



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

Ahmet Mehmet

13 Haziran 2017 Salı

Temel Bölüm  
Yönetim Bölümü  
Etkin Satış Bölümü  
Kişisel Başarı Bölümü  
Mülakat Bölümü

## Kişisel Detaylar :

Ahmet Mehmet  
AhmetMehmet@sample.insights.com

Telephone:

Uygulandığı Tarih: 13 Haziran 2017 Salı

Basıldığı Tarih: 13 Haziran 2017 Salı

## İçindekiler

Giriş .....	5
Genel Bakış .....	6
Kişisel Tarz .....	6
Diğerleri İle Etkileşim .....	6
Karar Verme .....	7
Önemli Güçlü & Zayıf Taraflar .....	8
Güçlü Taraflar .....	8
Olası Zayıf Taraflar .....	9
Ekip İçin Değeriniz .....	10
Etkin İletişim .....	11
Etkin İletişimin Önündeki Engeller .....	12
Olası Kör Noktaları .....	13
Zor İlişki Kuracağınız Kişi .....	14
Gelişme İçin Öneriler .....	16
Yönetim .....	17
İdeal Ortamın Oluşturulması .....	17
Ahmet - Onu Yönetirken .....	18
Ahmet - Onu Motive Etmek .....	19
Yönetim Tarzınız .....	20
Etkin Satış Bölümü .....	21
Satış Tarzını Gözden Geçirme .....	22
Satış Başlamadan Önce .....	23
İhtiyaçları Belirlemek .....	24
Teklif .....	25
Satın Alma Direnciyle Baş Etme .....	26
Taahhüt Almak .....	27

Takip.....	28
Satış Tercihi Göstergeleri .....	29
Kişisel Başarı Bölümü .....	30
Hedefli Yaşam .....	31
Zaman ve Yaşam Yönetimi .....	32
Kişisel Yaratıcılık .....	33
Yaşam Boyu Öğrenme .....	34
Öğrenme Tarzları .....	35
Görüşme Soruları .....	36
Insights Çemberi (72 Tip) .....	37
Insights Renk Dinamikleri .....	38

## Giriş

Bu Insight Araştırma raporu 13 Haziran 2017 Salı'de uygulanmış olan Insights Tercih Değerlendirmesi'ne verdiğiniz yanıtlara dayanmaktadır.

Kişilik teorisinin kaynakları M.Ö. 5.yüzyıla kadar dayanmaktadır, bu tarihlerde Hipokrat değişik kişiler tarafından dört farklı enerjinin sergilendiğini belirlemiştir. İlgörü Sistemi ilk kez İsveç'li psikolog Carl Gustav Jung tarafından belirlenmiş olan kişilik modeline göre kurulmuştur. Bu model 1921 yılında "Psikolojik Tipler" adlı çalışmasında yayınlanmış, daha sonraki yazılarında ise geliştirilmiştir. Jung'un kişilik ve tercihler hakkındaki çalışması o zamandan beri kişiliğin anlaşılması ile ilgili referans çalışma olarak kabul edilmiş ve bugüne kadar bu konu üzerinde binlerce araştırmacı çalışma yapmıştır.

İlgörü Araştırma raporu Jung'un tipolojisini kullanarak, bireyin kendisini anlaması ve geliştirmesi için bir çerçeve sağlamaktadır. Araştırmalar, kişinin hem zayıflıkları hem de güçlü taraflarıyla kendisini anlamasının, bireyin etkin etkileşim stratejileri geliştirmesini sağlayacağını ve çevrenin taleplerine daha iyi tepki vermesine yardımcı olabileceğini göstermektedir.

Birkaç bin ifadenin permütasyonundan oluşturulmuş bu rapor özel bir rapordur. Bu raporda Değerlendirme'ye verdiğiniz yanıtların size uygun olabileceğine işaret ettiği ifadeler ve özellikler bulunmaktadır. Size uymayan herhangi bir ifadeyi değiştirin veya çıkartın. Ancak bunu yapmadan önce arkadaşlarınıza sorarak, bu ifadenin gerçek olmadığını kendi önyargılarınız nedeniyle düşünüp düşünmediğinizi belirleyin.

Bu raporu pro-aktif olarak kullanın.Yani geliştirebileceğiniz ve bir harekette bulunabileceğiniz alanları belirleyin. Önemli yönlerini arkadaşlarınızla paylaşın. Sizi özellikle ilgilendiren alanlarda onların görüşlerini isteyin, kişisel olarak gelişmek ve kişilerarası ilişkilerinizi geliştirmek için bir eylem planı yapın.

## Genel Bakış

Bu ifadeler çalışma stilinizin geniş bir biçimde anlaşılmasını sağlar. Bu bölümü aktivitelerinizi, ilişkilerinizi ve kararlarınızı daha iyi anlamak için kullanın.

### Kişisel Tarz

Ahmet sakin, cana yakın, kendini adanmış ve sadık birisidir. Sakin ve dikkatlidir, özgün bir kafa yapısı vardır ve bunu diğerlerinin yararına kullanmaya çalışacaktır. Kendini hafife alır, iyi bir şey meydana getirdiğinde ya önemsemez, ya da onu büyük bir başarı olarak algılamaz. Kendi doğruluğuna değer verdiği için, onun için önemli konularla ilgili olarak inatçı birisi olduğu söylenebilir. Ahmet günlük olaylarda toleranslı, açık görüşlü, esnek ve uyumludur ve zamanın tadını çıkarır.

En güçlü yönlerinden birisi de, diğerlerine kendi becerilerine göre işlerini yapmalarına izin verirken her bir kişinin yaptığı özel katkının da farkında olmasıdır. Çalışma tarzı, diğerlerinin ihtiyaçlarının da farkına vararak, yapılaşma ve sorumluluk arasında denge kurmaktır. İsimleri ve doğum günlerini hatırlamak için büyük bir çaba gösterecek ve bürosunu ya da evini çalışmaktan mutluluk duyulacak mekanlar haline getirecektir. Ahmet kendisini olayların gerçek amaç ve anlamlarını anlayabilmesinde yardımcı olan derin ilişkiler içerisinde yerleştirmede kendi öngörülerine ve insanlararası ilişkilere ait yeteneklerine güvenir. Kendisini düşünebilmesi için, başkalarını düşünmeye düzenli olarak ara vermeyi hatırlaması gerekir.

Uysal dış yapısı zorlayıcı iç yapısını maskeleyebilir. Sürekli diğer insanlara hizmet etme gereksinimi bazen kendisine rahatlama olanağı tanımayabilir. Sevecenlik ve destek kaynağıdır, fakat aradaki buzlar eriyinceye kadar çok tedbirli davranabilir. Ahmet sabırlı, esnek ve genellikle birlikteliği kolaydır, baskın olmak ve diğerlerini kontrol etmek için çok az kişisel istek gösterir. Sabrı ve uyum yeteneği ile tanınır.

Bazılarının sınırları, düzeni ve disiplini diğerlerine niçin zorla kabul ettirdiklerini anlamakta zorluk çeker, kişileri değiştirmeye veya kontrol etmeye çalışmaktan kaçınır. Gerçekte olmak istediği kişi olmak için sürekli ilerleme ihtiyacı olması hakkında konuşmaya hevesli olmayabilir. Tipik toleransının altında doğal bir merak yatar. Dünyadaki çeşitlilikleri oldukça çekici bulur. Bazen anlatmakta güçlük çekse de, ideallerine çok tutkulu bir biçimde bağlı olacaktır. Ahmet günlük yaşantısında olabildiğince esnek, uyumlu ve uysal olma eğilimindedir, çevresiyle mümkün olduğunca uyum içerisinde olmayı tercih eder.

Pratik görevleri tamamlayabilir ve tekrarlayıcı işleri etkin bir biçimde yapabilir. İdealleri hakkında dolaylı olarak konuşabilir ya da bunları dolaylı olarak ifade edebilir. Ona en iyi uyan işler sabır, sadakat ve uyum gerektiren işlerdir. Alçak gönüllü tavrı kendisini ileri götürmesine engel olabilir ve bu da bazen değerinin bilinmemesine yol açar. Kişisel katkıda bulunmak isteyeceğinden, pratik ve günlük, sıradan tekrarlayıcı işler onu pek tatmin etmez .

### Diğerleri İle Etkileşim

Gelişme ve büyüme sağlayan ilişkilerden hoşlanır. Uyumlu ve anlayışlı olma ve genel kabul görme onun hayat felsefesidir. Seve seve affeder ancak çok nadiren unuttur. Kendi değerleri tehlikede değilse başkalarını etkilemeye ya da yönetmeye ilgi duymaz. Müthiş bir kişisel sıcaklığı

vardır, ancak karşısındakini iyi tanımadan bunu göstermez. Bir karar verilmesi gerektiğinde hemen verir, ancak içinden tüm farklı yolları gözden geçirir.

