



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

Matti Malli

13. syyskuuta 2018

Perusosio

Johtaminen-osio

Tehokas myynti -osio

Henkilökohtainen saavuttaminen -osio

Haastattelu-osio

## Henkilökohtaiset tiedot :

Matti Malli  
info@inspiregroup.fi

Puhelin :

Täyttämispäivämäärä: 13. syyskuuta 2018

Tulostuspäivämäärä: 24. syyskuuta 2018

Referral Code: Inspire Group

## Sisältö

Johdanto.....	5
Yleiskuvaus .....	6
Henkilökohtainen tyyli.....	6
Vuorovaikutus.....	7
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
Matti: näin johdat häntä .....	19
Matti: 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 Matti Malli antoi Insights-arviointilomakkeessa 13. syyskuuta 2018.

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 on hyvin analyttinen ja päämäärätietoinen ajattelija, hän löytää melkein aina perustelut asioille, joita hän haluaa tehdä. Hän on yleensä vähemmän kiinnostunut uusista periaatteista ja teorioista kuin uusista hankkeista ja toiminnasta. Hänen mielestään aina on parantamisen varaa ja hän saattaa käyttää vapaa-aikansa siihen, että yrittää - niin hän sen näkee - kehittää itseään ja muita. Koska hänen lähestymistapansa on melko asiallinen, häneltä ei ehkä riitä aikaa, kärsivällisyyttä tai ymmärrystä omille tai muiden tunteille. Ajattelunsa kautta Matti pyrkii hallitsemaan maailmaa niin paljon kuin mahdollista. Hän on elementissään silloin, kun tilanne kaipaa organisointia, kritiikkiä tai valvontaa.

Hän havaitsee nopeasti sopivat tilaisuudet ja tietää miten kääntää ne omaksi edukseen. Hän on parhaimmillaan, kun saa laatia suunnitelmia ja myös alkaa toteuttaa niitä. Hän nauttii työstä, jossa hän pääsee uppoutumaan uusiin tehtäviin ja suunnitelmiin. Hän tarvitsee työtä, jossa hän voi hyödyntää voimakasta luomishaluaan. Hän on looginen, analyttinen ja kriittinen. Vallan tavoittelu on hänelle tärkeää ja hän on jatkuvasti valmis puolustamaan omaa asemaansa ja näkökantansa.

Häntä motivoivat enemmän tavoitteet ja kokonaisuus kuin yksittäiset säännöt ja toimintasuunnitelmat, ja hän on tyytyväinen vallitseviin menettelytapoihin vain mikäli voi sanoutua niistä irti, kun ne eivät palvele hänen tarkoituseriään. Matti haluaa toimia siellä, missä hän voi saavuttaa välittömästi näkyviä ja käsinkosketeltavia tuloksia. Pyrkiessään tekemään kaiken mahdollisimman hyvin Matti erottaa helposti erilaisten tilanteiden ongelmakohdat ja osaa korjata ne nopeasti. Hän on saattanut epäonnistua pyrkimyksissään useastikin, mutta hänellä on tapana pitää epäonnistumisia välttämättöminä "oppirahoina" menestykseen. Hän tavoittelee henkilökohtaista menestystä ja mainetta ja niihin pyrkiessään hän saattaa tahtomattaankin tulla verranneeksi itseään muihin kilpakumppaneihin.

Hän olettaa, että kaikilla muillakin pitäisi olla samanlainen halu edetä kuin hänellä, ja hän saattaa pettyä, jos muilta tuntuukin puuttuvan hänen luonteenlujuutensa. Matti vaikuttaa sydämelliseltä ja vilpittömältä johtajalta, joka pyrkii ottamaan vastuun mistä tahansa tilanteesta, johon hän joutuu. Aina kun häntä pyydetään ottamaan vastuu, hänen vallanhalunsa kehottaa häntä sanomaan "Kyllä". Oma arvovalta on hänelle tärkeä. Hän vaikuttaa luontevalta, joskin hieman epäjärjestelmälliseltä. Hän pyrkii voimallisesti kohti tulevaisuuden mahdollisuuksia. Ahkeruus, tiiviit aikataulut ja tulosten palkitseminen ovat sellaisia asioita, joita Matti työpaikalla arvostaa.

Matti siirtää kovan vauhtinsa kumppaneihinsakin ja ennen kaikkea nauttii haasteista. Ilmaisukykyisenä ja harkitsevana hänellä on tapana olla asiallinen ja käytännöllinen. Hän on ripeä ja osaa käyttää työvälineitä ja menetelmiä. Hän ei halua, että muut lokeroivat häntä, ja hän etsii ikuisesti identiteettiään ja itsetuntemusta. Markkinointi- ja myyntihenkisenä Matti tarvitsee haasteellisia tehtäviä, jotka ylläpitävät hänen mielenkiintoaan. Hän osaa antaa hyvinkin erilaisia vaikutelmia itsestään ja juonitella, jos joku tai jokin asettuu hänen tielleen.

## Vuorovaikutus

Matti on aina valppaana tilanteiden muuttumisen varalta ja toimii nopeasti tulosten aikaansaamiseksi näyttäen muille suuntaa tai antaen ohjeita, mikäli pitää sitä tarpeellisena. Useimpien mielestä seurallinen, joustava ja peloton Matti pystyy tarvittaessa vastaamaan mihin tahansa haasteeseen. Hän voi olla hyvä ryhmätyössä, mutta hänen lähestymistapansa on jokseenkin yksilöllinen. Matti mieluummin johtaa kuin hoitaa asioita. Hän on tavallisesti reilu, mutta vaativa. Hän ei aina suostu hyväksymään muutoksia tietämättä ensin, miksi ne pitäisi tehdä. Muiden tekemät virheet saattavat lannistaa hänet ja saada hänet reagoimaan äänekkäästi ja meluisasti.

Vertaistensa kunnioitus on hänelle tärkeämpää kuin se, pidetäänkö hänestä. Häntä ei välinpitämättömyys tai arvostelu juurikaan lannista. Hän on hyvä uudistaja, neuvottelija ja johtaja. Koska Matti suhtautuu elämään järkiperaisesti, häntä voidaan pitää kovana, tylynä, kärsimättömänä ja huonona ymmärtämään toisten tunteita ja tarpeita. Hänen tyyliinsä on melko persoonaton ja hän saattaa virheellisesti olettaa, että muutkin haluavat tulla kohdelluksi yhtä neutraalisti.

