettelyjä.
- yritä tuputtaa liiallista järjestelmällisyyttä ja muodollisuutta.
- puhu liian hitaasti tai epäröivästi.
- tuhlaa turhaa aikaa keskustelemalla "mitä jos" -vaihtoehdoista.
- rasita häntä liialla paperien lukemisella.
- vaikuta hitaalta, saamattomalta tai liian muodolliselta.
- puhu hänelle arkipäiväisellä äänellä.
- unohda sopia keskustelun tuloksista tai päättää johtopäätöksistä.
- vähättele hänen mielialojaan tai tunteitaan.
- ole riippuvainen säännöistä ja menettelytavoista.
- oletta, että hänen valoisa olemuksensa tarkoittaa hänen olevan kaikesta samaa mieltä kanssasi.

---

#### 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.

---

### Matti - hänen mahdollisia sokeita kohtiaan:

Matti nauttii demokraattisesta ja osallistuvasta kanssakäynnistä ja ideoiden kehittelystä muiden kanssa. Työskenteleminen yksin voi olla hänelle vaikeaa. Matti on aina valmis sosiaaliseen kanssakäymiseen, mikä voi saattaa hänet vaikeuksiin häiritessään sitä, mitä hän on tekemässä. Hänen keskittymiskykynsä ei ole kovin hyvä, joten hänen voi olla vaikea pakottaa itsensä tekemään työ loppuun kaiken uhallakin. Matti suuttuu helposti ja saattaa ärsytettynä olla kireä, huutaa ja määräillä.

Tämä aiheuttaa ryhmälle tai hänen kumppaneilleen melkoista stressiä.

Matti ei malttaisi hoitaa mitään asiaa loppuun saakka. Tämä johtuu osittain siitä, että niin tehdessään hän pelkää menettävänsä muita, kiinnostavampia mahdollisuuksia. Hänen aktiivinen elämänsä pitää hänet niin kiireisenä, ettei hänen aina onnistu tehdä etukäteissuunnitelmia. Matti arvostaa hyvää työtä, mutta arvostelevat katseet voivat paljastaa hänen kärsimättömyytensä, kun ilmenee virheitä tai huonompilaatuista tulosta. Hän voi olla niin huolissaan toisten tunteista, että on sokea tärkeille tosiasioille silloin, kun jonkun tunteita on loukattu. Hänen pitäisi yrittää sitoutua harvempiin hankkeisiin, jotta saisi vietyä aloittamistaan useampia loppuun asti.

Matti pärjäisi paremmin, jos kysyisi neuvoja käytännöllisemmiltä ihmisiltä saadakseen selville, kuinka hyvin hänen ideansa toimivat käytännössä ja paljonko niistä on hyötyä. Hänen pitäisi yrittää hillitä sitä, että hän automaattisesti ajattelee hyvää ihmisistä, jotka kohtelevat häntä hyvin, ja tarkastella todellista tilannetta viileämmin. Matti luottaa omiin tunteisiinsa ihmissuhteissa ja päätöksiä tehdessään niin paljon, että ne sivuuttavat puolueettomamman tiedon. Matti haluaa pysyä avoimena ja vastaanottavaisena uusille haasteille.

Siksi hän voi vaikuttaa melko oikukkaalta ja sellaiselta, ettei hän ota huomioon toisten huolellisesti laadittuja suunnitelmia ja aikatauluja. On vaikea tietää, mitä häneltä voi odottaa seuraavaksi. Matti osallistuu paljon mieluummin nopeaan älylliseen kujeiluun, kuin tekee loppuun jonkin arkipäiväisen tehtävän tai edes harkitsee hiljaista yksinoloa.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vastakkainen ihmistyyppi

Tässä jaksossa oleva kuvaus perustuu ihmistyyppiin, joka on Insights-ympyrällä vastakkainen kuin Matti. 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 tähtääviä menetelmiä.

---

### Vastakkaisen ihmistyyppisi tunnistaminen:

Matti on suuntautunut niin, että hänen vastakkainen Insights-tyyppinsä on Tarkkailija, Jungin "Sisäänpäin suuntautunut ajatteleva" tyyppi.

Tarkkailijat ovat täsmällisiä, varovaisia ja kurinalaisia ihmisiä, jotka hoitavat keskittymistä ja tarkkuutta vaativat tehtävät tunnollisesti ja pikkutarkasti. He ovat puolueettomia ajattelijoita, joille oikeat vastaukset ovat tärkeitä ja jotka välttävät äkkinäisiä päätöksiä. Matti saattaa ajatella, että Tarkkailijat epäröivät tunnustaa virheitä tai että he uppoutuvat hakemaan tietoa yksittäisten näkemystensä tueksi.

Tarkkailijat eivät yleensä luota vieraisiin ja ovat huolissaan tuloksista, maineestaan ja työpaikastaan. He suhtautuvat pidättyvästi tunteenilmauksiin. Matti pitää Tarkkailijoita usein välinpitämättöminä, viileinä ja kylmäkiskoisina. Tarkkailijat tekevät johtopäätöksensä faktojen perusteella. He saattavat olla hitaita tuottamaan tuloksia, koska tietojen kerääminen on heille innostavin osa tehtävää.

