

# Facet5 SuperSkills

of great conversations

## SuperSkills profil Sample Profile

Dato	29.05.2023
Organisasjon	Facet5 Testing
Prosjekt	Profile, Sample - 29/05/2023 5:08 PM



## Introduksjon

De fleste av oss bruker mye tid på samtaler i en eller annen form, men noen mennesker er tydeligvis mer effektive enn andre i å sikre at samtalen de har, styrker relasjoner og er produktive, snarere enn å kaste bort tid og redusere tillit.






Den gode nyheten er at alle samtaler er basert på en rekke distinkte ferdigheter - de 5 Super Skills - som betyr at vi alle kan bli bedre. Men det er ikke hele historien. Vår evne til å bruke disse Super-Skills ferdighetene, beror også på vår personlighet.

Denne rapporten ser på de viktigste sider ved personligheten din ved hjelp av Facet5 personlighetsprofil. Den gir unik innsikt i hvordan du sannsynligvis vil opptre i samtaler og hva du kan forbedre deg på i forhold til de 5 Super-Skills ferdighetene .



## De 5 SuperSkills

Forskning viser at det er 5 SuperSkills som understøtter alle samtaler vi har. De er som følger:

	<b>Tilstedeværelse</b>	Å opprettholde udelt oppmerksomhet, virkelig "være der" for den andre personen - ved å forbli fokusert på samtalen og være i stand til å ignorere distraksjoner.
	<b>Hyper-oppmerksomhet</b>	Selvinnsikt om svakheter, verdier, trossetninger og følelsesmessige triggere, betyr at du vet og forstår hva som beveger deg under en samtale og hvordan du kan kontrollere dine følelser.
	<b>De-koding</b>	Å sette seg inn i hva den andre personen egentlig sier ved å komme til bunns i meningen bak ordene slik at den andre personen virkelig føler seg forstått av deg.
	<b>Uttrykke seg</b>	Å uttrykke synspunktene dine med mot og overbevisning på en måte som er konstruktiv og nyttig for samtalen - selv når du må gi tøffe meldinger.
	<b>Flytkontroll</b>	Å styre samtaler - begynnelsen, midten og avslutning - slik at det flyter godt og resulterer i klare utfall som alle er enige i.

## Hva viser rapporten?

Mennesker er forskjellige i hvordan de presenterer disse SuperSkills, avhengig av naturlige tendenser i vår personlighet. Disse tendensene kan identifiseres ved hjelp av Facet5, og viser din "naturlige" SuperSkills-profil. Det er viktig å merke seg at din evne til å bruke SuperSkills-ferdighetene ikke er hugget i stein. De kan utvikles gjennom selvinnsikt, tilbakemeldinger, trening og praksis. Denne rapporten er ment som det første trinnet i en reise til å gjennomføre mer produktive samtaler.

1. Et bilde av din samlede SuperSkills-profil

2. Dine naturlige styrker

3. Utviklingsområder og hvordan man håndterer disse

4. Potensielle uvaner og hvordan du kan håndtere dem

Følgende side viser en oversikt over profilen din i forhold til hver av de 5 SuperSkills.

Dette diagrammet skisserer din generelle tilnærming til de 5 SuperSkills. Det gir et lettlest øyeblikksbilde av hvordan din personlighet påvirker hvordan du deltar i samtaler.

Hver SuperSkill deles inn i tre områder:

**S = Styrker:** Dine naturlige styrker, **U = Utviklingsområder:** Områder der det er et potensial for utvikling, **H = Håndtering:** Områder hvor du kanskje overforbruker denne SuperSkill og trenger å håndtere virkningen.

Rapporten genererer totalt 6 utsagn for hver SuperSkill som representeres av sirklene i diagrammet. Utsagnene kan fordeles på alle disse tre områdene (S, U, H), eller bare i ett eller to av dem.

### Tilstedeværelse

Å opprettholde udelte oppmerksomhet, virkelig "være der" for den andre personen - ved å forbli fokusert på samtalen og være i stand til å ignorere distraksjoner.

