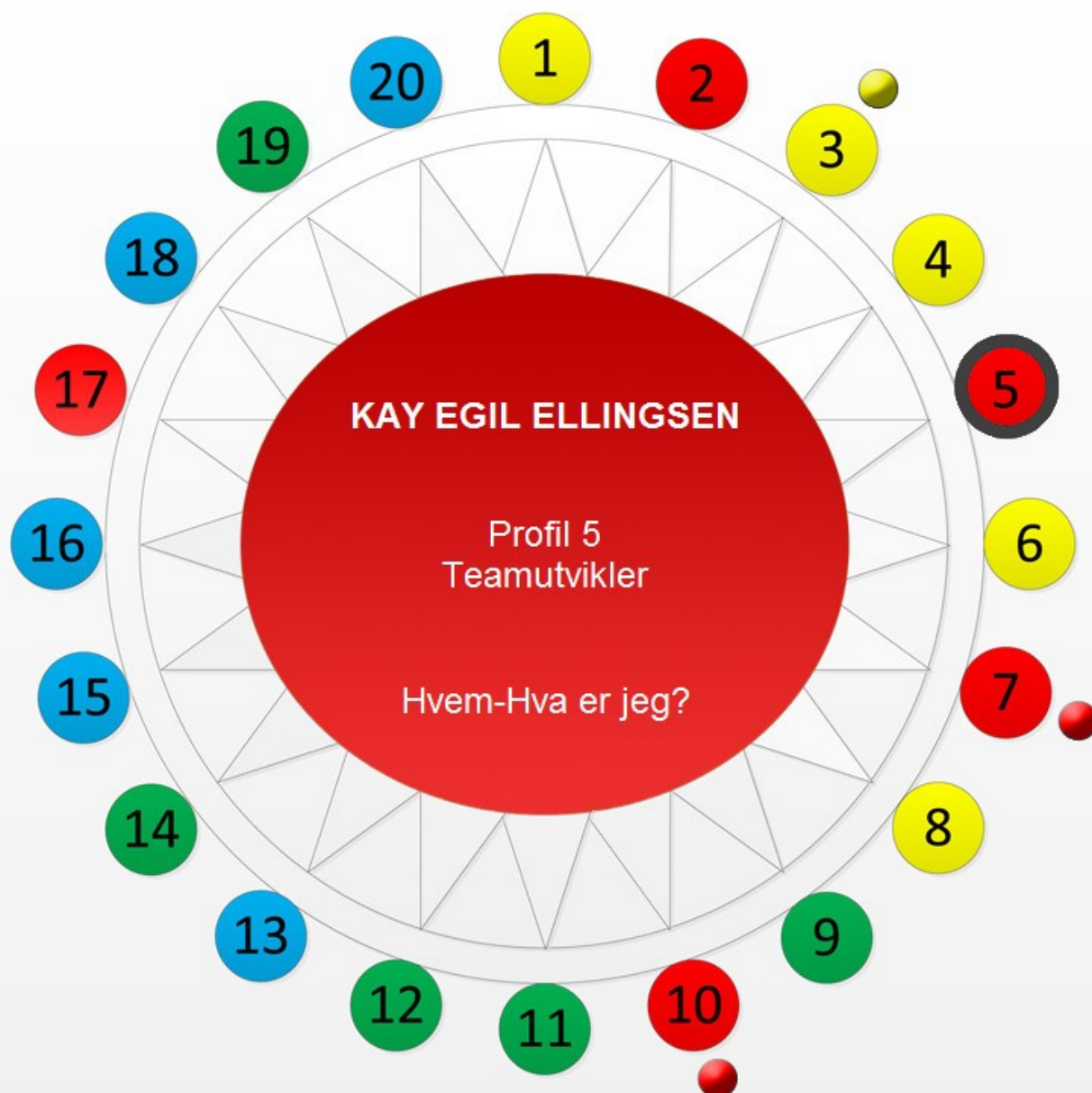




Velkommen til din Profil20

Profil20 kan igjennom større innsikt i egen og, ikke minst andres, tenkestil, sansepreferanse og personlige egenskaper gi en mulighet til økt selverkjennelse og personlig utvikling. Spørsmål som: «Hvem er jeg? Hva er jeg? Er jeg fornøyd? Hva kan jeg bli? Er jeg på rett sted? Hvilke muligheter har jeg?» opptar oss alle i ulik grad i ulike faser i livet. Profil20 gir ingen fasitsvar, men kan hjelpe deg med å avdekke, bekrefte og belyse ressurser og muligheter du har i livet. Målet med Profil20 er å invitere deg til en prosess som skaper en større nysgjerrighet og flere muligheter til personlig utvikling for det viktigste mennesket i ditt liv, nemlig deg.



Hvem/hva er jeg?

Innholdsfortegnelse

Hvem/hva er jeg?	2
Ditt individuelle Tenkestil- og egenskapskart	3
Forklaring til Tenkestil- og egenskapskart	4
Din hovedprofil i Profil20	5, 6
Dine 3 sekundærprofilers hovedtrekk	7
Visuell-Auditiv-Kinestetisk sansepreferanse	8
Dine sansepreferanser - forklaring	9
Din familietilhørighet	10
Tolkningseksempel på familietilhørighet	11
Fellestrekk for hver av de 4 familiene	11, 12
Ditt tenkestilsbarometer	13
Tenkestiler	14, 15
Dine egenskaper og holdninger	16 - 21



Hvem/hva er jeg?

I løpet av alle menneskers liv oppleves spørsmålene knyttet til «hvem/hva er jeg?» i større og mindre grad som viktige. Vi har alle en erfaringsbasert oppfatning av, og forventning til, hva og hvem vi er og hva vi vil. Dette former i stor grad våre liv og relasjoner. Men hvor godt kjenner vi oss selv, våre muligheter, ressurser, egenskaper og behov? Hvor godt kjenner vi til hvilke ressurser vi bruker når vi tenker, kommuniserer med andre og handler som vi gjør? Hvordan ser andre meg? Og hva med dem, hvordan tenker de og hvorfor handler de som de gjør? Hva er det med likheter og ulikheter som fasinere oss? Hva er egentlig naturlige atferd? Hvor mye av vår atferd styres av det vi bevisst og ubevisst tror er andres krav og forventninger? Så kan vi spørre, hva er viktigst? Nysgjerrighet eller viten? Hva med begge?

Er du nysgjerrig på deg selv, eller vet du nok?

Hva er Profil20?

Profil20 er et Mulighets- og utviklingsverktøy som tester klinisk friske, normalt fungerende mennesker, og deler disse inn i 20 standard atferdsprofiler. Hver av disse har sine individuelle egenskaper, holdninger, omgangstone og tenkestil. Riktig brukt kan Profil20 være et viktig verktøy for personlig utvikling og selvinnsikt. Er du nysgjerrig på det viktigste mennesket i ditt liv? Hvem/hva er du?

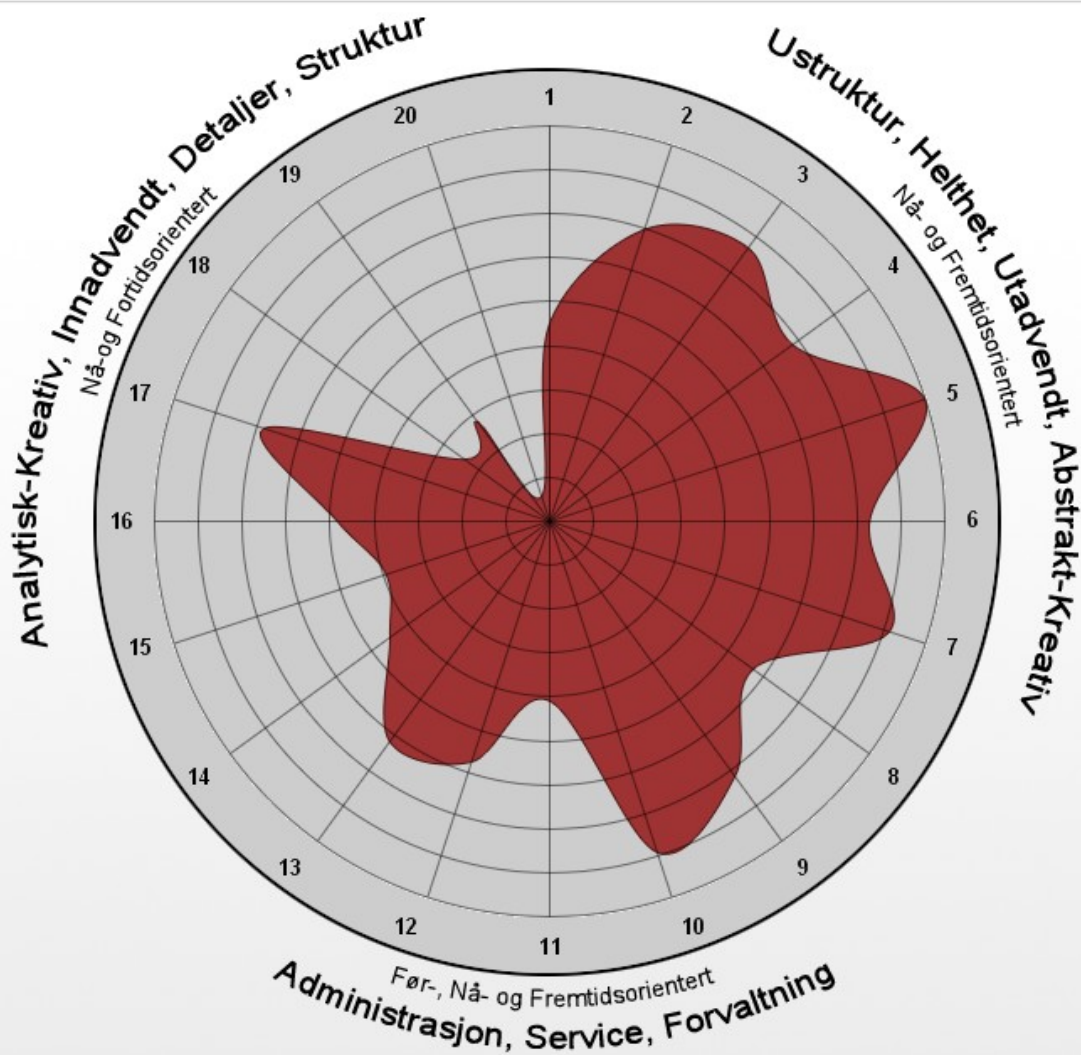
Profil20 kan hjelpe deg i prosessen med å avdekke deler av mysteriet «hvem/hva er jeg?». Det å få innsikt i egne muligheter, egenskaper og ressurser gjør oss bedre i stand til å forstå hvilke behov vi har og deretter ta de rette valg. Ikke minst er dette viktig når vi velger partner, yrke, utdanning, boform, fritidssysler, eller venner for den saks skyld. Som individer er vi alle unike, har ulike ressurser, egenskaper, tenkestiler og sansepreferanser, og disse kommer til syne i Profil20. Noen er flinke med praktiske oppgaver, andre med teoretiske. Noen tar raske beslutninger, andre trenger mer tid for å bestemme seg. Noen liker å reise til nye fremmede steder, andre ikke. Noen er utadvendte og sosiale, mens andre foretrekker å være alene. Noen er mer strukturerte og systematiske, mens andre ikke er det, bare for å nevne noe.