Kızgınlığını baskılama eğiliminde olabilir. Dıştan onaylıyormuş gibi gözüksün de içinden onaylamayabilir; gerilimlerini gidermek için pasif stratejiler kullanabilir. Ahmet işine şevk ve sadakat getirerek, ekibindeki işbirliğini ve esnekliği teşvik eder. Herzaman hissettiklerini yansıtmaya hevesli değildir. Başkaları onu, tanınması ve anlaşılması zor, karmaşık biri olarak görebilirler. Eğer birine olumsuz bir gerçeği söylemekten başka çaresi yoksa söyleyeceği şeyi olumlu bir hale sokup yumuşatarak söyler.

Çatışmalar hakkında ağzı sıkıdır, bir anlaşmazlığın patlayacağını genelde diğerlerinden önce fakeder. Güçlü bir iş ahlakı vardır ve sadıktır; başkalarını etkilemeye veya kendini onlara beğendirmeye hemen hemen hiç çalışmaz. Hepsinden önemlisi ideallerine düşkündür; değer verdiği insanlara ve hedeflere kendisini gönülden bağlayabilir ve sadık olabilir. Ahmet yumuşak başlı, sakin ve arkadaş canlısıdır; iş yerinde az sayıda insanla mütevazî ilişkiler kurmayı tercih eder. Ahmet yeteneklerini bir çok işe yöneltebilir, ancak yaratıcılığını ve kişisel ilişkilerdeki hünerlerini kullanma imkanı sağlayan işlerden daha çok tatmin olur. Sizi tanımaya başladıkça, daha şevkli ve açık olmaya başlar.

## Karar Verme

Güçlü değerlere sahip olduğu yerlerde katıdır ve bu konularda inançlarını ifade etmekten ve harekete geçirmekten asla taviz vermez. Duyularını açığa vurma açısından suskun biridir, bir işe başlamadan önce mümkün olan tüm bilgiyi toplamak istediğinden yavaş karar verebilir. İhtilafları olumlu şekilde çözebilir ve her fikri dikkate alarak tarafların üzerinde anlaşabileceği sonuçlara ulaşabilir. Sakin tavırları koyduğu alternatif çözümler üzerinde uzlaşılmasına genellikle olanak sağlar. Genellikle düşünerek karar verir. Sorunları teşvik edici olarak görür ve harekete geçmeden önce dikkatlice düşünür.

Genellikle yüksek riskli kararlar vermeye hazır değildir. Yetkililerin kısıtlamalarıyla hayal kırıklığına uğrar ve nasıl çalışacağını anlatılmasına gücendir. Zaman kısıtlamalarını sevmeyebilir, çekişmelerden ve hoş olmayan durumlardan kaçınabilir. Kendini işine ve değerlerine adanmanın ötesinde, başkalarını etkilemek, kontrol etmek ya da baskın olmak için fazla istekli değildir. Kendini güçlü bir şekilde ifade etmemeye eğiliminden dolayı yanlış anlaşılabilir. Fikirlerinin başkalarının kabulünü kazanması nedeniyle üstün liderlik özellikleri gösterir.

Karar alırken az yada orta derecede riski tercih eder. Doğal içe dönüklüğü onun inançlı ve rahat bir şekilde eleştirel ve keskin yorumlar yapmasına engel olmaz. Doğal liderlik tarzı, değişim adına ve düşünceşizce karar verilmesini önlemek için değişime karşı direnmektir. Ara sıra başkaları hakkındaki duygularını sözlü olarak değil de yazılı olarak bildirmeyi tercih edebilir. Karar verme süreci ve bunun sonucunun başkaları üzerinde yaratacağı etkilere ilgi gösterme eğiliminde olacaktır.

## Kişisel Notlar

## Önemli Güçlü & Zayıf Taraflar

### Güçlü Taraflar

Bu bölüm organizasyona sunduğunuz, önemli ve güçlü yanlarınızı belirlemektedir. Başka alanlarda da yetenekleriniz ve nitelikleriniz vardır, fakat aşağıdaki ifadeler sahip olduğunuz ve sunabileceğiniz temel yeteneklerdir.

#### Güçlü taraflar:

- Şefkatlidir, ilgili bir yaklaşımı vardır.
- Sözlü olmayan işaretleri genellikle etkin bir biçimde okur.
- Özellikle insanlar ile ilgili durumlar sözkonusu olduğunda kendisini akıntıya bırakabilir.
- İnsanlar ve onların sorunları için zaman ayırır.
- Meraklıdır ve yaşamı uyanık bir biçimde gözlemler.
- Kolaylıkla rahatsız edilmez veya kolay heyecanlandırılmaz.
- Şerefli ve uysaldır.
- Başkalarına hizmet ve yardım etmekten mutluluk duyar.
- Özenli, dikkatli, çalışkan ve güvenilirdir.
- Tutarlıdır ve güvenmeye değerdir.

### Kişisel Notlar



## Önemli Güçlü & Zayıf Taraflar

### Olası Zayıf Taraflar

Jung “akıl her şeyin iki tarafı olduğunu kabul eder” demiştir. Ayrıca zayıflığın da aslında basitçe, aşırı kullanılmış güçlü bir taraf olduğu da söylenmiştir. Değerlendirme’ye verdiğiniz yanıtlar, şu alanların olası zayıf taraflarınız olduğunu düşündürmektedir.

#### Olası zayıf taraflarınız:

- Eğer ilişkiler tehlikeye giriyorsa 'hayır' demekte zorluk çeker.
- Hızlı değişikliklerden hoşlanmaz.
- Hızlı veya hazırlanmadan konuşmakta zorluk çeker.
- İlişkileri korur, bu bazen görevlerin tamamlanmasını engelleyebilir.
- Kurallara ve işlemlere aşırı bağımlıdır.
- Hayır deme konusunda isteksizdir, sıklıkla üzerine çok fazla sorumluluk alır.
- Eğer baskı altında kalırsa inatçı bir hale gelebilir.
- Değişikliğe olan gereksinime inanmamışsa inat eder.
- Eğer çabaları farkedilmezse gururu kırılabilir.
- Bir kişiyi çok iyi tanıyınca kadar tedbirli ve mesafeli olmayı tercih edecektir.

#### Kişisel Notlar

## Ekip İçin Değeriniz

Her bir kişi çalıştığı ortama kendisine has yetenekler, tutumlar ve beklentiler getirir. Bu listeye diğer deneyimlerinizi, yeteneklerinizi ve tutumlarınızı ekleyin; listedeki en önemli maddelerin diğer ekip üyeleri tarafından da bilinmesini sağlayın.

### Ekip üyesi olarak Ahmet şöyledir:

- Çatışmanın çözülmesi esnasında varlığının sakinleştirici bir özelliği vardır.
- Başkalarına duygusal destek sunar.
- Çoğu şeye tutarlılık getirir.
- Sakin ve affedicidir.
- Tertipli, düzenli ve toleranslıdır.
- Taahhütlerine saygılı ve anlayışlı bir ekip üyesidir.
- Yüksek kişisel standartlar belirler.
- Başkalarının başarısını kendi başarısının anahtarı olarak görür.
- Oldukça üretkendir.
- Çok sayıda değişik fikri biraraya getirir.

### Kişisel Notlar

## İletişim

### Etkin İletişim

İletişim ancak iletişimle verilen şey alıcı tarafından anlaşıldığı ve alındığında etkili olabilir. Her bir kişi için belirli iletişim stratejileri diğerlerinden daha etkilidir. Bu bölüm Ahmet ile etkili iletişim kurmaya yol açacak önemli stratejilerin bazılarını belirlemiştir. İfadelerden en önemli olanları belirleyin ve bunları iş arkadaşlarınızın da bilmesini sağlayın.

#### Ahmet ile etkileşim kurma stratejileri

- Görev için olduğu kadar ilişki için de zaman ayırın.
- Taleplerinize ve sorularınıza yanıt vermesi için ona zaman tanıyın.
- Statükoyu korumaya dikkat edin.
- Çok geniş bir yelpazedeki bilgileri biriktirme yeteneğini takdir edin.
- Alçakgönüllü ve olumlu bir yaklaşımı benimseyin.
- İyi huyunu ve sadakatini takdirle karşılayın.
- Eğer eleştirmeniz gerekiyorsa bunu yavaşça, yapıcı bir biçimde ve dürüstçe yapın.
- Yavaş ve içten konuşun.
- Kendisini rahat hissetmesine yardımcı olun.
- Onun diğerlerinin reaksiyonları hakkındaki duygularını dinlemeye zaman ayırın.
- Bir değişikliği uygulamaya koymadan önce değişikliğin yararını görmesini ve kabul etmesini sağlayın.
- Açık olsun diye önemli mesajları yazılı olarak bildirin.