Matti voi joskus vaikuttaa hyvinkin suoraviivaiselta, jopa tyylyltä. Hän saattaa astua huomaamattaan muiden varpaille. Hänen tyyliinsä työskennellä on maanläheinen, itsevarma ja vakuuttava. Jos Matti on hankkeen johdossa, hän tarjoaa ryhmälle pitkän tähtäimen näkemystä, jonka hän osaa myös välittää toisille innostavasti. Matti ponnistelee tarmokkaasti varmistaakseen läheistensä onnellisuuden ja hyvinvoinnin. Hänellä on voimakas tarve suojella heitä. Matti voi hyödyntää lahjojaan monenlaisissa töissä, mutta saa enemmän tyydytystä työstä, jossa hän voi hyödyntää luovuuttaan ja ihmissuhdetaitojaan.

## Päätöksenteko

Ongelmat piristävät häntä ja hän selviytyy neuvokkaasti monimutkaisistakin tilanteista. Hänelle on luontaista keksiä hankkeelle tai järjestelmälle useita vaihtoehtoja, koska hän pystyy jatkuvasti näkemään mielessään kokonaistilanteen. Hän on hyvä käytännön ihmistuntija ja taipuvainen luottamaan vaistoonsa, olipa kyse ihmisistä tai päätöksistä. Hän viihtyy johtotehtävissä ja ottaa mielellään vastuun asioiden hoitamisesta. Jos jokin ei vaikuta järkevältä, hän saattaa hylätä sen suoralta kädeltä, vaikka kyseessä olisi hyvinkin tärkeä asia. Matti on yleensä muiden mielestä vahva, erittelykykyinen ja asiallinen. Järjestelmällisenä, päättäväisenä, nopeana, johdonmukaisena ja erittäin järkevänä, hän arvostaa totuutta faktojen, kaavojen, menetelmien ja arvostelukyvyn muodossa.

Hän on valmis ottamaan koviakin riskejä päätöksillään. Muut saattavat pitää hänen päätöksiään tietyissä olosuhteissa epärealistisina. Matti esittää mielestään vahvoja ja kiistattomia mielipiteitä, koska toivoo, että ratkaisemattomat asiat ja ristiriidat saataisiin sillä tavoin päätökseen nopeasti. Kaikki, minkä hän kokee tehottomuudeksi ja epäpätevyydeksi, tekee hänet kärsimättömäksi. Tilanteen vaatiessa hän pystyy tekemään koviakin päätöksiä. Hän pitää enemmän toiminnasta kuin keskustelusta ja nauttii vaikeiden tilanteiden välittömästä hoitamisesta.

Matti on onnellisin sellaisessa roolissa, jossa hän pystyy hyödyntämään neuvokkuuttaan hoitamalla useita hankkeita peräkkäin. Hänen tehokkuutensa riippuu siitä, miten paljon henkilökohtaista tyydytystä hän kulloisestakin tehtävästä saa. Matti on valmis myöntämään totuuden hänelle tärkeistä asioista tai ihmisistä. Hän on erittäin valpas ongelmien varalta ja pyrkii löytämään ratkaisut itse. Hän on kiinnostuneempi toimintansa seurauksista tulevaisuudessa kuin

ihmisten tai hankkeiden senhetkisestä tilasta. Hän on seurallinen, monipuolinen ja nopeaälyinen. Hänellä saattaa olla loputtomasti vastauksia kaikkiin haasteisiin, joita hän kohtaa.

---

## 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:

- Innostava johtaja - pyrkii saamaan aikaan tuloksia.
- Osaa muuttaa näkemyksen todellisuudeksi.
- Synnynnäinen yrittäjä, tiedonhaluinen ja sopeutuvainen.
- Ymmärtää asioiden tärkeysjärjestykset.
- Kykyä välittää näkemyksensä myös muille.
- Osallistuu monenlaiseen toimintaan.
- Aina ajan hermolla.
- Hyödyntää mahdollisuudet luonnostaan, erittäin elämänhaluinen.
- Suorapuheinen, reilu ja luontainen johtaja.
- Tunnistaa mahdollisuudet joka tilanteessa.

---

### 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:

- On kuin norsu posliinikaupassa.
- Ei pidä rutiinitehtävistä ja välttelee niitä.
- On vailla pitkäjänteisyyttä, jos kiinnostus hiipuu.
- Välttää näyttämästä todellisia tunteitaan.
- Stressitilanteissa häntä pidetään yleensä ylimielisenä.
- On vailla tahdikkuutta ja diplomaattisuutta.
- Arvioi vieraat ihmiset ensivaikutelman perusteella.
- Ei joskus huomaa muiden tunteita.
- Suhtautuu kärsimättömästi epäjärjestelmällisiin ihmisiin.
- Taipumus suhtautua välinpitämättömästi muiden tarpeisiin.

---

#### 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:

- Osallistuu asioihin tarmokkaasti ja innokkaasti.
  - On sekä harkitseva että kaukonäköinen.
  - Pystyy saamaan aikaan nopeita tuloksia asettamalla asiat tärkeysjärjestykseen ja toimimalla sen pohjalta.
  - Täyttää tavoitteet lähes poikkeuksetta ajoissa.
  - Kyseenalaistaa vallitsevat menetelmät, jos ne eivät hänen mielestään toimi.
  - Ajattelee, kuten edelläkävijät, kaavoihin kangistumatta.
  - On valmis ohittamaan byrokratian vauhdittaakseen asioiden etenemistä.
  - Kehittelee ideoita muille, heidän kanssaan ja heidän avullaan.
  - Hänen voi luottaa tekevän enemmänkin kuin oman osuutensa.
  - Rohkaisee muita kilpailemaan.
- 

### 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:

- Pidä keskustelu vilkkaana.
- Ole luja, vahva ja peloton.
- Ole valmis jättämään huomiotta hänen näennäisen ylimielinen käytöksensä.
- Puhu nopeasti ja selkeästi.
- Ole suora, vilpitön, päättäväinen ja varma.
- Anna hänen päättää asioiden jo edetessä.
- Ole suora, nopea, tehokas ja pysy asiassa.
- Tarjoa virikkeitä ja rohkaisua.
- Ota vastuu omasta toiminnastasi ja omista virheistäsi.
- Anna hänen tarkastaa esityslista.
- Ole hienotunteinen tai muuten...
- Siirry viivyttelämättä aiheesta toiseen.

---

#### 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:

- "vatkaa" asioita tai lavertele.
- ylläty, jos hän rikkoo sääntöjä.
- kyseenalaista hänen arvoaltaansa "päästä pahkaa".
- arvostele hänen ideoitaan tai kiistele niistä.
- eksy aiheesta tai poikkeaa sivupoluille.
- puhu liian hitaasti tai epäröivästi.
- esitä asiaankuulumattomia huomautuksia.
- kutsu häntä muodollisiin, pitkiin tai pitkästyttäviin kokouksiin.
- ikävystytä häntä rutiinilla tai yksityiskohdilla.
- tyrkytä hänelle "ei onnistu"- tai tappioasennetta.
- ole innoton tai kielteinen.
- heikennä hänen arvoaltaansa.

