

Komandos apžvalgos ataskaita
Carl Jung

Data 2016-10-29

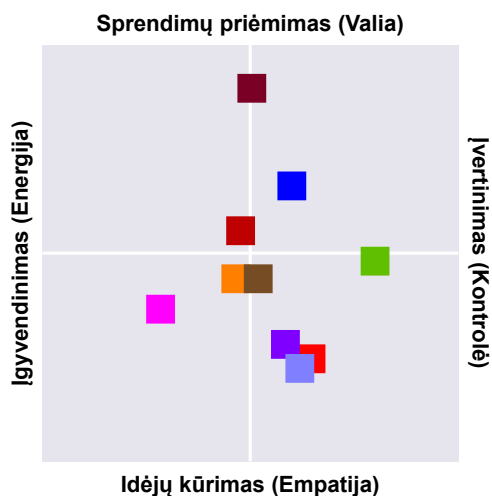
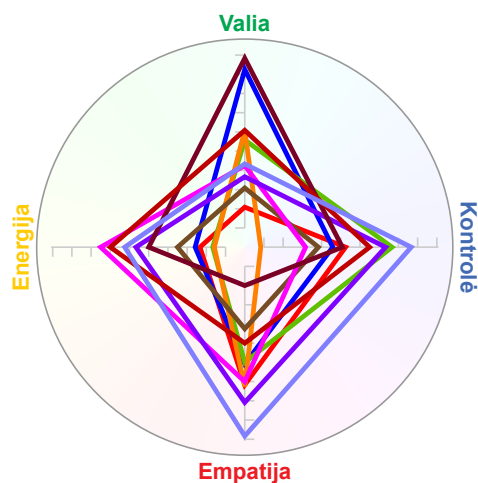
Organizacija Facet5 Global

Projektas Psychology Department

savarankiški kūrybiškai atlidūs
atvirai-reiškia-savo-nuomonę suvaržyti
atsargūs patiklūs **savarankiškai-mąstantys abejojantys**
susitelkę-į-tikslą santūrūs orientuoti-į-žmones
realistai



