

Påstående	A	B	Påstående	A	B	Påstående	A	B
Människor ser mig antagligen som -	mjuk	tuff	De arbetsdagar jag gillar bäst är -	oförut-sägbara	välplan-erade	När det gäller att fira saker behöver de flesta organisa-tioner göra det -	oftare	mer sällan
När jag utvärderar människor gör jag det -	för-stående	rättvist	Min inställning när jag planerar mina personliga göromål är -	avslapp-nad	discipli-nerad	Människor ser mig vanligen som en person som är -	formell	resona-bel
När det gäller sociala situationer har jag en tendens -	hålla tillbaka	delta	Jag gillar att ägna min fritid åt sådant som känns -	spont-ant	invant	Jag anser att ledare bör intressera sig mer för de anställda -	rättig-heter	känslor
När jag möter människor som behöver hjälp kommer jag troligtvis -	gå undan	hjälpa till	När jag befinner mig i en grupp brukar jag vanligtvis -	följa med	ta led-ningen	De flesta ser mig som -	reser-verad	öppen
Mina vänner vet att jag är -	över-seende	fordr-ande	Om jag är i en grupp med främlingar skulle de troligtvis minnas mig som -	lyss-nare	ledare	När det gäller att uttrycka mina känslor ser de flesta mig antagligen som -	åter-hållsam	rätt-fram
När människor jag för-litar mig på begår miss-tag brukar jag vara -	tål-modig	otålig	När jag äter ute brukar jag oftast beställa maträtter som -	låter spänn-ande	jag känner till	Vanligtvis föredrar jag att gå på -	teatern	en fest
I konflikter där det före-kommer ilska är min stubin oftast -	lång	kort	I en nödsituation skulle jag förmodligen -	behålla fattning -en	tappa fattning -en	Jag föredrar att inför andra uttrycka mig -	indirekt	direkt
Jag styrs sannolikt av -	känslor	logik	När jag befinner mig i en ny främmande situation känner jag mig vanligen -	obesvä-rad	besvä-rad	I sociala, festliga samman-hang förhåller jag mig oftast -	passiv	aktiv
När jag anklagas för något jag inte gjort är min första reaktion att -	lyssna	försvara mig	Om jag är i en situation där jag förlorar eller bara blir besviken känner jag mig -	ledsen	arg	Om någon som brister i tårar vänder sig till mig känner jag mig -	hand-fallen	obesvä-rad
De flesta ser mig som en -	optimist	pessi-mist	Människor ser mig oftast som -	okritisk	kritisk	Om människor tvingades välja skulle de säga att jag var -	för lågmäld	upp-livad
Efter en lång fest känner jag mig oftast -	ut-pumpad	upp-livad	När jag ska arbeta i ett projekt är jag bäst på att -	sätta igång det	avsluta det	Jag anser att människor bör förhålla sig till sitt arbete med -	hängiv-else	inspira-tion
Mina sociala klavertramp gör mig oftast -	förlägen	road	När min arbetsgivare aviserar stora förändringar känner jag mig -	förvänt-ansfull	oroad	Människor uppfattar mig antagligen som -	strikt	varm-hjärtad
Efter en jobbig dag kopplar jag av -	ensam	med andra	Förändring är ofta ens -	vän	fiende	Mitt yrkesliv och privatliv -	är åtskilda	över-lappas