Tarkkailijat laativat mielellään sääntöjä omien normiensa mukaan ja soveltavat näitä sääntöjä jokapäiväiseen elämään. Matti saattaa ymmärtää tarkkailijoita huonosti, koska he ovat luonteeltaan vetäytyviä, eivätkä ole innostuneita sosiaalisista tapahtumista. Sisäinen analysointi saattaa estää Tarkkailijaa ilmaisemasta ajatuksiaan niin auliisti kuin Matti saattaisi toivoa.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Vastakkainen ihmistyyppi

### Matti: vuorovaikutus vastakkaisen ihmistyyppin kanssa

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

---

#### Matti Malli: Kuinka tulet toimeen vastakkaisen ihmistyyppisi kanssa, MUISTA:

- Älä tuo henkilökohtaisuuksia keskusteluun.
- Jos pitää keskustella yksityiskohdista, varaudu päätöksen lykkääntymiseen.
- Huomioi hänen hiljainen omistautuneisuutensa.
- Puhu hitaasti ja vilpittömästi.
- Kysy mitä hän ajattelee, älä miltä hänestä tuntuu.
- Hyväksy se, että "harkinta-aika" on välttämätöntä hänen suorituksensa parantamiseksi.

#### Matti Malli: Kun olet tekemisissä vastakkaisen ihmistyyppisi kanssa, ÄLÄ:

- rönsyile tai heittäydy tunteelliseksi.
- mene tapaamaan häntä ilman riittäviä asia- ja numerotietoja.
- ole liian kovaääninen ja sydämellinen.
- suhtaudu tosiasioihin ja tilastotietoihin epämääräisesti.
- odota hänen välittömästi ystävystyvän tai luovan läheisiä suhteita.
- yritä suostutella häntä toimimaan vastoin syvimpiä periaatteitaan.

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Kehittämisehdotuksia

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

---

### Matti saattaa hyötyä:

- siitä, että hän yrittäisi todella ymmärtää hiljaisia, pohdiskelevia ihmisiä.
- siitä, että hän yrittäisi tehdä yhden asian valmiiksi, ennen kuin siirtyy seuraavaan.
- siitä, että hän saisi apua tilastojen taakse kätkeytyvän todellisen merkityksen tajuamiseen.
- siitä, että hän suhtautuisi asioihin kiihkottomammin ja puolueettomammin.
- siitä, että hän tekisi päätöksiä vasta punnittuaan kaikki vaihtoehdot.
- siitä, että hän työskentelisi yksin ja keskittyneesti pidemmissä jaksoissa.
- siitä, että hän hidastaisi tahtia ja ajattelisi asiat loppuun asti.
- siitä, että hän noudattaa tehtävistä asioista tekemiään listoja.
- siitä, että hän kiinnittäisi tarkasti huomiota yksityiskohtiin, ennen kuin tekee hätiköityjä johtopäätöksiä.
- siitä, että hän hyväksyisi kunnan analyysiin perustuvien päätösten olevan luotettavampia kuin pelkästään vaistonvaraiset päätökset.

---

### 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 Matti tällä hetkellä työskentelee, saataisiin mahdollisimman pitkälti vastaamaan hänen ihanteellista työympäristöään.

---

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

- hän voi hyödyntää sosiaalisia taitojaan kunnolla.
- on tilaa viettää kunnolla lomaa tai vapaa-aikaa.
- voidaan ottaa säännöllisesti käyttöön uusia tuotteita ja toimintasuunnitelmia.
- "aivoriivet" ovat säännöllisiä tapahtumia.
- on runsaasti värikkäitä, motivoivia ja innoittavia julisteita ja kuvia.
- työpaikka antaa mahdollisuuden jatkuvasti vaihtaa mielipiteitä ja olla henkilökohtaisesti tekemisissä muiden kanssa.
- tilat voidaan kalustaa ja koristella miellyttävästi ja tyylikkäästi.
- on tilaisuuksia vahvistaa kahdenkeskisiä suhteita.
- hän on vapaa byrokratiasta ja muiden määräyksistä.
- taustatieto on avoimesti saatavilla ja se kulkee henkilöltä toiselle vapaasti.

---

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtaminen

### Matti: näin johdat häntä

Tämä jakso määrittelee joitakin tärkeimpiä johtamismenetelmiä, kun johdettavana on Matti. 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.

---

#### Matti tarvitsee:

- saada ilmaista tunteitaan - hänelle on tärkeää se, miltä hänestä tuntuu.
  - mahdollisuuden tulla ja mennä, miten tahtoo.
  - jatkuvaa vahvistusta tavoitteille, toiminnalle ja aikatauluille.
  - apua suunnittelussa ja valmistelussa.
  - esimiehensä apua useammin kuin luulee tarvitsevansa sitä.
  - saada aikaan mahdollisimman paljon mahdollisimman lyhyessä ajassa.
  - mahdollisuuden tuoda ajatuksensa julki.
  - kokemusta verrannollisten ryhmien kanssa työskentelystä. Näin hän voi kehittää näkemystään ja tasapainoaan.
  - saavutustensa tasaisesti toistuvaa huomioimista.
  - kokouksia, joissa on tiukat esityslistat ja aikataulut.
- 

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtaminen

### Matti: 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 Matti. Tehkää hänen suostumuksellaan tärkeimmistä kohdista osa hänen suorituksenhallintajärjestelmäänsä sekä avaintulosaluettansa motivoinnin maksimoimiseksi.

#### Matti - häntä motivoi:

- säännölliset lomat ja se, että on aikaa keskittyä muihinkin kiinnostuksen kohteisiin.
- mahdollisuus työskennellä yhteiseksi hyväksi.
- se, että hän saa olla hyvin vapaa ja riippumaton.
- henkilökohtainen arvostus ja julkinen tunnustus hyvin tehdystä työstä.
- ihmiset, jotka ilmentävät luontaista tyyliä, lahjakkuutta ja luovuutta.
- uudet periaatteet ja mielikuvittelliset näkemykset.
- se, että hänellä on apu-voimaa käytössään hoitamassa osan "paperitöistä".
- saman alan "sankarit", joita hän ihailee ja kunnioittaa ja joiden toimintaa hän voi jäljitellä.
- tehtävät, jotka pääosin vaativat ryhmän osallistumista.
- vapaus tuoda esille vilttejä ideoita.

#### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Johtamistapa

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

---

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

- johtaa ryhmää tarmokkaasti, innolla ja henkilökohtaisella karismallaan.
- sekoittaa se, että hänestä pidetään johtajana, siihen, että hänestä pidetään ihmisenä.
- suhtautua optimistisesti ja joskus liiankin luottavaisesti henkilökuntansa suorituskykyyn ja tehokkuuteen.
- antaa työryhmälleen paljon omaa päätäntävaltaa.
- pitää työryhmänsä kurinpidollisten asioiden hoitamista hankalana.
- suosia ystävällismielistä ja osallistumishenkistä ympäristöä
- pyrkiä edistämään työryhmän sisäistä harmoniaa.
- paneutua liikaa toisten henkilökohtaisiin ongelmiin.
- näyttää hyvin selvästi olevansa tyytyväinen työhönsä.
- innostaa muita tulevaisuuteen suuntautuvalla asennoitumisellaan.

---

### 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 Matti omaa. Käytä tätä jaksoa saadaksesi paremman ymmärryksen hänen lähestymistavoistaan asiakassuhteisiinsa.

---

### Myyntityylin yleiskuvaus

Matti nauttii "parrasvaloista" ja osaa mukautua taitavasti menetelmiin, joita käytetään kaupan synnyttämiseen. Hän nauttii myyntimatkasta ja kykenee hoitelemaan monia tehtäviä ja asiakkaita samaan aikaan. Hän voi ottaa esille häntä huolestuttavia ihmisten asioita ja voi olla todellinen asiakkaan "puolestapuhuja". Hän saa mielihyvää tehokkaan ryhmän kanssa työskentelemisestä, erityisesti myyntihankkeen vähemmän kiinnostavissa vaiheissa.

Hän hoitaa mielikuvituksellisesti asiakassuhteitaan ja on erittäin tehokas verkostoija, joka saa muodostettua laajan kirjon kontakteja monenlaisilla asiakkaanhankintakeinoilla. Hän on hyvin paljon vuorovaikutuksessa asiakkaansa kanssa ja pitää sitä keinona kaupan toteuttamiseen. Hän näkee yleensä paljon vaivaa kulkeakseen "ylimääräisen virstan" palvellessaan asiakkaitaan. Hän on sekä vetoimainen että suosittu ja korostaa jatkuvasti tuotteidensa hyötyjä käyttäen kielellisiä lahjojaan. Hänen elämäntyylinsä on melko kiivastahtista ja hän yrittää aina säilyttää myönteisen asenteen, jopa sen jälkeen, kun asiakas on torjunut hänet.

Häntä ei yleensä pidetä ihmisenä, joka todennäköisesti "kätkee lamppunsa vakan alle"! Hän saattaa etsiä tilaisuuksia olla asiakkaan edessä, joskus suunnitteluun tai analysointiin varatun ajan kustannuksella. Koska hän on yleensä samaa mieltä monista asiakkaansa tunteista, hän voisi koettaa pysytellä etäämmällä taatakseen paremmat puolueettomat tulokset. Matti tuntee aidosti huolta asiakkaastaan. Yhteistyöhaluisena ja ilmaisukykyisenä hän uhkuu sekä ymmärtäväisyyttä että halua osallistua. Hän suuntaa huomionsa muihin ja on taitava ymmärtämään mahdollisten asiakkaiden tarpeita ja ostomotiiveja.

---

### 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 Matti on niistä tietoinen myynnin alkuvaiheissa suunnitellessaan ja lähestyessään asiakasta.

### Matti - avainvahvuuksia ennen myynnin alkamista:

- Etsii vaihtelua lähestymistavoissaan asiakkaisiin.
- Luo tasapainon tehtävään ja ihmisiin liittyvien asioiden välille suunnitellessaan asiakassuhteita.
- On myönteinen ja sopeutuvainen asiakkaiden hankinnassa.
- On hyvin neuvokas uusien asiakkaiden hankinnassa.
- Luo uusia ideoita suunnitellessaan asiakassuhteita.
- Nauttii siitä, kun saa toimia ryhmässä myyntimahdollisuuksia luotaessa.

### Ennen myynnin alkamista Matti voisi:

- muistaa, että asiakkaan hylkäävässä päätöksessä on harvoin mitään henkilökohtaista.
- pitää huomionsa tehtävässä.
- tutkia etukäteen kilpailun vahvuuksia ja heikkouksia.
- välttää viivyttelystä silloin, kun huomion kohteena on pitkävetisiä tehtäviä.
- ymmärtää, että jos hän jättää valmistautumatta, niin hän valmistautuu epäonnistumaan!
- tehdä perusteellisempaa tutkimusta asiakkaasta, henkilöstä ja yrityksestä.



### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Tarpeiden tunnistaminen

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

### Matti - avainvahvuuksia myyntitarpeiden tunnistamisessa:

- Esittää uudistuksellisia kysymyksiä.
- Ponnistelee arvostaakseen asiakkaansa todellisia tarpeita.
- Hyödyntää rentoa, keskustelevaa kyselytyyliään.
- Aistii helposti asiakkaan syvemmät tunneperäiset tarpeet.
- Virittäytyy nopeasti asiakkaan huolenaiheille.
- Etsii hyvää ja mahdollisuuksia ihmisistä ja tapahtumista, joita hänen asiakkaansa kuvailee.