Komandos narių Facet5 profiliai



Vardas	Valia	Energija	Empatija	Kontrolė	Emocingumas	Šeima
Maslow, Abraham Raktas: Abraham	3,8 Ryžtingumas Konfrontacija 4,3 Savarankiškumas 1,5	5,8 Gyvybingumas 5,7 Visuomeniškumas 5,4 Prisitaikymas 6,2	8,2 Altruizmas 8,2 Palaikymas 8,2 Pasitikėjimas 8,2	7,5 Disciplinuotumas 7,5 Atsakingumas 7,5	3,9 Įtampa 5,2 Nuogąstavimas 2,6	Plėtotojas (Developer)
Bandura, Albert Raktas: Albert	3,2 Ryžtingumas 1,6 Konfrontacija 2,9 Savarankiškumas 5,2	3,6 Gyvybingumas 2,7 Visuomeniškumas 3,2 Prisitaikymas 4,8	4,4 Altruizmas 3,6 Palaikymas 4,7 Pasitikėjimas 5	4 Disciplinuotumas 4 Atsakingumas 3,9	8,3 Įtampa 7,9 Nuogąstavimas 8,7	Specialistas (Specialist)
Tversky, Amos Raktas: Amos	6,2 Ryžtingumas 7,2 Konfrontacija 4,2 Savarankiškumas 7,3	7,1 Gyvybingumas 7,7 Visuomeniškumas 5,9 Prisitaikymas 7,7	5,1 Altruizmas 5,6 Palaikymas 4 Pasitikėjimas 5,5	6,6 Disciplinuotumas 5,6 Atsakingumas 7,5	6,7 Įtampa 7,3 Nuogąstavimas 6,2	Verslininkas (Entrepreneur)
Rogers, Carl Raktas: Carl2	2,2 Ryžtingumas 1,9 Konfrontacija 1,1 Savarankiškumas 3,4	2,5 Gyvybingumas 1,6 Visuomeniškumas 1,5 Prisitaikymas 4,4	7,3 Altruizmas 7,5 Palaikymas 6,9 Pasitikėjimas 7,5	5,4 Disciplinuotumas 5,5 Atsakingumas 5,4	5,4 Įtampa 5,1 Nuogąstavimas 5,7	Palaikantysis (Supporter)
Jung, Carl Raktas: Carl	9,4 Ryžtingumas 9,1 Konfrontacija 8,6 Savarankiškumas 10	2,7 Gyvybingumas 2,6 Visuomeniškumas 1,8 Prisitaikymas 3,6	6,2 Altruizmas 6,6 Palaikymas 5,2 Pasitikėjimas 6,8	4,7 Disciplinuotumas 4,6 Atsakingumas 4,7	7,9 Įtampa 7,5 Nuogąstavimas 8,4	Idealistas (Idealist)
Kahneman, Daniel Raktas: Daniel	5,7 Ryžtingumas 6,4 Konfrontacija 3,1 Savarankiškumas 7,5	1,8 Gyvybingumas 1,6 Visuomeniškumas 1 Prisitaikymas 3	6,1 Altruizmas 6,3 Palaikymas 5,7 Pasitikėjimas 6,3	7,8 Disciplinuotumas 7,9 Atsakingumas 7,6	8,6 Įtampa 9 Nuogąstavimas 8,2	Tradicijų sekėjas (Traditionalist)
Loftus, Elizabeth Raktas: Elizabeth	4,4 Ryžtingumas 7,6 Konfrontacija 2,8 Savarankiškumas 2,6	7,6 Gyvybingumas 8,1 Visuomeniškumas 6,5 Prisitaikymas 8,1	7,1 Altruizmas 7,1 Palaikymas 7,1 Pasitikėjimas 7,1	3,3 Disciplinuotumas 3,2 Atsakingumas 3,4	3,8 Įtampa 3,6 Nuogąstavimas 4	Skatintojas (Facilitator)
Piaget, Jean Raktas: Jean	4,5 Ryžtingumas 5,5 Konfrontacija 3,2 Savarankiškumas 4,8	6,4 Gyvybingumas 6,4 Visuomeniškumas 5,5 Prisitaikymas 7,4	10 Altruizmas 10 Palaikymas 10 Pasitikėjimas 10	8,8 Disciplinuotumas 8,8 Atsakingumas 8,8	9 Įtampa 8,8 Nuogąstavimas 9,1	Plėtotojas (Developer)
Freud, Sigmund Raktas: Sigmund	10 Ryžtingumas 10 Konfrontacija 10 Savarankiškumas 9,2	5,1 Gyvybingumas 5,3 Visuomeniškumas 4,4 Prisitaikymas 5,5	2,1 Altruizmas 2,9 Palaikymas 1,3 Pasitikėjimas 2	5,2 Disciplinuotumas 4,8 Atsakingumas 5,7	3,1 Įtampa 1 Nuogąstavimas 5,3	Architektas (Architect)
James, William Raktas: William	6,2 Ryžtingumas 6,1 Konfrontacija 3,9 Savarankiškumas 8,6	1,7 Gyvybingumas 1,4 Visuomeniškumas 1,1 Prisitaikymas 2,5	7,4 Altruizmas 7,8 Palaikymas 6,6 Pasitikėjimas 7,8	1 Disciplinuotumas 1 Atsakingumas 1	8,6 Įtampa 10 Nuogąstavimas 6	Idealistas (Idealist)

PASTABA: aukščiau esančioje lentelėje prie asmens vardo pateiktas raktas yra naudojamas visoje ataskaitoje.

Įžanga

Šioje ataskaitoje pateikiami apibendrinti Facet5 komandos apžvalgos rezultatai apie jus ir jūsų komandą. Ją reikia skaityti kartu su Facet5 komandos apžvalgos dalyvio instrukcija, kurią galite parsisiųsti iš Facet5 interneto svetainės.

Ataskaitą sudaro šios dalys:

1. Žodžių debesis

Tai trumpa jūsų pagrindinių bruožų santrauka, kurią rasite ataskaitos pagrindiniame puslapyje. Kuo svarbesnis bruožas, tuo didesniu šriftu jis užrašytas. Tai reiškia, kad šios jūsų asmenybės savybės yra labiausiai pastebimos. Jūsų asmenybės profilį sudaro 13 pagrindinių charakteristikų.

2. Darbo ciklas

Šiame skyriuje yra aprašoma, kaip jūs dažniausiai spendžiate iškilusias problemas. Čia pateikiama:

2.1 Kaip jūs mato kiti žmonės

- Jums būdingas elgesio stilius pagal jūsų Facet5 profilį
- Kaip, kitų žmonių nuomone, jūs dirbate

2.2 Komandos palyginimas

- Kaip atrodo komanda atsižvelgiant į asmenybių stilius
- Kaip atrodote jūs palyginus su kitais komandos nariais