---

#### 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:

Hänen tulisi varoa toimimasta liian välittömästi, pyrkiä enemmän yhteistyöhön ja opetella ottamaan ihmisten tunteet paremmin huomioon. Matti inhoaa epäjärjestystä, vitkastelua, tunarointia ja sopimatonta käytöstä niin itsessään kuin muissakin. Joskus hän saattaa kiihtyä tilanteeseen sopimattomalla tavalla. Koska Matti on luonnostaan nopea ja tuntee tarvetta ennakoida tulevaa, hän saattaa toisinaan luulla tietävänsä, mitä joku aikoo sanoa, ja hänelle voi tulla kiusaus lopettaa tämän aloittama lause.

Hänellä on taipumus tehdä hätiköityjä päätöksiä. Hänen tulisi pysähtyä kuuntelemaan muiden mielipiteitä, ennen kuin ryntää toimimaan. Koska Matti on selkeästi "pomohahmo", hän ei juurikaan pysty tosissaan ymmärtämään, kuinka paljon jotkut hänen päätöksensä voivat loukata joitakin ihmisiä. Koska ongelmien ratkaiseminen kiehtoo häntä, hänellä on taipumusta kärsimättömyyteen rutiininomaisten yksityiskohtien kanssa ja hän saattaa menettää kiinnostuksensa hankkeeseen, jos sen läpivieminen vaatii tarkkaa pitkäjänteistä seuraamista. Koska hän on joskus varsin itseriittoinen, Matti voi uskoa, että jonkun muun ideat eivät toimi yhtä hyvin kuin hänen omansa. Matti voi vaikuttaa joistakin "hienostelevalta" antaessaan vaikutelman, että hän on älykkäämpi kuin ne, jotka hänen mielestään ovat hänen "alapuolellaan".

Matti pyrkii oikeudenmukaisuuteen ja haluaa korjata epäoikeudenmukaisuudet aina, kun niihin törmää - mutta hänen arvojensa pitää voittaa. Matti odottaa voittavansa ja tavoittelee tuloksia hyvin voimaperäisesti riippumatta siitä, miten suppeilta hänen näkemyksensä voivat joskus näyttää. Hänen tulisi opetella olemaan huomaavaisempi miettimällä tosissaan, miten hänen tekonsa vaikuttavat toisiin ihmisiin. Matti ei ehkä halua kuulla toisten vastaväitteitä, koska hän katsoo oman asemansa olevan yleensä arvostelun yläpuolella. Koska hänellä on hyvät puhelajahjat, hän luultavasti tuntee olevansa pätevä useimmilla alueilla.

---

### 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 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. Matti 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.

Matti 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 kaippaa täsmällisiä ja yksityiskohtaisia ohjeita ennen tehtävien aloittamista.

Matti 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

### 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:

- Anna hänen selittää, miten hän on näkemyksiinsä päätenyt.
- Anna hänen koota ajatuksensa.
- Jos sinun täytyy arvostella, tee se hitaasti, rakentavasti ja rehellisesti.
- Vetoa hänen hyväntahtoisuuteensa ja uskollisuuteensa.
- Anna hänelle aikaa ilmaista itseään.
- Muista kysyä hänen mielipidettään muistakin järjestelmistä ja hankkeista.

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

- painosta turhaan.
- esitä nopeasti peräkkäin useita kysymyksiä.
- yritä peitellä todellisia vaikuttimiasi.
- oletta, että koska sinä "olet kertonut asioista niin kuin ne todella ovat", sillä olisi mitään vaikutusta siihen, miten hän asiat hoitaa.
- estä häntä ilmaisemasta ajatuksiaan.
- kyseenalaista hänen uskollisuuttaan tai aitoa kiinnostustaan.

---

### 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 myöntäisi helpommin virheensä.
- siitä, että hän tutkisi sellaisia työmahdollisuuksia, joissa pääsee kosketuksiin sisimpänsä kanssa.
- siitä, että hän näyttäisi ottavansa muiden tunteet paremmin huomioon.
- siitä, että hän tekisi kompromisseja säilyttääkseen hyvät suhteet.
- siitä, että hän harkitsisi huolellisesti, ennen kuin ryntää toimimaan.
- siitä, että antaisi ihmisten "tehdä omia asioitaan".
- siitä, että käyttäisi toisten puolueetonta kritiikkiä oman kehityksensä apuvälineenä.
- siitä, että hän kuuntelisi enemmän - puhumalla vähemmän!
- siitä, että hän välttäisi piiskaamasta toisia eteenpäin yhtä kovaa kuin itseään.
- siitä, että pitäisi mielipiteensä omana tietonaan.

---

### 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 osallistuu suunnitteluun ja jakeluun.
- ideoita voi hyödyntää käytännössä.
- yksityiskohdat ja rutiinitehtävät hoitaa joku muu.
- seinät kestävät vaikka tykkitulta!
- jokainen käyttää aikansa hyödyllisesti.
- työympäristö on tehtäväpainotteinen.
- sääntöjä ja määräyksiä ei ole vielä keksitty!
- hänellä on käytössään kaikkein nopeimmat tietokoneet, jos tietokoneita käytetään.
- uudistus- ja yrityshenki voivat kukoistaa.
- työtoverit jakavat hänen intonsa saada tuloksia.

---

#### 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:

- irroittautumista kaikesta haistelemaan hiukan ruusuja.
  - sitä, että hänet pidetään täysin ajan tasalla.
  - sitä, että häntä johdetaan asettamalla tavoitteita.
  - mahdollisimman vähän sosiaalista jutustelua ympärilleen.
  - sitä, että hänelle annetaan mahdollisuuksia henkilökohtaiseen kehitykseen.
  - useita samanaikaisia hankkeita.
  - kuunnella toisten mielipiteitä tarkkaavaisemmin.
  - tietää tarkasti, mitkä ovat tulevaisuuden näköalat ja mahdollisuudet.
  - jonkun hankkimaan luotiliivit kaikille hänen ryhmänsä jäsenille!
  - sitä, että hänelle näytetään "laajempi kokonaisuus".
- 

### 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 suoritusohjelmajärjestelmänsä sekä avaintulosalueittensa motiivoinnin maksimoimiseksi.

