

# Quickcheck-Adfærd

**Martin Wiedemann**

Persolog

Mig på jobbet

test.MH

**Eksempelprofil**

**Pris: 5 credits**

07.03.2018

persolog<sup>®</sup>



<b>Dit resultat: Adfærdstendens ID i Kvadrantmodellen</b>	3
<b>D, I, S og K: Den menneskelige adfærds fire tendenser</b>	4
<b>Din beskrivelse: Adfærdstendens ID (i den valgte situation)</b>	6
<b>Handlingsplan: Gør din viden nyttig for dig</b>	7

## Dit resultat: Adfærdstendens **ID** i Kvadrantmodellen

persolog® Personfaktor-Modellen beskriver menneskelig adfærd med det formål at forstå egne og andres behov bedre. I den forbindelse går vi ud fra, at menneskelig adfærd er en følge af to væsentlige indflydelser:

**Opfattelsen af omgivelserne (A) og reaktionen på omgivelserne (B).**

**A: Er opfattelsen af omgivelserne mest:**

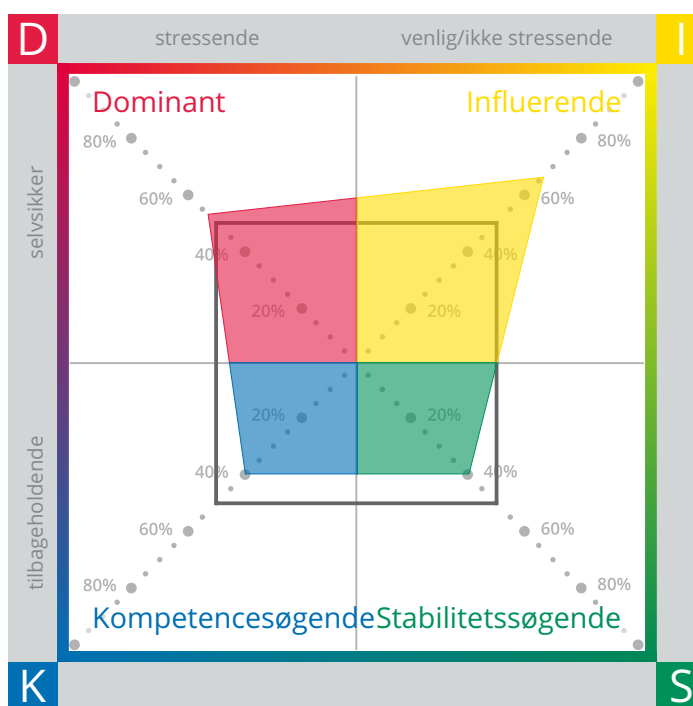
**gunstig** (venlig, ikke stressende)

**ugunstig** (anstrengende, stressende)

**B: Reagerer jeg mest:**

**selvsikkert** (offensivt)

**tilbageholdende** (defensivt) på mine omgivelser



**Dit resultat i procent:**

**D=53 % I=67 % S=40 % K=40 %**

I forhold til **I** og **D** ligger du **over 50 %-markeringen** – netop dette er dine foretrukne adfærdstendenser.

## D, I, S og K:

### Den menneskelige adfærds fire tendenser



53 %

#### Dominanssøgende

- Har en tendens til at vise en stærk vilje.
- Giver ikke uden videre efter.
- Foretrækker at sætte sine egne regler op.
- Bryder sig ikke om, at andre fortæller dem, hvad de skal gøre.
- Ser nødvendige ændringer, som må foretages for at forbedre situationen.
- Er ikke bange for risici, så længe der ikke opstår for mange konflikter gennem dem.
- Er konkurrenceorienteret og vil vinde og holder derfor nogle gange sine følelser for sig selv.



67 %

#### Influerende

- Kan lide at være kendt af andre og have mange venner.
- Er normalt glad og i godt humør.
- Det falder ham eller hende let at udtrykke sine følelser.
- Er meget hjælpsom i situationer, hvor det drejer sig om at bringe mennesker sammen igen.
- Vækker begejstring for nye ideer.
- Finder det let at komme i snak med andre mennesker.
- Tænker måske mere over, hvordan tingene berører ham eller hende.