3. Sutarimo siekimas

3.1 Jūsų orientacija: jums įprastas elgesio būdas ir tai, kaip jus mato kiti

3.2 Jums priimtina taktika: kaip svarbu jums ir jūsų komandai taikyti taisyklių ir procedūrų.

3.3 Proporcingumo įvertinimas: parodo diskusijų metu jūsų komandoje atsirandančius įtampą ir stresą

4. Darbas su kitais komandos nariais

Šiame skyriuje apibendrinta, kaip galėtumėte efektyviau dirbti su savo komandos nariais. Santrauka pateikiama kiekvienam komandos nariui:

4.1 Lentelę sudaro 5 skyriai, kurie susiję su tuo, kaip jūs:

- priimate sprendimus ir keliate tikslus;
- įsitraukiate ir įgyvendinate idėjas;

- kuriate idėjas ir šio proceso metu atsižvelgiate į žmones;
- vertinate idėjas ir žiūrite į darbą;
- atpažįstate rizikas ir valdote stresą

4.2 Kiekviename skyriuje pateikiami keturi teiginiai:

- stiprioji jūsų santykių pusė;
- rizika, su kuria galite susidurti dirbdami kartu;
- frustracija, kurią galite pajusti dirbdami su šiuo asmeniu;
- iššūkis, kurį įveikę galite pagerinti tarpusavio santykius

5. Vertintojų komentarai

Nurodomos sritys, kuriose jūsų indėlis yra laikomas vertingu, ir sritys, kuriose galėtumėte tobulėti.

Šiame skyriuje rasite komandai skirtą informaciją apie tai, kaip pagerinti komandos veiklą. Naudodamasis šia informacija, konsultantas galės padėti jums ir jūsų komandai nustatyti sritis, kuriose galima sukurti pridėtinę vertę pasitelkus savo prigimtines stiprybes, bei sritis, kur problemos gali būti sprendžiamos pasitelkus grįžtamąjį ryšį ir informacijos atskleidimą.

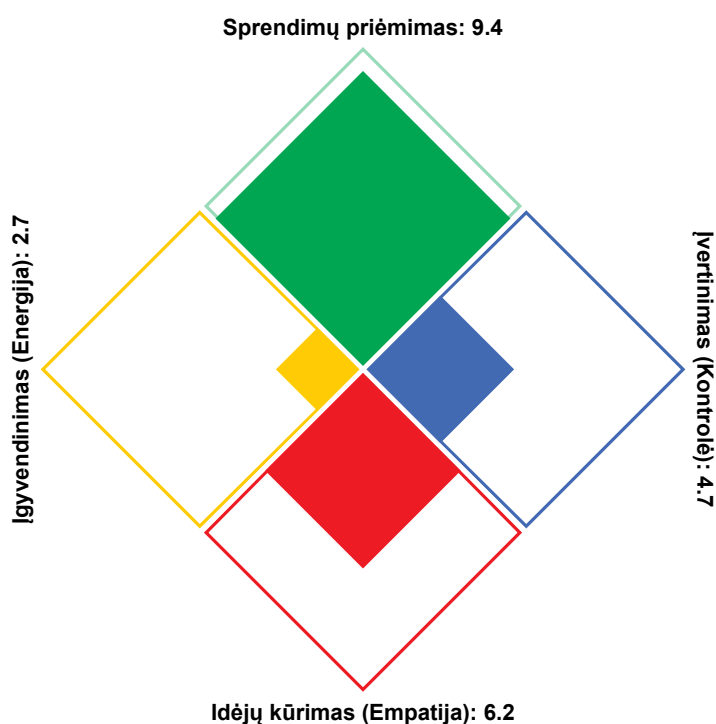
Jūsų indėlis į darbo ciklą

Jūsų Facet5 profilis lemia, kur jūs sutelkiate savo pastangas. Šis grafikas Facet5 rezultatus pateikia naudodamas 4 langelius, po vieną kiekvienam darbo ciklo etapui. Langelio dydis nurodo, kokiame etape jūs prie komandos darbo prisidėsite daugiausia - tai yra jūsų mėgstamiausias būdas veikti. Kuo langelis didesnis, tuo aktyviau jūs veiksite šiame darbo ciklo etape. Kuo langelis mažesnis, tuo mažiau aktyvumo jūs demonstruosite.

Nepamirškite, kad šiame grafike naudojami pavadinimai atitinka darbo ciklo etapus. Jūsų Facet5 rezultatai nulems, kuriuo „protokolų“ (elgesio būdų) rinkiniu vadovausitės dirbdami. Pavyzdžiui, jei jūsų Facet5 Valios balas yra aukštas (pvz., 7,5), tai tikėtina, kad jūs sprendimus priimsite greitai. Jums gali būti sunku susilaikyti nuo sprendimų priėmimo. Jei jūsų Valios balas yra žemas (pvz., 3,5), labai tikėtina, kad jūs būsite labiau linkę pamąstyti prieš priimant sprendimą. Būsime linkę palaukti, kol bus prieinama visa informacija.