#### Kişisel Notlar

## İletişim

### Etkin İletişimin Önündeki Engeller

Ahmet ile iletişim kurarken bazı stratejiler daha az etkili olacaktır. Kaçınılması gereken bazı şeyler aşağıda listelenmiştir. Bu bilgiler güçlü, etkin ve iki taraflı olarak kabul edilebilir iletişim stratejileri geliştirmek için kullanılabilir.

#### Ahmet ile iletişim kurarken şunları YAPMAYIN:

- Düşüncelerini ifade etmesine engel olmayın.
- Gerçek güdülerinizi saklamaya kalkışmayın.
- Gereksiz baskı uygulamayın.
- Makul ve yeterli açıklama yapmadan görevleri devretmeyin.
- Soğuk ve mesafeli olmayın, otokratik bir yaklaşım benimsemeyin.
- Otomatik olarak gerçekleşen bir uyum veya saygı beklemeyin.
- Duyguların olmadığı düşmanca bir ortam oluşturmeyin.
- Diğer çalışanlarla ilgili eleştirel karşılaştırmalar yapmayın.
- Kesin bitirme tarihleri belirlemeyin veya hızlı bir karar vermesi için onu zorlamayın.
- Sadakatini veya samimi ilgisini sorgulamayın.
- Zayıflığı üzerine odaklanmayın veya herkesin önünde cezalandırmayın.
- Baskı altında tutmayın veya boş zamanlarına müdahale etmeyin.

#### Kişisel Notlar

## Olası Kör Noktaları

Bizim kendimizi algılamamız diğerlerinin bizi algılamasından farklı olabilir. Biz kendimizi dış dünyaya göstermeye çalıştığımız kişiliğimizle yansıtırız ve her zaman tam olarak bilinçli olmayan davranışlarımızın başkalarının üzerindeki etkisinin farkında olmayız. Bu tam olarak bilinçli olmayan davranışlara “kör noktalar” denir. Bu bölümde farkında olmadığınız bu önemli ifadelerin altını çizip ve arkadaşlarınızın fikirlerini sorarak doğruluklarını test edin

### Farkında olmadığınız, olası Kör Noktalarınız:

Ahmet ilişkilerindeki anlaşmazlıklarla başa çıkmada zorlanabilir ve eğer bir anlaşmazlık onun müdahalesinden kaynaklanırsa yoğun hayal kırıklığı yaşayabilir. Hayal kırıklığına uğradığında etrafındaki herşeye ve herkese karşı negatif olabilir. Diplomasının avantajlarının farkında olduğundan, tartışmadan kaçınmak için hemen hemfikir olma eğiliminde olabilir.

Uzun süre boyunca belirli bir şey üzerinde odaklanma yeteneği nedeniyle, oldukça inatçı ve dirençli birisi olarak algılanabilir. Bazı durumlarda açıkça konuşmanın ortamı düzeltebileceğinin farkında olmalıdır. Uyum için duyduğu yoğun istekten dolayı, kendi ihtiyaçlarının farkında olmayabilir ve gerçek kişisel sorunlarını gözardı edebilir. Fikirler ve planlar hakkındaki olumsuz fikirlerini söylemez ve bu onun da aynı fikirde olduğu şeklinde yanlış algılanabilir. Oldukça kişisel yapısı onun soru sormasını engelleyebilir. Etkileşimin temposunu azaltarak, yeni fikirleri kavrayışını sergilemesi için teşvik edin.

Analizlerine biraz objektiflik ve şüphecilik ekleyerek, başkaları hakkında daha iyi kararlar verebilir. Eğer proje ve görevlerinde daha objektif olabilseydi hayal kırıklığı ve eleştiriye karşı daha dayanıklı olurdu. Başkaları üzerinde ahlaki açıdan 'doğru olan şeyleri' yapmaları konusunda baskı uygulayabilir- fakat doğru olan şeyleri kendi algılaması ile belirler. Mükemmeliyetçilik eğilimi, onun düşüncelerini hayata geçirmesine engel olacak kadar arıtmasına ve daha iyi hale getirmeye çalışmasına neden olur. İnsanları savunmak için gösterdiği tepkiler onu akıldışı gösterecek kadar mantıksız olabilir.

### Kişisel Notlar

## Zor İlişki Kuracağınız Kişi

Bu bölüm anlamakta ve ilgilenmekte en çok zorluk çekeceğiniz insan tipine genel bir bakış sunmaktadır. Tanımlamada karşıtınız olan İçgörü Tipi esas alınmıştır. Bu özelliklerin farkına varılması, kişisel gelişme ve insanlararası etkileşimde etkinliğin daha fazla olması için stratejiler geliştirmeye yardımcı olabilir.

### Zor anlaşacağınız kişiyi tanımak:

Karşıtınız olan Insights tipi Yönetici'dir. Bu Jung'un 'Dışadönük Düşünen' tipidir.

Yöneticiler güçlü bir biçimde bireyci olma eğiliminde olan zorlayıcı, talep edici ve kararlı kişilerdir. İleriye bakarlar, işlerinde ilerleme gösterirler ve amaçlara ulaşmak için rekabet ederler. Ahmet onları bildiğini okuyan kişiler olarak görecektir ve genellikle geniş bir ilgi alanları olduğunu düşünecektir. Sorunları çözerken mantıklı ve zekidirler. Ahmet rahatlıkla bir Yönetici'yi soğuk, duygusuz ve zorba olarak görebilir. Yönetici'ler bencil ve empatisiz olarak görülme eğilimindedir, standartları karşılanmadığında oldukça eleştirel olabilirler ve hata bulmaya çalışabilirler.

Yönetici'ler sınırları aşabilirler ve rutin iş konusunda sabırsız ve tatminsiz olabilirler. Denetim, gözetim ve ayrıntılardan bağımsız olmak isterler. Ahmet, amaçlarına erişmek için kişisel zorlayıcılıklarına ve çevresindekilere gözdağı vermeye güvendikleri için, Yöneticileri saldırgan ve çevresindekilere emirler verme eğiliminde olan kişiler olarak görebilir. Yönetici'ler sorumluluk alan ve denetimi hep elinde tutmak isteyen kişilerdir. İşler planlandığı gibi gitmediğinde kişisel olarak olaylarla başa çıkamayabilirler.

Ahmet Yöneticiler'in çabuk sinirlendiğini düşünür. Yönetici zorlandığında sesini yükseltebilir, katı ve belirleyici olabilir. Yönetici, organizasyonu biraz kötü de olsa, geleceğe yönelik çok güçlü motivasyonları olan, işine odaklanmış bir idarecidir.

Kibri, sabırsızlığı ve diğerlerinin duygularına karşı duyarsız olması Ahmet tarafından yöneticinin en büyük eksiklikleri olarak algılanabilir.

### Kişisel Notlar

## Zor İlişki Kuracağınız Kişi

### Zor Anlaştığınız Kişi İle İletişim

Bu bölüm özellikle Ahmet için yazılmıştır ve ona karşıt olan tiple etkin bir biçimde iletişim kurmak için kullanabileceği bazı stratejiler önermektedir.

#### Zor ilişki kuracağınız kişinin gereksinimlerini nasıl karşılayabilirsiniz?

- İşinizi tam yapın, organize ve dakik olun.
- Olması mümkün olan şeylerle değil olma olasılığı yüksek şeylerle ilgili olarak görüşün.
- Dostça ve yerinde davranın.
- Erişkin ve olgun bir biçimde davranın.
- Pratik ve mantıklı olun.
- Esprili olun fakat ona dokunan espriler yapmayın.

#### Size karşıt olan tiple ilgilenirken şunları YAPMAYIN:

- Önün görüşlerini önemsememezlilik etmeyin, hiçe saymayın.
- Onu harekete geçiren şeylerin neler olduğunu veya yetkinlik derecesini sorgulamayın.
- Değerleri veya prensipleri ile mücadele etmeyin.
- Kendisi istemedikçe kendi hislerinizi ona empoze etmeyin.
- Düzensiz bir biçimde konudan konuya atlamayın.
- Kem küm etmeyin.

#### Kişisel Notlar

## Gelişme İçin Öneriler

Insights Araştırması yetenek, zeka, eğitim ve öğretimin doğrudan bir ölçümünü sunmaz. Fakat aşağıdakiler gelişiminiz için bazı önerilerdir. Henüz fark edilmemiş olan en önemli alanları belirleyin. Daha sonra bunlar bir kişisel geliştirme planının içerisine yerleştirilebilir.