#### Matti - häntä motivoi:

- ihanteet, näkemykset ja laajempi kokonaisuus.
- se, että hänellä on suuria haasteita.
- osallistuminen vilkkaisiin keskusteluihin ja väittelytilaisuuksiin.
- se, että hän voi ottaa tilanteet hallintaan.
- työskentely sellaisen asian hyväksi, johon hän voi uskoa.
- se, että hän saa muokata ihmisiä ja asioita yhä uudestaan.
- kilpailijoiden heikkouksien havaitseminen ja niiden hyödyntäminen.
- se, että hänen rutiininsa muuttuvat niin työssä kuin kotonakin.
- hänen tulostensa tunnustaminen.
- vapaus jakaa tehtäviä muille oman harkintansa mukaan.

#### 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:

- innostaa muita tulevaisuuteen suuntautuvalla asennoitumisellaan.
- yrittää parantaa työryhmän suoritusta poikkeuksellisen suurella henkilökohtaisella panoksella.
- sanella tiukat periaatteet, joilla tehtävät viedään loppuun saakka.
- asettaa itselleen ja toisille korkeat vaatimukset.
- turhautua ihmisiin, jotka eivät jaa hänen näkemystään tai eivät ymmärrä sitä.
- asettaa muut vastuuseen, jos asiat eivät onnistu.
- nähdä epäkohdat yksinkertaisesti vain haasteina, jotka on voitettava.
- tuntea itsensä kelvottomaksi, jos hän ei saa olla tehtävän tai menetelmän johtaja.
- turhautua ihmisiin, jotka eivät ole yhtä lahjakkaita kuin hän itse.
- käyttää "näppituntumaa" tehokkaasti informaatiota sulatellessaan.

---

### 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 on erityisen innokas auttamaan asiakkaita tuntemaan mieltymystä itseensä ja hänen tuotteisiinsa ja palveluihinsa. Hän on äärimmäisen taitava kehittämään verkostointistrategioita, joiden avulla saadaan uusia mahdollisia asiakkaita. Kuuntelemalla tarkasti toisten reaktioita hän voi löytää merkityksellisempiä ratkaisuja asiakkaiden ongelmiin. Matti pitää tärkeänä suoraa, vahvaa ja rehtiä suhtautumistapaa asiakkaisiin.

Matti synnyttää vaivatta muissa myönteistä tarmoa ja voi luoda mukavuuden tuntua useimpiin myyntiryhmiin tai ryhmiin, joissa on myyntiammattilaisia. Hänen voidaan toisinaan ajatella vähättelevän sekä asiakkaidensa että työtovereidensa näkemyksiä. Hänen ei tulisi vaarantaa yhteyttään heihin patistamalla heitä liikaa. Hänen saamansa suositukset todennäköisesti heijastavat hänen kriittisiä ongelmanratkaisutaitojaan. Joskus hän pitää tavoitteistaan niin lujasti kiinni, että hän ei voi nähdä minkään muiden todella hyvien vaihtoehtojen näkemysten tai mahdollisuuksien olemassaoloa. Matti tuntee elinvoimaa ja tarmoa ollessaan muiden erittäin aktiivisten ihmisten läheisyydessä. Hän voi lisätä myyntimahdollisuuksiaan hyödyntämällä toisten vahvuuksia ja näin täydentämällä omiaan.

Keskittyminen ja päättäväisyys mahdollistavat sen, että Matti voittaa useimmat esteet. Hänen käskevä äänensävyensä voi saada jotkut asiakkaat pitämään häntä etäisenä tai jopa pelottavana. Hän saattaa olla välittämättä ostovastuksesta, mikä voi johtaa myöhemmin uudistuvaan selvittämättömään vastaväitteeseen. Hän esittää hyviä kysymyksiä, mutta unohtaa joskus odottaa vastausta! Matti kykenee parantamaan muiden mahdollisuuksia toimia, mikä onkin yksi hänen ilmeisimmistä myyntiominaisuuksistaan.

---

### 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:

- Luo uusia ideoita suunnitellessaan asiakassuhteita.
- Saa sovittua tapaamisia, joita on muiden mielestä vaikea saada sovituksi.
- Tunnistaa kaupan lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteet.
- Voi nauttia haasteesta, jonka mahdollisuudet oma-aloitteisiin asiakaskäynteihin tarjoavat.
- Keskittää tarmonsä käsillä olevaan tehtävään.
- Käyttää mielikuvitustaan luodakseen merkittäviä myyntitilanteita.

### Ennen myynnin alkamista Matti voisi:

- välttää osallistumasta liian paljon toimintaan ja arvostaa ajan erottamista itselleen.
- miettiä useampia vaihtoehtoja kaupan mahdollisista lopputuloksista.
- olla tietoinen siitä, että hänen tyyliinsä voi tuntua ylväältä tai pelottavalta puhelimesta tai kasvokkain.
- vastustaa kiireellä tehtäviä päätöksiä.
- suhtautua asioihin joustavasti päättämättä ennalta lopputuloksia.
- käyttää riittävästi aikaa tutkimiseen.



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:

- Ytimekäs ja sukkela kommunikoija.
- Neuvo mielellään asiakkaitaan kertomalla vahvan käsityksensä siitä, mikä on tärkeää.
- Näkee johdonmukaisia yhteyksiä tarpeiden ja tuotteen tai palvelun välillä.
- Luo nopean tahdin vuorovaikutukselle.
- Osoittaa osaavansa muodostaa helposti ihmissuhteita.
- Hyödyntää vaistoaan arvioidessaan asiakkaansa tarpeita.

### Tarpeita tunnistaessaan Matti voisi:

- olla vähemmän innokas tarjoamaan välittömiä paranteluratkaisuja.
- esittää säännöllisesti laajoja vastauksia vaativia ja rohkaisevia kysymyksiä.
- varmistaa luovansa molemminpuolisen yksimielisyyden.
- käyttää enemmän aikaa mahdollisten tulevien asiakkaiden luottamuksen kehittämiseen.
- hyväksyä, että asiakkailla on oikeus pitää omaa erillistä asialistaansa.
- välttää yrittämästä saavuttaa yksimielisyyttä liian nopeasti.



### 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:

- Kannustaa asiakkaitaan haaveilemaan suurista asioista!
- Käyttää vaistoaan tehokkaasti vastustustason arvioimiseen.
- Pitää kiinni korkeasta vaatimustasostaan kertoessaan asiat niin, kuin ne ovat.
- Kannustaa asiakkaitaan myönteisiin odotuksiin.
- Tekee erittäin luovia ehdotuksia.
- Selviytyy erinomaisesti odottamattomista asioista.

