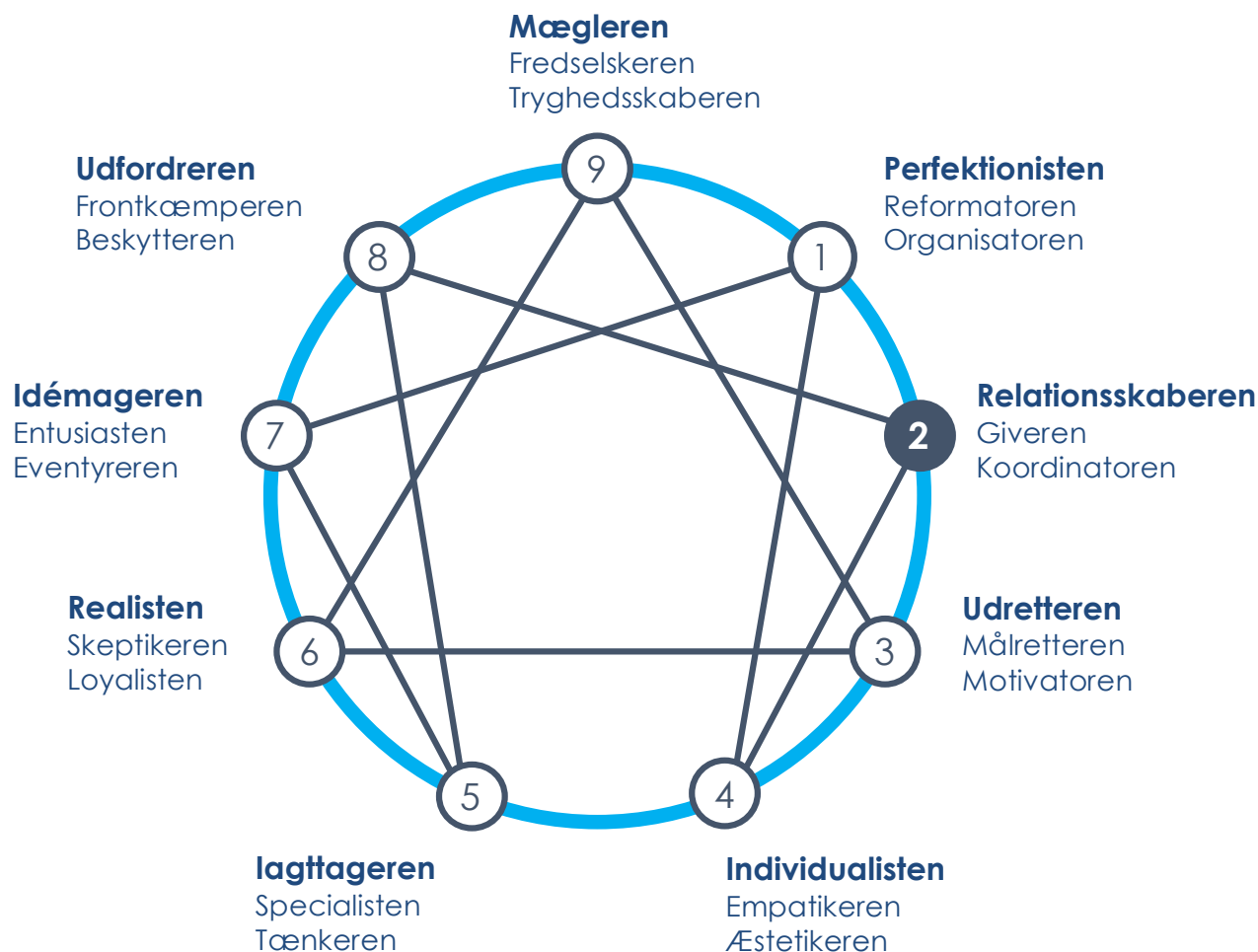


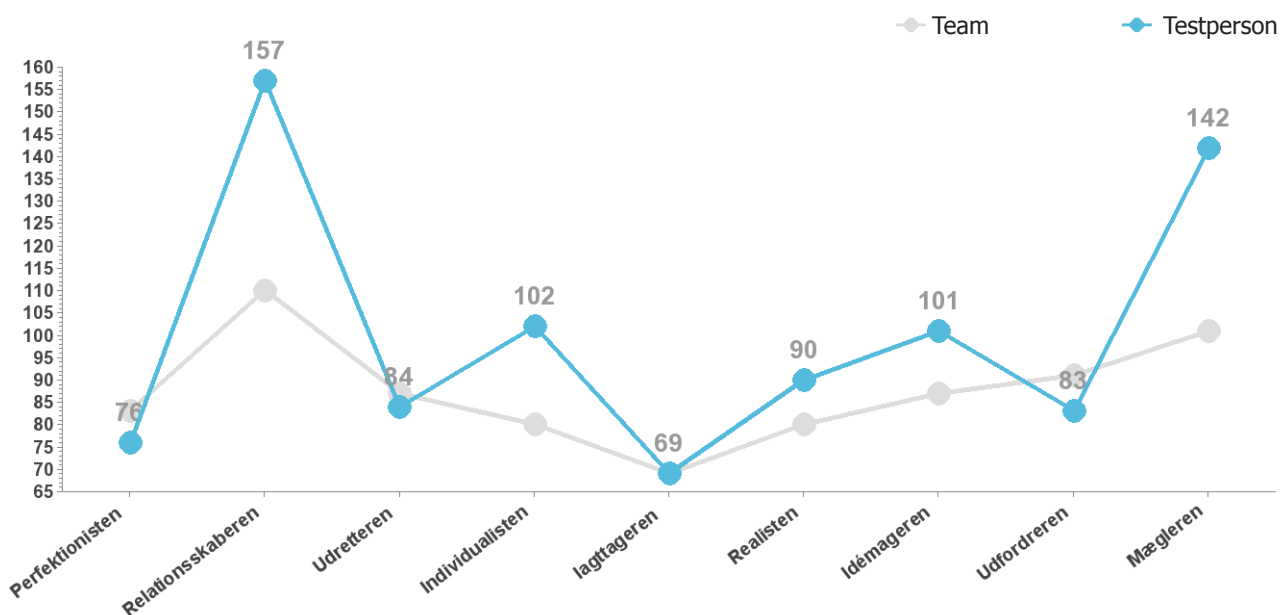
Enneagrammet Erhverv™

Typeprofilværktøj for professionelle, der arbejder med HR, ledelse og organisationsudvikling



Testperson:	Navn
Organisation:	Virksomhed
Gennemført den:	15/11/2019
Profiltype 2:	Relationskaber, Giveren, Koordinatoren
Testansvarlig:	Dig / Din virksomhed

Din unikke profilgraf

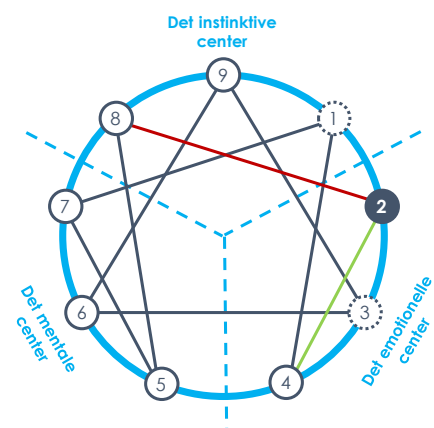


Kort om Enneagrammet

Ennea betyder ni og gram betyder model og beskriver 9 arketypers fundamentale mønstre for, hvad der motiverer den enkeltes tanker og handlinger og afdækker den enkeltes psykologiske præstationsevne og personlige udvikling. Hver type er placeret i et 'center', har to 'vinger' og samtidig viser 'benene', hvilken type man styrer imod, afhængig af om man er i overskud og trivsel (integration) eller underskud og stress (disintegration).

Alle 9 typer er lige interessante, og alle mennesker indeholder lidt af hver type, men de fleste har en arketype, de identificerer sig mest med.

Inden du læser din arketyperapport er der i næste afsnit en række beregninger af dine testdata, som vil nuancere din tilknytning til din primære types talenter, styrker og udfordringer og den måde du forvalter disse på.



