

**RAPOR ALINAN:**

Andrew Jones

**TAMAMLANMA TARİHİ**

19/04/2019

**GÜVENİLİRLİK - 99.2%**

Yanıtlar büyük olasılıkla doğru ve gerçeğe dayalıdır

**ORGANİZASYON**E VE E EĞİTİM, GELİSTİRME,  
DANISMANLIK LTD.

## Paradoks Raporunuzu Anlamak

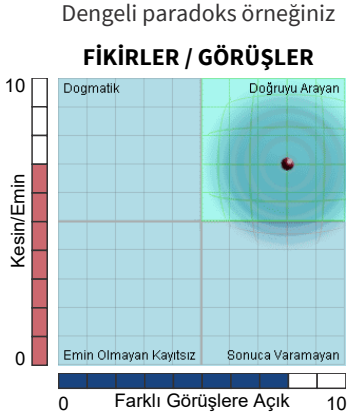
Bu bölümde, Harrison Paradoks Raporunuzu nasıl yorumlamanız gerektiği kendi raporunuzdan örnekler ile açıklanmaktadır. Paradoksal Güçlü Yönleriniz ve potansiyel engellerinizi daha iyi kavramanızı sağlayacak temel ilkeler ve teoriler anlatılmaktadır.

### Paradoksal Özellikler Nelerdir?

Paradoks, karşıt gibi görünen fakat aslında her ikisi de doğru olan iki fikirden oluşur. Örneğin, 'Az çoktur' ifadesi çelişkili gibi görünse de, pek çok kişi bazen daha az sözcükle daha etkin iletişim kurduğu bir durum yaşamıştır.

Bu rapor, birbirine zıt gibi görünen ancak aslında sinerjik bir şekilde birbirini tamamlayan 12 çift paradoksal özelliğe odaklanmaktadır. Bir paradoksta yer alan her iki özellik de güçlü olduğunda gerçek bir güçlü yön ortaya çıkar. Örneğin, açık sözlülük ve diplomatik lisan birleştiğinde, kişinin mesajını karşı tarafa aktarma olasılığı artar.

### Dengeli Paradoks Örneğiniz



FİKİRLER / GÖRÜŞLER, paradoksal güçlü yönlerinizden biridir. Şu anlama gelir: "Fikirlerinizi nasıl oluşturduğunuz ve sürdürdüğünüz ve belirsizlikle nasıl başa çıktığınız". Soldaki grafiğimize bakın.

Kesin/Emin şu anlama gelir: "Kendi fikirlerine/görüşlerine güvenme eğilimi". Farklı Görüşlere Açık şu anlama gelir: "Birçok farklı görüşü değerlendirme eğilimi".

Kırmızı nokta, paradokstaki iki puanınızın kesişme noktasına işaret eder.

Kırmızı noktanın etrafındaki taralı mavi alan tipik davranış aralığınızı gösterir.

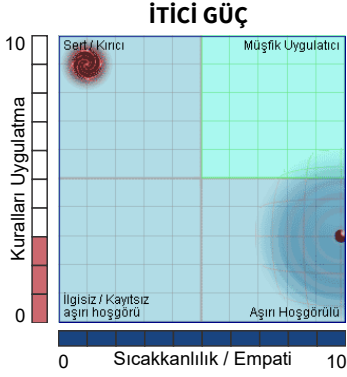
Soldaki örnekte, her iki özelliğinizin de güçlü olması Dengeli Çok Yönlülük olarak adlandırılır. Bu, gerektiğinde özelliklerden birine veya her ikisine kolayca erişebileceğiniz anlamına gelir.

Görüşlerinizin doğruluğundan oldukça eminsiniz. Farklı fikirler ve görüşleri değerlendirmekten keyif alırsınız ve genel olarak açık fikirlisiniz. Beyin fırtınası yapmakta başarılı olmanız muhtemeldir.

Çoğu zaman kendi görüşlerinize güvenmekle birlikte, bir çok farklı bakış açısını araştırmaya devam eder ve yeri geldiğinde görüşlerinizde düzeltmeler yaparsınız. Kendi görüşlerinizden oldukça emin olsanız da, sonuca varmadan önce bir çok farklı fikri dikkate alırsınız. Bunun neticesinde, çok ince ve derinlemesine düşünülmüş sonuçlara varma eğilimindedir. Kendi görüşlerinizden oldukça emin olsanız da, size daha iyi bir fikir sunulduğu anda fikrinizi hızlı bir şekilde değiştirebilirsiniz. Tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) büyük ölçüde doğruyu arayan çeyreğindedir çünkü sürekli daha net bir kavrayışın peşinden gidersiniz.

Bu paradoksun işinizde ve kişisel yaşamınızda başarılı olmanıza nasıl yardımcı olduğunu düşünün.

Dengesiz paradoks örneğiniz



## Dengesiz Paradoks Örneğiniz

Bir kişinin on iki paradoksun her birinde dengede olması son derece nadir bir durumdur. Genellikle birden fazla dengesiz paradoks söz konusudur. Solda sizin paradokslarınızdan biri yer almaktadır.

Özelliklerden biri diğerinden önemli ölçüde daha güçlü olduğunda, paradoks dengesiz olarak değerlendirilir. Bu durumda olan kişi, zayıf olan özellik daha etkin veya uygun bir seçenek olsa da güçlü olan özelliğe dayanarak hareket etme eğiliminde olur. Bunun sonucunda, güçlü yön olarak görülen özellik bir engelle dönüşür.

İTİCİ GÜÇ sizin için potansiyel bir engel teşkil eder. Şu anlama gelir: "Başkalarının performansını yönetirken yakınlık ve empatiyi nasıl yönettiğiniz".

Kuralları Uygulatma şu anlama gelir: "Gerekli kurallara uyulması konusunda ısrarcı olma eğilimi". Sıcakkanlılık / Empati şu anlama gelir: "Diğer kişilere karşı yakınlık hissi ve olumlu duyguları ifade etme eğilimi".

Bu paradoks hakkında düşünün ve işinizi veya kişisel yaşamınızı etkileyip etkilemediğini değerlendirin.

## 'Savrulma Davranışı' ne anlama gelir?

Harrison Paradoks Teorisi'ne göre, dengesiz bir paradoksta stres altında olduğumuzda normal davranışımızın aksi yönüne doğru 'savrulabiliriz'. Örneğin, diplomatik lisana açıklınlığa tercih ettiğimizde diğer kişilerin bundan faydalandığı hissine kapılabiliriz. Diplomatik lisana gereğinden fazla önem verdiğimiz için duygusal davranır ve sözünü sakınmamaya doğru savruluruz.

Savrulma potansiyeli, hortuma benzer sembol ile gösterilmektedir.