### Tarpeita tunnistaessaan Matti voisi:

- käyttää enemmän jäsentelyä kysellessään.
- pitää osan ruudistaan kuivana seuraavalle kierrokselle.
- pysyä objektiivisena.
- tutkia tilanteita perusteellisemmin paljastaakseen syvemmän ongelman tai mahdollisuuden.
- antaa asiakkaan ilmaista näkemyksensä.
- pitäytyä ennalta määriteltyyn kaavaan esittäessään kysymyksiä asiakkaille.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja



## Ratkaisun ehdottaminen

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

### Matti - avainvahvuuksia ratkaisun ehdottamisessa:

- Taitaa esitykset erinomaisesti, kun hänen annetaan pukea sanoiksi hyödyt.
- On esittelytaidoiltaan spontaani ja eloisa.
- Pitää itsevarmuutta heijastavia esityksiä, jotka voivat luoda myönteisiä tuloksia.
- On tyyliään mielikuvituksekas ja dynaaminen.
- On vuolas ja vakuuttava puhuessaan asiakkaan tavoitteista.
- Synnyttää luottamusta innokkuudellaan.

### Ehdottaessaan ratkaisua Matti voisi:

- välttää joutumasta sivuraiteille henkilökohtaisten asioiden takia.
- luoda tasapainon asiakkaan kanssa toimimisen ja tehtäväkeskeisyyden säilyttämisen välille.
- varmistaa hillitsevänsä mahdollisen riskin alueita.
- välttää taipumustaan tyrkyttää liikaa hyötyjä.
- tarkistaa ehdotuksen kaikki yksityiskohdat huolellisesti.
- käyttää menetelmiä, jotka liittyvät vahvasti asiakkaan mielenkiinnon kohteisiin.



### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Ostovastustuksen käsittely

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

### Matti - avainvahvuuksia ostovastustuksen käsittelyssä:

- Säilyttää vetoimensa koko ajan.
- Käyttää vaistoaan paljastaakseen piileviä myynnin esteitä.
- Muuttaa vastaväitteet helposti syiksi ostaa.
- On varma siitä, että myönteinen lopputulos on löydettävissä.
- Neuvottelee aidosti myötätuntoisella ja ymmärtävällä tavalla.
- Käsittelee vastustusta käytännöllisesti ja mukautuvasti.

### Käsitellessään ostovastustusta Matti voisi:

- tutkia asioita enemmän selvittääkseen asiakkaan todelliset pelot.
- muistaa pysyä "viileänä" silloin, kun hänen kärsivällisyyttään koetellaan.
- kätkeä syvemmät tunteensa, jos häntä haastetaan voimakkaasti.
- luottaa vähemmän tunteeseen ja enemmän logiikkaan.
- ottaa huomioon asiakkaan vastaväitteet, vaikka ne saattaisivat näyttää merkityksettömiltä.
- koettaa olla ottamatta torjuvia sanoja henkilökohtaisesti.



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 Matti päättää kaupan.

### Matti - avainvahvuuksia myyntisitoumuksen hankkimisessa:

- Taivuttelee muita intohimollaan aiheitaan kohtaan.
- Tietää vaistomaisesti parhaan ajan ehdottaa sitoumusta.
- Osoittaa intoa päästä nopeaan ratkaisuun.
- Pienentää riskiä, että asiakas kärsisi tappion, varmistamalla, että suurin osa heidän tarpeistaan tulee aina täytetyksi.
- Auttaa asiakkaita tunnistamaan suotuisimmat lopputulokset.
- Odottaa myönteistä lopputulosta jokaiselle tilanteelle.



### Pyrkinessään saamaan sitoumusta Matti voisi:

- keskittyä huolellisemmin kaikkien yksityiskohtien huomioimiseen.
- pyrkiä selkeyttämään asioita silloinkin, kun hänestä tuntuu, että se ei ehkä ole välttämätöntä.
- minimoida väärinkäsitykset olettamalla vähemmän.
- muistaa, että asiakkaat eivät ehkä sano "kyllä", ennen kuin heiltä on kysytty.
- kiinnittää enemmän huomiota yksityiskohtiin.
- välttää kiusausta luvata jopa enemmän, sen jälkeen kun hän ja asiakas ovat löytäneet yksimielisyyden.

Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

## Seuranta ja loppuunsaattaminen

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

### Matti - avainvahvuuksia myynnin seurannassa ja loppuunsaattamisessa:

- Pitää säännöllisesti yhteyttä asiakkaisiinsa.
- Nauttii säännöllisestä asiakkaan ajan tasalle saattamisesta kasvokkain sen ollessa mahdollista.
- Muodostaa laajan ja tehokkaan verkoston asiakaskunnassaan.
- Pitää ihmisiä ja ideoita avaimena tukemisessa onnistumiseen.
- Kehittää laajan kontaktiverkoston.
- Luottaa sosiaalisen kanssakäymisen ylläpitävän asiakassuhteita.



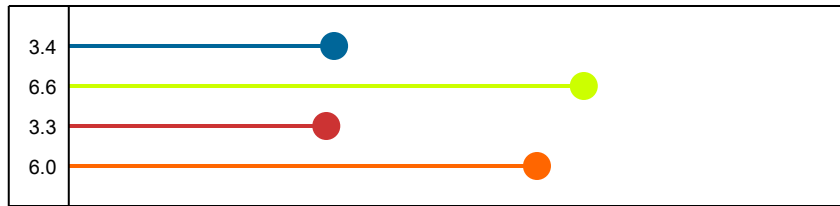
Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

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

- pitää seurannan tehtävälistan ja tavoitteen selvänä mielessään.
- tarkistaa asiakkaansa tyytyväisyyden säännöllisemmin.
- selittää tyhjentävästi, mitä kaupanjälkeisessä vaiheessa tapahtuu.
- sopia heti kaupan päättämisen jälkeen ajankohtia asiakkaan palautteelle.
- tarkistaa toiseen kertaan kaiken kirjallisen työn, ennen kuin toimittaa paperit asiakkaalle.
- olla tietoinen taipumuksestaan olla mieluummin tekemisissä mukavien kuin hankalien asiakkaiden kanssa.