Visningskode

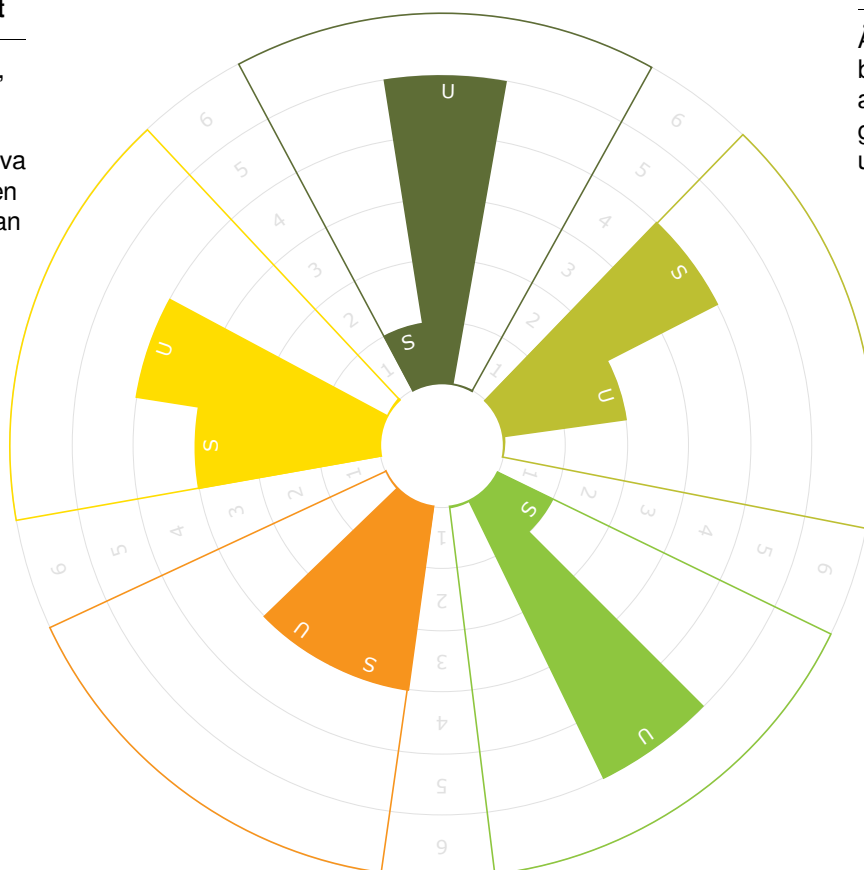
- S** Naturlige styrker
- U** Utviklingsområder
- H** Områder å håndtere

### Hyper-oppmærksomhet

Selvinnsikt om svakheter, verdier, trossetninger og følelsesmessige triggerer, betyr at du vet og forstår hva som beveger deg under en samtale og hvordan du kan kontrollere dine følelser.

### Flytkontroll

Å styre samtaler - begynnelsen, midten og avslutning - slik at det flyter godt og resulterer i klare utfall som alle er enige i.

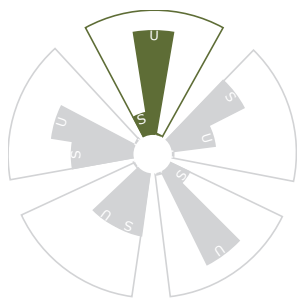


### De-koding

Å sette seg inn i hva den andre personen egentlig sier ved å komme til bunns i meningen bak ordene slik at den andre personen virkelig føler seg forstått av deg.

### Uttrykke seg

Å uttrykke synspunktene dine med mot og overbevisning på en måte som er konstruktiv og nyttig for samtalen - selv når du må gi tøffe meldinger.



### Tilstedeværelse

Å opprettholde udelte oppmerksomhet, virkelig "være der" for den andre personen - ved å forbli fokusert på samtalen og være i stand til å ignorere distraksjoner.

De som bruker denne ferdigheten godt, vil oppfattes som svært oppmerksomme og fokuserte på den andre personen. De skaper det som er kjent som et "menneskelig øyeblikk" der distraksjoner fra teknologi og avbrytelser fra andre mennesker ikke forstyrrer samtalen. De vil få den andre personen til å føle seg verdsatt fordi de gir sin fulle oppmerksomhet i samtalen.