Og la det være sagt med en gang; meningen med Profil20 er ikke at noen skal «puttes i bås». Hver og en av de 20 Profilene vil i vekslende grad ha elementer av de andre 19 i seg. Vi kan si at summen av de 20 utgjør våre muligheter, eller begrensninger om en velger å se det slik. Derfor vil et optimalt sammensatt par eller team blomstre når individene utfyller hverandre, har innsikt i og respekt for hverandres likheter og ulikheter.



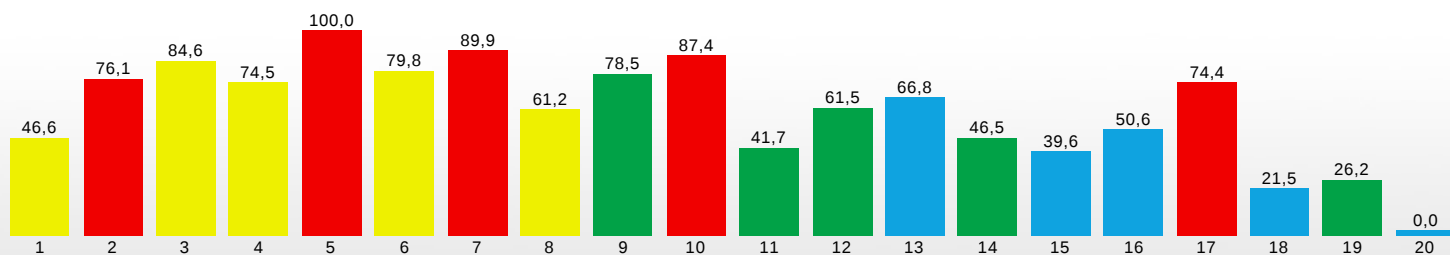
Ditt individuelle Tenkestil- og egenskapskart

V
e
n
s
t
r
e
n
k
e
s
t
i
l



H
ø
y
r
e
n
k
e
s
t
i
l

Midtstilt tenkestil



De 20 profilene i Profil20

- | | | |
|----------------------------|--------------------------|------------------------------|
| 1. Målrettet Individualist | 8. Kreativ Individualist | 15. Målbevisst Systematiker |
| 2. Gründer | 9. Diplomat | 16. Målrettet Logiker |
| 3. Dynamisk Overtaler | 10. Administrator | 17. Detaljorientert Pådriver |
| 4. Kreativ Inspirator | 11. Uformell Samspiller | 18. Analytiker |
| 5. Teamutvikler | 12. Allsidig Praktiker | 19. Lojal Lagspiller |
| 6. Tusenkunstner | 13. Fagansvarlig | 20. Perfeksjonist |
| 7. Målbevisst Selger | 14. Serviceyter | |



Forklaring til Tenkestil- og egenskapskart

En av livets viktigste suksessfaktorer så vel i arbeidslivet som i det private, er fokus på selvinnsett, selverkjennelse og personlig utvikling. Dette kan Mulighets- og utviklingsverktøyet Profil20 bidra til. Profil20 kartlegger egenskaper, sansepreferanser, styrker og utfordringer. Profil20 kan bidra til inspirasjon, nysgjerrighet, bekreftelse og utvikling. Resultatet er større innsikt og forståelse av egen og andres atferd.

Profil20 plasserer individet i en standardprofil. Disse 20 har hver sine spesifikke egenskaper, preferanser, styrker og utfordringer, og er delt inn i 4 familier og farger. Den Ansvarssøkende (rød), den Influenssøkende (gul), den Kvalitetssøkende (blå) og den Trivsels/trygghetssøkende (grønn). Hver av de 4 familiene har 5 ulike standardprofiler.



Hva er et Tenkestil- og egenskapskart?

Alle mennesker er unike og har ulike ressurser, erfaringer, grad av egenskaper og egen tenkestil. Noen er flinke med praktiske oppgaver, andre med teoretiske og noen er flinke med begge deler. Foretrekker du å gjøre det du behersker, eller det andre mener du behersker?

Noen tiltrekkes av ulikheter og andre mer av likheter. «På seg selv kjenner en andre» – heter det. Men gjør vi det? Hvor godt kjenner vi egentlig oss selv? Hva er det vi ser, og hva ser vi etter? Hva er det vi hører, og hva hører vi etter? Hva er det vi føler, og hva føler vi etter?

Tenkestil- og egenskapskartet på foregående side kan sees som et kart over hvordan og hvor vi manøvrerer i livet vårt. Vi har ulike måter å løse oppgaver på, har ulik grad av egenskaper, ulik grad av utadvendthet, ulike interesser og ulike verdier bare for å nevne noe. Noen ganger handler vi uhyre raskt og impulsivt, andre ganger må vi analysere og tenke oss om først. Vi har muligheten til begge deler, men vår tenkestil og våre egenskaper bestemmer hva vi foretrekker og som oftest gjør. Se mer om de ulike tenkestilene på side 13-15.

Om du ser på Tenkestil- og egenskapskartet på foregående side, vil du se de 20 standardprofilene fordelt i en sirkel. Dette er din Profil20. Det røde utsvinget på hver av profilene viser din tenkestil og dine egenskaper i forhold til de ulike standardprofilenes hovedtrekk og egenskaper. Utsvinget i hver standardprofil er også gjengitt i de 20 søylene midt på siden, hvor tallet 100 representerer din hovedprofil. De 4 fargene på søylene representerer profilenes tilhørighet i sine respektive familier. Navnene til de 20 standardprofilene står nederst på siden.

Øverst til høyre i ytterkanten på sirkelen ligger typiske høyrehjernedominante trekk som «Helhet og Utadvendthet». Øverst til venstre ligger venstrehjernedominante trekk som «Detaljer og Innadvendthet» og nederst finner du midtstilte trekk som «Forvaltning og Administrasjon». Ved å se på det røde utsvinget på kartet vil du se at alle tenkestiler er representert i ditt kart, men at det gjerne er en overvekt i en av sektorene.

Eksempel: Om hovedtyngden av rødt ligger øverst til venstre, betyr det at du har en analytisk og logisk tilnærming til det meste. Det betyr ikke at du ikke kan være impulsiv og abstrakt kreativ, men at du foretrekker å være systematisk, detaljorientert og grundig. Profil20 er tolkningen av ditt Tenkestil- og egenskapskart. Klapp. Sett deg godt til rette og gi deg selv tid til det viktigste mennesket i ditt liv, nemlig deg selv, og les din Profil20. Vi håper du får utbytte av og kjenner igjen speilbildet du har gitt av deg selv, og at spørsmålene som dukker opp stimulerer nysgjerrighet, muligheter og personlig utvikling.