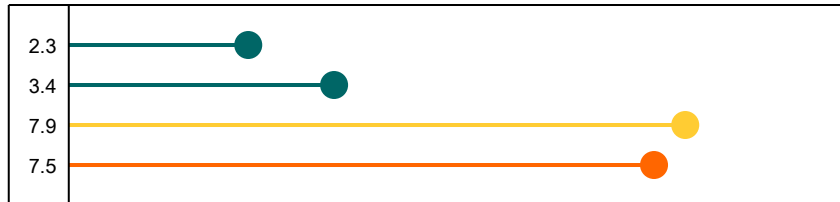
## Myyntipreferenssikuviot

### Ennen myynnin alkamista



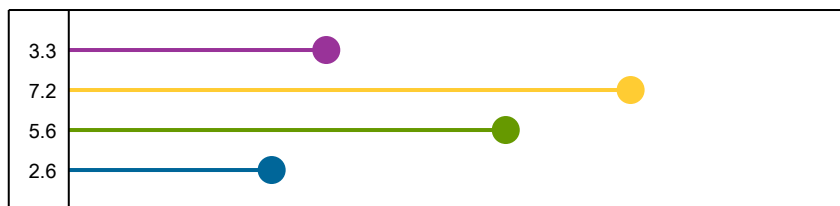
Tutkiminen  
Luottamuksen synnyttäminen  
Selvät tavoitteet  
Tapaamisten hankkiminen

### Tarpeiden tunnistaminen



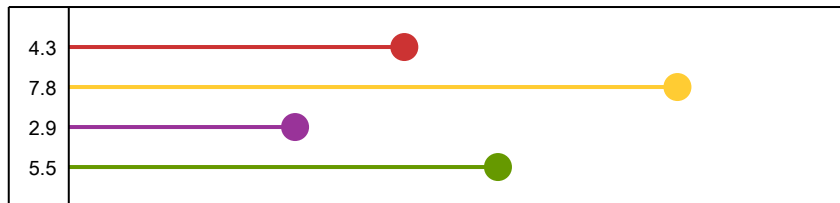
Kuunteleminen  
Kyseleminen  
Kannustaminen  
Tilaisuuksien luominen

### Ratkaisun ehdottaminen



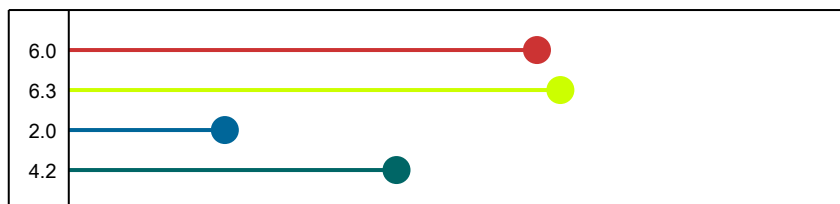
Määrätietoinen ja asianmukainen  
Innostunut esittäminen  
Osoittaa ymmärtävänsä tarpeita  
Järjestelmällisyys ja tarkkuus

### Ostovastustuksen käsittely



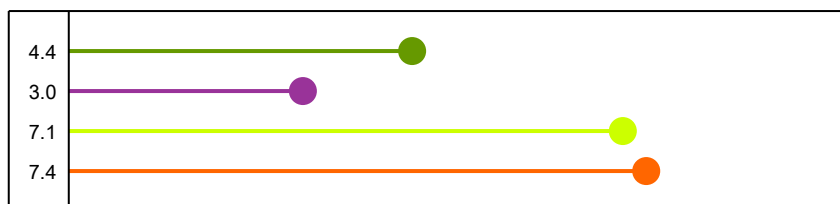
Vastaväitteiden suora käsittely  
Taivuttelu  
Yksityiskohtien selkeyttäminen  
Huolenaiheiden selvittely

### Sitoumuksen saaminen



Kaupan 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 Matti 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 Matti 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 menestykselle elämälle. Tässä on joitakin huomioita ja olisi hyvä, että Matti olisi niistä tietoinen asettaessaan tavoitteita ja määritellesään päämääräänsä.

---

### Päämäärätietoinen elämä

Matti on kilpailukykyinen ja häntä motivoi lopussa saatava palkinto. Hän on innostava johtaja, jolla on korkeita odotuksia itsestään ja muista. Matti ajattelee, että koti on paikka, jossa hänen sydämensä on. Ne, jotka ovat hänelle läheisimpiä, saavat merkittävä osan hänen pyrkimyksissään. Liian monet säännöt ja määräykset tukahduttavat hänen luovuuttaan ja tuottavuuttaan.

Hän pysyy määräajoissa siten, että pyrkii luovasti poistamaan epäolennaiset vaiheet tehtävästä. Hänen vahva vaistokeskeinen suuntautumisensa voi merkitä sitä, että hän on kiinnostuneempi luomaan ratkaisuja ongelmiin kuin toteuttamaan niitä ratkaisuja, ja hän haluaakin usein antaa muiden viedä hankkeen päätökseen. Jos hän ei onnistu saavuttamaan tavoitettaan, sitä voidaan pitää välttämättömänä, joskin kivuliaana oppimisvaiheena. Intonsa tähden hän on valmis myöntymään moniin pyyntöihin. Hänen täytyy toisinaan varata aikaa pohtiakseen niiden vaikutusta hänen olemassa oleviin suunnitelmiinsa. Hän työskentelee toisinaan määrätietoisesti pitkän aikaa havaiten mahdollisuuden päteä.

Pyrkiessään kohti tavoitteitaan hän koettaa ylläpitää sopusointuisia henkilökohtaisia ihmissuhteita. Nämä suhteet voivat kuitenkin kärsiä, jos ne näyttävät olevan hänen edistymisensä tiellä. Hän luo yhtenäen uusia tavoitteita ja haasteita, minkä ansiosta hän ei ole niin pitkästynyt ja hänen suorituksensa on parempi. Taitavana "joukkuepelaajana" Matti voi pitää osallistumistaan ryhmän asioihin avaimena unelmiensa toteuttamiseen. Matti saattaa pyrkiä saavuttamaan tavoitteensa tinkimättä rennosta, lämpimästä ja ystävällisestä luonteestaan. Hän suoriutuu parhaiten, kun matka on yhtä nautinnollinen kuin määränpää.