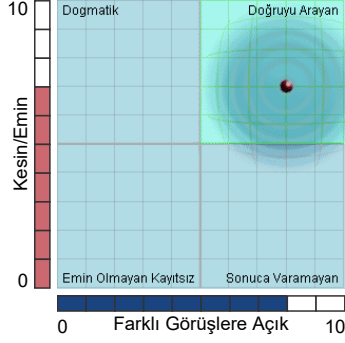
## KİŞİLERARASI ETKİLEŞİM

## BAŞARI

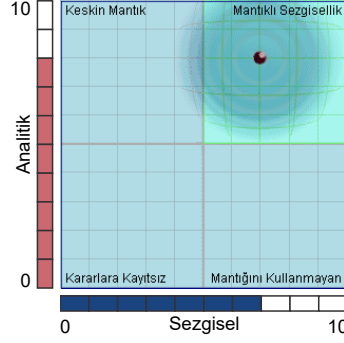
## LİDERLİK

### BAŞLATMA

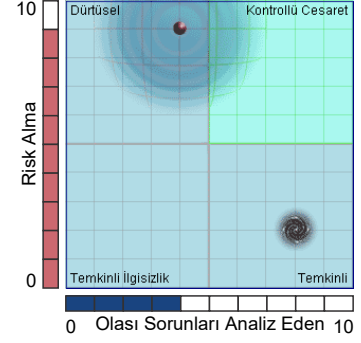
#### FİKİRLER / GÖRÜŞLER



#### KARAR ALMA YAKLAŞIMI

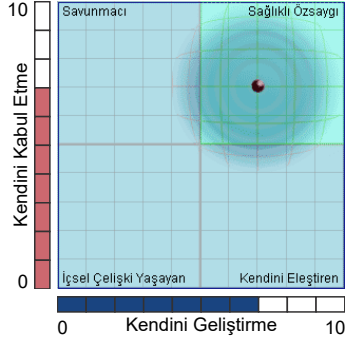


#### STRATEJİK

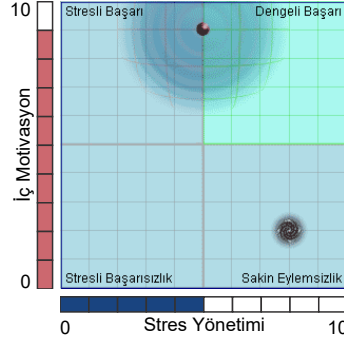


### MOTİVE ETME

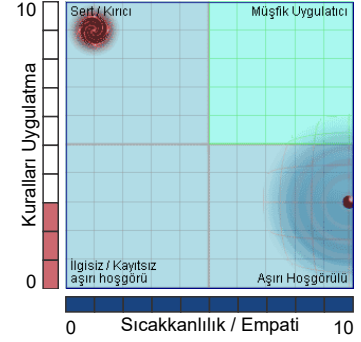
#### KİŞİSEL / BENLİK



#### MOTİVASYON

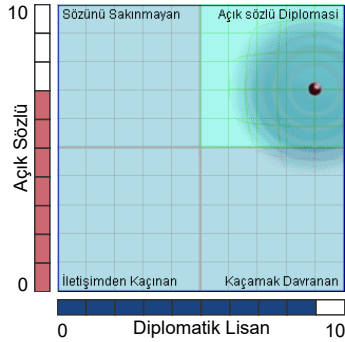


#### İTİCİ GÜÇ

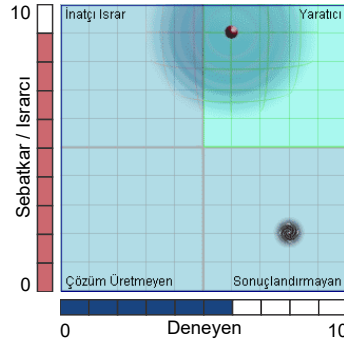


### UYGULAMA

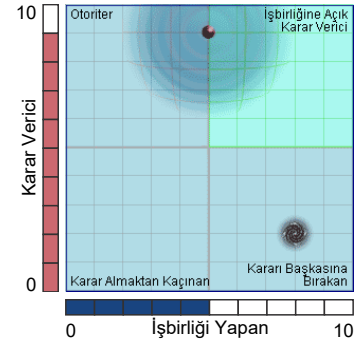
#### İLETİŞİM



#### YENİLİKÇİLİK

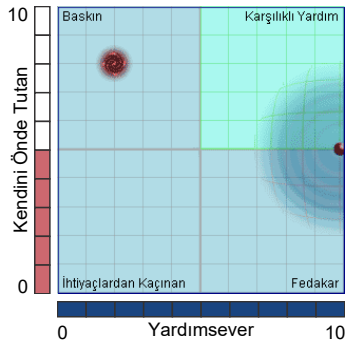


#### DELEGASYON

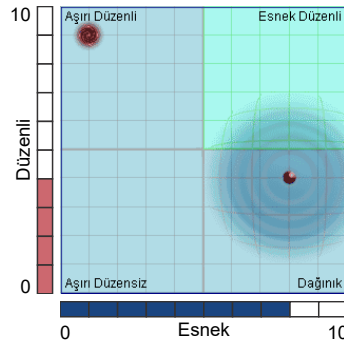


### SÜRDÜRME

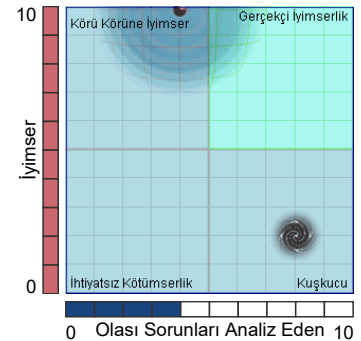
#### GÜCÜ KULLANMA



#### ORGANİZASYON

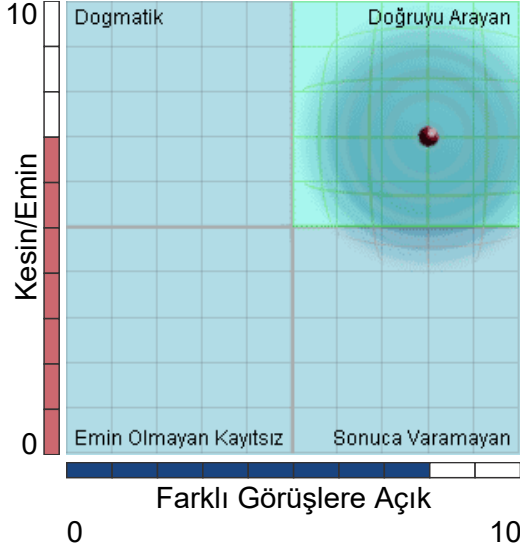


#### STRATEJİK ZEKA



## FİKİRLER / GÖRÜŞLER

Fikirlerinizi nasıl oluşturduğunuz ve sürdürdüğünüz ve belirsizlikle nasıl başa çıktığınız.