Totalt A och B: _____

Totalt A och B: _____

Totalt A och B: _____

<p>Tillgänglighet – <i>har att göra med hur du ställer dig till att vara tillsammans med andra</i></p>	<p>Dominans – <i>handlar om dina behov av att bestämma.</i></p>	<p>Öppenhet – <i>handlar om hur lätt du har att lita på andra.</i></p>
<p>Övervägande A: Är personer som ofta är reserverade ensamvargar. Mindre utåtriktade personer återfinns bland dem vars tillbakadragenhet kan få dem att verka en aning avvisande. De måste anstränga sig för att få chefen/medarbetaren att öppna sig och börja kommunicera.</p> <p>Övervägande B: Är snarare mer utåtriktade sällskapsmänniskor. Personer som är strakt utåtriktade har lätt för att upprätthålla en dialog. Men de får anstränga sig för att inte dominera samtalet.</p> <p>Balans mellan A och B: Är personer som är varken överdrivet sociala eller överdrivet reserverade; de kan vara måttfullt sociala eller måttfullt reserverade beroende på situationen.</p>	<p>Övervägande A: Är personer som känner sig obesvärade av att låta andra leda och föredrar det ofta. Kanske behöver dessa personer anstränga sig lite mer för att framstå som ledare i en relation. De kan ha en så lågmäld "låt-gå-attityd" att chefen/medarbetaren känner sig osäker och vilsen.</p> <p>Övervägande B: Är personer som gärna vill bestämma och bekräftar ofta det behovet. Det kan vara personer som har svårt att släppa eller dela med sig av kontrollen i en relation. Men det kan också antyda ett stort behov av oberoende. Dessa personer måste anstränga sig för att lyssna istället för att tala.</p> <p>Balans mellan A och B: Är personer som varken är uttalat dominant eller undersåtliga. De kan utöva återhållsam kontroll eller inte alls beroende på situationen.</p>	<p>Övervägande A: Är personer som är försiktiga, reserverade och inte gärna visar känslor. Dessa personer måste anstränga sig för att övervinna sin återhållsamhet och börja med att våga ta emotionella och relationella risker tillsammans med chef/medarbetare.</p> <p>Övervägande B: Är typiskt för de personer som har många nära relationer, som känner sig obesvärade av att vara sårbara och som har relativt lätt att visa vad de känner. Utmaningen för dessa personer är att inte vara alltför öppna och frispråkiga för att kanske uppfattas av chef/medarbetaren som allt för offensiva och översvallande.</p> <p>Balans mellan A och B: Är personer som är måttfullt öppna eller måttfullt slutna beroende på situationen.</p>
<p>Tänk på vid samtalet:</p> <p>Övervägande A: Tänk på att du kan ha en tendens att få din chef/medarbetare att känna sig oviktig och obetydlig. Visa mer uppmärksamhet och omsorg och var inte så snar att bilda dig en uppfattning.</p> <p>Övervägande B: Tänk på att du kan ha en tendens att hämma din chef/medarbetare genom att hjälpa till för mycket. Alltför mycket hjälp kan vara lika farligt som för lite. Ta ett steg tillbaka och ge den andre en möjlighet att formulera sig.</p>	<p>Tänk på vid samtalet:</p> <p>Övervägande A: Tänk på att du kan ha en tendens att inte ge någon vägledning alls. Din chef/medarbetare kan känna sig sviken och orolig. I synnerhet i samtalets inledningsskede. Visa att du är uppriktigt intresserad.</p> <p>Övervägande B: Du kan ha en tendens att "rädda" och fylla i. Kom ihåg att utveckling sker genom upptäckt och insikt. Alltför mycket kontroll kan beröva någon att själv se olika möjligheter. Lossa på tyglarna och ge mer spelrum.</p>	<p>Tänk på vid samtalet:</p> <p>Övervägande A: Kan få din chef/medarbetare att känna sig osäker, i synnerhet i början av samtalet. Reserverat beteende föder reserverat beteende. Kom ihåg att blygsel, misstänksamhet eller reservation bara genererar liknande känslor hos den andre. Ta relationella risker, knäpp upp, förmedla dina känslor. Det hjälper till att bryta isen.</p> <p>Övervägande B: Om du öppnar allt för fort och översvallande kan du få din chef/medarbetare att känna olust. Du sätter upp en norm som den andre kanske inte kan eller vill svara upp till. Öppenhet och sårbarhet är positiva attribut i en dialog. Men alltför mycket alltför snart kan vara tillintetgörande.</p>