Profiltype 5 Teamutvikler

Statistisk representasjon: 4,4 %

Familietilhørighet: Den Ansvarssøkende familien

Resultatorienterte, selvstendige, fleksible, egenrådige, instinktive, effektive, direkte, dominerende, utålmodige og har naturlig autoritet. Mer fokus på sak enn person, målstyrte. Tar ofte raske avgjørelser basert mer på intuisjon enn analyse. Liker muligheter, utfordringer, posisjon og er opptatt av personlig karriere og fremgang. Stort behov for frihet til å løse oppgaver selvstendig. Ønsker og tar gjerne ansvar. Liker ikke rutinearbeid. Flinke til å ta endringer og utfordringer på sparket.

Mulig atferd ved konflikt: Direkte og aggressive reaksjoner, kan overkjøre andre, kan gå i forsvarsposisjon, kan bli egenrådig, sta og tydelig, og bruke sin stilling og autoritet for å få slutt på en konflikt.

Kroppsspråk: Energisk, rastløst, korte stive bevegelser, formelt. Lite ansiktsmimikk.

Normal talehastighet: 170-200 ord i minuttet. Direkte, styrende og selgende stemme.

Lederstil: Instruerende.

Mest brukte spørreord; **Hva?**

Motto; **Jeg vil!**

Profilens hovedtrekk

Teamutvikleren er ansvarssøkende, igangsettende, utadvendt, pågående, aktiv, nøktern, direkte, svært målbevisst og har god selvtillit. Vedkommende er en dyktig delegerer med naturlig autoritet som tenker langsiktig og er en menneskekjenner med gode evner til å forstå medarbeidernes sterke og svake sider. Han/hun er flink til å hente frem «gullet» i sine medarbeidere ved å inspirere og motivere dem til å jobbe sammen i team mot felles mål. Teamutvikleren har et godt blikk for nødvendigheten av fornyelse og omstilling.



Omgangstone og holdning til andre

I omgang med andre er Teamutvikleren stort sett utadvendt, opptrer med god selvtillit og blir gjerne oppfattet som en trygg og stabil person. Han/hun kommuniserer åpent og direkte, og framstår som seriøs og målrettet. Når det er nødvendig kan Teamutvikleren være både bestemt og resultatorientert, selv om vedkommendes natur er å fokusere på å få fram det beste i andre gjennom oppmuntring, samarbeid og ros. Han/hun er samarbeidsorientert og dyktig til å se andres behov, og kan noen ganger være for demokratisk.

Ansvarsvilje og oppgaveløsning

Teamutvikleren bruker sin naturlige autoritet og sterke ansvarsvilje til å vise vei. Han/hun sørger for at mål blir konkretisert, strategier fastlagt, og satser uten betenkning når bestemmelsen først er tatt. Teamutvikleren ønsker å være den toneangivende, og er stadig på jakt etter nye utfordringer. Vedkommende sørger for at nødvendig informasjon kommer på plass, og tar teammedlemmene med på råd utfra deres kompetanse. Teamutvikleren lytter til andre, er ingen typisk analytiker og bruker planmessig teamet for å nå sine mål, men ønsker selv å ha siste ord. Vedkommende kan ofte stille spørsmål/lufte problemstillinger som får teamet til å tenne. Han/hun er endringsvillig og tar lett beslutninger på sparket når det kreves - iblant for raskt.

Motiveres av

Teamutvikleren motiveres av ansvar, resultater, innflytelse, posisjon, frihet til å realisere sine mål og egen utvikling. I tillegg motiveres han/hun av muligheten til å skape entusiasme og "teamånd" og å sette idéer ut i livet.

Mulige utfordringer

Utålmodighet, å ha empati, vilje til kompromiss, kan være egenrådig og overkjørende, å lytte til andre.



Hovedtrekkene for Profil 7: Målbevisst Selger

Familietilhørighet:

Den Målbevisste Selger er utadvendt, spontan, tolerant, nysgjerrig, snakkesalig, oppsøkende, idérik, rask, kreativ, selvstendig og endringsvillig. Han/hun har en åpen og inkluderende atferd, skaper tillit rundt seg og er ansvarsbevisst. Den Målbevisste Selger setter seg mål og fullfører gjerne disse. Han/hun ser sjelden problemer og tar motstand eller utfordringer på strak arm, samtidig som vedkommende ikke er glad i rutine og gjentakelse. Den Målbevisste Selger har lett for raskt å oppsøke nye utfordringer. Vedkommende har stor arbeidskapasitet, er ikke redd for å ta et ekstra tak og trives med å ha mange baller i luften samtidig. Den Målbevisste Selger er glad i frihet i sin funksjon, tar gjerne endringer på sparket og er ikke spesielt strukturert. Likevel får han/hun jobben unna grunnet sin store arbeidskapasitet og positive innstilling.

Hovedtrekkene for Profil 10: Administrator

Familietilhørighet:

Administratoren er praktisk, ryddig, grundig, mål- og ansvarsbevisst, rett fram, pålitelig, stødig, stabil og har godt overblikk. Vedkommende er tydelig i sin kommunikasjon og egner seg ofte godt som organisator og fullfører. Han/hun verdsetter orden, lojalitet og effektivitet, og er opptatt av rettferdighet. Administratoren har stor arbeidskapasitet, liker å ha klare rammebetingelser, er rimelig ambisiøs og liker ikke å føle seg undervurdert. Vedkommende ønsker frihet under ansvar, vil gjerne både planlegge og gjennomføre, og legger sin ære i å levere som forventet, helst uten å føle seg detaljstyrt eller kontrollert. Da de fleste Administratorer har midtstilt tenkestil vil de kunne være brobyggere og bindeledd mellom mennesker med ulik tenkestil.

Hovedtrekkene for Profil 3: Dynamisk Overtaler

Familietilhørighet:

Den Dynamiske Overtaler er en utadvendt, sosial, fantasirik, intuitiv, overtalende, humorfylt, taktisk, hjelpsom, sjarmerende, humoristisk og tilpasningsdyktig person. Vedkommende er rask, idérik og søker stadig nye løsninger på så vel praktiske som teoretiske problemstillinger. Han/hun har en åpen, aktiv og direkte uttrykksform, og selvtiliten er betydelig. Derfor kan vedkommende lett ta ledelsen i grupper og team. I blant kan Den Dynamiske Overtaler ha godt av noen som trekker han/hun ned på jorda når vedkommende bygger sine luftslott, og tidsbevisstheten kan også ha godt av litt jording. Ansvar og innflytelse er noe Den Dynamiske Overtaler både ønsker og tar. På grunn av sin dynamiske natur trenger vedkommende i blant klare strategier og rammer for ikke å løpe fra, eller kjøre over andre. Han/hun trenger stadige nye utfordringer og endringer, og store muligheter for variasjon og fri utfoldelse for å bli værende i et arbeidsforhold over tid. I sitt vesen er Den Dynamiske Overtaler igangsetter og motivator med en sterk evne til å få andre med seg, også på ikke oppgatte stier. Da Den Dynamiske Overtaler kan være veldig taktisk er han/hun ofte sikker på at det blir slik vedkommende ønsker til slutt.



Visuell-Auditiv-Kinestetisk sansepreferanse

Mange vil hevde at vi som prater norsk snakker samme språk. Men gjør vi egentlig det? Er det virkelig slik at vi alle beskriver våre opplevelser på samme måte? Vi er alle unike mennesker, det er det ingen tvil om, men det er likevel noen nyanser i språket som gjør oss i stand til å forstå noen mennesker bedre enn andre. Når du tenker tilbake på de ulike lærerne du har hatt igjennom årene, hvor mange vil du si forklarte temaet på en slik måte at du virkelig forstod faget det ble undervist i? Alle? Noen?

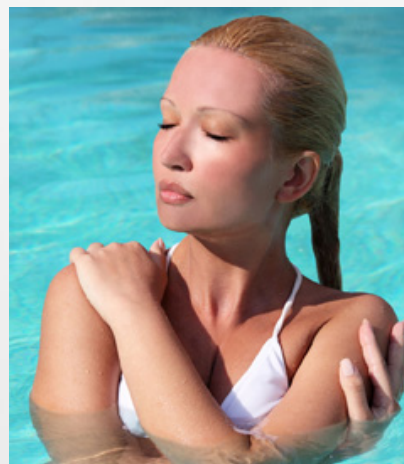
Vi bruker alle sammen de samme sansene: syn (visuell), hørsel (auditiv) og følelse (kinestetisk), men hvordan vi bruker og ikke minst kombinerer disse sansene er ulikt fra menneske til menneske. Noen mennesker foretrekker å bruke den visuelle sansen og tenker ofte i bilder/videoer. De legger gjerne merke til farger, former og hvordan omgivelsene ser ut. Disse menneskene lærer gjennom å se hvordan ting gjøres. Andre foretrekker å bruke den kinestetiske sansen og tenker ofte med kroppsforannelser og følelser. «Hvordan føles den stolen? Hvordan føles luften?»

Hva skjer når et menneske som foretrekker å bruke den auditive sansen, et menneske som legger merke til lyder og bruker uttrykk som: «det ringer en bjelle..», skal kommunisere med et kinestetisk følelsesmenneske som sier: «det slår meg at..»? Snakker de samme språk? Hva skjer når den kinestetiske mannen sier: «du er så kald» og den visuelle kvinnen svarer: «du ser meg ikke»? Det er ikke uten grunn vi har fått uttrykk som: «hva mannen sier og hva kvinnen hører..»