*“Her şeyi sorgulayın fakat doğru ilkeler bulmak ve bunları takip etmekte kararlı olun. Daha fazla bilgi birikimine sahip olmak, yalnızca halihazırda bildiklerinizi arka planda tutarak konuyu yepyeni bir bakış açısıyla görmek ve daha önce bildiklerinizin ‘yanlış’ olabileceğini kabul etmeye istekli olmakla mümkündür.”*

**Kesin/Emin:** Kendi fikirlerine/görüşlerine güvenme eğilimi

**Farklı Görüşlere Açık:** Birçok farklı görüşü değerlendirme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Doğruyu Arayan:** Kendi fikirlerine/görüşlerine saplanıp kalmaksızın farklı bakış açılarını araştırma ve sonuca varma eğilimi (Yüksek Kesin/Emin ve Yüksek Farklı Görüşlere Açık)

**Sonuca Varamayan:** Yeterli sonuç üretmeden fikirler üzerinde düşünme eğilimi (Düşük Kesin/Emin ve Yüksek Farklı Görüşlere Açık)

**Dogmatik:** Farklı fikirlere yeteri kadar açık olmaksızın kendi görüşlerinden emin olma eğilimi (Yüksek Kesin/Emin ve Düşük Farklı Görüşlere Açık)

**Emin Olmayan Kayıtsız:** Hem farklı fikirler ve görüşleri değerlendirmeme hem de kendi görüşlerine güvenmeme eğilimi (Düşük Kesin/Emin ve Düşük Farklı Görüşlere Açık)

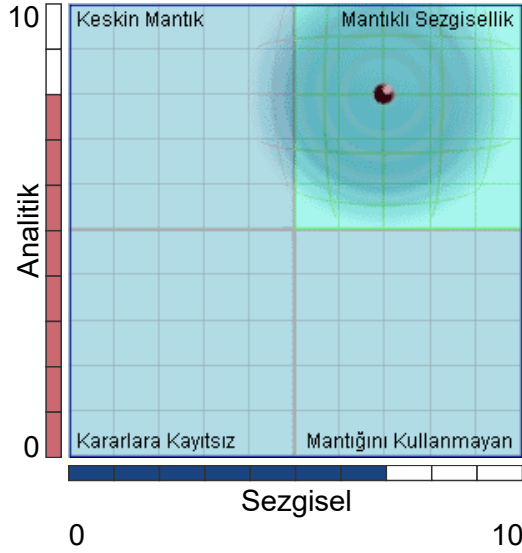
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Görüşlerinizin doğruluğundan oldukça eminsiniz. Farklı fikirler ve görüşleri değerlendirmekten keyif alırsınız ve genel olarak açık fikirlisiniz. Beyin fırtınası yapmakta başarılı olmanız muhtemeldir.

Çoğu zaman kendi görüşlerinize güvenmekle birlikte, bir çok farklı bakış açısını araştırmaya devam eder ve yeri geldiğinde görüşlerinizde düzeltmeler yaparsınız. Kendi görüşlerinizden oldukça emin olsanız da, sonuca varmadan önce bir çok farklı fikri dikkate alırsınız. Bunun neticesinde, çok ince ve derinlemesine düşünülmüş sonuçlara varma eğilimindedir. Kendi görüşlerinizden oldukça emin olsanız da, size daha iyi bir fikir sunulduğu anda fikrinizi hızlı bir şekilde değiştirebilirsiniz. Tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) büyük ölçüde doğruyu arayan çeyreğindedir çünkü sürekli daha net bir kavrayışın peşinden gidirsiniz.

## KARAR ALMA YAKLAŞIMI

Karar alırken mantık ve sezgiyi nasıl kullandığınız.



*“Günlük konuları çözmek için mantığınızı, ama yönünüzü belirlerken size rehberlik etmesi için içgörünüzü kullanın.”*

**Analitik:** Olguları ve durumları mantık çerçevesinde inceleme eğilimi (analitik becerilerden bağımsız olarak)

**Sezgisel:** Karar verirken önsezileri de kullanma eğilimi (sezgisel becerilerden bağımsız olarak)

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Mantıklı Sezgisellik:** Problemleri çözmek için analiz ve sezgiyi birlikte kullanma eğilimi (Yüksek Analitik ve Yüksek Sezgisel)

**Mantığını Kullanmayan:** Bir plan veya problemi yeterince analiz etmeksizin sezgilerine güvenme eğilimi (Düşük Analitik ve Yüksek Sezgisel)

**Keskin Mantık:** Problemleri çözmek için analizi sezginin önünde tutma eğilimi (Yüksek Analitik ve Düşük Sezgisel)

**Kararlara Kayıtsız:** Durumları ve kararları analiz etmekten kaçınma ve sezgilerine güvenmeme eğilimi (Düşük Analitik ve Düşük Sezgisel)

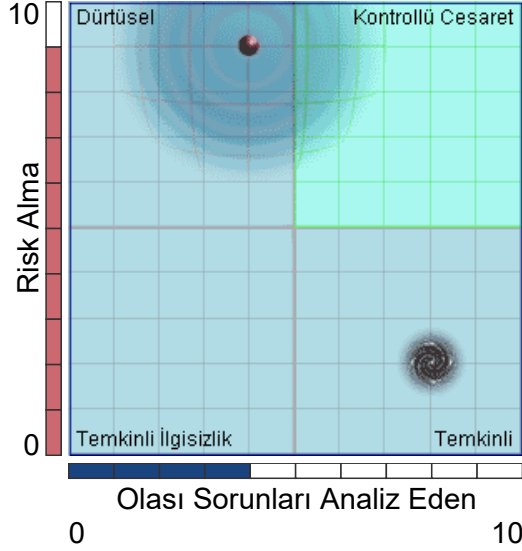
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Sorunları ve kararları analiz etmeye yönelik bir eğilime sahipsiniz ve bundan keyif alırsınız. Genel olarak karar verirken sezgi ve önsezilerinizi kullanma eğilimindedesiniz.

Mantıklı davranma eğiliminde olmakla birlikte, aynı zamanda oldukça sezgisel davranmaya da eğilimlisiniz. Bunun neticesinde, büyük olasılıkla sorun çözmeye başarılısınız. Hem sol hem de sağ beyin işlevlerini kullanma eğiliminiz, önemli unsurları farketmenizi ve mantıklı sonuçlara varmanızı sağlar. Bu, durumları ve sorunları iyi bir şekilde kavramanızı sağlar. Tercih ettiğiniz davranış aralığının büyük bir kısmı yukarıda açıklanan mantıklı sezgisellik çeyreğindedir.

## STRATEJİK

Riskleri stratejik olarak nasıl yönettiğiniz.