## Stabilitetssøgende

- Ønsker at handle for andres skyld.
- Er en god lytter og meget følsom overfor mennesker i sit eget miljø.
- Foretrækker at komme godt ud af det med mennesker, fremfor at diskutere og skændes med dem.
- Forkærligheden for et stabilt, sikkert og forudsigeligt miljø kan tolkes af andre som for ufleksibel og som modstand mod forandring.
- Foretrækker at tænke ting godt igennem, før han eller hun ændrer på dem og tilpasser sig til dem i sit eget tempo.



## Kompetencesøgende

- Ønsker at gøre ting så nøjagtigt som muligt.
- Er pålidelig for andre.
- Gennemtænker ting omhyggeligt og vender sin opmærksomhed mod detaljerne, så han eller hun kun laver få fejl.
- Har en følelse af, at andre ikke bekymrer sig i samme grad om kvaliteten.
- Tjekker sit eget arbejde flere gange og ønsker at være sikker på, at tingene er rigtige.
- Er sandsynligvis ulykkelig, når han eller hun ikke kan overholde sine egne høje standarder.

## Din beskrivelse: Adfærdstendens ID (i den valgte situation)

Martin Wiedemann Interesserer sig for sine medmenneskers motivation og fornemmer deres ønsker og behov. Han udstråler livlighed og vinder således deres opmærksomhed med sin positive holdning og velvalgte ord. Han lover dem en bedre fremtid og viser dem vejen derhen. Han er overbevisende: Andre indlader sig på hans drømme og slutter sig til ham.

Nogle mennesker oplever, at Martin Wiedemann's indstillinger og handlemåder ændrer sig alt efter opgaven. Han ønsker at fremstå positivt og føle sig godt tilpas. Derfor undgår han situationer, hvor han føler sig ubetydelig eller utilfreds. Udfordringer har høj prioritet.

Han forsøger hyppigt at gentage tidligere succes'er ved at foretage mindre justeringer til aktuelle behov. Det gør ham ofte irriteret og uberegnelig, hvis han fastholdes i rutineopgaver. Har en opgave derimod prioritet, klør han til gengæld på, hvor andre kan have en tendens til at udskyde tingene. Han svarer beredvilligt på insisterende spørgsmål.

Martin Wiedemann's nøgle til succes ligger i hans usædvanlige evne til at påvirke andre. Hans grundlæggende adfærd er kendetegnet ved, at han overbeviser andre og formidler visioner. Han gør mål og veje anskuelige for andre, befinder sig godt i centrum og korrigerer andres arbejde.

## Handlingsplan: Gør din viden nyttig for dig



Hvad har du lært om dig selv på de foregående sider?

...



Hvor ser du dine adfærdsmæssige styrker?

...



Hvad har du lært om de mennesker, du omgås og arbejder sammen med?

...



Hvordan kan du omsætte det lærte til praksis, for at udfolde dit potentiale endnu bedre – for at omgås andre på en endnu bedre måde?

...

## Ansvar

Der gives ingen garanti for programmet og det skriftlige ledsagende materiale. Brugeren overtager den samlede risiko med hensyn til indhold, resultat og feedback. persolog GmbH og Geier Learning International yder ingen yderligere udtrykkelige eller stiltiende garanti, herunder især med hensyn til omsættelighed og egnethed til et specifikt formål og skriftligt eller trykt materiale. persolog GmbH eller Geier Learning International hæfter under ingen omstændigheder for tabt fortjeneste eller andre kommercielle skader, især for eventuelle specifikke, sekundære, indirekte eller andre skader som måtte opstå som følge af brugen eller manglende evne til at anvende internetmateriale, skriftlige eller trykte udgaver af dette produkt, også selvom persolog GmbH eller Geier Learning International måtte være blevet gjort opmærksom muligheden for sådanne skader. © persolog GmbH 2004. Alle rettigheder forbeholdes. Originalversion © 1995–1999 John G. Geier, Ph.D. Ophavsret i U.S.A. og i udlandet. Mangfoldiggørelsen af dette produkt i hvilken-som-helst form, elektronisk eller mekanisk, gennem fotokopiering, afbildning eller enhver anden form for dataarkivering eller på anden vis er ikke tilladt uden skriftlig tilladelse fra udgiveren: persolog GmbH, Postfach 11 25, D-75196 Remchingen/Deutschland.

## Kontaktinformation: MOhamad Hmedi