Jūsų grafikas pateiktas žemiau.

Darbo ciklas: Carl



Įprastas stilius

Indėlis:

(tai gebėjimai, kuriais jūs natūraliai prisidedate prie komandos)

- labai kūrybiškas(-a)
- puikiai gali tyrinėti sudėtingus dalykus
- gali išryškinti bet kokio ginčo esmę
- nori priimti sprendimus
- pasitikėjimas

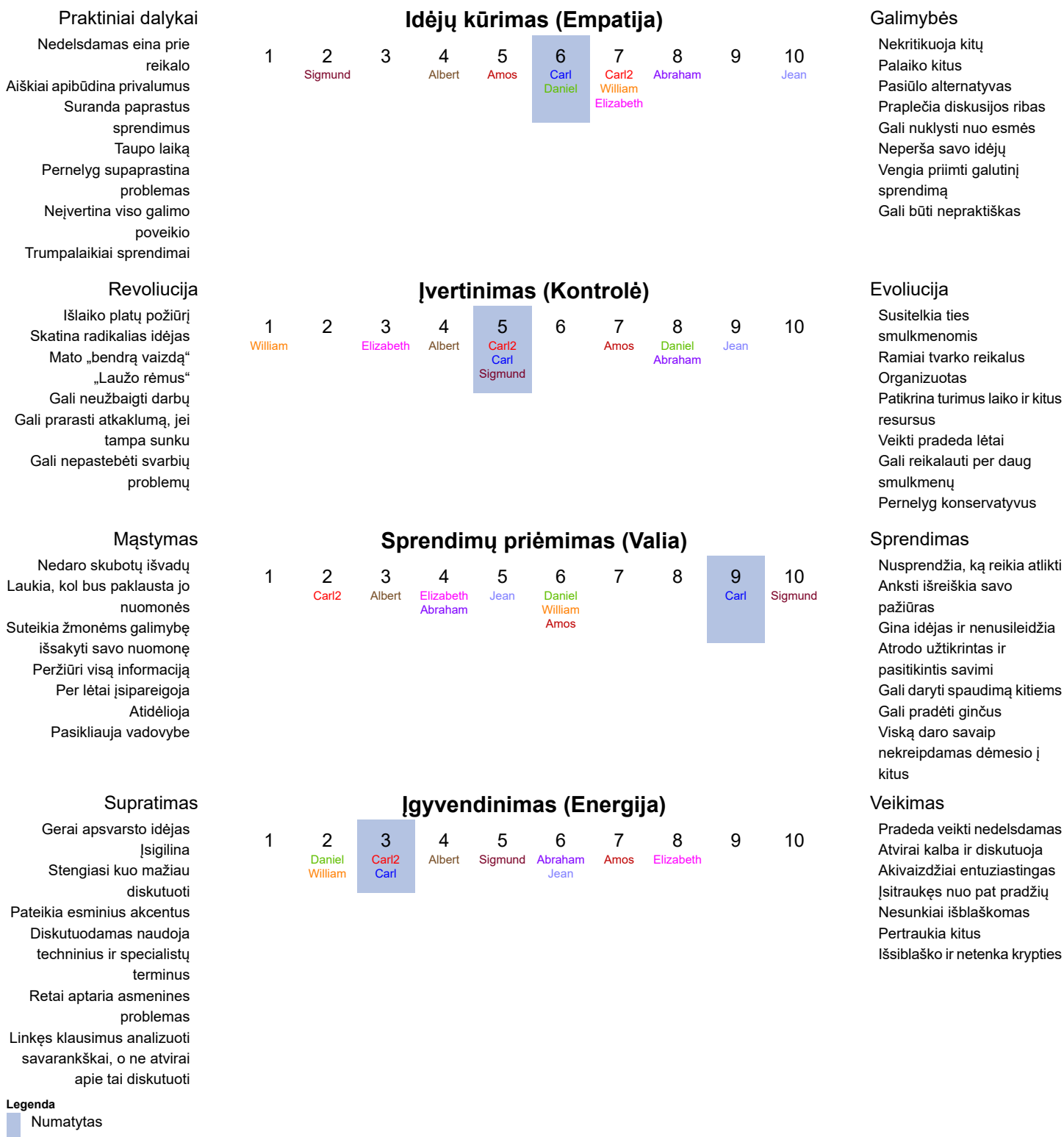
Gali pasirodyti, kad:

(tai savybės, kurios daro jus ne tokiu efektyviu)

- nenoras atskleisti kitiems tai, apie ką jis(ji) mąsto
- idealistas(-a) ir nerealistiškas(-a)
- linkęs(-usi) pernelyg viską sukomplikuoti

Darbo ciklas: Komandos palyginimas

Žemiau pateiktoje diagramoje vaizduojama, kaip ši komanda atlieka darbus ir į ką sutelkia savo dėmesį. Kiekviena diagrama vaizduoja vieną iš darbo ciklo etapų. Žmonės, kurių rezultatai yra panašūs, vaizduojami ant linijos kartu. Kuo toliau vienas nuo kito jie yra atitolę, tuo labiau skiriasi jų darbo atlikimo stilius. Tamsesnė spalva pavaizduotas jūsų prigimtinis polinkis (pagal jūsų Facet5 profilio rezultatus) santykiyje su kitais komandos nariais.

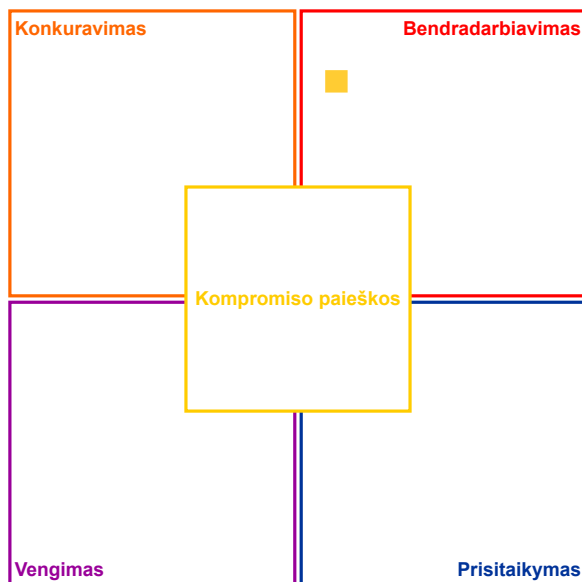


Sutarimo siekimas ir problemų sprendimas

Jūsų orientacija

Žemiau esančiame grafike yra pavaizduota jūsų tikėtina orientacija konfliktų ir nesutarimų metu. Šis grafikas sudarytas remiantis jūsų Facet5 Valios ir Empatijos balais.

Orientacija: Carl

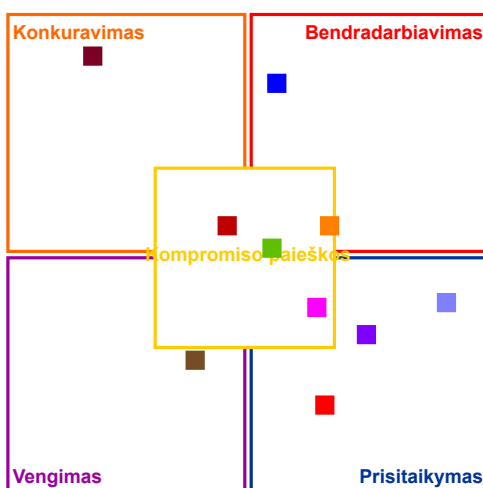


Carl

Stengiasi kitiems primesti savo požiūrį. Susitelkia į kitų žmonių poreikius, tačiau nenuvertina savęs.

Žemiau esanti diagrama parodo jūsų orientaciją kitų komandos narių atžvilgiu. Raktų reikšmės žiūrėkite 2 psl.

Orientacija: Facet5 balai



Taktikos, kurioms teikiate pirmenybę

Šioje diagramoje pateikti jums būdingi prioritetai ir palyginama, kaip jūs galite atrodyti kitiems žmonėms.

Nevaržomas taisyklių

(Aukšta Energija + Žema Kontrolė)

kiekviena situacija yra unikali
ir reikalauja unikalaus
sprendimo
menkai pasitiki istorija
kiekvieną situaciją vertina
pagal jos vertę
nevaržomas egzistuojančių
taisyklių

Taktika



Paisantis taisyklių

(Aukšta Kontrolė + Žema Energija)

stengiasi išlikti logiškas ir
mąstyti blaiviai
nustato darbotvarkę
problemai spręsti
ieško precedentų, taisyklių ir
nuostatų
naudoja procesus ir
procedūras

Carl

Žinos ir tinkamai panaudos procesus ir taisykles. Leidžia spręsti kitiems.