*“Başarının peşinde koşacak cesarete sahip olun ama aynı zamanda risklerinizi de anlayın ve yönetin.”*

**Risk Alma:** Belirsizlik içeren iş girişimleri konusunda kendini rahat hissetme eğilimi

**Olası Sorunları Analiz Eden:** Bir plan veya stratejiye ilişkin olası zorlukları detaylı bir şekilde inceleme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Kontrollü Cesaret:** Bir plan veya stratejinin olası sorunlarını analiz ederken risk almaya istekli olma eğilimi (Yüksek Risk Alma ve Yüksek Olası Sorunları Analiz Eden)

**Temkinli:** Yeteri kadar risk almaksızın bir plan veya stratejinin olası zorluklarına odaklanma eğilimi (Düşük Risk Alma ve Yüksek Olası Sorunları Analiz Eden)

**Dürtüsel:** Olası zorlukları yeteri kadar analiz etmeksizin risk alma eğilimi (Yüksek Risk Alma ve Düşük Olası Sorunları Analiz Eden)

**Temkinli İlgisizlik:** Bir plan veya stratejinin olası zorluklarını yeteri kadar dikkate almaksızın potansiyel risklere karşı temkinli olma eğilimi (Düşük Risk Alma ve Düşük Olası Sorunları Analiz Eden)

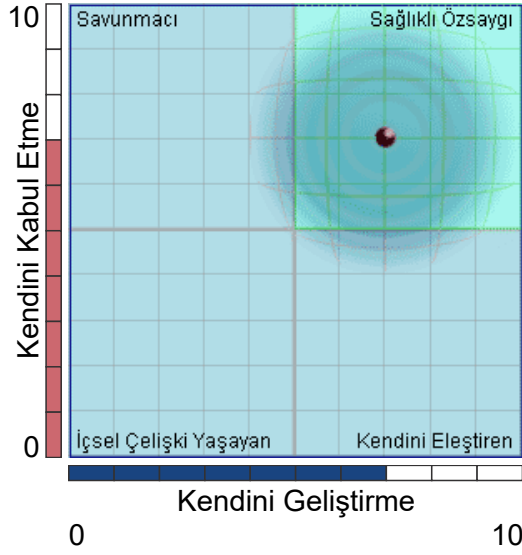
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

İşinizde risk almaya çok isteklisiniz. Plan ve stratejilerin olası zorluklarını analiz etmek zorunda olmayı tercih etmeyebilir ve zaman zaman bunu yapmayı ihmal edebilirsiniz.

Risk almanın verdiği heyecandan keyif alırsınız. Risk almaya karşı kayda değer bir istek duyarsınız ve girişimlerinizin başarılı olması durumunda size büyük bir yatırım getirisi sağlamaları muhtemeldir. Ancak, risk alma eğiliminiz risk etkenlerini analiz etme eğiliminizden çok daha fazladır. Dolayısıyla, büyük olasılıkla olası sorunları yeteri kadar analiz etmeden risk alırsınız. Stratejik olarak daha analitik olan kişilerin fikirlerini almak sizin için faydalı olabilir. Kendi başınıza stratejik kararlar alırsanız, sonuçlar hayal kırıklığı yaratabilir. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) dürtüsel çeyreğine kadar uzanır. Sağ alttaki koyu renk daire, normal eğilimlerinizin aksine temkinli bir yanınızın da olabileceğini gösterir. Bunu belirleyebiliyor musunuz?

## KİŞİSEL / BENLİK

Özsaygı ve kendini geliştirme arasında nasıl bir denge kurduğunuz.



“Birçok iyi özelliğe sahip olsam da, yaşamı ve ilişkilerimi sürekli iyileştirmeliyim. Gerçek karakter, nihayetinde kişinin zayıf yönleri ve hatalarının etkisini tam anlamıyla keşfetmesinin yanı sıra görkemini de ortaya çıkmasıyla sonuçlanan kendini sorgulama yoluyla geliştirilir. Onurlu bir kişi kendisini eleştirenleri dikkatle dinler ve görkemini daha da fazla ortaya koyacak şekilde kendisini düzeltir.”

**Kendini Kabul Etme:** Kendinden memnun olma eğilimi (“Kendimi olduğum gibi seviyorum”)

**Kendini Geliştirme:** Kendini geliştirme veya daha iyi olmaya çalışma eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Sağlıklı Özsaygı:** Kendini geliştirmeye çalışırken aynı zamanda kendini olduğu gibi kabul etme eğilimi (Yüksek Kendini Kabul Etme ve Yüksek Kendini Geliştirme)

**Kendini Eleştiren:** Kendini olduğu gibi kabul etmede yetersizken kendini geliştirmeye çalışma eğilimi (Düşük Kendini Kabul Etme ve Yüksek Kendini Geliştirme)

**Savunmacı:** Kendini geliştirmeyi yeteri kadar istemeden kendini olduğu gibi kabul etme eğilimi (Yüksek Kendini Kabul Etme ve Düşük Kendini Geliştirme)

**İçsel Çelişki Yaşayan:** Kendini geliştirme isteğinden yoksun olma ve kendini olduğu gibi kabul etmeme eğilimi (Düşük Kendini Kabul Etme ve Düşük Kendini Geliştirme)

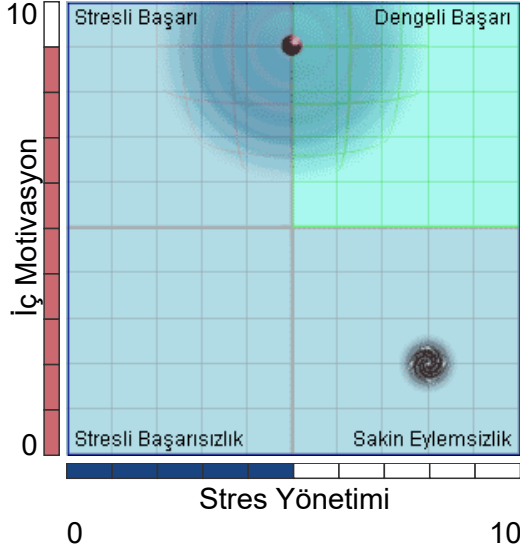
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Kendinizi makul seviyede olduğunuz gibi kabul etme eğilimindedesiniz. Kendinizi geliştirmeye yönelik bir isteğe sahipsiniz.

Kendinizi geliştirmeye duyduğunuz ilgi ve kendinizi olduğunuz gibi kabul etme düzeyiniz, oldukça sağlıklı bir özsaygıya işaret eder. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) büyük ölçüde sağlıklı özsaygı çeyreğindedir. Davranış aralığınızın hafifçe diğer çeyreklere de uzanması, yalnızca arada sırada bu davranışları da sergiliyor olabildiğinize işaret eder.

## MOTİVASYON

İç motivasyon ve stresi nasıl ele aldığınız.