### Ahmet şunlardan yarar görebilir:

- Konuları daha karmaşık hale getirmektense basitleştirme konusunda bilinçli bir karar almaktan.
- Daha fazla suçlamaya ve daha az anlayışlı olmaya kendisini hazırlamaktan.
- Potansiyelini ortaya çıkartmak için olumlu bir biçimde eyleme geçmekten.
- Kendi kararlarına güvenmekten.
- Objektif, ölçülebilir kriterler üzerinde daha fazla odaklanmaktan.
- Hiç saçmalığın olmadığı bir yaklaşım benimsemekten.
- Çabaları için daha fazla ödül beklemekten.
- Kaçınılmaz olan şeyi kabullenip eyleme geçmekten.
- Daha çoşkulu ve eyleme yönelik olmaya çalışmaktan.
- Başkalarının ihtiyaçlarına karşı daha az duyarlı olmaktan.

### Kişisel Notlar



## Yönetim

### İdeal Ortamın Oluşturulması

İnsanlar genellikle tercihlerine ve tarzlarına uyan bir ortam sağlandığında en fazla etkin olurlar. Böyle olmayan bir ortamda çalışmak rahat olmayabilir. Bu bölüm şu anda çalıştığınız ortamın ideal ortamınıza yaklaşmasını sağlamak ve gelecekte olabilecek hayal kırıklıklarını belirlemek için kullanılmalıdır.

#### Şunlar Ahmet için ideal ortamlardır:

- Empatik ekip değerlerinin ön planda olduğu.
- Ayrı ve özel bir birey olarak kendisine değer verilen.
- Uyum olan.
- Herkesin baskı altında kalmaksızın görüşlerini ifade etme şansının olduğu.
- Ayrıntılı işlerin izlenmesinden ziyade amaçlar ve prosesler üzerine odaklanılan.
- Fikirlerin samimi bir biçimde farkedilip dikkate alındığı.
- İş arkadaşları arasındaki rekabetin çok az önemli olduğu.
- Kendisine ait çalışma sahasının olduğu.
- Ortak kültürün demokratik bir yönetim tarzını teşvik ettiği.
- Düzenli geri bildirim ve teşviklerin yapıldığı.

#### Kişisel Notlar

## Yönetim

### Ahmet - Onu Yönetirken

Bu bölüm sizi yönetirken dikkat edilmesi gereken en önemli stratejilerin bazılarını belirlemektedir. Bu ihtiyaçların bazıları bizzat sizin tarafınızdan ve bazıları da iş arkadaşlarınız ve yönetim tarafından karşılanabilir. Halihazırdaki en önemli gereksinimleri belirlemek için bu listeyi gözden geçirin ve kişisel bir yönetim planı yapmak için kullanın.

#### Ahmet şunlara gereksinim duyar:

- Altta yatan streslerin farkında olmak.
- Düşünme ve yalnız kalma gereksinimine saygı.
- İş hızının ve iş bitirme sürelerinin belirlenmesinde yardım.
- Yeni kavram ve aktivitelerin yumuşak ve nazik bir biçimde gündeme getirilmesi.
- Bürokrasiden bağımsızlık.
- Sakin ve düşünceli yaklaşımına değer veren iş arkadaşları.
- Mantıksal güçlerini ve yeteneklerini kullanması için teşvik edilmek.
- Kesin gündemleri ve zamanla ilgili düzenlemeleri olan toplantılar.
- Toplantılara hazırlanmak için yeterli süre.
- Duygularına değer veren bir yönetici.

#### Kişisel Notlar

## Yönetim

### Ahmet - Onu Motive Etmek

Sıklıkla, herhangi bir kişiyi motive etmenin mümkün olmadığı, ancak kişinin kendisini motive edeceği ortamı sağlamanın mümkün olduğu söylenmiştir. Aşağıda Ahmet için motivasyon sağlamaya yardım edebilecek bazı öneriler bulunmaktadır. Onun da rızası ile, maksimum motivasyon için, bunların en önemlilerini Performans Yönetim Sistemi ve Önemli Sonuç Alanları'na yerleştirin.

#### Ahmet şunlarla motive olur:

- Denenmemiş veya daha önceden baskılanmış yeteneklerini geliştirmek için güvenli fırsatlar verilmesinden.
- "Bizden birisin" şeklinde görüldüğünü hissetmekten.
- Açıklık ve dürüstlükten.
- Kaliteli bir iş yapabilmekten.
- Bir lider ve bir neden için çalışmaktan.
- Özerkliğinin olacağı bir mevkiden.
- "Doğru şeyi doğru şekilde yapma" yönündeki içsel istekten.
- Performansla ilgili duygularını ifade etme fırsatının tanınmasından.
- İşle ilgili hedefleri belirlerken ev hayatına ilişkin gereksinimlerinin farkında olunmasından.
- O anın tadını çıkartmak için ortaya çıkan fırsatlardan.

#### Kişisel Notlar

## Yönetim Tarzınız

Yönetim için değişik yaklaşımlar vardır; bunların çoğunun farklı durumlarla ilgili farklı uygulamaları bulunur. Bu bölüm sizin doğal yönetim yaklaşımınızı belirlemede, yönetim tarzınız ile ilgili ipuçları sağlamakta ve üzerinde daha geniş araştırma yapılabilecek yeteneklerinizin ve olası engellemelerinin altını çizmektedir.

### Ahmet diğerlerini yönetirken şunları yapabilir:

- Başkalarının kendisi hakkındaki fikirlerini belirtmelerine çok fazla müsaade edebilir.
- Zorlukla karşılaştığında inatçı olabilir.
- Bilgiyi işlerken hislerini etkin bir biçimde kullanabilir.
- Kararlara gelecek tepkileri doğru bir biçimde önceden tahmin etmesi ile diğerlerini şaşırtabilir.
- Ekibin ve ekibin üyelerinin başarısının kendi başarısının bir ölçüsü olduğuna inanabilir.
- İşyerindeki disiplin kurallarını sevmeyebilir.
- Birçok bilgiyi kendisine saklayabilir, dolayısıyla diğerleri gerçek gündemi merak edebilir.
- Başkalarının motivasyonlarına çok fazla güvenebilir.
- Yeni fikirleri teşvik edebilir, fakat pratik aklı yaratıcı kişilerin cesaretini kırabilir.
- Kararları vermeden önce düşünmek için zamana gereksinim duyabilir.

### Kişisel Notlar

## Etkin Satış Bölümü

Etkin satış için üç şey gereklidir:

Satış temsilcisi öncelikle kendini anlayıp tanımalı, müşterilerin onu nasıl algıladıklarının farkında olup güçlü yönlerini nasıl kullanacağını, zayıf yönlerini güçlendirmesi gerektiğini bilmelidir.

İkinci olarak satış temsilcisi başkalarının, özellikle de müşterilerin birbirlerinden farklılıklarını anlamalıdır. Müşterilerin satış temsilcilerinden çok farklı ihtiyaçları, beklentileri, istek ve motivasyonları vardır. Bu farklılıkların farkına varılmalı ve bunlara saygı duyulmalı.

Son olarak satış temsilcisi kendi davranışını müşteriye etkin bir şekilde bağlantılandırmayı ve onu etkilemeyi öğrenmelidir.

Bu bölüm, satış sürecinin her aşamasında bu gerekliliklerin gelişimini desteklemek üzere tasarlanmıştır.

Yukarıdaki model, bu farklı aşamaların her birinin kavramsal açıklamasını ve bu bölümde incelenen bağlantılı konuları anlatmaktadır.

Etkin Satış Bölümünü, daha iyi müşteri ilişkileri yürütmek, kendinizi daha iyi anlamak, daha çok ve daha iyi satış yapmak üzere stratejiler geliştirmek için kullanın.

Bu bölüm, özellikle satış sürecinin her aşamasında gereken farklı beceri ve davranışları inceleyen kapsamlı ve modüler bir satış geliştirme programı olan Insights Quest ile birlikte daha yararlı olacaktır.



## Satış Tarzını Gözden Geçirme

Bu ifadeler Ahmet'in satış tarzıyla ilgili geniş kapsamlı bir açıklama sağlıyor. Bu bölümü onun müşteri ilişkilerine yaklaşımlarını daha iyi anlamak için kullanın.

### Satış Tarzının Gözden Geçirilmesi

Ahmet'in güçlü bir görev bilinci ve müşteri sadakatı var, ancak onları kendi yargıları karşısında etkileme isteği zayıftır. Herkesin eşit ilerleme şansına sahip olduğu düz yapıları tercih eder. Müşterilerine karşı içten gelen bir hassasiyet duyar ve onların desteğini takdir eder.