---

### 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 Matti voi käyttää tullakseen tehokkaammaksi ajan ja elämän hallinnan alueella. Valitse merkittävimmät ja sovelta niitä joka päivä lisätäksesi tehokkuuttasi.

### Ajanhallinnassaan Matti:

pyrkii ensimmäiseksi kohti jännittävintä ja uusinta haastetta.

osaa tehdä nopeita päätöksiä, vaikkei hänellä välttämättä olisi kaikkea tietoa saatavillaan.

luo paikan kaikelle, mutta toisinaan "kaikki" on sekaisin!

saattaa luoda niin monia ideoita, että vain harvat niistä toteutetaan.

voi tahtomattaan uhrata omat tarpeensa toisten tarpeiden hyväksi.

ottaa tehdäkseen liian paljon liian vähässä ajassa.

### Kehittämisehdotuksia

→ Käytä sen sijaan tarmoa kaikkein tärkeimpään haasteeseen.

→ Tue päätöksiä ajattelulla ja suunnittelulla.

→ Varaa aikaa luodaksesi tehokkaan arkistointijärjestelmän ja käytä joka viikko muutamia tunteja sen ylläpitämiseen.

→ Arvioi ideoita löytääksesi niistä parhaan ja keskity sitten siihen.

→ Järjestä säännöllistä aikaa käytettäväksi henkilökohtaisiin mieltymyksiin.

→ Kirjoita ylös tehtävien tärkeysjärjestys - ja saata se päivittäin ajan tasalle.

## 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 Matti omaa, ja se, miten hän voi kehittää niitä.

### Luovuudessaan Matti:

on innokas ja innostava toimiessaan ryhmissä.

etsii ehdotuksia ja hyväksyntää ystäviltään ja työtovereiltaan.

voi käydä käsiksi monenlaisiin asioihin samanaikaisesti.

näkee aina eteenpäin vievän tien.

ilmaisee elämän kevyemmän puolen.

tuottaa jatkuvasti uusia ideoita.

### Kehittämisehdotuksia

→ Ole tietoinen siitä, että muut voivat pitää tällaista lähestymistapaa musertavana ja heillä voi olla vaikeuksia pysyä mukana.

→ Liian monet ehdotukset voivat tehdä tilanteesta monimutkaisen.

→ Anna riittävästi aikaa analyyttiselle pohdiskelulle.

→ Ymmärrä, että jotkut ihmiset eivät näe sitä.

→ Muuta nautinto toiminnaksi.

→ Kirjoita ne ylös, etteivät ne joutuisi hukkaan.

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## Elinikäinen oppiminen

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

---

### Matti löytää vahvistusta suosimalleen oppimistyyliille:

- kun hän lähestyy asioita strategisemmin.
- kun hän käyttää miellekarttoja luodakseen tärkeimmät opittavat kohdat.
- kun hän työskentelee tilanteissa, joissa mukana olevat ihmiset ovat yhtä tärkeitä kuin lopputuotos.
- kun hän voi kehittää "tajun" tai "tunnon" opittavasta asiasta.
- kun hän osallistuu nopeaan, spontaaniin toimintaan.
- kun hän voi vaihtaa mielipiteitä muiden kanssa.

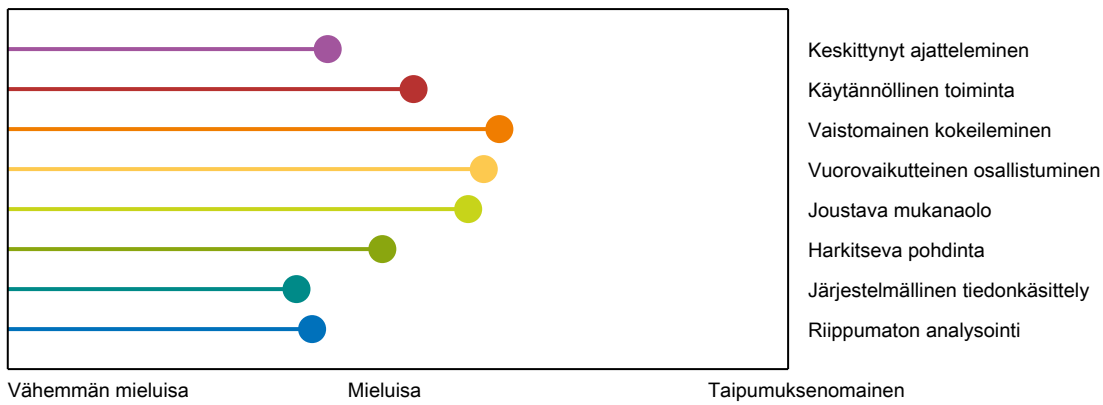
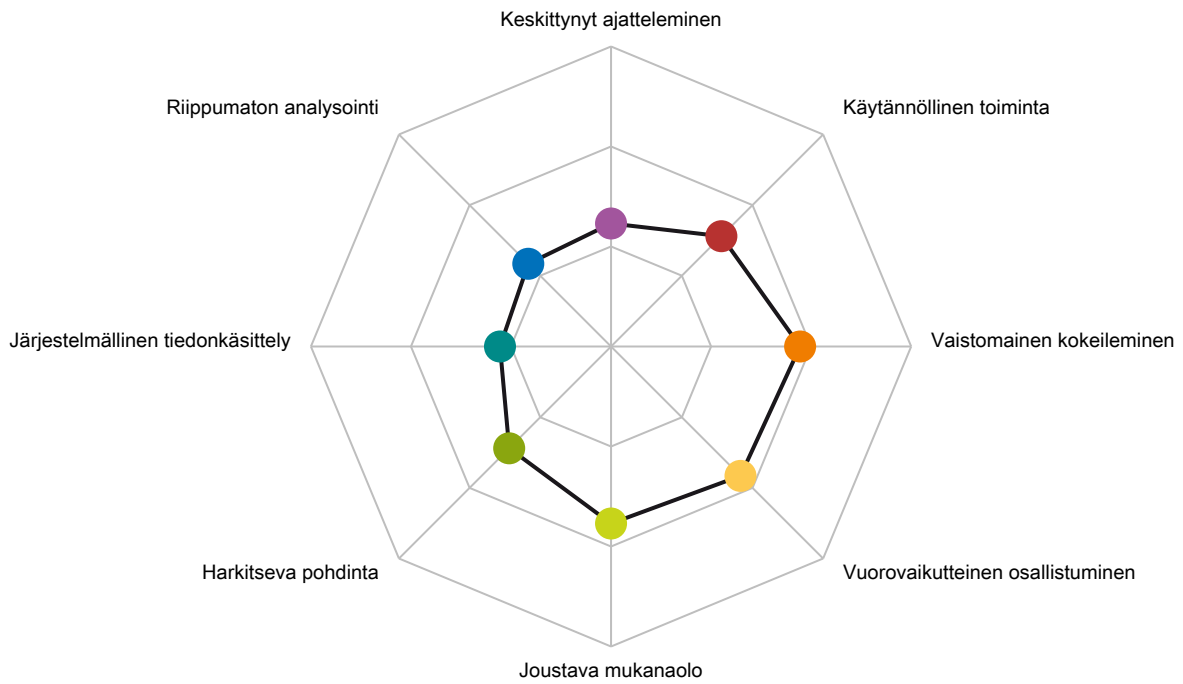
### Matti voi avartua oppimisessaan:

- suhtautumalla kriittisemmin kuulemaansa ja menemällä pintaa syvemmälle.
  - ymmärtämällä itsekurin merkityksen opittavan asian perinpohjaisessa ymmärtämisessä - jos jokin on oppimisen arvoista, se on taitamisen arvoista.
  - parantamalla tietoisuuttaan liikeasioista harkitsemalla myös kokonaiskuvaa.
  - työskentelemällä toisinaan jonkin aikaa yksinään joutumatta häirityksi.
  - jatkamalla harjoittelamista, kunnes hän saavuttaa täydellisyyden tunteen.
  - pyrkimällä selkeyttämään asioita yksityiskohtaisesti silloin, kun hän ei ymmärrä.
- 

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

# Oppimistyyli

8. marraskuuta 2016



## Haastattelukysymykset

Tämä osio luettelee useita kysymyksiä, joita voidaan käyttää, kun Matti Malli 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 Matti 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 Matti on itsensä tiedostamisessa ja henkilökohtaisessa kasvussa.

---

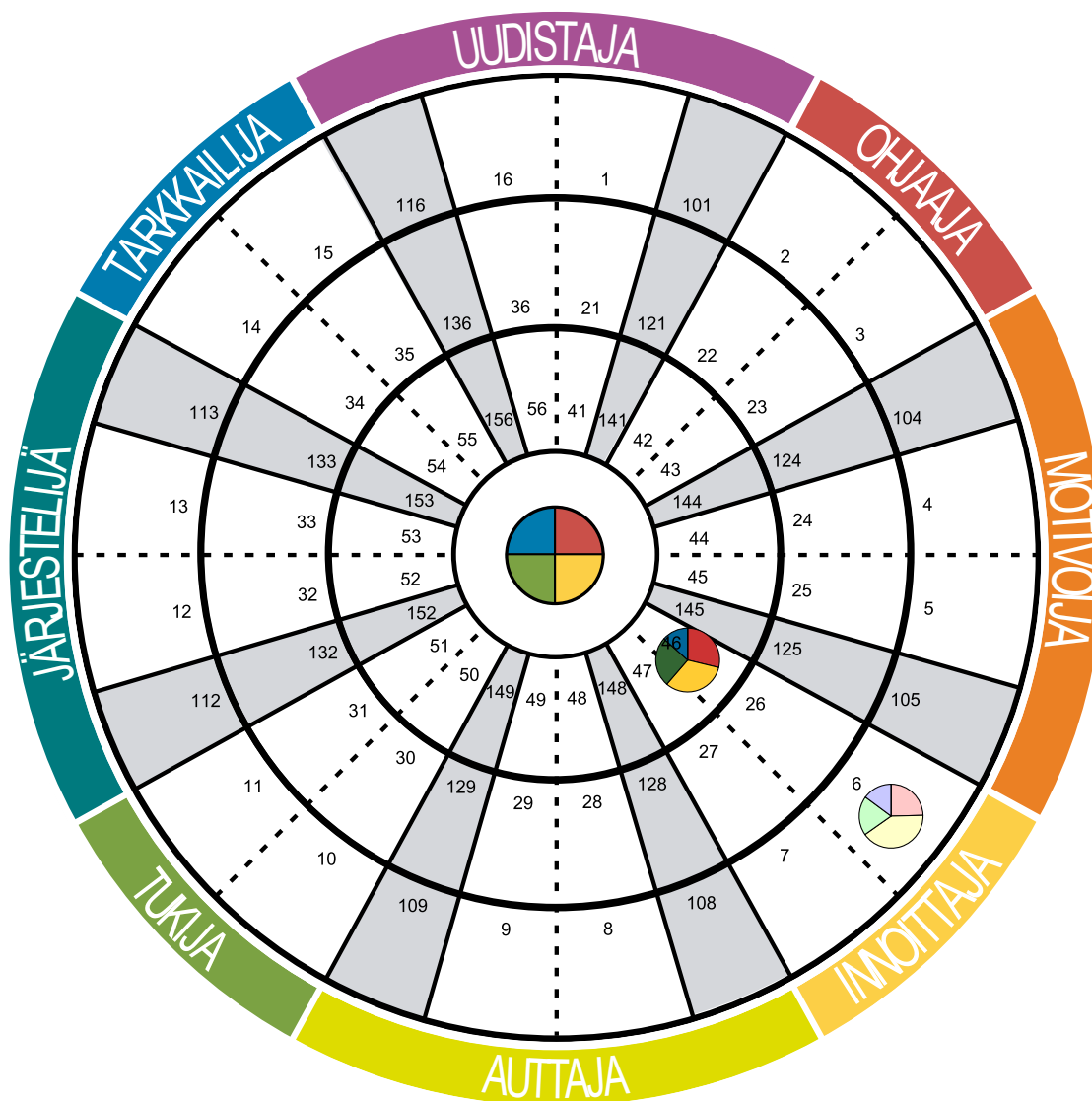
### Haastattelukysymykset

- Milloin arvostat eniten toisen näkökantaa?
- Milloin koet tärkeäksi olla tarkka, yksityiskohtainen ja tiukka ollessasi tekemisissä muiden kanssa?
- Miten reagoit "epäonnistumiseen"?
- Miten selvittäisit väärinkäsityksiä tai epäselvyyttä kanssakäymisessäsi muiden kanssa?