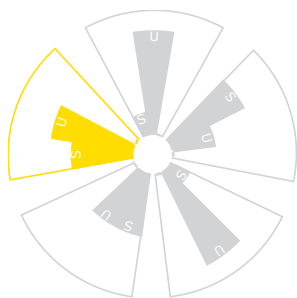
#### Styrkene dine er ...

- evnen til å styre dine egne indre tanker og følelser, som kan distrahere deg fra å være til stede

#### Utvikle din evne til ...

- oppretthold fokus på formålet med samtalen
- forbli engasjert i samtaler der det er sterke meningsforskjeller
- delta aktivt og bidra med mer entusiasme og interesse
- sørg for at du anvender nok tid til en grundig diskusjon
- hold tilbake din tendens til å være skeptisk, ta samtaler for hva de er og forbli oppmerksom lenger tid

#### Håndter din ...



### Hyper-oppmerksomhet

Selvinsikt om svakheter, verdier, trossetninger og følelsesmessige triggere, betyr at du vet og forstår hva som beveger deg under en samtale og hvordan du kan kontrollere dine følelser.

De som bruker denne ferdigheten godt, vil oppfattes som rolige og bevisste. De kontrollerer følelsene sine på riktig måte, selv når de blir utfordret og vil forstå når deres egne svakheter, meninger og agendaer kommer i veien for samtalen.

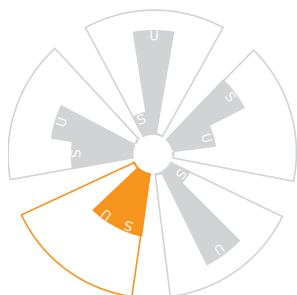
#### Styrkene dine er ...

- en vilje til å lytte til andres synspunkter før konklusjon nås
- du har evnen til å balansere dine egne behov sammen med andres
- gjenkjenne når du skal variere stilen og tilnærmingen for å gjennomføre effektive samtaler

#### Utvikle din evne til ...

- helt åpenlyst vise at du er interessert i det som blir sagt legg merke til når du trenger å vise at du er synlig interessert og engasjert i det som blir sagt
- vet når det er behov for å bidra og engasjere seg mer bredt
- aksepter at du kan ha urettferdige oppfatninger. Lær å justere dem gjenkjenn og erkjenn at du har personlige fordommer som påvirker samtalen dine
- erkjenn at din emosjonelle stabilitet og større selvtillit ikke er universell

#### Håndter din ...



### De-koding

Å sette seg inn i hva den andre personen egentlig sier ved å komme til bunns i meningen bak ordene slik at den andre personen virkelig føler seg forstått av deg.

De som bruker denne ferdigheten godt, vil lytte oppmerksomt, gi den andre personen god tid til å snakke ut og ikke skynde seg inn med sine egne synspunkter. De vil stille mange spørsmål for å utdype forståelsen og unngå å anta hva andre mener for raskt. Fremfor alt vil de oppfattes som oppriktig interessert i hva den andre personen har å si.

#### Styrkene dine er ...

- du har en ekte interesse av å forstå andres ønsker og behov
- du kan forstå hva noen virkelig sier og trenger
- du er i stand til å komme frem til den sanne meningen bak detaljene i hva folk sier

#### Utvikle din evne til ...

- får folk med seg ved å vise entusiasme og interesse
- aktivt engasjere seg i samtalen og spørre mer for å forstå
- vis at du tar den andre personens perspektiv på alvor

#### Håndter din ...



### Uttrykke seg

Å uttrykke synspunktene dine med mot og overbevisning på en måte som er konstruktiv og nyttig for samtalen - selv når du må gi tøffe meldinger.

De som bruker denne ferdigheten godt, vil uttrykke sine synspunkter klart, rolig og med trygghet og vil ikke være redd for å utfordre andre. De er komfortable med å gi folk vanskelige tilbakemeldinger, men vil alltid gjøre det med følsomhet og respekt for andres følelser.