Başkalarını memnun etme konusundaki içgüdüsel arzusu bazı arkadaşları tarafından başkalarının ihtiyaçlarına yaltaklanmak olarak görülebilir. Ahmet telaştan ziyade orta tempoda ilerleyen bir müşteri satış sürecinden keyif alıyor. Bir müşteri tarafından çok fazla kişisel eleştiri almaya inanmaz ve hatta harap olur. Hoş olmayan iş ilişkileri güven ve motivasyon kaybetmesine sebep olur. Herhangi bir duruma uyum ve iyi niyet katar ve müşterileri doğal olarak rahatlatır. Ahmet'in esas odağı her zaman müşteri için değer sağlamaktır.

"Israrlı satış"tan ziyade tavsiyede bulunulan katılımcı satış süreçlerini tercih eder. Uzun vadeli ilişkiler geliştirmek istediği için, basit olaylardan birçok şey çıkarabilir. Tek bir olaya bağlanmaktansa, müşterisinin çıkarlarına yönelik seçenekleri ortaya koyabilir. Denenmemiş, geleneksel olmayan çözümlere karşı daha açık olursa müşterileri karşısında daha etkin olabilir. Yapılan haksızlığı unutacaktır ama bunu yapan kişiyi nadiren unutabilir. Müşteri bağlılığını sağlamanın en iyi yolu olarak onlarla demokratik ve katılımcı tartışmaları teşvik eder.

### Kişisel Notlar

## Satış Başlamadan Önce

Satış, resmi satış süreci başlamadan çok önce başlar ve bu süreç bittikten sonra da uzun süre devam eder. İşte, müşteriye yaklaşırken ve planlama yaparken ilk aşamada farkında olunması gereken birkaç temel fikir şöyle:

### Ahmet'in satış başlamadan önceki güçlü yönleri şöyle:

- Görüşme öncesi zamanı etkin bir şekilde yönetir.
- Denenmiş ve geleneksel potansiyel müşteri bulma yöntemlerini kullanır.
- Müşterinin sorunlarına empati gösterir.
- Sahne arkasında sessiz ve etkin bir şekilde çalışarak müşterileri ona güvenebileceğini bilir.
- Başka baskılara rağmen müşterilere karşı sakin ve telaşsız gözükür.
- Potansiyel müşterileri anlamak için hem empatiyi, hem de mantığı kullanabilir.

### Satış başlamadan önce Ahmet şunları yapabilir:

- Sadece insanlarla ilgili sorunlara değil, göreve de daha fazla odaklanabilir.
- İlişki kurarken bir yandan da daha hızlı iş yaratmayı hedefleyebilir.
- Her fırsatta olumlu sonuçları gözünün önünde canlandırabilir.
- İş fırsatları yaratmak için yaratıcı yöntemler keşfedebilir.
- Satışın önemli bir parçasının müşteriye karar vermesine yardım etmek olduğunu unutmamalıdır.
- Rekabetin güçlü ve zayıf taraflarını önceden araştırabilir.



### Kişisel Notlar

## İhtiyaçları Belirlemek

İhtiyaçları belirlerken amaç müşterinin asıl problemlerinin neler olduğunu belirlemektir. İşte müşteri ihtiyaçlarını belirlemeyle ilgili genel bir gözden geçirme ve bazı tavsiyeler şöyle:

### Ahmet'in satış ihtiyaçlarını belirlemedeki güçlü yönleri şöyle:

- Müşteri geri bildirim ve ihtiyaçlarını metodik bir şekilde belirleyip not alır.
- Müşterisinin görüşlerini düzgün bir şekilde tanımlamak için kişisel sorumluluk üstlenir.
- İlişkinin önemini sakince düşünerek vurgular.
- Müşterisinin isteklerinin doğru olarak tanımlanıp tanımlanmadığından emin olur.
- Güvenilir ortak rolünü üstlenmek kolayına gelir.
- Not alırken iyi bir alt yapı kullanır.



### Kişisel Notlar

### Ahmet ihtiyaçları belirlerken şunları yapabilir:

- Müşterinin ne "düşündüğü" hakkında düzenli geri bildirim isteyebilir.
- Yeni ya da tanımadığı bir sahada desteklemeleri için ekibi çağırabilir.
- Kilit konuları irdelemek için kapalı uçlu soruları soruları daha sık kullanmalıdır.
- Yüksek sesle düşünüp hemen tepki verebilir.
- Eleştiriyi daha az kişisel olabilir.
- Büyük resmin daha fazla farkında olabilir.



## Teklif

Müşteri ihtiyaçları belirlendiğinde, teklif aşaması onların ihtiyaçlarıyla şu andaki durumları arasındaki boşluğu tamamlamalıdır. İşte güçlü ve etkili bir teklif tarzı geliştirmek için bazı kilit konular şöyle:

### Ahmet'in teklif sunarkenki güçlü yönleri şöyle:

- Pratik önerileri somut düşüncelere dayandırır.
- Pratik, müşteri odaklı çözümler sunar.
- Psikolojik olarak müşterinin daha derin gereksinimlerine dalar.
- Uysal bir yaklaşım gösterir.
- Söylediği ve yaptığı herşeyde doğruluğa çok dikkat eder.
- Müşterinin değerler bütününe anlar ve önerilerini buna göre geliştirip sunar.

### Ahmet teklif sunarken şunları yapabilir:

- Alıcının dikkatini artırmak ve ilgisini ayakta tutmak için coşkusunu gösterir.
- Teslim ettiklerinin otoritesini yükseltebilir.
- Müşteriyi yönetmekten korkmayabilir.
- Kendisinden daha geniş bir çözümün resmini çizebilir.
- Detaylardan bir kısmının daha sonra belirlenmesine izin verebilir.
- Özellikle bir ekibe sunum yapıyorsa, kişisel tecrübesine daha az güvenip başkalarını dahil edebilir.



### Kişisel Notlar

## Satın Alma Direnciyle Baş Etme

Eğer müşteriyle ilişki etkin bir şekilde kurulduysa, satın alma direnci düşük olmalıdır. Buna rağmen bu bölüm, satın alma direnciyle etkin bir şekilde baş edebilme stratejileri önermektedir.

### Ahmet satın alma direnciyle ilgili güçlü yönleri şöyle:

- Kolay şaşırılmaz ve "akıntıya bırakabilir".
- Aldığından fazlasını veriyormuş gibi gözükür.
- Müşteri ne kadar zor görünürse görünsün, her zaman iyi bir tarafını görür.
- "Mantıksız" itirazlarla heyecansız bir tarzda uğraşır.
- Duygusal tepkilerini iyi kontrol eder.
- Cevap vermeden önce itirazın kesinleşmiş halini dikkatle dinler.



### Kişisel Notlar

### Ahmet satın alma direnciyle baş ederken şunları yapabilir:

- Bazı konuları kafa kafaya ele alabilir!
- Bir dizi olası çözüme karşı daha açık fikirli olabilir.
- Eğer potansiyel müşteri karşılık veren biriye, sesli düşünebilir.
- Yaygın itiraz türlerini tahmin etmeyi ve onlarla nasıl uğraşacağını öğrenebilir.
- İtirazları geri çevirmeden ziyade potansiyel satın alma işaretleri olarak görebilir.
- Zorlu itirazlara karşı daha az hassas olabilir.

## Taahhüt Almak

Kapanış, en son aşamadaki çatışma değil, satışın doğal gelişimi olmalıdır. Müşteriniz size güvendiği zaman, ne satın aldığını hakkında net olduğu zaman ve sizin sattığınız şeye ihtiyacı olduğu zaman, güven kazanmaya hazırsınız demektir. İşte kapanış tarzınızı geliştirmek için güçlü taraflar ve öneriler şöyle:

### Ahmet'in satış için taahhüt alma konusundaki güçlü yönleri şöyle:

- Daha yumuşak ve ahenkli bir yaklaşımı tercih eder.
- Konusuna duyduğu tutkuyla başkalarını ikna eder.
- Olası sonuçlarla ilgili gerçekçi bir bakış açısına sahiptir.
- Beklenmedik şeylerle baş ederken esnek doğasını kullanır.
- İhtiyaçlarının çoğunun her zaman karşılanacağını garanti ederek müşterinin kayıp riskini azaltır.
- Her zaman elindeki işi tamamlar.



### Ahmet taahhüt almak için şunları yapabilir:

- Sonuç almak için orada olduğunu unutmamalıdır.
- Kısa vadeli bir başarısızlığın uzun dönemli bir başarıya kapı açabileceğini kabul edebilir.
- İş talep ederken dolaysız ve kesin olabilir.
- Müşteri doğrudan ya da dolaylı olarak "evet" demeden satışın gerçekleşmeyeceğini unutmamalıdır.
- Her zaman ideal sonucu net bir şekilde göz önünde bulundurabilir.
- Sürekli "satın alma sinyallerine bakıp, ortaya çıktıkları anda onları cevaplayabilir.