### Ehdottaessaan ratkaisua Matti voisi:

- olla valmis mukautumaan alttiimmin asiakkaan ehdotuksiin.
- rajoittaa esittämiänsä vaihtoehtoja.
- toisinaan pikemminkin "kysyä" kuin "kertoa" esittäessään ehdotuksia.
- tukea väitteitään kirjallisilla todisteilla.
- ottaa paremmin huomioon hienovaraisemmat asioiden taustalla olevat tekijät.
- ottaa vastuuta ehdotuksen monimutkaisempien piirteiden tarkistamisesta.



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:

- Valmistele ja suunnittele vastauksia todennäköisiin vastaväitteisiin.
- Ota henkilökohtaisesti vastuuta käsitelläkseen vastaväitteitä ja edistääkseen kauppaa.
- Vältä vastaväitteitä käyttämällä vahvoja ihmissuhdetaitojaan.
- Reagoi kiertelemättä ja nopeasti ajatellen, kun hänen näkemyksensä kyseenalaistetaan.
- Pysy analyysoivana ja ajatukseltaan selkeänä koko ajan.
- Vetoa johdonmukaisesti ja tunnepohjaisesti syihin vastatessaan asiakkaalle.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

### Käsitellessään ostovastustusta Matti voisi:

- vastustaa kiusausta rynnätä esiin ratkaisujen kanssa.
- pyrki ensin ymmärtämään, ennen kuin yrittää tulla ymmärretyksi.
- välttää kiusausta tehdä johtopäätöksiä liian nopeasti.
- arvostaa vastaväitettä ja huomioida hyvät kysymykset.
- ottaa huomioon asiakkaan vastaväitteet, vaikka ne saattaisivat näyttää merkityksettömiltä.
- koettaa pitää yhden suun suljettuna ja kaksi korvaa kuuntelemassa sopivassa määrin!

## 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:

- Johtaa asiakkaat innokkaasti ja varmasti kaupan päätökseen.
- Osoittaa osaavansa neuvotella nopeasti ja dynaamisesti.
- Odottaa myönteistä lopputulosta jokaiselle tilanteelle.
- On innostava ja hellittämätön kaupan päättäjä.
- Tietää vaistomaisesti parhaan ajan ehdottaa sitoumusta.
- Taivuttelee ja innostaa saadakseen kaupan päätökseen.



### Pyrkinessään saamaan sitoumusta Matti voisi:

- pidättyä tekemästä liikaa oletuksia myyntiprosessin aikana ja kokeilla toisinaan pienempien askelten ottamista.
- käydä uudelleen läpi asiat, jotka on sovittu ennen kaupan päätökseenvientivaihetta.
- tehdä yhteenvedon ja tarkistaa asiat, ennen kuin pyytää sitoumusta.
- minimoida väärinkäsitykset olettamalla vähemmän.
- tiedostaa, että kaikki eivät elä tulevaisuudessa tai tulevaisuudelle.
- ymmärtää, että "riski" merkitsee eri asioita eri ihmisille.

### 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:

- Innostaa asiakasta tuotteillaan tai palveluillaan.
- Pitää huomionsa tulevaisuuden haluissa koko tukemisvaiheen ajan.
- Pysyy innokkaasti tietoisena uusista kehittämismahdollisuuksista.
- Muuttaa asiakkaan tarpeet tilaisuuksiksi tehdä uusia kauppoja.
- Muodostaa laajan ja tehokkaan verkoston asiakaskunnassaan.
- Ryhtyy toimiin nopeasti ratkaistakseen seurantaan liittyviä ongelmia.

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

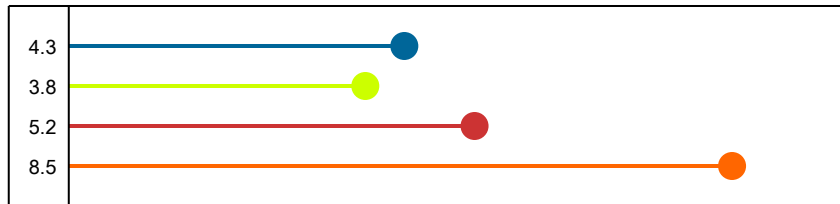
- pehmentää tapaa, jolla hän hankkii uusia kauppoja saman asiakkaan kanssa, ja pitää huomionsa asiakassuhteessa.
- suunnitella tarkastavansa säännöllisemmin kalenterinsa.
- varmistaa saaneensa maksusuorituksen, ennen kuin käyttää lisäpalkkionsa!
- miettiä, mitä mahdollisia seurauksia voi olla sääntöjen mukauttamisella asiakkaan tarpeita vastaaviksi.
- käyttää hyväkseen palvelutasosopimuksia selkeyttääkseen mahdollisuuksia tehdä kauppoja.
- pyytää suosituksia kirjallisina.



Henkilökohtaisia  
muistiinpanoja

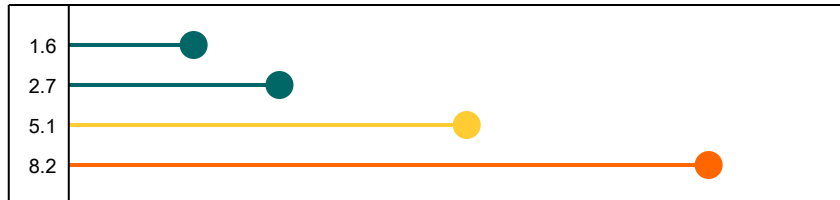
## Myyntipreferenssikuviot

### Ennen myynnin alkamista



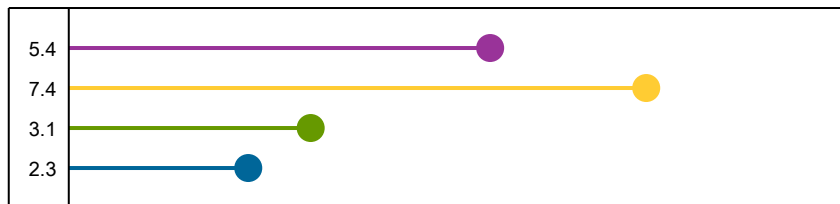
Tutkiminen  
Luottamuksen synnyttäminen  
Selvät tavoitteet  
Tapaamisten hankkiminen

### Tarpeiden tunnistaminen



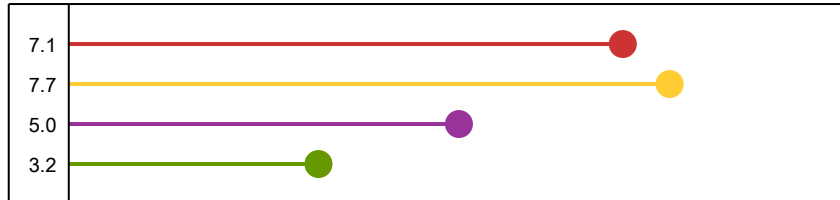
Kuunteleminen  
Kyseleminen  
Kannustaminen  
Tilaisuuksien luominen