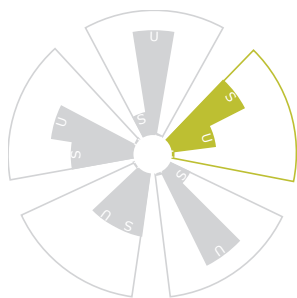
#### Styrkene dine er ...

- du er i stand til å gi uttrykk for problemer og bekymringer på en konstruktiv måte

#### Utvikle din evne til ...

- uttrykk dine ideer og meninger med klarhet og overbevisning
- snakk ut og adresser vanskelige saker på en hevdende måte uten å gi etter for fort hvis andre er uenige
- gi uttrykk for din umiddelbare respons på ideer og ønsk kommentarer velkommen
- del dine tanker og ideer mer villig med andre
- Vær mer åpen og del informasjon og følelser med andre

#### Håndter din ...



### Flytkontroll

Å styre samtaler - begynnelsen, midten og avslutning - slik at det flyter godt og resulterer i klare utfall som alle er enige i.

De som bruker denne ferdigheten godt, vil i begynnelsen være tydelig på formålet med en samtale og sikre seg at de holder fokus på ønsket resultat. De vil gi andre god tid til å snakke ut og vil tillate at samtalen kan "skli" litt ut der det er nødvendig, men har evnen til å bringe den tilbake på sporet. De avslutter gjerne samtalen med å avtale neste trinn.

#### Styrkene dine er ...

- du lar samtaler flyte på en måte som muliggjør utforskning
- du sikrer at samtaler når avtale, delte resultater
- du gjenkjenner når spørsmål må stilles for å åpne opp samtalen
- du kan tillate sidesprang i samtaler, i jakten på interessante ideer, uten å miste fokus på det opprinnelige formålet

#### Utvikle din evne til ...

- diskuter og bli enig om intensjonen og formålet med samtalen i starten
- starte samtaler ofte og delta mer aktivt

#### Håndter din ...

## Tilstedeværelse

Alle samtaler starter med et menneskelig øyeblikk, et øyeblikk hvor vi aktivt gjør oss tilstedeværende for en annen person. Virkningen av dette på den andre personen er dyp fordi det du virkelig sier er at "du er viktig".

Denne følelsen av status, av å være viktig, har forskere påvist at korrelerer positivt med alle slags helseindikatorer. Med andre ord, den betyr virkelig noe.

Men det er ikke lett – vi bombarderes av forstyrrelser fra teknologi, travle dagsplaner og vår egen indre stemme. Den gode nyheten er at vi alle kan trene hjernen for å bli bedre på dette.

Å være tilstede i øyeblikket gir fordeler for deg selv, men også for de som er rundt deg. Prøv det. Gjør en bevisst innsats for å være 100 prosent til stede i dine neste samtaler. Legg merke til hva som distraherer deg og bring tankene dine tilbake til samtalen. Se hva som skjer.

### De beste tipsene

#### Før samtalen

- Finn et tidspunkt og et sted hvor du kan snakke uten avbrudd. Unngå å ha viktige samtaler midt i et støyende kontorlandskap, eller når du er svært opptatt.
- Slå av telefonen, legg den bort og lukk datamaskinen.
- Vær oppmerksom på deg selv før du begynner samtalen. Er om noe opptar tankene dine ... i så fall, prøv helt bevisst å "parkere" det og bestem deg for å komme tilbake til det på et senere tidspunkt. Eller, hvis det ikke går, utsett samtalen til en annen gang.

#### Under samtalen

- Vær oppmerksom på din oppmerksomhet – sjekk at du fortsatt er til stede.
- Hvis tankene dine vandrer, bruk et av tipsene (som slagordet ditt).
- Gjenta med andre ord hva den andre personen sier for å forsikre deg om at du oppfatter korrekt hva som blir sagt.

**Husk:** Din oppmerksomhet er en av de viktigste gavene du kan gi til andre mennesker! Så tren på å vise oppmerksomhet.

## Hyper-oppmerksomhet

Når to personer snakker sammen er det alltid tre samtaler som finner sted:

- 1 Den som er i ditt hode
- 2 Den som er i den andre personens hode
- 3 Den som foregår mellom dere.