### Kişisel Notlar

## Takip

Müşterinizle ilişki kurduktan sonra, bu ilişkiyi sürdürmek ve ilk satışı gerçekleştirdikten sonra da müşterinin hizmetinde olmak sizin görevinizdir. Müşteriyi takip etmek, desteklemek ve bilgilendirmek için kullanılabilecek bazı fikirler şöyle:

### Ahmet'in satış takibindeki kilit güçlü yönleri şöyle:

- Hem insana, hem göreve yönelik becerilerde birlikte yetkinlik sergiler.
- Beklenenin üzerinde ve ötesinde yardım sağlar.
- Gelecekteki sağlam iş fırsatlarının müşteriyi bağlantıyı koruyarak olacağını bilir.
- Müşteri endişelerine sessizce ve etkin bir şekilde eğilir.
- Uygulanan çözümü sürekli değerlendirir.
- Müşteriyi iletişimi sürdürmek için etkin bir izleme sistemi kurar.



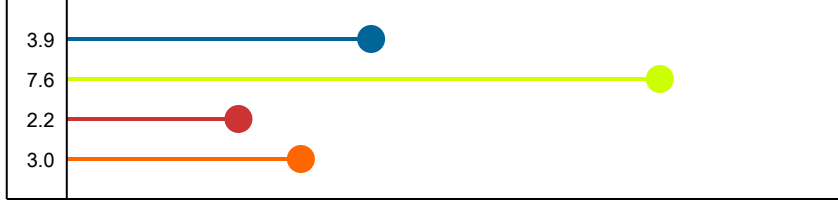
### Kişisel Notlar

### Ahmet takip ederken şunları yapabilir:

- Gerçek ciro potansiyeli daha yüksek olan müşterilere odaklanabilir.
- Daha otoriter bir tarzda referans isteyebilir.
- Takip ajandasını ve hedefi net bir şekilde aklında tutabilir.
- Kendini koruma çıkarlarına daha seyrek "evet demeye" hazırlıklı olabilir.
- Saygı duymadığı müşteriyi en az hoşlandıkları kadar çok çalışabilir.
- Bazı müşterilerin onun olumlu doğasından avantaj sağlayabileceklerini anlayabilir.

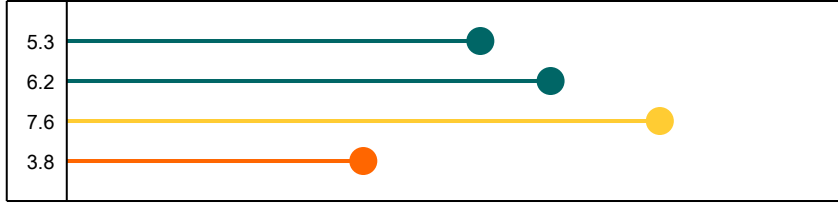
## Satış Tercihi Göstergeleri

### Satış Başlamadan Önce



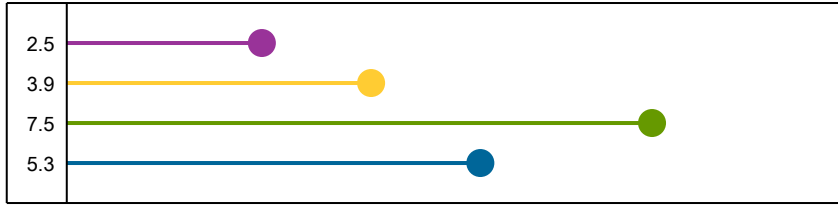
- Arastirmak
- Güven Olusturmak
- Belirgin Hedefler
- Randevu Almak

### İhtiyaçları Belirlemek



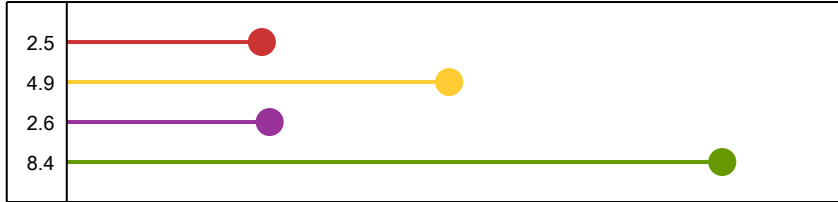
- Dinlemek
- Soru sormak
- Cesaretlendirmek
- Firsatlar yaratmak

### Teklif



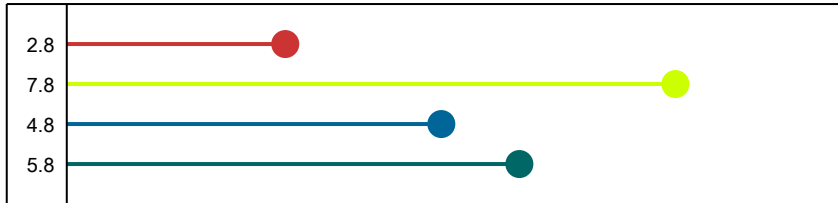
- Odakli & Ilgili
- Coskulu Sunum
- İhtiyaçları Anladigini Gösterir
- Organizasyon & Dogruluk

### Satın Alma Direnciyle Baş Etme



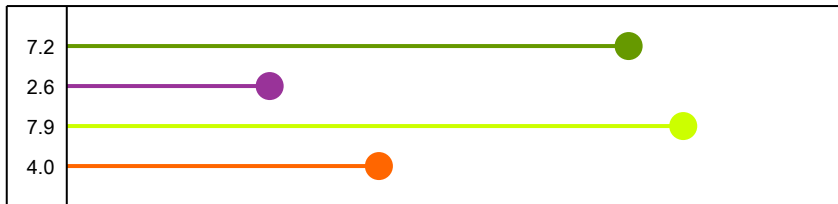
- İtirazların Doğrudan Karsılanması
- İkna
- Detayları Netleştirmek
- Endiseleri Ortadan Kaldirmek

### Taahhüt Almak



- Satis Kapatmak
- Esneklik
- Riskleri En Alt Seviyeye Indirmek
- Müşteri İhtiyaçlarını Karsilamak

### Takip



- Temasi Korumak
- Müşteri Planlamak
- İlişkiyi Korumak
- Müşteriyi Gelistirmek

## Kişisel Başarı Bölümü

Hayat doyurucu bir kendini tanıma ve geliştirme yolculuğudur.

Bu bölüm, kişisel gelişimin birçok önemli boyutuna odaklanmak üzere tasarlanmıştır. Bu sayfalarda önerilen yönlendirmelerden yararlanmak heyecan verici değişimlere yol açabilir ve başarı üzerinde derin etkileri olabilir.

Bu bölümler yaşam hedefinin tanımlanmasına, amaçlarının belirlenmesine, bunlara ulaşmak için zamanın ve yaşamın organize edilmesine yardımcı olabilir. Doğal yaratıcılığın nasıl ortaya çıkarılacağına yönelik öneriler sunarken, kişiliğin derinliklerinden farklı yaratıcılıkları ortaya çıkarmaya çalışır ve karşılaşılan engellerin aşılmasına yardımcı olur.

Son olarak tercih edilen öğrenme tarzının fark edilip anlaşılmasına yönelik faydalı öneriler sunar.

Bu profildeki fikirler uygulandığı zaman, yaşamın gelişim yolculuğunu daha iyi açıklar ve destekler.

## Hedefli Yaşam

Başarılı bir yaşamın temellerini atarken bir amaca ve buna uygun hedeflere sahip olma bilinci önemlidir. İşte amacını tanımlayıp hedeflerini belirlerken farkında olunması gereken birkaç şey:

### Hedefli Yaşam

Ahmet özel ve tamamlanmasıyla ilgili net teslim tarihleri belirlenmiş elle tutulur görevleri tercih eder. Hedef belirlemeyle ilgili doğal, rahat bir tutumu vardır. Hedef belirlerken denge önemlidir. Sadece başkalarının ihtiyaçlarına değil, kendi özlemlerine de odaklanmalıdır.

Şu an burada olanlar onun için yeterli olduğundan, uzun vadeli hedefler koymada güçlük çekebilir. Genellikle daha az sayıda, daha gerçekçi hedefler koymaya eğilimlidir. Eğer kendini imkansız hayal etmeye hazırlarsa, sonuçları şaşırtıcı olabilir. Bildiği ya da güvendiği insanlardan yardım isteyecek, ancak bilmediklerine yaklaşmakta zorlanabilir. Onun için "hayır" demek çok zordur, ama bunu daha sık yapması kendi hedeflerine ulaşması için ona daha çok zaman sağlayacaktır. Ahmet hedeflere zamanında ulaşmaya katkıda bulunacak görevleri önceliklendirmede uzmandır.