VAK- modellen kan være til god hjelp i undervisnings- og læringssituasjoner. Den kinestetiske eleven lærer gjennom prøve-feile-prøve-lære-metoden, den visuelle må se hva den skal gjøre samtidig som den auditive forstår det som blir sagt. Hva skjer hvis læreren er auditiv og rommet består av 40 % kinestetikere og 40 % visuelle? Vil det skape en optimal læringssituasjon å holde bare et verbalt foredrag for denne forsamlingen?

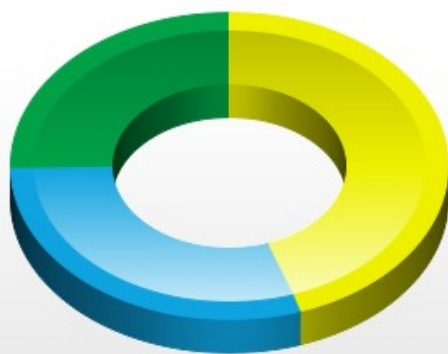
Vi oppfatter alle omgivelsene våre på ulike måter og dette kommer tydelig frem når noe flere har opplevd sammen skal gjenfortelles. Etter en storbyferie vil den visuelle fortelle om alle de flotte bygningene, alle fargene og de vakre menneskene. Den auditive forteller om lyden av musikk i gatene, samtaler med innfødte og det morsomme språket på ulike reklameskilt. Kinestetikeren forteller hvor spennende det føltes å besøke et nytt sted, hvordan maten smakte og hvordan duften fra de ulike bakeriene fylte gatene. Men de har vært sammen på ferie.

Vi kommuniserer med ulike mennesker hele tiden. Det kan være sjefen vår, kollegaer, ektefellen eller barna. Denne testen gir ingen fasitsvar på hva slags menneske du er eller hvordan du kommuniserer, men den gir en indikasjon på hvilke av de ulike sansene du foretrekker å bruke. Noen får høyt resultat på én sans, noen på to av sansene mens andre er jevnt fordelt over alle tre. Når du vet det blir det enklere forstå hvordan andre mennesker bruker sine sanser og hvordan de kommuniserer. «Like barn leker best» heter det, men kanskje det skulle hete: «Barn med like sansepreferanser leker best?» Det finnes ingen feil resultat på denne testen, kun mulighet for utvikling, læring og egenoppdagelse.





Dine individuelle sansepreferanser



	Visuell	44,8 %
	Auditiv	29,9 %
	Kinestetisk	25,3 %

VAK-testen sier noe om hvordan du bruker sansene i testøyeblikket. Livssituasjon, humør, ja alle livets variabler kan påvirke resultatet. Likevel indikerer testen noe om hvordan du generelt snakker og fører deg. Bevissthet og forståelse av VAK kan hjelpe deg til å forstå deg selv og andre bedre. Dette har betydning for deg, både for læring og samhandling med andre mennesker.

Dominerende visuell sans

Hvis du har en aktiv og dominerende visuell sans, er du ofte rask, du tenker fort, beveger deg kjapt og ordene kommer gjerne som en hurtig flom. I kommunikasjon med andre bruker du ofte vendinger som: *Jeg ser hva du mener. Gir jeg deg et tydelig bilde?*

Dette er ganske uklart for meg. Nå er du ganske tåkete. Se, så fint det er her!

Under samtaler med andre beveger du gjerne øynene oppover når du leter etter et minne. Du ser opp, du skuer utover.

Dominerende auditiv sans

Hvis du har en aktiv og dominerende auditiv sans, snakker og puster du ofte roligere enn de visuelle. Du har ofte et avstemt kroppsspråk som understreker ordene, og dine evner til å lytte er gode. I kommunikasjon med andre benytter du ofte vendinger som: *Dette høres fint ut. La meg forklare. Jeg lytter til dine ord. Ringer det noen klokke? Hva var det jeg sa? Hør på den vakre fuglesangen!* Når det auditive sanseapparatet dominerer beveger du ofte øynene ut til sidene under kommunikasjon med andre.

Dominerende kinestetisk sans

Hvis du har en aktiv og dominerende kinestetisk sans, kjenner du etter når du snakker. Du søker kontakt, både fysisk og indre emosjonelt og vil gjerne ta på, lukte på og smake. I kommunikasjon med andre benytter du gjerne vendinger som: *Jeg føler det på meg. Jeg blir lett rørt. Dette skal jeg sove på. Jeg ønsker at du skal få tak på dette. Dette er bunnsolid. Dette koker ned til. Holde hodet kaldt.* I kommunikasjon med andre beveger dine øyne seg ofte nedover. Du søker innover mot dine egne følelser og mot kontakt med andre.



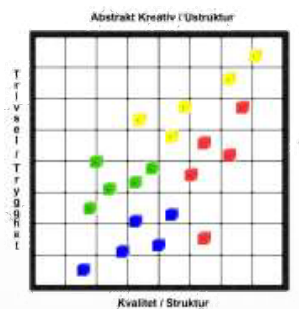
Din individuelle familietilhørighet i Profil20



	Ansvarssøkende	35,4 %
	Kvalitetssøkende	14,8 %
	Kreativ - ustrukturert	28,7 %
	Trivsel - trygghetssøkende	21,1 %

Profil20 ser mennesker fordelt i 4 familier hvor hver familie vektlegger en hovedegenskap i sin atferd. Hver familie har 5 ulike standardprofiler som i vekslende grad har familiens hovedegenskap som drivkraft i sin atferd. Profil20 plasserer deg først i den familien hvor du synes å ha hovedvekten av din tenkestil og dine egenskaper. Deretter plasserer Profil20 deg i den standardprofilen som ligner mest på deg.

Ingen mennesker er statiske, vi er i konstant endring og utvikling så vel som i ulike roller til ulik tid, og dette tar Profil20 hensyn til. Innenfor individuelle rammer er vi i stand til å velge hvilken tenkestil eller hvilke egenskaper vi vil benytte i en situasjon, allikevel venner vi oss gjerne over tid til å følge visse mønstre og gjentar disse ved problemløsning, kommunikasjon med andre, sosial interaksjon eller valg av arbeidsplass for å nevne noe. Dette tar Profil20 på alvor og synliggjør fordelingen av de fire familiers egenskaper i deg. Det du ser er intet låst bilde, men et «snapshot» av deg nå. Som du sikkert forstår har alle mennesker ulike andeler av de 20 standardprofilene i seg, og med det ulike andeler av de fire familier og.



Noen har stor overvekt av tilhørighet i én familie og deres liv vil som regel være mest preget av familiens hovedegenskaper. Andre kan for eksempel være relativt likt fordelt i 3 familier. Det finnes like mange familietilhørighetskonstellasjoner som det finnes mennesker, og Profil20 synliggjør dette. Dette gjør Profil20 til et unikt og spennende Mulighets- og utviklingsverktøy både for individet, men også for sammensetning av par, grupper og team.

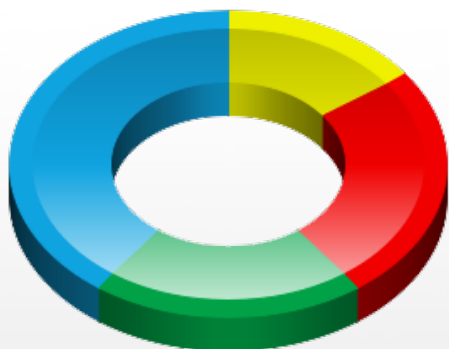
I grafikk eksemplet på neste side kan du se et eksempel på hvordan en standardprofil i den Kvalitetssøkende familien (blå) representert med sine egenskaper, tenkestil og familietilhørighetsfarger fordeles seg. Den Kvalitetssøkende familien er vanligvis fra middels til lite utadvendt, er opptatt av kvalitet, System, Orden og Struktur (SOS), kan ha stor ansvarsvilje og er energisk og grundig for å nevne noen særtrekk.

Om du nå ser på ditt individuelle Familietilhørighetskart øverst på denne siden og merker deg hvordan Profil20 fordeler seg i de fire familier, vil du i grove trekk se dine preferanser og din atferd. Om du kikker på familiens fellestrekk og foretrukne tenkestil på side 12 vil du nok se at det stemmer med hvem du er. Se også på sammensetningen av hovedtrekkene fra dine 3 sekundærprofiler på side 7. De forteller mye om hvordan du i store trekk forholder deg i ulike situasjoner og med ulike mennesker.

Kjenner du deg igjen?



Tolkingseksempel på Egenskap og Familietilhørighet i Profil20



OBS: Ditt individuelle Familietilhørighetskart finner du på foregående side. Kartet på denne siden er kun et eksempel på hvordan et vilkårlig Familietilhørighetskart tolkes:

40 % Kvalitetssøkende (blå), 25 % Ansvarssøkende (rød), 20 % Trivsels/trygghetssøkende (grønn) og 15 % Influenssøkende (gul).