Resumé af testdata

I resumé af testdata kan du aflæse intensiteten i din profil. Eksempelvis om du er høj, middel eller lav i din tilknytning til din primære type, og om den suppleres af flere assisterende arketyper. Det er ikke sikkert at din højeste 'vinge' er repræsenteret som din næsthøjeste score i profilgrafene og måles som et særskilt parameter, for at se dens procentvise betydning.

Din unikke profilgraf og testdata er et grundlag for individuel feedback eller kursus og den professionelt uddannede testansvarlige vil introducere, uddybe og fortolke dit testresultat sammen med dig.

Primære type

2. Relationskaber 157

Din højeste score



Indflydelse fra 'vinge'

3. Udretteren 54%

Din højeste vingscore

Assisterende type

9. Mægleren 90%

Din næsthøjeste score

Mindst aktive type

5. Iagttageren 44%

Din laveste score

Integration

4. Individualisten 65%

Typen, du bevæger dig imod ved trivsel

Disintegration

8. Udfordrer 53%

Typen, du bevæger dig imod ved stress

Trioprofil

2-9-4

NB. De tre højeste scorerer ift. 'profilgraf'

Trioprofil centre

2-9-7

NB. De tre højeste scorerer ift. 'centre'

Det er altid testpersonen selv, der i den afgørende fase definerer sin arketype og redegør for sine egne kompetencer og værdier.

2. Relationskaber, Giveren, Koordinatoren

"Velopdragne kvinder går sjældent over i historien"

Marilyn Monroe

Relationskaber på arbejde og som person

Relationskaber er følere, de fornemmer andre mennesker og har fokus på deres egne følelser, før de tænker og handler. De er præget af deres Emotionelle, og Sociale Intelligens, EI og SI, det gør dem til værdifulde kolleger. De finder ofte en karriere, hvor de får betydning for deres arbejdsplads. De ønsker det stabile og er mest sikre, hvis forandringsprocesserne ikke kommer oven på hinanden. De går på arbejde for at være sammen med andre, det er deres fokus, og de er tit afholdte på arbejdspladsen. De er gode til service og passer godt inden for servicefag, sagsbehandler- og plejesektoren. Relationskaber søger frihed og anerkendelse. De har ubevidst opmærksomheden rettet på omgivelserne og føler en ægte tilfredsstillelse ved, at andre har det godt, og motiveres især på opfyldelse af andres behov. De er empatiske og interesserede i deres omgivelser, og da de gerne vil gøre meget for andre, kan de komme til at samarbejde over evne og dermed påtage sig for mange opgaver. De vægter menneskelige ressourcer højere end de faglige.

De kan lide at arbejde i virksomheder, hvor de har indirekte indflydelse, de vil hellere være nummer to end være i orkanens øje. De ved ofte alt om, hvad der foregår i firmaet, og er gode til at komme med konstruktive forslag. De er pligtopfyldende, veloplagte og positive, og de søger anerkendelse. De kan lide at høre med til gruppen, de er farverige, afslappede, smilende og opmærksomme.

Relationskaber er gavmilde, betænksomme og elskelige, og folk tiltrækkes af dem. De virker oplivende på andre med deres påskønnelse og anerkendende væsen. Relationskaber er gode til at hjælpe og til at se positive kvaliteter i andre mennesker, som de ikke tidligere har erkendt. De får identitet gennem at arbejde for og med mennesker eller virksomheder, de finder betydningsfulde.

Relationsskabere er sociale og kender mange andre ansatte. De er en sand kilde til uformel information om, hvad der foregår i de forskellige afdelinger. Det er dog ikke sådan, at de har lige stor kontakt med alle i virksomheden. De selekterer efter, hvem, de synes, har indflydelse, og hvem, det er "værd" at kende. De søger fortrolighed og venskab med kollegerne. Dette skyldes blandt andet, at de er meget afhængige af at få ros og opmuntring.

Relationskaberne er optaget af at støtte og tilfredsstille ledelsen eller andre betydningsfulde grupper, men de er bange for at stå alene med deres egne meninger. De er derimod gode til at komme med konstruktive forslag og er som regel veloplagte og positive, medmindre de oplever manglende respekt eller direkte nedgørelse af deres arbejde. De kan da blive meget kede af det og efterfølgende sårede.