### Ratkaisun ehdottaminen



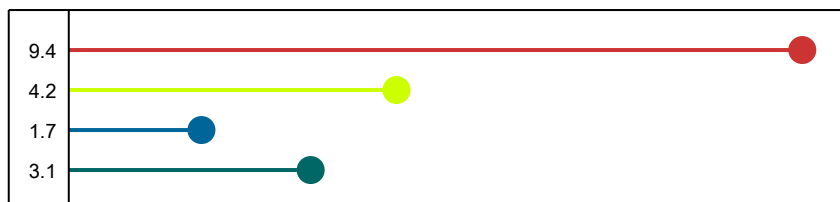
Määrätietoinen ja asianmukainen  
Innostunut esittäminen  
Osoittaa ymmärtävänsä tarpeita  
Järjestelmällisyys ja tarkkuus

### Ostovastustuksen käsittely



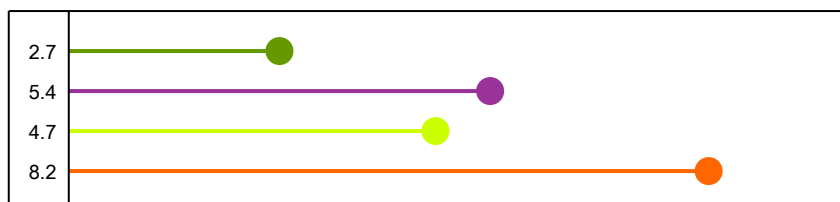
Vastaväitteiden suora käsittely  
Taivuttelu  
Yksityiskohtien selkeyttäminen  
Huolenaiheiden selvittely

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

---

### Päämäärätietoinen elämä

Yksi hänen luontaisista kyvyistään hankkeiden yhteydessä on selvien tavoitteiden asettaminen. Hän pyrkii tavoitteisiinsa pikemminkin omalla nopealla tahdillaan kuin seuraamalla muiden asettamaa rauhallisempaa tahtia. Hänen tarttuvan optimisminsa tähden hänen tavoitteensa voivat näyttää muista epärealistisilta. Optimismi on hyödyllinen ajattelutapa, kun sitä käytetään myönteisesti, mutta hän voisi muistaa, että sellainen tekijä kuin todellisuus on olemassa.

Koska hänellä on tarve kohdata haasteita, hän saattaa kadottaa mielenkiintonsa ja siirtyä seuraavaan tehtävään jonkin tehtävän tullessa rutiininomaiseksi. Hänen maailmansa on niin täynnä uusia mahdollisuuksia ja erilaisia tapoja tehdä asioita, että hänellä voi olla suuria vaikeuksia keskittyä yhteen asiaan, ilman että hänen tarvitsisi välillä käydä käsiksi toiseen. Hän odottaa saavansa elämältä sitä, mikä on parasta, ja antaa elämälle parhaansa. Hänen tavoitteensa ovat seurausta hänen vahvasta motivoituneisuudestaan ja halustaan menestyä. Hän kadottaa mielenkiintonsa heti, kun suurimmat ongelmat on ratkaistu ja jättää mieluiten rutiininomaiset tehtävät muille.

Hän keskittyy tavoitteen saavuttamiseen eikä suhtaudu ystävällisesti kehenkään tai mihinkään tilanteeseen, joka saa suunnitelman poikkeamaan suunnastaan. Hän minimoi esteet etsimällä laajempaa näkemystä suunnitelmasta niiltä, jotka toteuttavat tavoitteen. Hänen rajoittamaton luovuutensa synnyttää jatkuvasti loistavia ideoita, jotka eivät aina ole täysin tarkoituksenmukaisia senhetkisen tehtävän kannalta. Matti kykenee hoitamaan monenlaisia hankkeita. Useimmat olosuhteet ja ihmiset kiinnostavat häntä, erityisesti alussa. Matti on taitava toimimaan ihmisten kanssa ja osaa luoda tasapainon ryhmänsä tarpeiden ja tehtävän tarpeiden välille saadakseen muut osallistumaan vaadittujen lopputulosten saavuttamiseen. Itsevarmuus auttaa patistamaan häntä itseään ja muita saavuttamaan tavoitteita.

---

### 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:

työskentelee mainiosti tiukkojen määräaikojen mukaan.

tunnistaa ongelmat erittäin nopeasti.

saa tehtyä paljon lyhyessä ajassa.

ylläpitää asennetta "tehdään se nyt".

saattaa toisinaan olla kuuntelematta tai kunnioittamatta täysin toisten ihmisten näkemyksiä.

keskittyy tulevien tosiasioiden luomiseen.

### Kehittämisehdotuksia

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

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

→ Huomioi jotkut toiset, jotka ovat hukkumassa vanaveteen!

→ Harkitse, voiko "tehdään se yhdessä" tarjota useampia pitkän tähtäimen hyötyjä.

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

→ Muista nykyhetken todellisuus.

## 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:

alkaa puskea eteenpäin heti, kun idea on valmis.

on voimakkaasti esillä ilmaistessaan ideoitaan.

tarjoaa usein nopeita vastauksia ongelmia ratkottaessa.

on aina uusien ideoiden lähde.

laajentaa jatkuvasti rajojaan.

kiirehtii usein muuttamaan maailmaa.

### Kehittämisehdotuksia

→ Kisko ja puske saadaksesi muut mukaan.

→ Kunnioita toisten tarvetta luoda oma ilmapiirinsä ja saada omaa tilaa.

→ Varaa aikaa muiden ottamiseen mukaan luovaan prosessiin.

→ Määrä on tärkeää, mutta sen täytyy kulkea käsi kädessä laadun kanssa.

→ Anna aikaa itsesi tutkimiselle.

→ Katsele ympärillesi tarkistaaksesi, että maailma tarvitsee muutosta.

## 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 voi jatkuvasti saada asiat tapahtumaan.
- kun hän tekee osallistumista vaativia käytännöllisiä harjoituksia, joissa odotetaan tietynlaista tulosta.
- kun hän voi tehdä toimintasuunnitelman, joka yhdistää oppimisen merkityksellisiin tavoitteisiin.
- kun hänellä on lähitulevaisuudessa mahdollisuus arvioida tai toteuttaa oppimaansa.
- kun hän saa julkista tunnustusta saavutuksistaan.
- kun hänellä on selvästi määritelty rooli tai tehtävä, josta hän selviytyy ja jossa hän voi toimia.