*“Dengeli bir yaşam sürdürdüğünüzde, hedefe ulaşma süreci o hedefe ulaşmak kadar tatmin edicidir. Yaşam kalitesi olmadan hiçbir hedef tam anlamıyla başarılı sayılmaz.”*

**İç Motivasyon:** İnisiyatif alma, zoru başarmayı isteme ve hedeflere ulaşma konusunda coşkulu olmayı da içeren başarıma dürtüsü

**Stres Yönetimi:** Ortaya çıktığında stresi başarılı bir şekilde yönetirken aynı zamanda sakin ve rahat olma eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Dengeli Başarı:** Stresi yönetirken aynı zamanda iç motivasyona sahip olma eğilimi (Yüksek İç Motivasyon ve Yüksek Stres Yönetimi)

**Sakin Eylemsizlik:** Yeteri kadar iç motivasyona sahip olmadan rahat ve uyumlu olma eğilimi (Düşük İç Motivasyon ve Yüksek Stres Yönetimi)

**Stresli Başarı:** Stresi yeterince yönetmeden başarı için mücadele etme eğilimi (Yüksek İç Motivasyon ve Düşük Stres Yönetimi)

**Stresli Başarısızlık:** Gergin olma ve/veya stresle başa çıkmakta zorlanma ve başarı odaklı olmama eğilimi (Düşük İç Motivasyon ve Düşük Stres Yönetimi)

### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

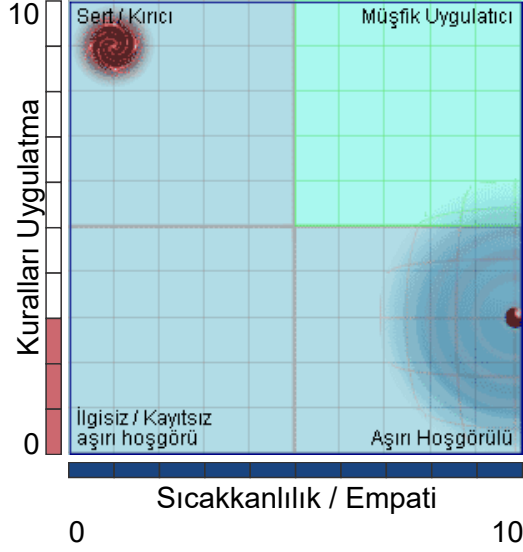
İç motivasyonunuz çok yüksektir. Zaman zaman bir ölçüde stresli olabilirsiniz ama bu genellikle önemli bir sorun teşkil etmez.

Yüksek seviyedeki iç motivasyonunuz ve orta seviyedeki stres yönetimi, büyük olasılıkla pek çok başarı elde etmekle birlikte bu süreçte bir ölçüde stres altında olabileceğinizi gösterir. Yarısı dengeli başarı, yarısı da stresli başarı çeyreğinde olan tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) bunu göstermektedir. Sağ alttaki koyu renk daire, motivasyonunuzun stres yönetimi becerinizden çok daha fazla olduğunu göstermektedir ve bu yüzden başarmaya yönelik çabalarınızdan yorulma riskini göze alabilirsiniz.



## İTİCİ GÜÇ

Başkalarının performansını yönetirken yakınlık ve empatiyi nasıl yönettiğiniz.



“Ancak iyi yürekli bir insan diğer kişiler için faydalı olacak disiplini sağlayabilir.”

**Kuralları Uygulama:** Gerekli kurallara uyulması konusunda ısrarcı olma eğilimi

**Sıcakkanlılık / Empati:** Diğer kişilere karşı yakınlık hissi ve olumlu duyguları ifade etme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Müşfik Uygulamacı:** Gerekli kuralları müşfik bir biçimde uygulatma eğilimi (Yüksek Kuralları Uygulama ve Yüksek Sıcakkanlılık / Empati)

**Aşırı Hoşgörülü:** Kuralları yeterince uygulatmaksızın veya diğer kişileri yeteri kadar sorumlu tutmaksızın sıcakkanlı ve empatik olma eğilimi (Düşük Kuralları Uygulama ve Yüksek Sıcakkanlılık / Empati)

**Sert / Kırıcı:** İlişki kurma veya empatik davranmaya yeteri kadar önem vermeksizin kuralları uygulatma eğilimi (Yüksek Kuralları Uygulama ve Düşük Sıcakkanlılık / Empati)

**İlgisiz / Kayıtsız aşırı hoşgörü:** Hem sıcakkanlık eksikliği hem de gerekli kuralları uygulatmaktan kaçınma eğilimi (Düşük Kuralları Uygulama ve Düşük Sıcakkanlılık / Empati)

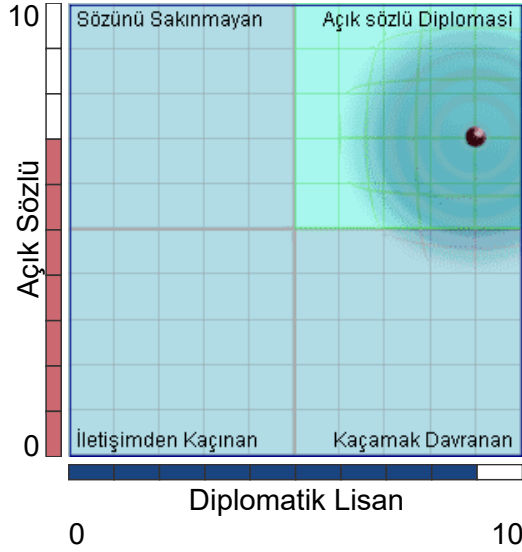
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Kuralları uygulatmak zorunda olmayı tercih etmiyor olabilirsiniz ve gerekli olduğunda bile zaman zaman bunu yapmayı ihmal edebilirsiniz. Sıcakkanlılık ve empatinizi çoğu zaman ifade etme eğilimindedesiniz.

Diğer kişilerin güçlü yönlerinin farkında olduğunuzu belirtirsiniz ve duygusal yönden destek sağlarsınız. Kuralları uygulatmanız veya diğer kişileri sorumlu tutmanız gerektiğinde, olumlu ilişkiniz sayesinde genellikle diğer kişilerin buna uymasını sağlarsınız. Ancak, sıcakkanlılık ve empati düzeyiniz kuralları uygulatma eğiliminizden çok daha fazla olduğundan, kararlılık gerektiren durumlarda fazlasıyla aşırı hoşgörülü olabilirsiniz. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) aşırı hoşgörülü çeyreğine kadar uzanır. Sol üstteki kırmızı daire, stres altındayken normal davranışınızdan uzaklaşarak, birisi hoşgörünüzden faydalanmaya çalıştığı anda sert bir şekilde tepki vermeye doğru ‘savrulabileceğinizi’ göstermektedir.