Deres valg af arbejde vil typisk være i områder, der har med mennesker at gøre. De går meget op i det sociale miljø på arbejdspladsen og kan lide at bidrage til trivslen, det er ofte dem, der kommer med hjemmebagt morgenbrød, og som senere rydder op efter alle. I deres iver for at hjælpe kan de godt komme til at overskride andres grænser, og de kan også være omklamrende og påtage sig martyroller.

De fremtræder som regel udadvendte, muntre, energiske, venlige, underholdende og frem for alt hjælpsomme. De er meget generøse med deres tid, energi og med materielle ting. De vælger altid gaver med stor omhu, så de er sikre på, at de falder i modtagerens smag, og det er en sand glæde at få gaver fra en Relationskaber.

Relationsskabere har en veludviklet evne til at afkode andres behov, og de opnår accept og kærlighed ved at opfylde disse. Giv dem en opgave, og de vil arbejde energisk på den, indtil den er løst på den måde, som de forventer, man ønsker det. Men hvis de til trods for engagementet ikke får den accept, de søger, kan de sagtens vælge at overskride deres egne grænser for at få den. De glemmer deres egne behov og retter i stedet al opmærksomhed mod et andet menneske, hvorigennem de kan få accept. På den måde opstår der ofte en konflikt i Relationsskabere mellem på den ene side at forme sig selv, så de er i stand til at opfylde den andens behov, og på den anden side at være sig selv.

Relationsskabere kan være forskellige personligheder i forhold til, hvem de er sammen med. Derfor mener mange Relationsskabere også, at de kun er i stand til at finde ud af, hvad de selv vil, hvis de er i selskab med nogen. Relationsskabere kan på grund af deres evne til at aflæse andres behov have problemer med at forstå sig selv som et entydigt selv, idet de ofte forveksler egne ønsker med det, de tror, andre ønsker af dem.

Når man hjælper andre med at nå deres mål og få succes, forventer man også, at der er en særlig belønning, og Relationsskabere overlever ved at gøre sig uundværlige og ved at få belønning i form af særlige fortrin eller privilegier. Relationsskabere kan også virke ret kontrollerende, når "at give for at få-mønstret" bliver for udtalt. De kan i sådanne situationer blive meget afvisende og skuffede, hvis ikke den anden giver tilbage.

Ambitiøse Relationsskabere kan være optaget af at kende de rigtige mennesker og blive set de rigtige steder. Det indtryk, andre har af dem, er uhyre vigtigt. Ambitiøse Relationsskabere udøver deres indflydelse på en indirekte måde ved at arrangere møder, at støtte de succesfulde, at indfri deres egne ambitioner gennem en betydningsfuld chef, ven, kæreste osv. og ved at opbygge et netværk, hvor man støtter hinanden og gør hinanden tjenester.

Afbalancerede Relationsskabere er varme, godhjertede og spontane mennesker. De har nemt til hjertelig latter og tager ikke sig selv alt for alvorligt. Med andre ord nyder de livet med dem, de holder af. De besidder en barnlig entusiasme for at opdage nye ting i verden.

Deres evne til at opleve frihed hænger sammen med evnen til at sætte grænser. Hvis Relationsskabere er afbalancerede, er de i stand til at sige nej, når det er nødvendigt. De ønsker, at andre skal trives, og ikke, at nogen skal være afhængige af dem.

Den forførende Relationsskaber gør sig selv tiltrækkende ved at dele partnerens interesser og ved at fokusere al sin opmærksomhed på partnerens velbefindende. Relationsskaberer har et naturligt charmerende væsen og er i stand til at forføre ved at give den anden udelt interesse og opmærksomhed. Denne evne til at fokusere opmærksomheden på den anden person kan også beskrives som "forfølgelse": Relationsskaberer forfølger sit mål og går direkte på de forhindringer, der eventuelt kunne stå i vejen for et forhold.