### Matti voi avartua oppimisessaan:

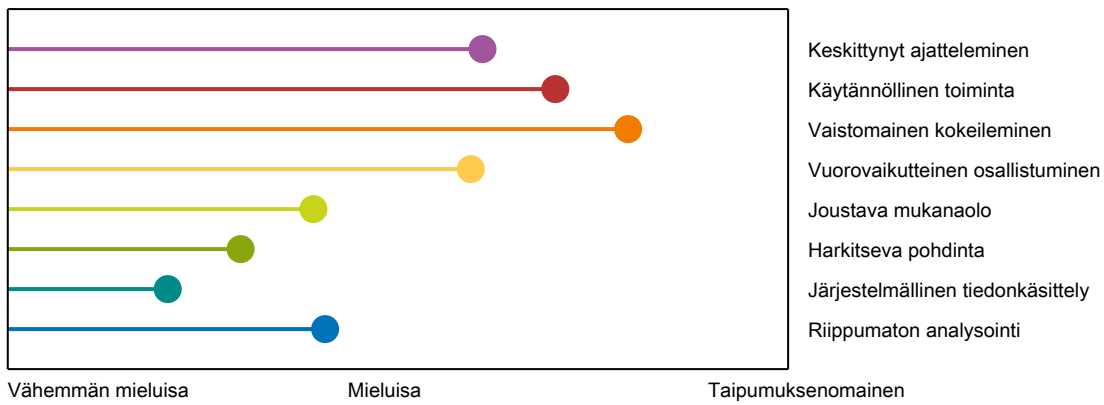
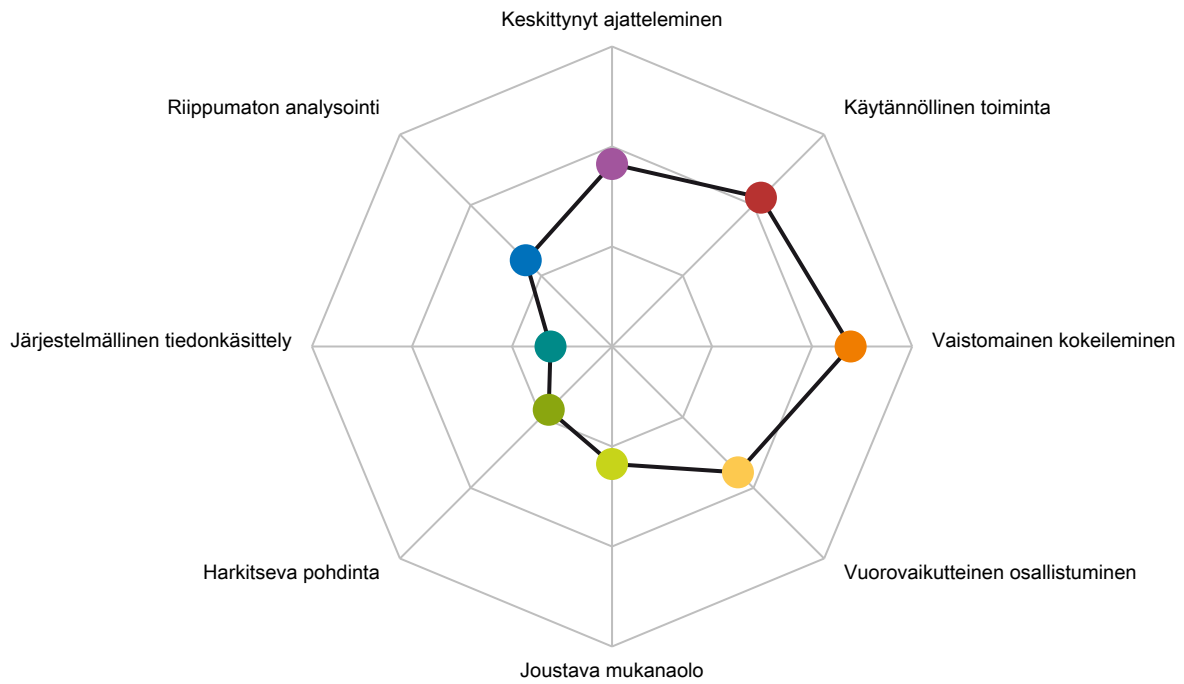
- noudattamalla ohjeita - jos jokin on oppimisen arvoista, se on taitamisen arvoista.
- käyttämällä hieman aikaa ongelmien hiljaiseen pohdiskeluun.
- järjestämällä aikaa perheelle ja rentoutumiselle.
- yrittämällä pysyä syrjässä ja tarkkailemalla puolueettomasti.
- luottamalla johonkin vakiintuneeseen menetelmään yrittämättä muuttaa sitä vain muuttamisen halusta.
- omaksumalla tukea antavia tosiasioita ja lukuja syventääkseen ymmärrystään.

---

## Henkilökohtaisia muistiinpanoja

# Oppimistyylit

13. syyskuuta 2018



## 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 kehittämislalueita, 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.