## İLETİŞİM

Diğer kişilerle iletişim kurarken açık davranma ve düşünceli davranma arasında nasıl bir denge kurduğunuz.



*“Diğer kişilerle işbirliğine dayalı ilişkiler geliştirmek için diğer kişilerin öz saygısına saygı göstermeli ve aynı zamanda kendinize özgü bir şekilde iletişim kurmalısınız.”*

**Açık Sözlü:** Doğrudan, konuya odaklı ve açık sözlü olma eğilimi

**Diplomatik Lisan:** İfadelerini düşünceli bir şekilde seçme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Açık sözlü Diploması:** Aynı anda açık sözlü ve saygılı olma eğilimi (Yüksek Açık Sözlü ve Yüksek Diplomatik Lisan)

**Kaçamak Davranan:** Yeteri kadar doğrudan olmaksızın ifadelerini düşünceli bir şekilde seçme eğilimi (Düşük Açık Sözlü ve Yüksek Diplomatik Lisan)

**Sözünü Sakınmayan:** Yeteri kadar düşünceli veya diplomatik olmaksızın açık sözlü veya dolaysız konuşma eğilimi (Yüksek Açık Sözlü ve Düşük Diplomatik Lisan)

**İletişimden Kaçınan:** Açık sözlülük ve diplomatik lisan eksikliği eğilimi (Düşük Açık Sözlü ve Düşük Diplomatik Lisan)

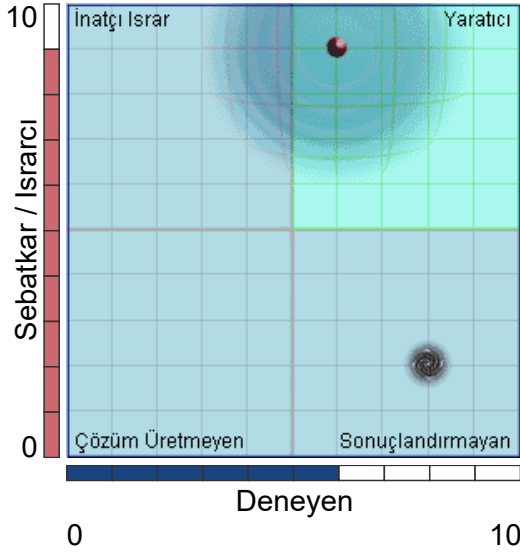
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Genellikle düşündüğünüzü oldukça doğrudan ifade ederek açık sözlü olma eğilimindediniz. Diğer kişilerin algılamasını kolaylaştıracak şekilde iletişim kurmak için önemli ölçüde özen göstererek çok düşünceli davranma eğilimindediniz.

Oldukça açık sözlü olmanız ve yüksek seviyedeki diplomatik lisan kullanımınız, iş arkadaşlarınızla iyi bir iletişim sürdürmenize yardımcı olur. Bu, aynı anda hem diplomatik hem de açık bir şekilde iletişim kurmanızı sağlar. Ayrıca, duruma göre diplomatik veya açık sözlü olabilirsiniz. Çoğu kişi kendine özgülüğünüzü ve saygılı yaklaşımınızı takdir eder. Tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) büyük ölçüde açıksözlü diploması çeyreğindedir.

## YENİLİKÇİLİK

Yeni şeyler denemeye ve engelleri aşmaya yönelik yaklaşımınız.



*“Yaratıcılığın anahtarı, odaklı bir şekilde kararlılık gösterirken hayal gücünü serbest bırakmaktır.”*

**Sebatkar / Isırcı:** Ciddi engellerle karşılaşılmasına rağmen sebatkar olma eğilimi

**Deneyen:** Bir şeyler yaparken yeni şeyler ve yeni yöntemler deneme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Yaratıcı:** Arzu edilen amaç veya sonuca odaklanırken aynı zamanda farklı yolları deneme eğilimi (Yüksek Sebatkar / Isırcı ve Yüksek Deneyen)

**Sonuçlandırmayan:** Belirli bir yönde ilerlemek için yeteri kadar sebat göstermeksizin yeni şeyler deneme eğilimi (Düşük Sebatkar / Isırcı ve Yüksek Deneyen)

**İnatçı Isırcı:** Engelleri aşmak için farklı yolları yeteri kadar denemeksizin sebatkar ve ısırcı olma eğilimi (Yüksek Sebatkar / Isırcı ve Düşük Deneyen)

**Çözüm Üretmeyen:** Hem sebatkarlık hem de yeni şeyler deneme isteğinden yoksun olma eğilimi (Düşük Sebatkar / Isırcı ve Düşük Deneyen)

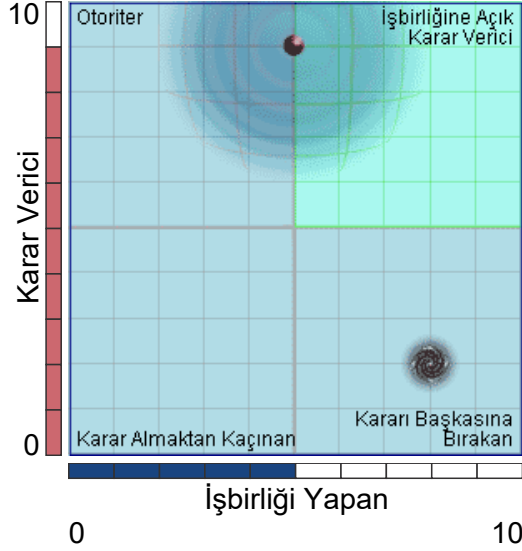
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Bir görevde karşılaşabileceğiniz bir çok engele rağmen çok kararlı ve azimli olmaya eğilimsiniz. Yeni şeyler denemekten orta derecede keyif alırsınız ve zaman zaman bir şeyleri yapmak için yeni yollar denersiniz.

Yüksek seviyedeki sebatkarlığınız ve yeni şeyler deneme eğiliminiz, işe yarayan şeyleri belirleyip bunları yapmaya devam etmenizi ve aynı zamanda makul seviyede yaratıcılık kullanmanızı sağlar. Bu yaklaşım özellikle, bir ölçüde istikrarlı olan ancak sürekli oldukça yüksek seviyede yenilikçilik gerektiren durumlarda faydalıdır. Tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) büyük ölçüde yaratıcı çeyreğindedir. Ancak, sebatkarlığınız yeni şeyler deneme konusundaki istekliliğinizden biraz daha güçlü olduğundan, farklı bir yaklaşım denemek daha iyi olduğunda bile belirli bir yaklaşımda biraz fazla ısırcı olma eğiliminde olabilirsiniz. Sağ alttaki koyu renk daire, deneme yapmaktan bir ölçüde daha fazla sebatkar olmanızın, pek işe yaramayan bir yaklaşıma fazlasıyla uzun süre bağlı kalarak arada sırada hedeflerinizi etkin bir şekilde tamamlamanıza engel olabileceğini gösterir.