Hazırlık çalışmalarını sık sık işin kendisini tamamlamaktan daha kolay bulur. Ahmet kendisi için belirlediği hedeflere ulaştığı için genel olarak herkesten takdir görmeyi beklemez, ancak dürüst bir teşekkürü de nadiren kaçırmaz. Başarılar yerine başarısızlıklar üzerinde durmaya eğilimlidir ve böylece motivasyon seviyesi değişken hale gelir. Başarısızlıklar değil sonuçlar olduğunu kabul etmekte güçlük çekebilir. Kendi kişisel hedeflerini ve değerlerini anlamaya zaman ayıran insanlara değer verir. Görüşlerini doğrudan ve kısa, öz olarak aktarmak onun için faydalı olabilir. Tamamen içinde bulunduğu ana odaklandığı için işlerin yerine getirilmesi konusunda oldukça rahattır ve günlük planlamada iyidir. Zaman zaman mesafeli ve ilgisiz gözükülebilir.

### Kişisel Notlar

## Zaman ve Yaşam Yönetimi

Benjamin Franklin şöyle dedi: "Yaşamı seviyor musun? O zaman yaşamı oluşturan şeyi, zamanı boşa harcama." Bu bölümde, zaman ve yaşam yönetiminde daha etkin olabilmek için kullanılacak stratejiler var. Daha yüksek etkinliğe ulaşmak için bunların en önemlilerini seçin ve her gün uygulayın.

### Ahmet zamanını yönetirken,

İstikrarlı hızı çığırın tempoya tercih eder.

Zorlayıcı durumlara girmez.

Düzenli bir çalışma tarzını tercih eder.

Baskı altında olduğunda hız kaybedebilir.

Bazen geçmişteki başarısızlıkları analiz etmek için zaman harcıyor.

Fikirler ve görüş oluşturma için zamanı olmasını tercih eder.

### Gelişim için öneriler

→ En fazla değer katan görevlere odaklanmaya devam edin.

→ Çok fazla tedbirli olmaktan kaçının.

→ Saklı fırsatları ortaya çıkarmak için geleneklere uymayın.

→ Baskıyı azaltmak için işe ara vermek gibi emniyet subaplarını müzakere edin.

→ Gelecekteki fırsatlara bakın.

→ Başarının aynı zamanda harekete geçerek de başladığını unutmayın.

## Kişisel Notlar



## Kişisel Yaratıcılık

Yaratıcılık, diğerleriyle aynı şeyi görüp, bununla ilgili diğerlerinden farklı şeyler düşünmek olarak tanımlanmıştır. Değişik insanların değişik yaratıcılık becerileri vardır. Bu bölümde yaratıcılık özelliklerinin bazıları tanımlanıp bunların nasıl geliştirileceği açıklanmıştır.

### Ahmet yaratıcılığında,

İnsani problemlerle yaratıcı bir şekilde uğraşırken pratik önerilerde bulunur.

Başkalarının fikirleri karşısında düşünceli ve saygılıdır.

Çözüm üretmeden önce birçok bakış açısını dinlemekten hoşlanır.

Başkalarını dinler ve geri bildirimlerine göre davranır.

Çalışırken net kilometre taşları olduğunda en iyi performansı gösterir.

Problemi net bir şekilde tanımlayabilir.

### Gelişim için öneriler

→ Size sorulmasa da bu alanlarda anında veri sağlamaya hazırlıklı olun.

→ Başkaları da onun fikirlerinden yararlanacaktır..

→ Zaman kısıtlarının farkında olun.

→ Çok fazla görüş çorbanın tadını bozabilir!

→ Gelişimin gözlenmesi için yardım isteyin.

→ Çözüm sağlarken etraflıca düşünün.

## Kişisel Notlar

## Yaşam Boyu Öğrenme

Sürekli öğrenme kişisel gelişimin önemli bir parçasıdır. Bu bölümde daha etkin öğrenmek için kullanılacak çeşitli fikirler tanımlanmıştır. Bu fikirleri bir öğrenme stratejisi oluşturmak ve ideal kişisel gelişim için gerekli ortamı yaratmak üzere kullanın.

### Ahmet'in öğrenme tarzı şunları yaparak desteklenir:

- Kestirme yollardan kaçınıp kalite kontrole odaklandığında.
- Diğerlerine konuyla ilgili koçluk yaptığında.
- Bir yandan görevini aklında tutarken, insani konulara da odaklandığında.
- Değerleriyle bağlantı kurabildiği insanlarla çalışabildiğinde.
- Düzenli olarak ara görüşmeler yapılarak haberdar olduğunda.
- Herhangi bir aktivite ya da alıştırma için "Konu nedir?" sorusuna kesin bir yanıtı olduğunda.

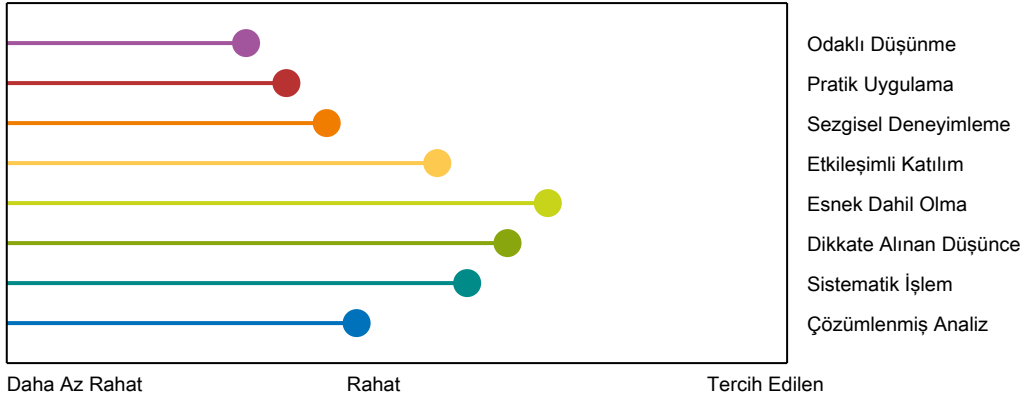
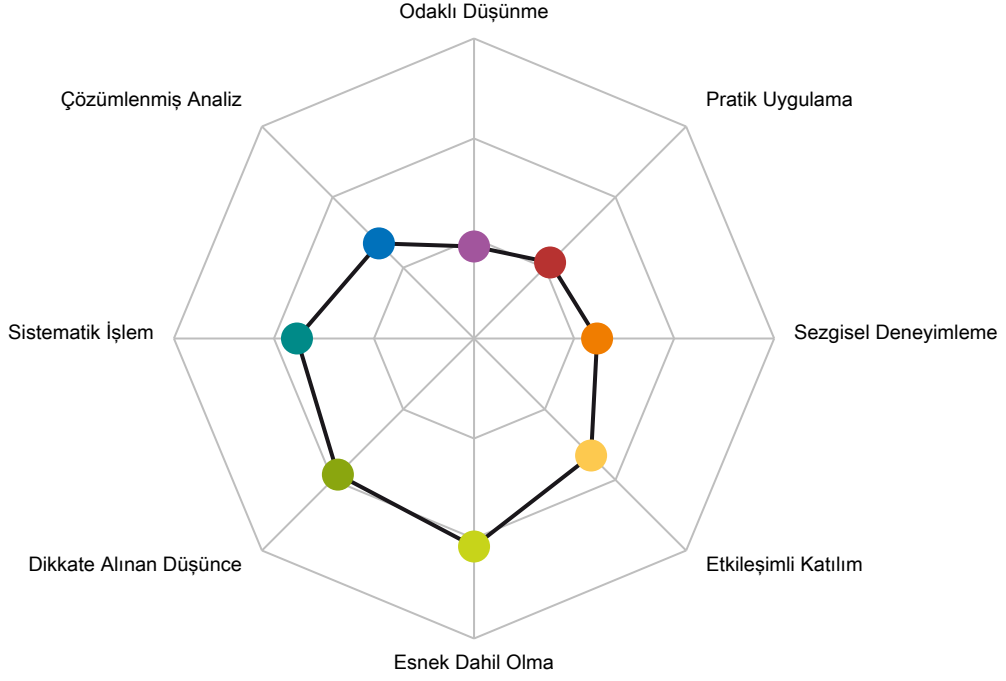
### Ahmet öğrenme tarzında şöyle esneyebilir:

- Grup tartışmalarına açıklıkla ve tam anlamıyla katılarak.
- Sadece kaliteye değil, belli miktarda fikre karşı daha açık olun.
- Zihin haritalarını bir öğrenme aracı olarak kullanarak.
- Durumun kontrolünü kaybetme korkusu olmadan daha samimi olarak.
- Zihnini yeni ve riskli fikirlere ve kavramlara açık tutarak.
- Çok çeşitli kaynaklardan veri toplayıp bu verilerle harekete geçerek.