Dette er en person som gjerne er opptatt av sikkerhet, kvalitet, grundighet, systemer, detaljer, rutiner og stabilitet, og som gjerne søker ansvar. En typisk prosjektleder? Han/hun er sannsynligvis ikke veldig utadvendt, mer sakorientert enn personorientert, og vil i situasjoner som krever det være tydelig på rettferdighet, meninger og mål. Vedkommende vil sannsynligvis være sosial i kjente og trygge omgivelser, men er ingen toastmastertype. Personens kreativitet er sannsynligvis koblet opp mot evnen til å analysere, og evnen til å se og huske de små detaljene.

Hvem/hva ser du i speilet?



**OM VEIEN
ER MANGT SAGT,
OM FRISTELSENE
OG BELØNNINGEN.
- OM VEIEN
TIL LYKKENS FORMFULLE HARMONI,
LYVES DET MER
ENN OM NOE
ANNET.**



Ulike tester hevder å kunne si noe gyldig om deg som menneske. Profil20 og dets forløper Profil fokuserer blant annet på egenskaper og holdninger som kreves for å delta i det moderne arbeidslivet. Men måler vi det riktige? Er det for eksempel mulig å måle menneskets ansvarsvilje?

Selvfølgelig kan noe måles, på samme måte som et speil speiler en slags objektiv virkelighet.

Når jeg ser meg selv i speilet, ser jeg da det samme som menneskene rundt meg? Noen jenter med en helt vanlig ungdomsvakker kropp ser seg selv som altfor tynn, eller tjukk, på samme måte som en overdimensjonert kroppsbygger kan se ei tynn pingle som bare han ser.

Og du da? Hva ser du? Og hva ser du etter? Hva kjenner du når du ser ditt speilbilde? Og hva kjenner du etter?

Kan det være sånn at diktets ord om veien til lykken og løgnens plass også er med på å forme hva vi alle ser, kjenner, oppfatter og tolker i våre daglige speilbilder, det være seg et optisk speil, eller en eller annen sosial setting. Profil20 måler for eksempel din utadvendthet. Ja, la oss si at du er svært utadvendt og åpen. Ja, la oss si at dette er din naturlige trivselsone og sånn som du har det til daglig. Hvordan tror du det føles å være motsatt?



Den Kvalitetssøkende familien

Analytiske, gjerne mer innadvendte enn utadvendte, grundige, rasjonelle og logiske, krever dokumentasjon, fordypning og kvalitet, sak- og faktaorienterte, stiller krav til System, Orden og Struktur (SOS) og er opptatt av tidsstyring.

Mulig atferd ved konflikt: Trekker seg tilbake i forsvar, kan overkjøre med fakta og logikk, kan bruke indirekte aggresjon/passiv motstand, kan se ut til å «følge ordre», men unnlater å følge opp, kan bli stivbent, aggressiv og ubøyelig og holde tilbake informasjon.

Kroppsspråk: Lite ansiktsmimikk og kroppsbevegelser, tilbaketrukket, formelt.

Normal talehastighet: 80-120 ord i minuttet. Strukturert, monoton og saklig stemme.

Lederstil: Detaljstyrende.

Mest brukte spørreord; **Hvorfor?**

Motto; **Jeg vet.**

Den Trivsels/trygghetssøkende familien

Vennlige og uformelle, omsorgsfulle, samarbeidsorienterte, pliktoppfyllende, unngår konflikter, styres av følelser, mer fokus på person enn sak, ønsker stabilitet, åpne og mottagelige, vektlegger sosial samhandling, er lojale og pålitelige, bruker tid på avgjørelser og liker ofte å være flere om beslutninger. Større behov for følelsesmessig stabilitet og støtte og liker ikke konflikter.

Mulig atferd ved konflikt: Unngår mellommenneskelig aggresjon, søker løsninger som alle aksepterer, ønsker å berolige opphissede kollegaer, kan bli stille og tilbaketrukket, kan føle seg ute av stand til å løse konflikter og gi opp for å bevare fred/ro.

Kroppsspråk: Avventende, åpent og mottagelig. Imøtekomende ansiktsmimikk.

Normal talehastighet: 100-120 ord i minuttet. Åpen og imøtekomende stemme.

Lederstil: Rådgivende.

Mest brukte spørreord; **Hvordan?**

Motto; **Jeg føler.**

Den Ansvarssøkende familien

Resultatorienterte, selvstendige, fleksible, egenrådige, instinktive, effektive, direkte, dominerende, utålmodige og har naturlig autoritet. Mer fokus på sak enn person, målstyrte. Tar ofte raske avgjørelser basert mer på intuisjon enn analyse. Liker muligheter, utfordringer, posisjon og er opptatt av personlig karriere og fremgang. Stort behov for frihet til å løse oppgaver selvstendig. Ønsker og tar gjerne ansvar. Liker ikke rutinearbeid. Flinke til å ta endringer og utfordringer på sparket.

Mulig atferd ved konflikt: Direkte og aggressive reaksjoner, kan overkjøre andre, kan gå i forsvarsposisjon, kan bli egenrådig, sta og tydelig, og bruke sin stilling og autoritet for å få slutt på en konflikt.

Kroppsspråk: Energisk, rastløst, korte stive bevegelser, formelt. Lite ansiktsmimikk.

Normal talehastighet: 170-200 ord i minuttet. Direkte, styrende og selgende stemme.

Lederstil: Instruerende.

Mest brukte spørreord; **Hva?**

Motto; **Jeg vil!**

Den Influenssøkende familien

Kreative, impulsive, idérike, entusiastiske, visjonære, frihetssøkende, nyskapende, utadvendte, åpne og omgjengelige. Kommunikative, sosiale, positive og igangsettende. Har mer fokus på person enn sak og løser oppgaver intuitivt mer enn logisk. Liker ikke å planlegge.

Mulig atferd ved konflikt: Unngår åpen og direkte konflikt, kan komme med personangrep, kan bagatellisere konstruktiv tilbakemelding, kan forsøke å blidgjøre mennesker uten å løse problemet eller gi opp for å unngå å tape ansikt og kan være for brå/impulsiv.

Kroppsspråk: Åpent, levende, energisk og liker fysisk kontakt. Levende ansiktsmimikk.

Normal talehastighet: 200 + ord i minuttet. Selgende, levende og engasjert stemme.

Lederstil: Veiledende.

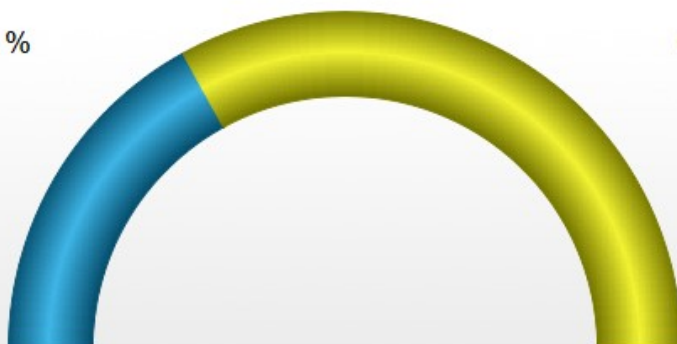
Mest brukte spørreord; **Hvem?**

Motto; **Jeg tror!**



Ditt tenkestilsbarometer i Profil20

● Venstresidighet 35 %



● Høyresidighet 65 %

Hva er tenkestil i Profil20?

Alle normale mennesker bruker begge hjernehalvdeler, og resten av hjernen, hele tiden, og når vi sier at vi er sidedominante betyr det at vi igjennom vane og/eller medfødte muligheter domineres av den ene hjernehalvdels egenskaper og typiske tenkestil, enten i øyeblikket eller over tid.

Hver hjernehalvdel kommuniserer med motsatt side av kroppen, dvs at høyre hjernehalvdel styrer venstre side og omvendt, og uten at halvdelene samarbeider ville vi ikke vært i stand til å få mye gjort. Slik er det også med hjernehalvdelen når det gjelder hvordan vi kommuniserer, reagerer, tolker, leser, løser oppgaver, dyrker interesser, lærer, tenker og f.eks hva vi legger merke til når vi kommer til et nytt sted. Venstrehjernedominante personer tenker og reagerer gjerne på sin typiske måte, og det samme gjør høyrehjernedominante.

Ditt Profil20 tenkestilsbarometer gir en indikasjon på hva som i grove trekk gjelder deg, om du er sidedominert eller om du er midtstilt. Jo lengre du kommer ut på den ene siden, desto større er mulighetene for at den dominante tenkestilen vil ha stor innflytelse på ditt liv. Dette gjelder hvilket yrke du bør velge, om du er utadvendt eller innadvendt, hvem du best trives sammen med, hvordan du kommuniserer, hva du liker å gjøre, osv.

I forhold til erfaringer, medfødte ressurser, kulturell bakgrunn, påvirkning, stress, etc kan det allikevel være store individuelle forskjeller over tid. En høyrehjernedominant person kan for eksempel «tvinges» til å bli analytisk på grunn av en jobbfunksjon eller en situasjon. Dette betyr også at det er mulig for alle å utvikle egenskaper innenfor både vår dominante tenkestil så vel som innenfor den andre.