- Kuinka montaa erilaista strategiaa harkitset tavoitellessasi hyväksyttäviä lopputuloksia johonkin tärkeään ongelmaan?
- Kaksi tai kolme johtamasi ryhmän ihmistä esittää sinulle omia lennokkaita ideoitaan, jotka kuulostavat jännittäviltä, mutta jotka vaativat monenlaisia resursseja ja johtavat jopa useisiin muutoksiin lähestyessäsi tavoitepäivää. Mitä teet ja miksi?
- Miten usein teet kirjallisen hahmotelman keskustelun pohjaksi ennen kokousta?
- Mikä saa sinut kiinnostumaan toimialasi/organisaatiosi ohjekirjoista?
- Milloin viimeksi opetit jotakuta kurinalaisesti? Tee yhteenveto.
- Ryhdytkö mieluummin työhön hyväksyen, että vastaan voi tulla joitakin vaikeuksia, vai harkitsetko pidempään vaihtoehtoisia ratkaisuja?

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## 72 tyypin Insights-ympyrä



Sijoittuminen ympyrälle - Tietoinen Minä

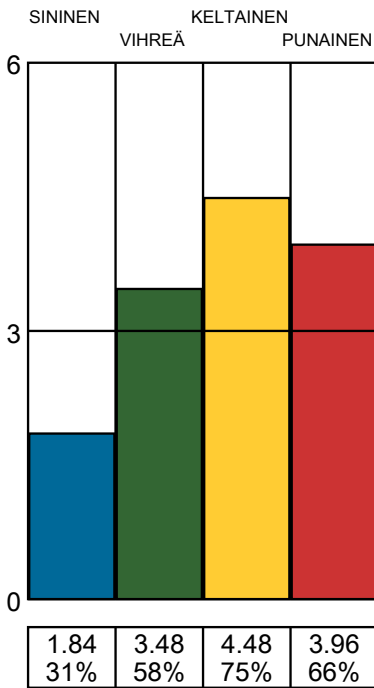
46: Motivoiva innoittaja (Mukautuva)

Sijoittuminen ympyrälle -Vähemmän tietoinen Minä

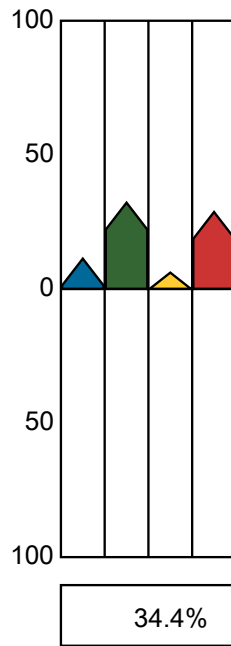
6: Motivoiva innoittaja (Keskittynyt)

## Insights-väridynamiikka

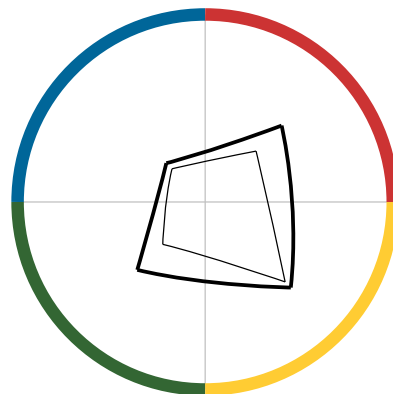
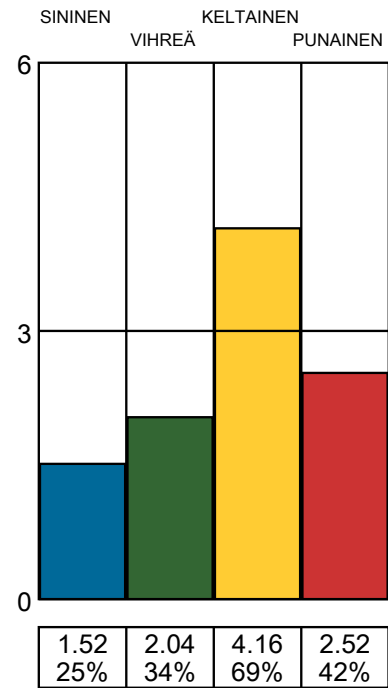
Tietoinen Minä



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)