Hyper-oppmerksomhet handler om å følge med på hva som skjer inni deg – dine særegenheter, fordommer og følelser – og sørge for at disse ikke forstyrrer samtalen.

Hjerneskaning av folk som alltid står på for å "få ting gjort" viser at de er i en konstant tilstand av «high alert». Hjernen tolker dette som en "trussel" og reagerer ved å slippe stresshormoner som kortisol og adrenalin. Disse påvirker vår evne til å tenke og handle klart, og hvor effektivt vi kommuniserer med andre. Å være oppmerksom på hva som skjer inni oss og styre stressnivået, betyr at vi er i stand til å ta kontroll og gjennomføre bedre samtaler!

Tenk på deg selv som et isfjell – det vi ser over vannet er bare en liten del. Denne SuperSkill handler om å kunne stille inn på hva av det som foregår inni deg som skjer «under vannlinjen».

### De beste tipsene

- Ta deg tid til å forstå hvilke hendelser som trigger deg til å reagere følelsesmessig under en samtale, for eksempel noen som er uhøflige, respektløse, kommer for sent, eller som stadig sjekker telefonen, etc.
- Utvikle din evne til å oppdage når noe har trigget deg. Ta en bevisst pause før du handler eller svarer.
- Observer din fysiske tilstand – føler du deg sulten, sliten, tørst, varm, kald eller stresset? Vår fysiologiske tilstand påvirker evnen til å konsentrere oss og regulere følelser. Vi har en tendens til å overse dette, spesielt når vi er svært opptatt med noe.
- Vær nysgjerrig – om du i en samtale synes du er blitt irritert, spør deg selv hvorfor – og fortsett å lære mer om deg selv.
- Sørg for at du er oppmerksom på dine egne behov under en samtale.

**Husk:** Å få det riktige resultatet ut av en samtale er å være klar over og kontrollere dine egne behov og følelser.

## De-koding

Dekoding er kunsten å høre hva andre virkelig forteller deg. Det handler om å gå utover ordene og ta inn følelser og reaksjoner for å forstå hva det egentlig handler om for den andre personen.

Psykologer har påvist at et av de mest grunnleggende behovene for mennesker er å bli lyttet til og hørt, fordi det viser at vi er oppfattet som viktige for den andre personen. Hvis vi føler at vi ikke er verdt å bli lyttet til eller at våre meninger er uten betydning, så vil vår selvtillit kunne svekkes.

Derfor er en av de viktigste ferdighetene til gode samtalepartnere å forbedre evnen til å de-kode hva andre sier. Dette er ikke så lett som det høres ut.

### De beste tipsene

- Sjekk tankegangen din når du lytter til noen og spør deg selv – 'lytter jeg for å forstå denne personen, eller lytter jeg bare for få sagt det jeg selv ønsker?'
- Øv deg på å lytte på tre nivåer:
  - Lytt etter fakta – hva ble egentlig sagt?
  - Lytt etter følelser – hvilke reaksjoner registrerer du?
  - Lytt etter hensikt – hva prøver vedkommende egentlig å fortelle meg?
- Husk at gode samtaler starter med gode spørsmål – still gjerne flere spørsmål og gi færre svar.
- Gjenta med andre ord hva den andre personen sier, slik at du kan kontrollere om du har oppfattet riktig.
- Unngå å svare på eller anta hva andre sier før du har forstått hva de virkelig sier og mener – Ved å være rask til å dømme, ender samtalen fort opp som en monolog!

**Husk:** Om du vil forbedre bare én SuperSkill-ferdighet så la det være denne, enten det er på jobb, med din partner, dine venner eller naboer. Husk at vi har to ører og én munn – så lytt mer enn du snakker.

## Uttrykke seg

Å Uttrykke seg er den SuperSkill som går ut på å si hva som må sies på en måte som er konstruktiv og som holder samtalen på 'skinnene'. Det krever både mot og ferdigheter. Du trenger mot fordi det kan være risikabelt å snakke ut eller å gi tilbakemeldinger. Å mestre dette betyr at du kan uttrykke deg åpent og ærlig, med respekt for den andre personens følelser.