For eksempel kan en typisk venstresidedominant person med store ressurser, grunnet påvirkning/rolle/funksjon, ha utviklet en meget god evne til abstrakt kreativ tenking eller problemløsning. På samme måte kan en høyrehjernedominant person ha utviklet stor grad av System, Orden og Struktur (SOS) i deler av sin tilværelse, fordi dette erfaringsmessig gir mindre stress. Det finnes utallige variasjoner over temaet.

Tenkestilsbarometeret er et verktøy som kan hjelpe deg med å finne og akseptere dine gode egenskaper, dine muligheter og din trivelsessone, og samtidig gi deg én forklaring på hvorfor du passer bedre til noen oppgaver enn til andre, hvorfor du kommuniserer bedre med noen enn med andre, osv. Hvem er du? Hva liker du? Hva er du?



Typisk for «Venstrehjernedominante»

De tenker i detaljer og bearbeider informasjon på en logisk/analytisk måte, er nøye og ønsker en relativt god kontroll med det som skjer rundt dem.

Venstrehjernedominante er generelt sett mer innadvendte, reserverte og ettertenksomme enn høyrehjerne-dominante, og har lettere for å konsentrere seg med det de holder på med over tid.

Derfor søker de gjerne ansvar og lederskap innen sine fagområder mer enn for mennesker. De har som regel gode anlegg for oppgaver som krever detaljorientering, tallbehandling og matematikk. I store trekk er de grundige.

En typisk venstrehjernedominant vil kunne være dyktig i systemspill som sjakk, bridge, puslespill, etc. Venstrehjernedominante har som oftest et sterkt behov for og egen evne til System, Orden og Struktur (SOS), og de trenger vanligvis god tid når vanskelige beslutninger skal tas.

De tenker ofte mer logisk (analytisk) kreativt enn de typisk utadvendte. Typiske yrkesvalg for en venstrehjernedominant er innen logistikk, regnskap, analyse, programmering, forskning, etc.

Typisk for «Midtstilte»

De som havner noenlunde midt på skalaen, har lettere for å «skifte gir» enn de som hører til ut mot skalaens ytterpunkter. Med dette menes at de vil ha lettere for å variere arbeidsmetode eller tilnærming for å løse forskjellige typer problemer/utfordringer.

Midtstilte kan gjerne skifte relativt raskt mellom å fungere som idéskaper - og å analysere problemene i dybden. Eller skifte mellom å bearbeide detalj-spørsmål i det ene øyeblikk - og deretter uten særlige vansker gå over til å vurdere hvordan detaljene passer inn i en større helhet.

Dette med plassering på midten av denne spesielle skalaen vil også kunne bety at de vil ha relativt lett for å samarbeide med helt ulike personer - og har rimelig god evne til å omstille seg etter omgivelsenes varierende krav. Dette gjør de midtstilte også til gode ledere som kan kommunisere lett med og forstå både høyrehjerne- og venstrehjernedominante, og gjerne være brobyggere mellom disse. Typiske yrkesvalg for en midtstilt er nærmest ubegrenset og er nok mer avhengig av det totale ressursnivået til den enkelte enn tenkestilen.

Typisk for «Høyrehjernedominante»

De tenker i bilder, levende film, farger og setter sammen detaljer til helheter - dvs. har lett for å se og føle sammenhenger i det de opplever, og har gjerne sin kreativitet og kommunikasjonsform knyttet til dette, og er flinke til abstrakte prosesser og tenking.

De har vanligvis et tydelig kroppsspråk, er utadvendte og spontane, og har lett for å vise følelser, noe som kan gjøre dem til gode relasjonsbyggere.

De trenger i store trekk variasjon, spenning, utfordringer og frihet for at livet skal ha mening, og har mer sans for aktiv handling enn for passiv planlegging.

Høyrehjernedominante er vanligvis ikke spesielt analytiske og detaljorienterte i tradisjonell forstand, men bruker det analytiske mer overordnet og setter ting i sammenheng mer enn å dele opp og fragmentere. Høyrehjernedominante er mer abstrakt kreative enn logisk kreative.

Høyrehjernedominante har tendens til å ta beslutninger raskt og intuitivt, tar gjerne større risiko, blir lett rastløse dersom de må være alene i lange stunder av gangen, og har lettere for å sette prosjekter i gang. Høyrehjernedominante tar på grunn av sin utadvendthet lettere ansvar for og ledelsen over mennesker enn over fagområder, og trives gjerne i utadvendte yrker hvor de har kontakt med eller kan influere andre mennesker. Typiske yrkesvalg for en høyrehjernedominant kan være innen salg, markedsføring, reklame, kommunikasjon, design, i serviceyrker, i underholdningsbransjen, etc.



Tenkestiler

I illustrasjonen under vil du finne en rekke utsagn som forklarer generelle forskjeller på venstre- og høyrehjernedominante tenkestiler. Du vil finne egenskapene for høyrehjernedominante på jentas høyre side, og omvendt. Hvis du ser på illustrasjonen under vil du oppdage at utsagnene på venstre og høyre side henger sammen. På linje én for eksempel vil du se at det står «Bruker intuisjon og følelser» på den ene siden og «Bruker logikk og analyse» på den andre. Les teksten slik du selv ønsker, og bruk gjerne nysgjerrigheten til å finne ut hvilke utsagn som beskriver deg i dine omgivelser best.

Høyresidedominans

- Bruker intuisjon og magesfølelse
- Opptatt av det store bildet
- Styres mer av muligheter enn fakta
- Symboler og bilder
- Nåtids- og framtidsorientert
- Opptatt av filosofi og religion
- Trenger / liker oversikt
- Fantasi og mulighetsorientering
- Presenterer muligheter
- Impulsive og ustrukturerte
- Tar sjanser og risiko



Venstresidedominans

- Bruker logikk og analyse
- Opptatt av detaljer
- Styres mer av fakta enn av detaljer
- Ord og oppbygging av språk
- Nåtids- og fortidsorientering
- Opptatt av matematikk og teknikk
- Trenger System, Orden og Struktur
- Realitetsorientering
- Lager strategier (sjakk)
- Systematiske og strukturerte
- Opptatt av sikkerhet

**Hva kjenner
du igjen på høyresiden?**

**Hva kjenner
du igjen på venstresiden?**



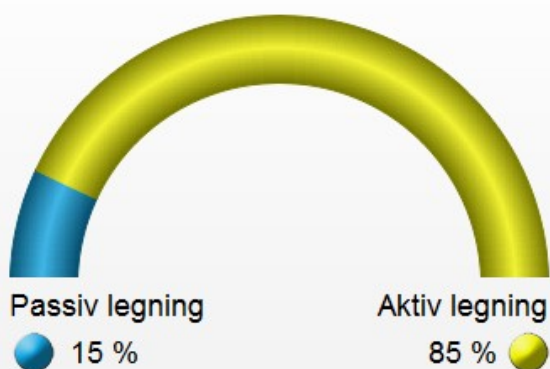
Dine egenskaper i Profil20

Passiv / aktiv legning

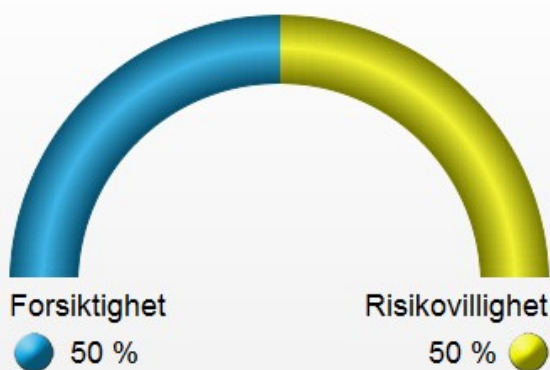
Hvor mye vi tar del i prosessene og oppgavene rundt oss er beskrivende for hvor passiv eller aktiv vi er i vår atferd. Noen av oss er meget aktive, vi mener alltid noe og elsker å si det, vi tar gjerne tak i oppgaver og liker å vise resultater. I samvær med andre kan vi ha en tendens til å ta ordet, ansvaret eller lederrollen. De av oss som er passive holder oss gjerne i bakgrunnen og trives best med å være litt mer anonyme. Vi er gjerne forsiktige med hva vi sier og til hvem, og ønsker forutsigbarhet og trygge rammer. Hvordan forholder du deg til det meste i ditt liv?

Forsiktighet / risikovillighet

Noen av oss er veldig forsiktige når vi skal ta en avgjørelse, våge noe eller prøve noe nytt. Vi tenker oss godt om, analyserer ulike alternativer og bruker kanskje lang tid på å bestemme oss. Andre er mer risikovillige, hopper rett på nye idéer og tar stor risiko i forretninger. Noen starter på det noen mener er umulige prosjekter, handler uten å tenke oss om og er mer spontane og impulsive i vår atferd. Har du et avklart forhold til hvor risikovillig eller forsiktig du er? Tror du det stemmer overens med hva andre mener?