Som forældre er de tolerante og indstillet på at tilfredsstille deres barns behov før deres egne. Det er i orden, så længe de ikke er stressede, men hvis de er det, bliver de utilfredse og urimelige. De bliver f.eks. stressede af at "samarbejde over evne", og det kan gå ud over deres børn. De kan blive den bekymrede og overbeskyttende forælder.

Relationsskaberens sprog og kommunikationsstil

De taler meget i **du/vi-sprog**, fordi de ubevidst ønsker at danne en alliance med deres samtalepartner, og de tuner sig hurtigt ind på deres kolleger og chefer. De gør alt for at respektere andre menneskers synspunkter og bruger f.eks. ikke fremmedord, hvis de ved, at personen overfor har svært ved at opfatte eller forstå ordene.

Da de tager deres beslutninger med følelserne, er det vigtigt for dem at bruge føleord og tale i vi-sprog. Hvis deres følelser ikke bliver tilgodeset, kan de blive kede af det og nærmest føle sorg. De kan yde det optimale, hvis gruppen omkring dem er opmærksom på deres følelser. De spørger næsten altid flere mennesker til råds, inden de tager en beslutning, fordi de ønsker at koordinere alle synspunkter eller har svært ved at tage selvstændige beslutninger. Det er derfor vigtigt for Relationsskabere, at der er åbne kommunikationslinjer på jobbet og i teamet.

Da de er så opmærksomme på andres behov, kan de være behagelige at være sammen med, men de kan også virke utroværdige og manipulerende. De er gavmilde med ros til andre, da det er deres måde at få folk til at føle sig godt tilpas på. De bruger ofte at sige "vi", når de taler om sig selv eller andre mennesker, da deres verdensanskuelse er meget kollektiv.

Relationsskaberer i teams

De er koordinerende og sørger for, at alle er med i processerne. De er med til at skabe et samlet hele i teamet og er bevidste om, at alle bliver hørt, de er omsorgsfulde og foretrækker bredde frem for dybde. Personligt er de tilbageholdende med deres synspunkter og kan være afventende, hvilket tit er ærgerligt, da de har gode argumenter

i professionelle sammenhænge. De er nutidsorienterede og vil gerne bevare status quo, de er lette at aflæse og deler gerne personlige informationer frit. Ofte ønsker de ikke for mange forandringer, især ikke hvis de medfører opbrydning af relationer.

I forhold til autoriteter er Relationsskabere gode til at leve op til dét, autoriteterne forventer af dem. Selv om de har kapacitet til at blive ledere selv, sker det sjældent, da de foretrækker at være den understøttende kraft – den, der får magt ved at understøtte den magtudøvende. Relationsskabere er også dem, der ser potentialet i andre mennesker. De er villige til at arbejde hårdt uden at blive højt lønnet, hvis blot arbejdsmiljøet i form af menneskelig kontakt er godt.

Relationsskabere er eksternt relaterede. Deres opmærksomhed og fokus er rettet udad mod andre. De får deres gevinst ved at være afholdte, ved at være dem, andre lever igennem, eller ved at blive inspireret af andre. Deres opmærksomhed på andre er således styret af ønsket om at blive elsket eller accepteret. Man kan sige, at Relationsskaberens behov tilfredsstilles gennem at hjælpe andre med at leve et liv og blive en del af dette.

De værdsætter humor og harmoni og tror ofte, at alle har samme følelsesregister, som de har.

Relationsskabere bidrager til helheden ved at være behovsorienterede i forhold til helheden og ved at have fokus på gruppen. De kender mange forskellige mennesker, de er gode til at bruge deres netværk, hvilket er en stor fordel for teamet, og de er socialt velorienterede. I et team vil de være pligtopfyldende og ambitiøse på virksomhedens og teamets vegne. De arbejder godt og fungerer støttende i teams.

Relationskaber som leder

Relationskaber har et ubevidst ønske om at tage hensyn, det kan være vanskeligt at kombinere dette med en lederrolle, da det forventes, at denne indimellem skal tage ubehagelige beslutninger, eller med at skulle løse konflikter, specielt da de ønsker, at alle skal have det godt sammen. I forhold til autoriteter er Relationskabere gode til at leve op til dét, autoriteterne forventer af dem, hvilket vil medføre et dilemma i forhold til deres medarbejdere i krisetider.