---

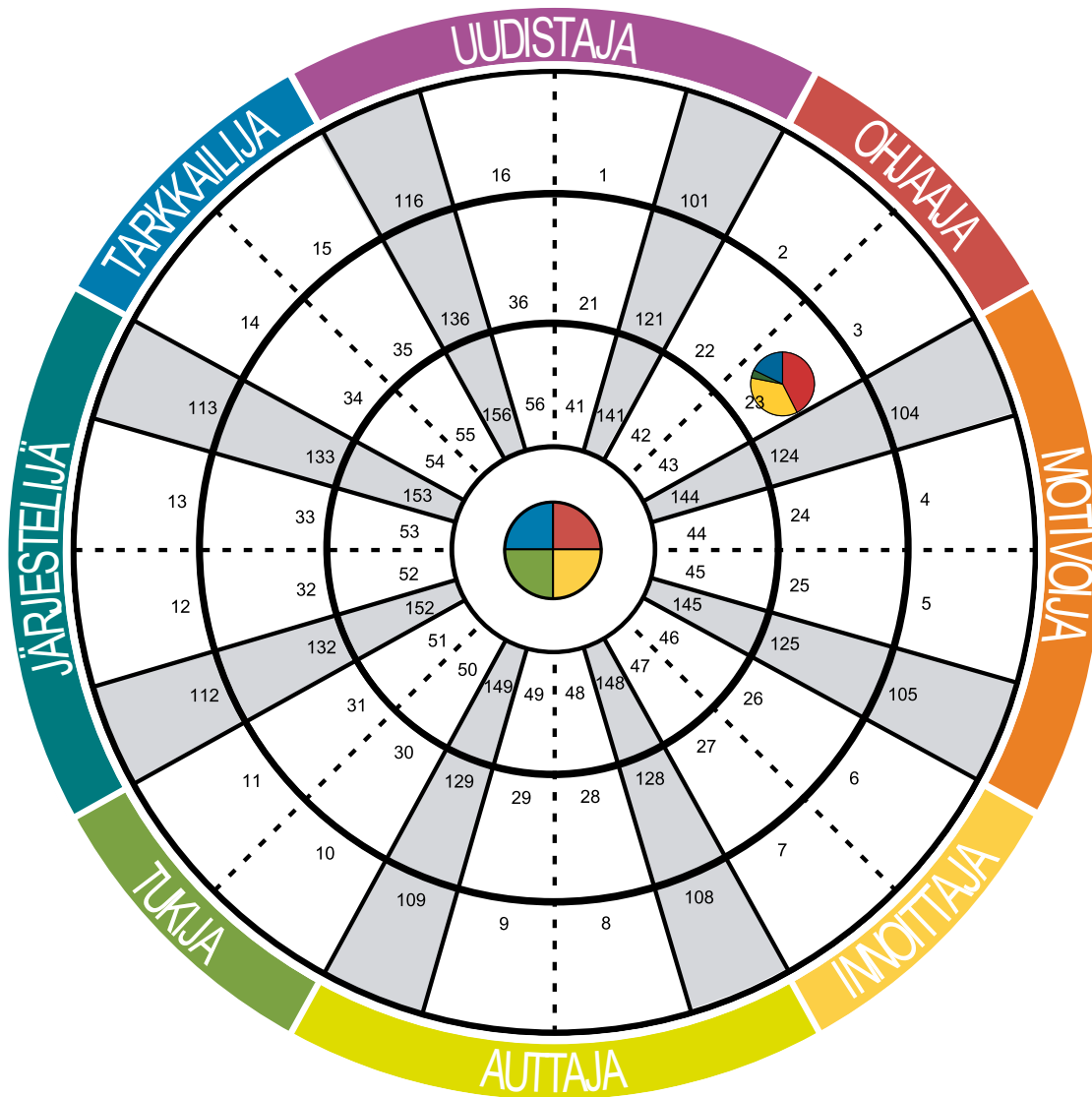
### Haastattelukysymykset

- Kaikki eivät reagoi yhtä nopeasti kuin sinä - onko sinun nopeutesi hyöty vai haitta?
- Miten tunnistat jonkun ihmisen tarpeen, joka voi poiketa omastasi?
- Kuinka montaa erilaista strategiaa harkitset tavoitellessasi hyväksyttäviä lopputuloksia johonkin tärkeään ongelmaan?
- Mitä ryhmäsi jäsenten olisi mielestäsi tärkeää tehdä kantaakseen kortensa keloon?
- Miten voit varmistaa, että sinulla on kaikki tosiasiat, ennen kuin teet päätöksiä?
- Milloin ajattelet voivasi pitää lyhyttä taukoa parempana kuin nopeata reaktiota?
- Onko sinua koskaan syytetty siitä, että "toimit, ennen kuin ajattelet"? Milloin?
- Haluatko suorittaa loppuun yhden tehtävän, ennen kuin siirryt seuraavaan?
- Miten reagoisit, jos sinua pyydetäisiin johtamaan yrityksen uutta urheilujoukkuetta?
- Teetkö vertailua muiden suoritusten/aikaansaannosten ja omiesi välillä?

---

### Henkilökohtaisia muistiinpanoja

## 72 tyypin Insights-ympyrä



Sijoittuminen ympyrälle - Tietoinen Minä

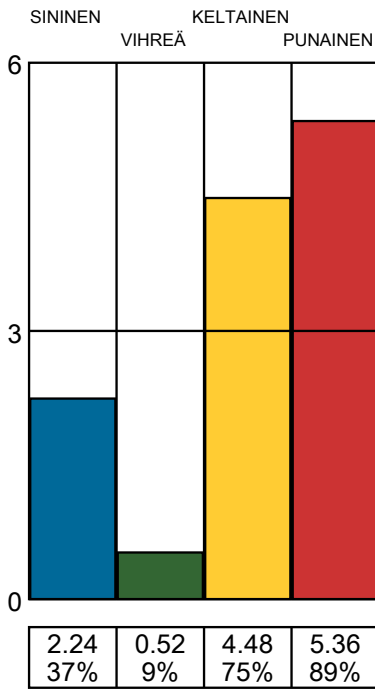
23: Motivoiva ohjaaja (Klassinen)

Sijoittuminen ympyrälle -Vähemmän tietoinen Minä

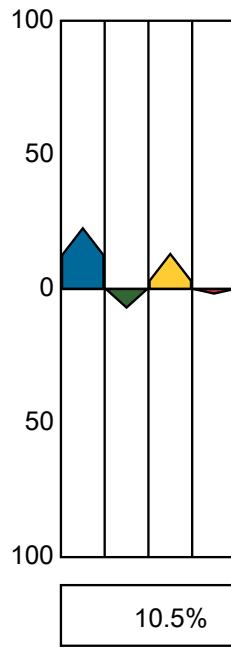
23: Motivoiva ohjaaja (Klassinen)

## Insights-väridynamiikka

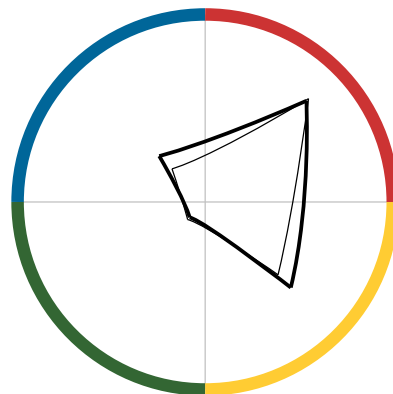
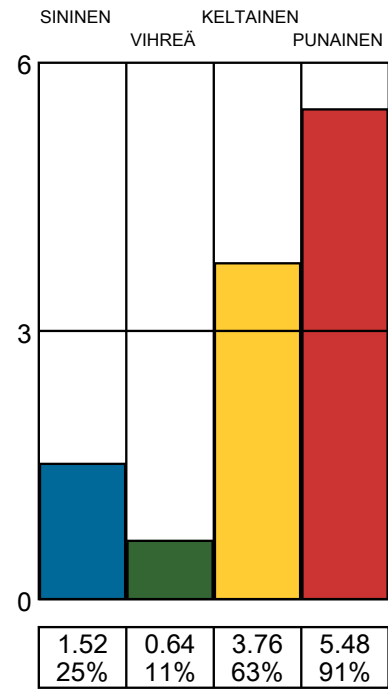
Tietoinen Minä



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)