## Kişisel Notlar

# Öğrenme Tarzları

13 Haziran 2017 Salı



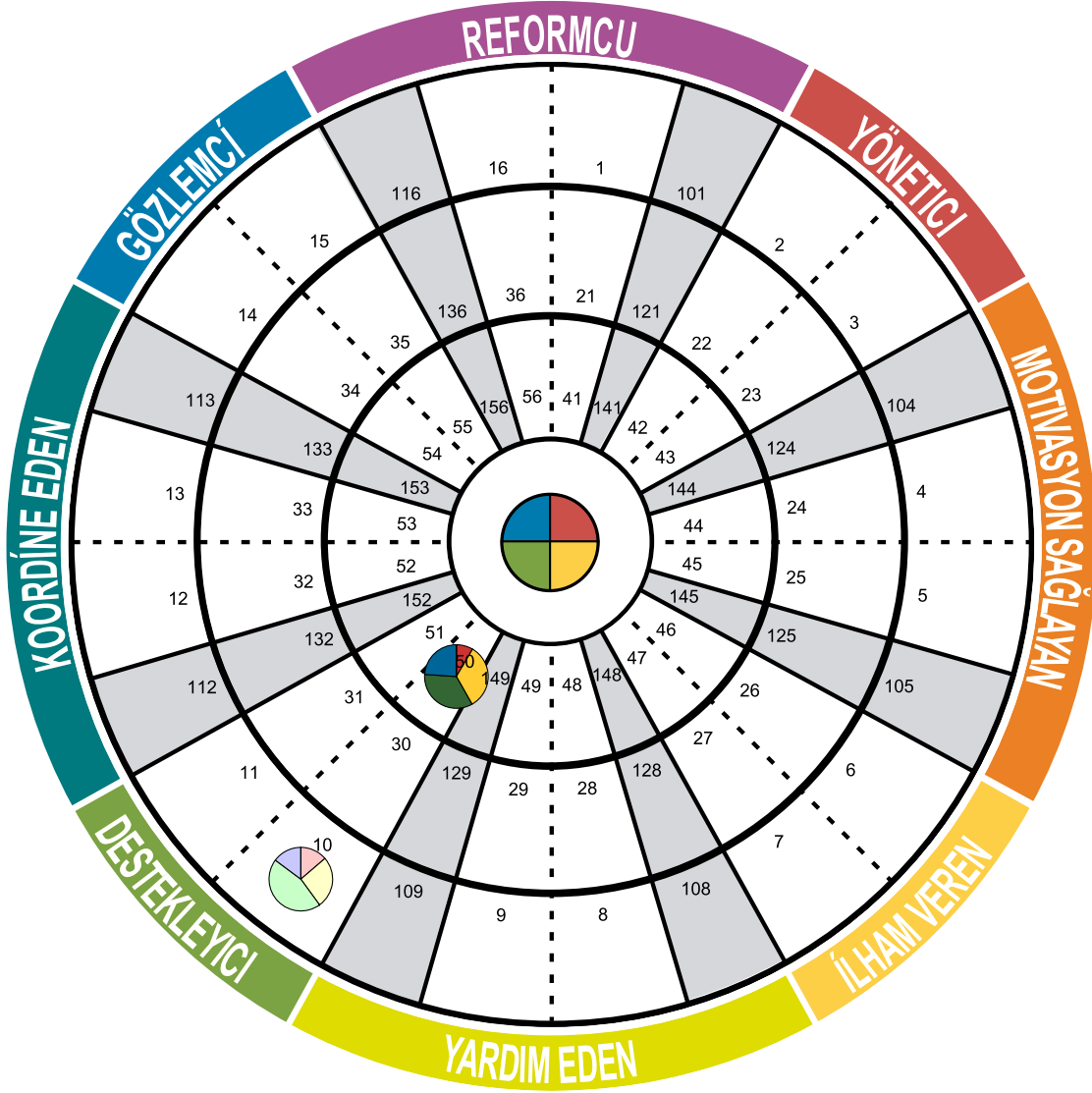
## Görüşme Soruları

---

- Özel yaşamınızda sizi en fazla memnun eden ne oldu?
  - Zor bir insani durum sırasında sert davranmaktan başka şansınız olmadığında, bununla nasıl baş ediyorsunuz?
  - Olan bitenleri daha iyi anlamak için ne yaparsınız?
  - Çabayı fark etmek sizce ne kadar önemlidir?
  - Baş ettiğiniz en karmaşık durumu anlatın ve nasıl baş ettiniz?
  - Amaç ve hedeflere nasıl odaklanıyorsunuz?
  - Ara sıra çok fazla çalıştığınızı hissediyor musunuz?
  - Bir önceki işinizde en çok ne öğrendiğinizi birkaç kelimeyle anlatır mısınız?
  - Kişisel bir projeniz son teslim tarihine yaklaşıyor. Bir başka tarafta da sorumluluklarınız var ve zaman daralıyor. Ne yaparsınız?
  - Anlık cevaplar vermek konusunda ne kadar rahatsınız?
- 

## Kişisel Notlar

## Insights Çemberi (72 Tip)



### Çember Pozisyonu (Bilinçli)

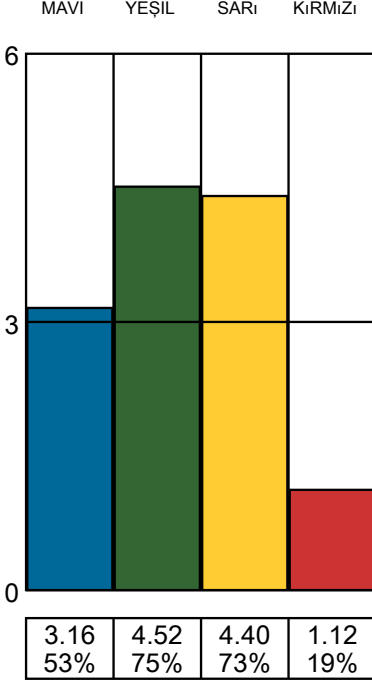
50: Yardım Eden Destekleyen (Uzlaşmacı)

### Çember Pozisyonu (Az Bilinçli)

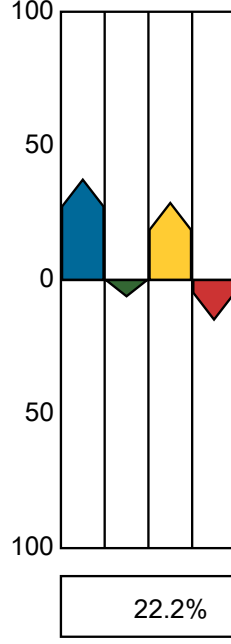
10: Yardım Eden Destekleyen (Odaklı)

## Insights Renk Dinamikleri

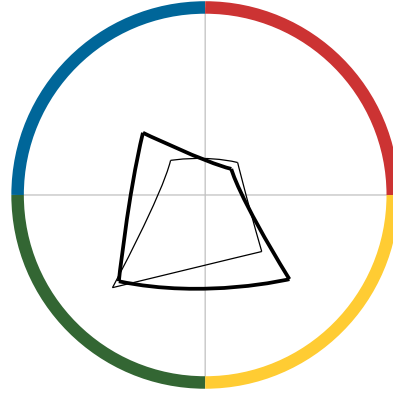
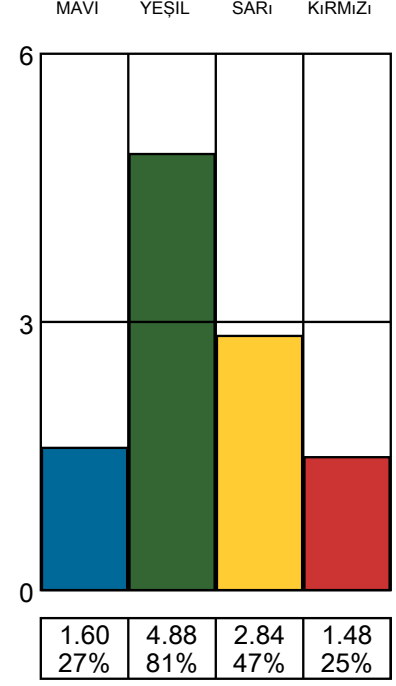
### Yansıtılan Kişilik (Bilinçli)



### Tercih Akış



### Yansıtılan Kişilik (Az Bilinçli)



— Bilinçli  
— Az Bilinçli



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TELEFON: +44(0)1382 908050 FAKS: +44(0)1382 908051  
E-POSTA: [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com) WEB: [www.insights.com](http://www.insights.com)