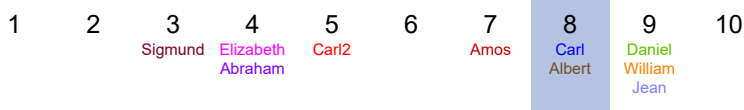
Proporcingumas

Šis grafikas atspindi jūsų ir jūsų komandos tendenciją ginčo metu išlikti ramiems arba giliai į tai įsitraukti ir nerimauti dėl jo baigties.

Nepakankamai reaguoja

gali atrodyti, kad nesuvokia
problemų svarbos
gali atrodyti nuobodžiaujantis
ir nesuinteresuotas
nepakankamai reaguoja į
problemas

Proporcingumas



Reaguoja pernelyg jautriai

tampa įsitempęs
rimtai žiūri į reikalus
dėl visko jaudinasi
nerimauja
perdėtai reaguoja

Carl

Gali labai įsitempti. Asmeniškai priima problemas. Gali pernelyg jautriai sureaguoti ir elgtis neracionaliai.

Gali atrodyti, kad:

- tampa labiau nelankstus(-i) ir nepalenkiamas(-a)
- yra drovus(-i) ir nerangus(-i) bendrauti
- yra linkęs(-usi) delsti ties sprendimais, kurie daro įtaką žmonėms
- yra šiek tiek nepastovus(-i) proceso atžvilgiu

Legenda

Numatytas

Darbas su

Toliau pateiktoje lentelėje apibendrinta, kaip galėtumėte efektyviau dirbti su savo komandos nariais. Kiekvieną sritį sudaro keturi teiginiai: S: Stiprioji jūsų santykių pusė, R: Rizika, su kuria galite susidurti dirbdami kartu, F: Frustracija, kurią galite pajusti dirbdami su šiuo asmeniu, I: Iššūkis, kurį įveikę galite pagerinti tarpusavio santykius.

	Sprendimų priėmimas	Bendradarbiavimas	Idėjų kūrimas	Įvertinimas	Proporcingumas
Bandura, Albert	S: jūs aiškinatės problemas, o jie nagrinėja alternatyvas P: galite primesti jiems savo nuomonę F: jie jums gali atrodyti neryžtingi ir lengvai įtikinami I: nepriimti sprendimo, kol tinkamai jų neišklausėte	S: jūs abu norite suprasti prieš pradėdami veikti P: galite per retai ir nepakankamai greitai komunikuoti F: kai suvokiate, kad praleidote galimybes I: skirti laiko dalintis idėjomis ir paprašyti jas įvertinti	S: jūs įžvelgiate abi puses, o jie lieka susitelkę ties pagrindiniu dalyku P: galite būti ignoruojamas kaip nerealistiškai mąstantis F: jų per siauras mąstymas I: parodyti savo idėjose slypinčią komercinę naudą	S: jūs įnešate struktūrą į jų lankstų požiūrį P: galite pasirodyti nekūrybingi F: jų prieštaringas požiūris I: kontroliuoti svarbias sritis	S: jūs abu esate atsargūs, tačiau jūs mažiau P: galite bereikalingai nerimauti ir vengti rizikos F: galite sukelti problemų pats sau I: ieškoti atsiliepimų, kurie patvirtintų nuogąstavimus