## DELEGASYON

Kişisel sorumluluk ve işbirliğine yaklaşımınız.



*“Gerekli kişilere danışmakta hiçbir zaman tereddüt etmeyin, fakat her zaman kendi kararlarınızın sorumluluğunu üstlenin.”*

**Karar Verici:** Karar verme yetkisine sahip olma ve bu konuda sorumluluk üstlenme isteği

**İşbirliği Yapan:** Karar verirken diğer kişilerle işbirliği yapma eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**İşbirliğine Açık Karar Verici:** Diğer kişilerin karar alma sürecine içtenlikle katılmalarını teşvik etme ve karar verme sorumluluğunu üstlenme eğilimi (Yüksek Karar Verici ve Yüksek İşbirliği Yapan)

**Kararı Başkasına Bırakan:** Karar verme sorumluluğunu yeterince üstlenmekten kaçınırken ortak karar alma sürecini destekleme eğilimi (Düşük Karar Verici ve Yüksek İşbirliği Yapan)

**Otoriter:** Diğer kişilerle yeteri kadar işbirliği yapmaksızın bağımsız olarak karar alma eğilimi (Yüksek Karar Verici ve Düşük İşbirliği Yapan)

**Karar Almaktan Kaçınan:** Hem karar verme yetkisinden hem de ortak karar almaktan kaçınma eğilimi (Düşük Karar Verici ve Düşük İşbirliği Yapan)

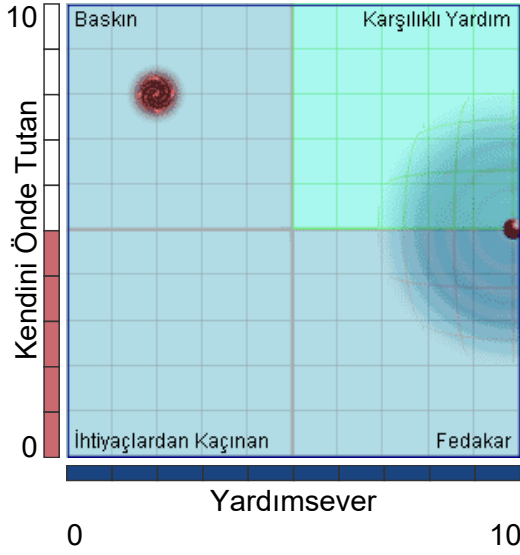
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Karar verme yetkisine sahip olmaya yönelik güçlü bir isteğe sahipsiniz ve karar verme sorumluluğunu üstlenmeye çok isteklisiniz. İşbirliği yapmaktan ancak orta seviyede keyif alıyorsunuz ve önemli kararlar söz konusu olduğunda diğer kişilerle işbirliği yapmaya ancak orta seviyede önem veriyor olabilirsiniz.

Karar verme yetkisini kabul etmeye ilişkin güçlü isteğiniz, verilmesi gereken kararlarda görev almanızı ve tüm sorumluluğu üstlenmenizi sağlar. Ancak, karar verme konusundaki istekliliğiniz işbirliği yapmaya yönelik istekliliğinizden çok daha fazla olduğundan, büyük olasılıkla bir karar vermeden önce yeterince işbirliği yapmadığınız durumlar ortaya çıkar. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) otoriter çeyreğine kadar uzanır. Diğer kişilerle daha fazla işbirliği yapmanız, yeni fikirleri teşvik etmenin yanı sıra diğer kişileri motive edecektir. Diğer kişilerin fikirlerini alabilir ve yine de nihai karar yetkisini elinizde tutabilirsiniz. Sağ alttaki koyu renk daire, normal davranış biçiminizin aksine, bir şeyler yolunda gitmediğinde soruna ilişkin tüm sorumluluğu üstlenmek konusunda arada sırada isteksiz olabileceğinizi gösterir.

## GÜCÜ KULLANMA

Diğer kişilere yardım etme ve kendi ihtiyaçlarını önde tutma konusundaki yaklaşımınız



*“Kalıcı ve olumlu ilişkiler, karşılıklı ihtiyaçların karşılanmasının bir sonucudur.”*

**Kendini Önde Tutan:** Kişisel isteklerini ve ihtiyaçlarını önde tutma eğilimi

**Yardımsever:** Diğer kişilerin ihtiyaçlarını önemseme ve kişilerin hedeflerine ulaşmaları için yardım etme veya destek olma eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Karşılıklı Yardım:** İlgili tüm taraflara faydalı olacak çözümlerin peşinde olma eğilimi (Yüksek Kendini Önde Tutan ve Yüksek Yardımsever)

**Fedakar:** Kendi ihtiyaçlarını yeteri kadar ifade etmeksizin diğer kişilerin ihtiyaçlarına karşılık verme eğilimi (Düşük Kendini Önde Tutan ve Yüksek Yardımsever)

**Baskın:** Diğer kişilere karşı yeteri kadar yardımsever olmaksızın kendi ihtiyaçlarını önde tutma eğilimi (Yüksek Kendini Önde Tutan ve Düşük Yardımsever)

**İhtiyaçlardan Kaçınan:** Hem yardımseverlik hem de kendini önde tutma eksikliği eğilimi (Düşük Kendini Önde Tutan ve Düşük Yardımsever)

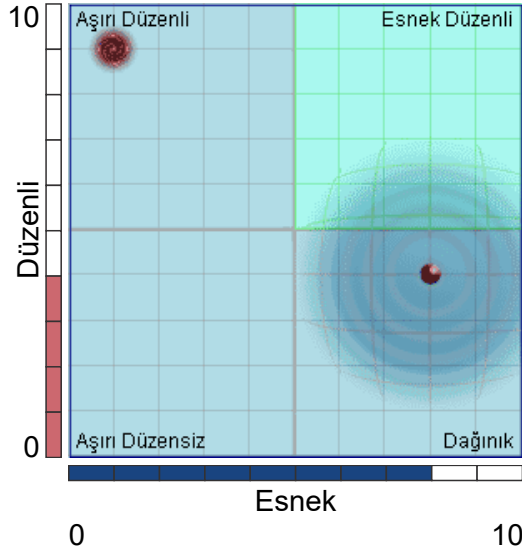
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Kendi ihtiyaçlarınızı ancak orta derecede ortaya koyarsınız. Son derece yardımsever ve diğer kişilerin ihtiyaçlarının farkında olmaya eğilimsiniz.