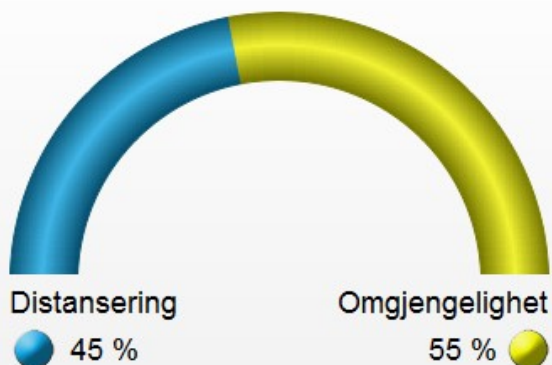
Profil20 indikerer at din evne til å ta initiativ, handle aktivt og raskt og involvere mennesker rundt deg, er stor. Du viser lett entusiasme for det du driver med og det faller ofte naturlig for deg å ta ledelsen eller initiativ når du liker det du gjør. Det er naturlig for deg å lede an da du er aktiv, utadvendt og engasjert. Du er rask, og kanskje litt utålmodig, men du kan samtidig ha et godt blikk for nødvendigheten av effektivitet og grundighet. Sannsynligheten for at du er resultatorientert og målrettet er stor. Kjenner du mange som er like aktive som deg?



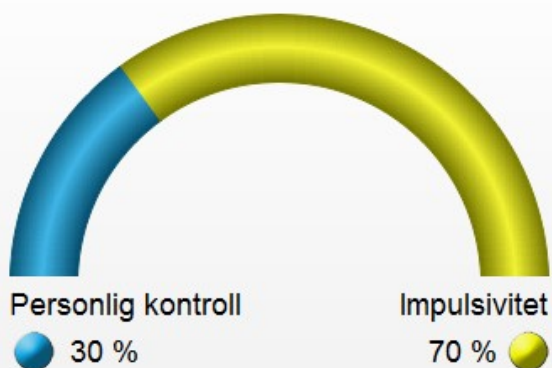
Profil20 indikerer at du har et avklart forhold til risiko, at du sannsynligvis velger dine risikoprosjekter med omhu og kanskje holder deg vekk fra aktiviteter som krever ekstra mot, innebærer fare for konsekvens eller har stor grad av konkurransementalitet. Allikevel kan du utsette deg for en viss risiko når det er viktig for deg å oppnå et resultat eller et mål. På nye ukjente steder og i nye omgivelser tar du det nok med ro i begynnelsen, men tør gjerne å eksponere deg mer etterhvert. I hvilke situasjoner er det vanskeligst for deg å ta en risiko?



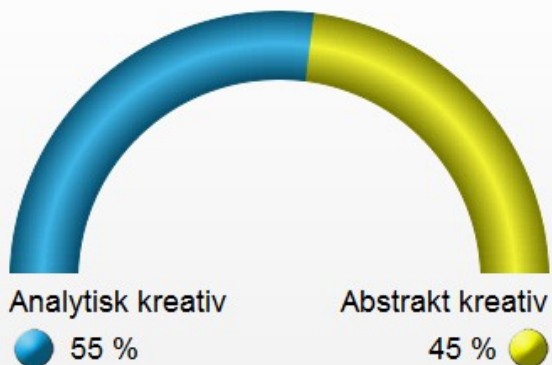
Dine egenskaper i Profil20



Profil20 indikerer at du har et balansert forhold til distanse og omgjengelighet, og du har sannsynligvis et nettverk av venner og kjente. Du foretrekker nok å tilbringe tid med kjente fremfor å være på steder med mange nye mennesker. Du er gjerne ikke den som oppsøker nye mennesker for å bli kjent med dem, men avviser ikke nødvendigvis en invitasjon. Når du befinner deg i din komfortsone kan du med glede ta del i sosiale aktiviteter, og kanskje holde en konfirmasjonstale eller lignende. Har du et avklart forhold til når du ønsker å være sammen med andre, og når du skulle ønske du kunne vært alene?



Profil20 indikerer at du er relativt impulsiv og at du har et godt overblikk over ulike situasjoner i ditt liv. Du håndterer greit flere saker på én gang, og handler gjerne impulsivt om du ser fordelene av det. Din forståelse av hvor viktig detaljer kan være for en prosess eller et mål, gjør at du godt kan kombinere logisk tankevirksomhet med intuisjon og impulsivitet. Sammen med andre mennesker er du sannsynligvis spontan, synlig og utadvendt og tar gjerne ordet når du føler for det eller mener det er riktig. Foretrekker du mer å ta ting på sparket enn å planlegge?



Profil20 indikerer at du kan ha en tendens til å ville analysere muligheter, valg og konsekvenser nøye før du handler, snakker eller tar initiativ. Du kan være grundig og gjennomtenkt når du holder på med noe, og liker som regel ikke å overlate noe til tilfeldighetene. Om du har ansvaret for noe, og skal levere fra deg noe du har laget eller vært en del av, har du gjerne sjekket at alt er som det skal flere ganger. Du foretrekker sannsynligvis å jobbe med oppgaver som krever rutine, konsentrasjon og grundighet, fremfor stadig å få nye ting i fanget som du må sette deg inn i. Hvilken type mennesker liker du best å omgås?



Uavhengighet/selvstendighet

Uavhengighet / selvstendighet

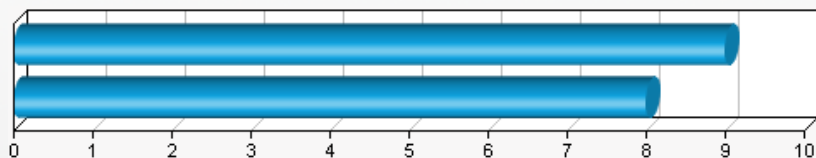
Uavhengighet og selvstendighet er mye det samme. Å være uavhengig eller selvstendig betyr at en mener eller føler at en klarer seg uten andres innblanding, hjelp eller støtte. Det sier seg selv at det finnes forskjellige grader av uavhengighet. Noen har sterk vilje, er selvstendige, uavhengige og kanskje til og med egenrådige på de fleste områder i livet, mens andre i langt større grad ønsker å bli ledet eller tatt vare på. En stor grad av uavhengighet er en sterk indre drivkraft som skaper rom og behov for å tenke selv og handle fritt og selvstendig, uten å være underlagt andres dominans, forventninger, begrensning eller påvirkning.

Noen kan være uavhengig og selvstendig på noen områder i livet, mens de gjerne foretrekker å bli ledet eller tatt vare på i andre sammenhenger. Uavhengighet og selvstendighet kan vise seg på mange måter, i familiesituasjoner, på jobb, i venneflokken eller i ulike situasjoner og faser i livet. De som er meget uavhengige, kan til tider bli betraktet som vanskelig å samarbeide med, og er kanskje ikke alltid de flinkeste til å lytte til hva andre tror, vil og mener...

Hva foretrekker du for det meste, å lede eller bli ledet?

Egenvurdert verdi: 9.0 av 10

Profil20 indikerer at din uavhengighet, selvstendighet og ditt behov for frihet ligger på et svært høyt nivå. Evnen og viljen til å ta imot signaler fra andre, samt samarbeide om mål og løsninger er nok styrt av ditt behov for fritt å kunne gjøre som du vil eller mener er riktig. Din høye grad av selvstendighet gjør at du gjerne løper foran de fleste, og din store frihetstrang og evne til å se muligheter der andre ikke ser dem, kan gjøre deg i stand til å oppnå resultater andre mener er umulig. Stemmer dette med hvordan du ser deg selv?



Egenvurdert verdi: 9.0 av 10

Målt verdi: 8.0 av 10

Målt verdi: 8.0 av 10

Profil20 indikerer at din uavhengighet, selvstendighet og ditt behov for frihet ligger på et høyt nivå. Ditt behov for selvstendig og uavhengig å kunne ta beslutninger og velge vei, vil nok påvirke evnen og viljen til å ta i mot råd og tilbakemeldinger. I prosesser ønsker du sannsynligvis å lede an og ha både det første såvel som det siste ordet når beslutninger skal tas. Du trives nok best når beslutninger kan tas raskt og intuitivt, og er ikke glad i langdryge prosesser. Du liker direkte tale, og har ikke særlig sans for å gå rundt grøten. Opplever du at andre kan ha vanskeligheter med å holde ditt tempo?



Ambisjoner og pågangsmot

Ambisjoner og pågangsmot:

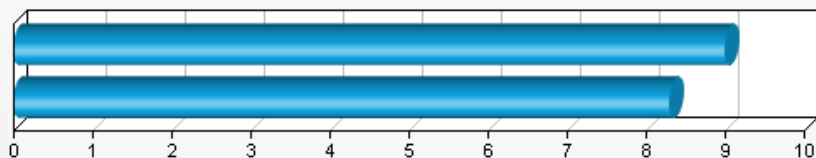
Elementer i ambisjoner og pågangsmot er viljestyrke og pågåenhet, selvstendighet, initiativ- og gjennomføringskraft. Evne og vilje til å ta risiko, evne og vilje til ikke å gi opp når en har bestemt seg for noe og en indre drivkraft i retning av å sette høye mål for seg selv og andre, er også typisk for en som har stor grad av pågangsmot.

Ambisjoner og pågangsmot kan for eksempel vise seg som en generell trend i atferden og gjerne være rettet mer ensidig mot ett eller flere mål. Graden av pågangsmot påvirkes bl.a. av ditt totale ressursnivå, indre drivkraft og stimuli fra utsiden. Hvor store ambisjoner har du og hvor stort er ditt pågangsmot?