Freud, Sigmund	S: jūsų pasiryžimas pasiekti tikslus yra vienodas P: jums gali būti sunku sutikti ir galite bereikalingai ginčytis F: kai jų neįmanoma paveikti I: objektyviai klausytis ir įvertinti alternatyvas	S: jūs reflektuojate ties idėjomis ir jie įsitraukia į diskusiją P: galite nebendrauti taip laisvai kaip jie norėtų F: jausmas, kad jie juda pernelyg greitai I: dalintis idėjomis ir skirti laiko diskusijoms	S: jūs rūpinatės žmonių poreikiais, o jie praktiniais klausimais P: gali skirtis jūsų prioritetai F: jie jums gali atrodyti neįsitraukę ir viską pernelyg supaprastinantys I: siūlyti savo idėjas laikantys verslo taisyklių	S: jūs abu remiate inovacijas, kurios kuria pridėtinę vertę P: galite nepasiūlyti inovatyvių alternatyvų F: drąsos trūkumas radikaliems sprendimams I: ieškoti alternatyvų prieš priimant sprendimus	S: jūs esate atsargūs, o jie išlieka optimistiški P: galite suvokti skirtingų lygių grėsmes F: kad jie yra savimi patenkinti I: paaiškinti savo nuogąstavimus siekiant sutarti ties racionaliu požiūriu
James, William	S: metate iššūkį vienas kito stiprioms idėjomis P: jums patinka bereikalingai ginčytis F: jums gali būti sunku kartu judėti į priekį I: nešališkai klausytis ir teirautis faktų galinčių pagrįsti idėjas	S: jūs abu norite suprasti prieš pradėdami veikti P: galite per retai ir nepakankamai greitai komunikuoti F: kai suvokiate, kad praleidote galimybes I: skirti laiko dalintis idėjomis ir paprašyti jas įvertinti	S: jūs esate praktiškai tačiau kartu su jais dalinatės jų idealizmą P: galite pamiršti praktiškumą F: kai diskusijose prarandama orientacija į verslą I: išsiaiškinti idėjų komercinę naudą	S: jūs siūlote tam tikras struktūras jų inovacijoms P: galite padaryti nereikalingų pakeitimų F: jų nepatikimumas I: klausti, kur patobulinimas būtų geriau nei pakeitimas	S: jūs abu esate atsargūs, tačiau jūs mažiau P: galite bereikalingai nerimauti ir vengti rizikos F: galite sukelti problemų pats sau I: ieškoti atsiliepimų, kurie patvirtintų nuogąstavimus
Kahneman, Daniel	S: jūs nustatote tikslus, jie svarsto alternatyvas P: galite galvoti, kad jie su jumis sutinka F: jausmas, kad reikalai juda per lėtai I: išklausti jų siūlomų idėjų prieš priimant sprendimus	S: jūs abu norite suprasti prieš pradėdami veikti P: galite per retai ir nepakankamai greitai komunikuoti F: kai suvokiate, kad praleidote galimybes I: skirti laiko dalintis idėjomis ir paprašyti jas įvertinti	S: jūs abu turite stiprią orientaciją į žmones P: galite nesusitelkti į komercines naudas F: pats pernelyg komplikuojate problemas I: iširti verslo galimybes prieš priimant sprendimą	S: jūs tiriate metodais, o jie gilinasi į detales P: galite nesutikti, kad reikia daryti pokyčius F: jų suvaržymas ir per siauras mąstymas I: pateikti loginius pagrindimus naujoms idėjomis	S: jūs abu esate atsargūs, tačiau jūs mažiau P: galite bereikalingai nerimauti ir vengti rizikos F: galite sukelti problemų pats sau I: ieškoti atsiliepimų, kurie patvirtintų nuogąstavimus