Yardımsever davranarak iş arkadaşlarınızla iyi iş ilişkileri geliştirmeye eğilimsiniz. Kendi ihtiyaçlarınızı ölçülü bir şekilde ifade ederek ve yardımsever davranarak iş arkadaşlarınızla iyi iş ilişkileri geliştirmeye eğilimsiniz. Destekleyiciliğinizin takdir edilmesi muhtemeldir. Tercih ettiğiniz davranış aralığı (büyük mavi daire) kısmen karşılıklı yardım çeyreğindedir. Ancak, yardımsever olma eğiliminiz kendi ihtiyaçlarınızı önde tutma eğiliminizden çok daha fazla olduğundan, diğer kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak için kendi ihtiyaçlarınızı feda edebilirsiniz. Bu zaman zaman faydalı olabilse de, büyük olasılıkla uygun veya verimli olmadığı durumlar da olacaktır. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) fedakar çeyreğine kadar uzanır. Sol üstteki kırmızı daire, stres altındayken kendi ihtiyaçlarınız karşılanmadığında hüsrana uğrayarak normal davranışınızdan uzaklaşabileceğinizi ve sizden faydalandığını düşündüğünüz kişilere karşı baskın, talepkar veya eleştirel olmaya doğru ‘savrulabileceğinizi’ gösterir.

## ORGANİZASYON

Uyum sağlama ve organizasyon ya da yapı oluşturmayı nasıl ele aldığınız.



*“Düzenlilik verimlilik yaratır ve esneklik bunun sürdürülmesine destek olur. Doğa, sürekli değişen bir çevrede düzenliliğin mükemmel bir örneğidir.”*

**Düzenli:** Bir ortam veya durumda düzen kurma ve sürdürme eğilimi

**Esnek:** Değişimlere kolayca uyum sağlama eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Esnek Düzenli:** Esnekliğini korurken aynı zamanda organize etme eğilimi (Yüksek Düzenli ve Yüksek Esnek)

**Dağınık:** Yeteri kadar düzenli olmaksızın değişimlere uyum sağlama eğilimi (Düşük Düzenli ve Yüksek Esnek)

**Aşırı Düzenli:** Değişimlere yeteri kadar uyum sağlamaksızın düzenli olma eğilimi (Yüksek Düzenli ve Düşük Esnek)

**Aşırı Düzensiz:** Hem düzen hem de uyum sağlama eksikliği eğilimi (Düşük Düzenli ve Düşük Esnek)

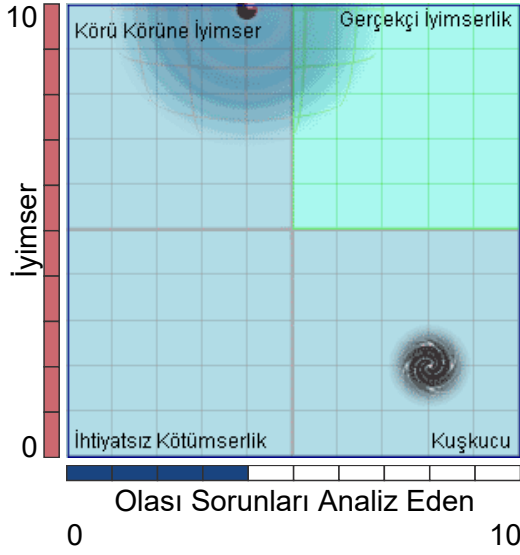
### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Genellikle bir şeyleri düzenlemek zorunda olmamayı tercih ediyorsunuz. Değişime uyumlu olma eğilimindedir ve büyük olasılıkla çeşitlilikten keyif alırsınız.

Esnek olma eğiliminiz değişime hızlı bir şekilde uyum sağlamanıza imkan verir. Koşullar değiştiğinde, yeni gereklilikleri karşılamak için hızlı bir şekilde uyum sağlayabilirsiniz. Ancak, esnekliğiniz düzenliliğinizden bir ölçüde daha fazla olduğundan, verimliliği sürdürmek için çok fazla değişiklik yaparak arada sırada dağılırsınız. Sol üstteki kırmızı daire, stres altındayken normalde daha esnek olan davranış biçiminizden uzaklaşıp katı olmaya doğru 'savrulabileceğinizi' gösterir.

## STRATEJİK ZEKA

Fırsatlara yaklaşımınız ve zorluklar konusunda farkındalığınız



*“Geleceğe ilişkin olumlu bir tutuma sahip olun, ama zorluklar büyümeden farkına varın.”*

**İyimser:** Geleceğin olumlu olacağına inanma eğilimi

**Olası Sorunları Analiz Eden:** Bir plan veya stratejiye ilişkin olası zorlukları detaylı bir şekilde inceleme eğilimi

### Bu paradoks için dört olası kombinasyon vardır:

**Gerçekçi İyimserlik:** Olası faydaları elde etme konusunda olumlu bakış açısını koruyarak bir plan veya stratejinin olası zorluklarını analiz etme eğilimi (Yüksek İyimser ve Yüksek Olası Sorunları Analiz Eden)

**Kuşkucu:** Bir plan veya stratejinin olası faydaları üzerinde yeteri kadar durmaksızın olası zorluklarına odaklanma eğilimi (Düşük İyimser ve Yüksek Olası Sorunları Analiz Eden)

**Körü Körüne İyimser:** Bir plan veya stratejinin olası zorluk veya sorunlarını yeteri kadar analiz etmeksizin olası faydalarını görme eğilimi (Yüksek İyimser ve Düşük Olası Sorunları Analiz Eden)

**İhtiyatsız Kötümserlik:** İleriye olumsuz bakarken aynı zamanda risk alma eğilimi (Düşük İyimser ve Düşük Olası Sorunları Analiz Eden)

### Bu paradoksa ilişkin eğilimleriniz:

Son derece iyimser ve neşeli olma eğilimindedesiniz. Olumlu tutumunuz, iş arkadaşlarınız veya müşterileriniz ile ilişkilerinizde çok faydalı olacaktır. Plan ve stratejilerin olası zorluklarını analiz etmek zorunda olmayı tercih etmeyebilir ve zaman zaman bunu yapmayı ihmal edebilirsiniz.

Olumlu tutumunuz, diğer kişilerle daha etkin bir şekilde çalışmanıza ve plan ve stratejilerdeki olası faydaları görmeye yardımcı olur. İyimserliğiniz, olası sorunları analiz etme eğiliminizden çok daha fazladır. Dolayısıyla, fırsatları yakalama arzunuz büyük olasılıkla olası sorunları dikkate almamanıza neden olacaktır. Bir plan veya strateji hakkında karara varmadan önce diğer kişilerden olası sorunlara ilişkin bilgi almak akıllıca olacaktır. Davranış aralığınız (büyük mavi daire) körü körüne iyimser çeyreğine kadar uzanır. Sağ alttaki koyu renkli daire, önemli ölçüde stres altındayken normalde iyimser olan davranış biçiminizden uzaklaşıp kuşkucu olmaya doğru 'savrulabileceğinizi' gösterir.