De med mest ambisjoner og størst pågangsmot ønsker som regel å være "best i klassen". Noen viser det åpenlyst i sin atferd og andre opererer mer i det skjulte. Ambisjoner i hverdagen kan spenne fra ønsket og viljen til å mestre prinsipielt viktige aktiviteter eller emner til at livet dreier seg om de ambisjonene en har. Pågangsmotet henger sammen med ambisjonene og er drivkraften til å få gjennomført de ambisjonene en har.

Egenvurdert verdi: 9.0 av 10

Profil20 indikerer at du som oftest vet at du har rett. Ambisjonsnivået og pågangsmotet ditt driver deg fremover mot mål som de færreste tror er mulig å oppnå. Hadde de bare innsett ditt energinivå og din vilje ville det meste vært mulig. Kanskje er det slik at du er enestående i forhold til hva du ser av muligheter, og hadde andre stolt på at du er i stand til å levere det du hevder, ville det meste vært mulig. Dessverre er det slik at mennesker flest ikke klarer å følge deg verken i hastighet eller muligheter, derfor kan det være at du føler deg ensom. Er det slik at du da gir opp kampen og møter de andre der du er, eller går du videre alene og tror at de andre til slutt vil innse at du har rett?



Egenvurdert verdi: 9.0 av 10

Målt verdi: 8.3 av 10

Målt verdi: 8.3 av 10

Profil20 indikerer at du har et liv der du verdsetter dine ambisjoner og ditt pågangsmot så høyt at du er villig til å løpe fra dem som ikke skjønner hva du vil. I de fleste situasjoner mener du at du har oversikt og innsikt nok til å nå de mål du eller andre har satt, og du er kanskje ikke den første til å lytte til hva andre mener eller tror. Din motivasjon eller dine verdier driver deg fremover mot det du føler eller ser er riktig. Det er sannsynligvis naturlig for deg å ta ansvar og søke influens for å nå et definert mål, og pågangsmotet ditt gjør deg vanskelig å stoppe. Føler du deg sett, verdsatt og forstått i forhold til ditt ambisjonsnivå?



Innadvendthet / Utadvendthet

Innadvendthet/utadvendthet:

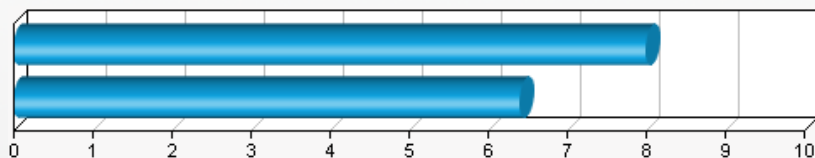
Dette er begreper / egenskaper som forteller noe om i hvor stor grad vi føler for å ha kontakt med andre mennesker. Det kan være hvordan vi opptrer ovenfor, fremstår ovenfor eller interesserer oss for andre mennesker. Noen av oss er veldig utadvendte, trives med mange mennesker rundt oss, kan prate med de fleste om det meste, og går ikke av veien for å ta kontakt med hvem som helst. De mest utadvendte liker gjerne å styre det sosiale samspillet eller aktiviteter, og synes nesten alltid å ha en mening om ting som de gjerne deler med de som er aktuelle.

Andre av oss er mer innadvendte og trives best i eget selskap eller med de vi kjenner godt og er trygge på. De mest innadvendte holder seg gjerne i bakgrunnen og lar andre ta seg av snakking og diskusjoner.

Graden av innadvendthet/utadvendthet avgjør om det er lett å omgås andre på en positiv og grei måte, og i hvilken grad vi liker eller er interessert i å ha med andre mennesker å gjøre. Merk at vi godt kan være utadvendte uten å være spesielt åpne eller sosiale. Hva føler du, hvor er din trivselssone?

Egenvurdert verdi: 8.0 av 10

Profil20 indikerer at du er spontan, klart utadvendt og åpen av natur. Du trives godt med å ha mennesker rundt deg og snakker gjerne fritt om egne og andres følelser. Du liker sannsynligvis roller som toastmaster, foredragsholder, inspirator, leder eller politiker, og elsker å få mennesker med deg på dine ideer og planer. Omgivelser med stor grad av variasjon og mulighet for meningsutveksling inspirerer og stimulerer deg. Nye mennesker og situasjoner tar du som oftest på strak arm, og er gjerne en drivende kraft i de prosesser du tar del i. Opplever du at du som regel er den mest utadvendte der du er?



Egenvurdert verdi: 8.0 av 10

Målt verdi: 6.4 av 10

Målt verdi: 6.4 av 10

Profil20 indikerer at du er relativt utadvendt og sosial, nysgjerrig på andre mennesker og gjerne deler dine egne følelser når du vil, eller føler behov for det. Noen ganger er du trygg i nye situasjoner og står frem med dine synspunkter, følelser og meninger, og i andre vil du nok velge en mer tilbaketrukket tilnærming. Du innser viktigheten av sosial interaksjon og tar gjerne en diskusjon med en eller flere. I enkelte situasjoner er det riktig og viktig for deg å påta deg ansvar og få andre med deg om en aktivitet eller et mål. Hvor viktig er det sosiale samspillet for deg?

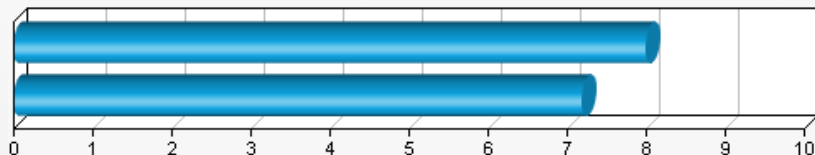


Intuisjon

Intuisjon beskrives på mange måter og med mange metaforer. Er ikke intuisjon en evne til lynraskt å dra veksler på og omsette erfaring, følsomhet og evne til å ha oversikt? Det kan for eksempel være å finne det rette svaret raskt når en møter ulike og uventede utfordringer. Mennesker som er vant til å bruke og stole på sin intuisjon tenker seg ikke om før de svarer. De synes ofte å handle uten å tenke først, og med å «tenke» mener vi i denne forbindelse å ta seg tid til å vurdere/analysere konsekvenser eller detaljer først. Kanskje er det slik at en intuitiv «vurdering/analyse» er nå- og fremtidsbasert, og at en analytisk «vurdering/analyse» er for- og nåtidsbasert? Om det er slik, vil intuitive mennesker, når et spørsmål stilles, ikke bruke tid på fortidens hendelser for å vurdere/analysere konsekvenser, men være mer interessert i og nysgjerrig på å oppleve det som skjer? Veldig intuitive mennesker føler ofte at selv om de ikke tenker seg om før de svarer/handler, lander de som regel på beina. Så kan vi spørre oss om ikke intuisjon har flere aspekt, hva om det er slik at det finnes en utadvendt form og en innadvendt form for intuisjon, hvor den intuitive egenskapen følger enten detaljer eller oversikt? Er forfatterintuisjon det samme som følelsesintuisjon, tidsintuisjon, matematisk intuisjon eller musikalsk intuisjon? Hva slags intuisjon har du? Uansett, din intuisjon er målt på tiden du bruker på å svare og handle, og hvor lenge du foretrekker å tenke før du svarer, handler eller reagerer. Hvor raskt svarer du?

Egenvurdert verdi: 8.0 av 10

Profil20 indikerer at intuisjon sannsynligvis er det foretrukne og viktigste elementet når avgjørelser og valg skal tas. Du liker sannsynligvis vekslende utfordringer og har et høyt tempo som fordrer at du tar mange ting på sparket, og til dette er din intuisjon ditt viktigste hjelpemiddel. Det meste du gjør går sannsynligvis fort, og en logisk-analytisk tilnærming brukes nok bare som et sjeldent støtteelement. Dette kan resultere i at mange i dine omgivelser synes det "går litt fort i svingene", men du stoler fullt og fast på dine intuitive evner. Foretrekker du å ta de fleste beslutninger og valg på sparket, uavhengig av risiko?



Egenvurdert verdi: 8.0 av 10

Målt verdi: 7.2 av 10

Målt verdi: 7.2 av 10

Profil20 indikerer at du ikke er redd for risiko, er relativt impulsiv og ofte lar intuisjon styre dine valg. Det finnes situasjoner hvor du velger å bruke logisk-analytisk tilnærming, og det kan være av praktiske årsaker knyttet til tid, andres forventninger og strategiske grunner. Du foretrekker sannsynligvis å ta avgjørelser og valg på sparket, fremfor en tidskrevende tankeprosess, da du gjerne ønsker at ting går raskt. I hvilke situasjoner kan du se for deg at du benytter en logisk-analytisk tilnærming fremfor intuisjon? Og hva er eventuelt årsaken?

Gratulerer med din Profil20!

For å bli ytterligere kjent med deg selv og dine muligheter, besøk www.profil20.no. Der vil du finne fullstendig beskrivelse av alle standardprofilene, fullstendig oversikt over alle familieegenskapene og mye annet spennende. Du vil også finne en oversikt over hvilke tilleggstjenester Profil20 har å tilby.