	Sprendimų priėmimas	Bendradarbiavimas	Idėjų kūrimas	Įvertinimas	Proporcingumas
Loftus, Elizabeth	S: jūs nurodote kryptį, o jie siūlo alternatyvas P: galite primesti idėjas, kurioms jie nepritaria F: norėtumėte, kad jie jums mestų iššūkį I: apsvarstyti jų siūlomas idėjas prieš priimant sprendimus	S: jūs plėtojate idėjas, o jie mobilizuoja jėgas veiksmui P: galite netekti galimybės prisidėti F: jausmas, kad esate viskuo užversti ir skubunami I: entuziastingai pristatyti savo idėjas ir nuogastavimus	S: jūs abu turite stiprią orientaciją į žmones P: galite nesusitelkti į komercines naudas F: pats pernelyg komplikujete problemas I: iširti verslo galimybes prieš priimant sprendimą	S: jūs siūlote tam tikras struktūras jų inovacijoms P: galite padaryti nereikalingų pakeitimų F: jų nepatikimumas I: klausti, kur patobulinimas būtų geriau nei pakeitimas	S: jūs esate atsargūs, o jie išlieka pasitikintys P: galite nesutikti kurios iš problemų yra svarbesnės F: jų nejautrumas ir negebėjimas atliepti I: ieškoti atsiliepimų, kad pasitikrintumėte ar nuogastavimai yra pagrįsti
Maslow, Abraham	S: jūs nurodote kryptį, o jie siūlo alternatyvas P: galite primesti idėjas, kurioms jie nepritaria F: norėtumėte, kad jie jums mestų iššūkį I: apsvarstyti jų siūlomas idėjas prieš priimant sprendimus	S: jūs reflektuojate ties idėjomis ir jie įsitraukia į diskusiją P: galite nebendrauti taip laisvai kaip jie norėtų F: jausmas, kad jie juda pernelyg greitai I: dalintis idėjomis ir skirti laiko diskusijoms	S: jūs esate praktiškai tačiau kartu su jais dalinatės jų idealizmą P: galite pamiršti praktiškumą F: kai diskusijose prarandama orientacija į verslą I: išsiaiškinti idėjų komercinę naudą	S: jūs tiriate metodais, o jie gilinasi į detales P: galite nesutikti, kad reikia daryti pokyčius F: jų suvaržymas ir per siauras mąstymas I: pateikti loginius pagrindimus naujoms idėjomis	S: jūs esate atsargūs, o jie išlieka pasitikintys P: galite nesutikti kurios iš problemų yra svarbesnės F: jų nejautrumas ir negebėjimas atliepti I: ieškoti atsiliepimų, kad pasitikrintumėte ar nuogastavimai yra pagrįsti
Piaget, Jean	S: jūs nurodote kryptį, o jie siūlo alternatyvas P: galite primesti idėjas, kurioms jie nepritaria F: norėtumėte, kad jie jums mestų iššūkį I: apsvarstyti jų siūlomas idėjas prieš priimant sprendimus	S: jūs skiriate laiko pamąstymui, o jie daro spaudimą veikti P: galite būti palikti, jeigu jūs jų neįtrauksite į savo veiklą F: jie gali atrodyti paviršutiniškai ir nekantrūs I: energingai išsakyti savo idėjas ir nuogastavimus	S: jūs esate praktiškai tačiau kartu su jais dalinatės jų idealizmą P: galite pamiršti praktiškumą F: kai diskusijose prarandama orientacija į verslą I: išsiaiškinti idėjų komercinę naudą	S: jūs tiriate metodais, o jie gilinasi į detales P: galite nesutikti, kad reikia daryti pokyčius F: jų suvaržymas ir per siauras mąstymas I: pateikti loginius pagrindimus naujoms idėjomis	S: jūs abu esate atsargūs, tačiau jūs mažiau P: galite bereikalingai nerimauti ir vengti rizikos F: galite sukelti problemų pats sau I: ieškoti atsiliepimų, kurie patvirtintų nuogastavimus
Rogers, Carl	S: jūs aiškinatės problemas, o jie nagrinėja alternatyvas P: galite primesti jiems savo nuomonę F: jie jums gali atrodyti neryžtingi ir lengvai įtikinami I: nepriimti sprendimo, kol tinkamai jų neišklausėte	S: jūs abu norite suprasti prieš pradėdami veikti P: galite per retai ir nepakankamai greitai komunikuoti F: kai suvokiate, kad praleidote galimybes I: skirti laiko dalintis idėjomis ir paprašyti jas įvertinti	S: jūs esate praktiškai tačiau kartu su jais dalinatės jų idealizmą P: galite pamiršti praktiškumą F: kai diskusijose prarandama orientacija į verslą I: išsiaiškinti idėjų komercinę naudą	S: jūs abu remiate inovacijas, kurios kuria pridėtinę vertę P: galite nepasiūlyti inovatyvių alternatyvų F: drąsos trūkumas radikaliems sprendimams I: ieškoti alternatyvų prieš priimant sprendimus	S: jūs galite būti atsargūs, o jie savimi pasitikintys P: jūs galite įteigti labiau negatyvų požiūrį F: jų neatidumas rizikai I: ieškoti pagalbos, kaip racionaliai įvertinti savo nerimą
Tversky, Amos	S: metate iššūkį vienas kito stiprioms idėjomis P: jums patinka bereikalingai ginčytis F: jums gali būti sunku kartu judėti į priekį I: nešališkai klausytis ir teirautis faktų galinčių pagrįsti idėjas	S: jūs skiriate laiko pamąstymui, o jie daro spaudimą veikti P: galite būti palikti, jeigu jūs jų neįtrauksite į savo veiklą F: jie gali atrodyti paviršutiniškai ir nekantrūs I: energingai išsakyti savo idėjas ir nuogastavimus	S: jūs spėliojate, o jie orientuojasi į praktinius dalykus P: jūs galite pasirodyti nelabai realistiškai F: jų ribojamos galimybės I: pademonstruoti idėjų komercinę vertę	S: jūs svarstote galimybes, o jie siūlo procesus P: jūs galite nesiūlyti inovatyvių alternatyvų F: kad jie yra suvaržyti I: ieškoti alternatyvų esamiems sprendimams	S: jūs abu esate atsargūs ir reaguojate į įvykius P: jūs abu esate linkę išpūsti rizikas F: jūsų gebėjimas sustiprinti vienas kito rūpesčius I: ieškoti įvertinimų, kurie padėtų išlaikyti proporcingą požiūrį į problemas

Vertintojų komentarai

Pasižymėkite svarbiausius dalykus, kurie jums buvo vertingi aptariant komandos apžvalgos ataskaitą.

Komandos manymu, šie dalykai, kuriuos
jūs darote, nepadeda komandai

Komandos manymu, šie dalykai, kuriuos
jūs darote, padeda komandai