Å kunne være taktfull og si hva du har på hjertet er viktig for gode samtaler – det er i hovedsak en hevdende væremåte/tankesett. I viktige samtaler er det avgjørende å kunne gi uttrykk for det som betyr mest for en selv.

Mange av oss er redde for å snakke ut for ikke å opprøre andre, eller se dumme ut, eller forårsake en krangel. Det er sjelden et problem blir løst ved å ignorere det, så vi trenger alle evnen til å gjøre dette.

### De beste tipsene

- Hvis du er bekymret for å ha en vanskelig samtale, så vær snill med deg selv.
- Tenk logisk på risikoen ved å gjennomføre den vanskelige samtalen versus å unngå den – forskning viser at vi har en tendens til å fokusere mer på risikoen enn på fordelene ved å ta opp et problem.
- Gjenkjenn følelsene dine og sett navn på dem – samtaler er vanskelig nettopp fordi de handler om følelser. Så før en vanskelig samtale, skriv ned følelsene dine.
- Bruk OFT'N-modellen:
  - Observer – fakta
  - Følelser – gi følelser et navn
  - Tanker – forklar din tenkning
  - N – nevnt hva du har behov for.
- Øv på å gi vanskelige meldinger – og be noen du stoler på om å gi deg tilbakemelding.
- Til slutt, husk at å Uttrykke seg handler om å fortelle din sannhet – og du må også gi den andre personen muligheten til å fortelle sin sannhet!

**Husk:** Dette er kanskje den vanskeligste SuperSkills fordi mange av oss forbinder det å snakke ut med risiko for å forårsake krangel. Men svært få problemer, hjemme eller på jobb, løses ved ikke å snakke om dem – og vi føler oss alle bedre når vi sier hva vi virkelig føler og tenker.

## Flytkontroll

Flytkontroll handler om å forstå at alle samtaler har en begynnelse, en mellomfase og en slutt, og at vi må ta hensyn til hver del. Men vi vet naturlig nok ikke hvordan en samtale vil forløpe, så denne ferdigheten handler også om styre en samtale hvis den tar en uventet sving, og bringe den tilbake på sporet.

Realiteten er at mange av oss er opptatt og løper fra ett møte eller samtale til neste, noe som betyr at vi ofte kommer uforberedt og ikke har klart for oss hva vi prøver å oppnå. Resultatet blir ofte at vi forlater et møte med ulik forståelse av hva som skjedde og hva som ble avtalt, og føler at vi ikke har brukt tiden godt.

### De beste tipsene

Før samtalen, spør deg selv om følgende:

- Hva er målet med samtalen?
- Hvordan vil et vellykket resultat se ut?
- Hva vil jeg uttrykke?
- Hva føler jeg for dette?
- Hva tror jeg den andre personen tenker eller føler?
- Hvilke reaksjoner kan forventes? Hvordan vil jeg respondere på det?
- Hvor er det beste stedet/tidspunktet for å møtes?
- Hvor lang tid trenger vi?

### Under samtalen

- Bli enige om formålet med samtalen.
- Vis at du er "Tilstede" (SuperSkill 1) – og forbli tilstedeværende.
- Ærlig gi Uttrykk for dine følelser (Hyperoppmerksomhet og Uttrykke seg).
- Sørg for at du fullt ut forstår den andre personen (Dekoding).
- Oppsummer hva som er diskutert, og sørg for at dere er enige om neste trinn.
- Hvis samtalen tar av eller en person snakker for mye eller for lite, legg merke til dette og styr forsiktig samtalen tilbake i henhold til de til de avtalte målene.

**Husk:** Gode samtaler skjer ikke av seg selv. De krever planlegging og evnen til å være responsiv under samtalen for å sikre at den holder seg på sporet. Din tid er dyrebar, så bruk den klokt.

## Dine refleksjoner

Er det noe i rapporten som har overrasket deg?

---

---

---

Hvilke SuperSkills finner du naturlig å bruke, og hvordan kan du utvikle dem mer?

---

---

---

Hvilke SuperSkills er du mest motivert til å forbedre?

---

---

---

Hvilken forskjell i kvaliteten på samtaler vil de bidra med?

---

---





